

BÖLÜM X: FİNANSMAN VE ÖDEME

57. Mal Mukabili Ödeme Nedir? Özellikleri Nelerdir?

İhraç edilen malın bedelinin, bu malın ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödenmesi şeklinde yapılan bir ödeme türüdür. İthalatçının gelen malı devralmasıyla bu malın mülkiyeti değil, ancak zilyedliği kendisine geçer. Malların mülkiyetinin devri ise ancak bu malların devir ve teslimine ilişkin belgelerin ithalatçıya teslim edilmesi ile mümkündür.

Mal Mukabili Ödemenin Özellikleri:

Taraflar birbirlerini iyi tanırlar ve karşılıklı güvenleri vardır.

İhracatçı için en riskli ödeme şeklidir. Çünkü mal bedelinin ödenmesi ile ilgili hiçbir güvence yoktur. Bir başka ifade ile ihracatçı gönderdiği malın parasını alamama ya da kesintiye alma gibi risklerle karşı karşıya kalabilir.

İthalatçı için ideal bir ödeme yöntemidir.

Alıcı ve satıcının uzun zamanlardan beri birbirleriyle iş yaptıkları ve birbirlerine tam güven duydukları durumlarda uygulanabilen bir yöntemdir.

Belirli bir ödeme tarihi taşımaması yönünden esnek bir uygulamadır.

KAYNAKLAR

İhracatta Ödeme Şekilleri, 2002, Ankara, İGEME, Mithatpaşa Cad. No.60, Kızılay, Ankara, Tel: 312 – 417 22 23, Fax: 312 – 417 22 33, e-mail: igeme@igeme.org.tr, Internet: <http://www.igeme.org.tr>

İhracatta Nakliyat, 2003, Ankara, İGEME, Mithatpaşa Cad. No.60, Kızılay, Ankara, Tel: 312 – 417 22 23, Fax: 312 – 417 22 33, e-mail: igeme@igeme.org.tr, Internet: <http://www.igeme.org.tr>

58. Vesaik Mukabili Ödeme Nedir? Özellikleri Nelerdir?

Bir malın ihraç ülkesinden yola çıkarılmış olduğunu gösteren belgesinin ihracat bedelini ödeyerek bankadan alınması yoluyla yapılan ödeme şeklidir. Bir başka ifade ile bankanın ihraç bedelini tahsil ettikten sonra vesaikleri ithalatçıya teslim ettiği ödeme türüdür. Uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılan bir ödeme aracıdır.

Vesaik Mukabili Ödeme İşleminin Özellikleri:

İhracatçı için risk taşıyan bir ödeme şeklidir.

Vesaik mukabili ödemede ithal konusu malın ülkeye gelmiş olması şart değildir.

Bu tür ödemede ihracatçı sevk ettiği mallar karşılığı bu malların sevk edildiğini gösteren belgeler (vesaik) karşılığında bir kredi kullanmaktadır.

Gerek ithalatçının ülkesindeki bankanın ve gerekse ihracatçının ülkesindeki bankasının hiçbir ödeme taahhüdü bulunmamaktadır. Vesaik Mukabili Ödeme yönteminde bankaların aval veya garanti vermemişlerse satış işleminin aksamadan gelişmesini garanti edecek herhangi bir yükümlülükleri söz konusu değildir. Bankalar sadece ihracatçının kendilerine verdiği vesaikin ithalatçının ülkesindeki muhabirlerine gönderilmesini ve tahsil emrindeki direktifler uyarınca alıcıya teslimi sorumluluğunu taşırlar.

Vesaik mukabili ödemenin birinci türü görüldüğünde ödemeli poliçe (sight bill of exchange), sevk belgeleri ithalatçıya ancak ödemeyi yaptığı takdirde teslim edilir. Vesaik mukabili ödemenin ikinci türü “ticari kabul” (commercial acceptance) olup, belgeler alıcıya, adına çekilen poliçedeki bedeli ödeyeceği dair “kabul” alındıktan sonra teslim edilir. İhracatçının bankası kabul edilmiş poliçeyi saklar ve süresi geldiğinde tahsil eder.

Kabul edilmiş bir poliçe güvenli midir? Kabul edilmiş poliçe “bir borcun hukuki delili” sayılır. En azından alıcı, senetlerini ödemeyen birisi olarak ilan edilecek ve uluslararası piyasada ciddi bir itibar kaybı olacaktır. Fakat, satıcılar, ödememe riskine karşı genellikle ibraz bankasının veya birinci sınıf bir diğer bankanın “aval” veya “garanti” vermesini istemelidir.

Kabul edilmiş poliçenin ihracatçıya bir finansman imkanı sağlama özelliği de vardır. İhracatçı bu poliçeyi bankasına cari faiz haddinden “iskonto” ettirebilir.

Uluslararası ticarete vesaik mukabili yanında, “mal mukabili ödemeler” de yapılabilmektedir. Bu uygulama da ise, ihracatçı, herhangi bir ödeme yapılmadan veya bir poliçe tanzim etmeden, malları ithalatçıya gönderir. Mal bedeli sözleşmede belirlenen ilerdeki bir tarihte veya mallar satıldıktan sonra ödenir. Açıkça görüldüğü gibi, böyle bir uygulama ihracatçı için oldukça risklidir.

Vesaik mukabili ödeme şeklinde kullanılan belgelerden biri konişmentodur. Konişmento ithalatçının bankası adına kesilmektedir. Bir başka ifade ile konişmentoda gönderilen (cosignee) bölümünde ithalatçının bankasının isim, unvan ve adresi yazılır. Bildirim yapılacak kişi (notify) bölümünde ise alıcı firmanın isim, unvan ve adresi yazılır. İthalatçının bankası (tahsil bankası) mal bedelini tahsil edince konişmentoyu ithalatçıya ciro eder. Böylece ithalatçı, bankanın kendisine konişmentoyu ciro etmesi üzerine malların alıcısı sıfatını kazanmaktadır.

KAYNAKLAR

İhracatta Ödeme Şekilleri, 2002, Ankara, İGEME, Mithatpaşa Cad. No.60, Kızılay, Ankara, Tel: 312 – 417 22 23, Fax: 312 – 417 22 33, e-mail: igeme@igeme.org.tr, Internet: <http://www.igeme.org.tr>

İhracatta Nakliyat, 2003, Ankara, İGEME, Mithatpaşa Cad. No.60, Kızılay, Ankara, Tel: 312 – 417 22 23, Fax: 312 – 417 22 33, e-mail: igeme@igeme.org.tr, Internet: <http://www.igeme.org.tr>

59. Akreditif Nedir? Özellikleri Nelerdir?

İhraç edilen malın bedelinin ödenmesi konusunda belirli koşulların yerine getirilmesinden sonra ödemenin yapılacağına ilişkin bir çeşit teminattır.

Şartlı bir ödeme taahhüdü olarak tanımlanabilir. İhracatçı (amir) bankasından (amir banka-issuing bank) ihracatçı (lehdar-beneficiary) lehine bir akreditif açmasını ve ihracatçının ülkesindeki bir muhabir banka (negotiating bank) aracılığıyla haberder edilmesini ister. İhracatçı gerekli belgeleri doğru, eksiksiz, kurallara uygun ve kredinin geçerlilik süresi içerisinde bankasına sunarsa, o takdirde ödeme yapılır.

Akreditif İşleminin Özellikleri:

Uluslararası ticarete en sık kullanılan ödeme şeklidir.

Akreditif hem ihracatçıyı, hem de ithalatçıyı koruyan bir işlemdir.

Akreditif, ithalatçının verdiği talimat doğrultusunda, ithalatçının çalıştığı bankanın belirli bir meblağa kadar ve belirli bir vade için istenilen koşulların yerine getirilmesi ve ihracatçı tarafından ihraç edilen malların ihracına ilişkin belgelerin ibrazı karşılığında ihracatçıya ödeme yapılacağını taahhüt etmesidir.

İthalatçı firma, kendi bankasına verdiği emirle ithal edeceği malın karşılığını ihracatçı firmanın bankasına, mal ihraç edildiği takdirde ödemeyi taahhüt ettiğini bir kredi mektubu ile bildirir. Bu kredi mektubu akreditiftir.

Bu sistem, diğer ödeme yöntemlerine göre daha pahalı olmasına rağmen, en güvenilir olanıdır. Hem satıcıya hem de alıcıya çeşitli faydaları vardır. Mal bedelinin banka taahhüdünde olması, transfer riskinin büyük ölçüde ortadan kalkması, satıcı ve alıcının kredi imkanı elde etmesi, gerekli koşulların yerine getirilmesinin (belgelerin incelenmesi) bankaca sağlanması bu faydalar arasındadır.

Akreditifte bankalar belgeler üzerinden işlem yaparlar. Çünkü akreditif işlemleri mallarla ilgili olmayıp yapılacak hizmet ve işlerle ilgilidir.

Akreditifler dayandırıldıkları satış sözleşmelerinden veya diğer sözleşmelerden ayrı işlemlerdir.

KAYNAKLAR

İhracatta Ödeme Şekilleri, 2002, Ankara, İGEME, Mithatpaşa Cad. No.60, Kızılay, Ankara, Tel: 312 – 417 22 23, Fax: 312 – 417 22 33, e-mail: igeme@igeme.org.tr, Internet: <http://www.igeme.org.tr>

60. Akreditif (Kredi Mektubu) Nedir? Nasıl Kullanılır?

Kredi mektubu (L/C), bir bankanın önceden belirlenmiş belgelerin sunulması üzerine belli koşullar ve vadelerle, müşterileri (ithalatçı veya başvuran) adına kullanıcıya veya ihracatçıya ödeme yapmasını garantileyen bir düzenlemedir. Finansal işlem daha garantili yapılmak istenirse bir başka bankanın müdahalesi ve ihracatçıyı kredi mektubu konusunda bilgilendirilmesi, kendi onayını eklemesi suretiyle bu yapılabilir. Mektubu veren bankanın ödemeyi aksatması durumunda bu banka garanti vermiş olmaktadır.

Kredi mektubu, genelde uluslararası formda hazırlanan kesin bir belgedir. Bu mektup, ürünlerin kısa bir açıklamasını, ödeme için gereken bilgilerin listesini, yükleme tarihini, artık ödemenin yapılamayacağı son tarihi belirtmek durumundadır. İhracatçının ancak belli koşulları yerine getirmesi, ardından ödemeyi alabileceği garantiye bağlanmıştır. Kredi mektubundaki tüm koşulların tamamlanmasından sonra ihracatçı, bankasına ödeme için gerekli bilgileri sunabilecektir. Kredi mektubuna göre ödeme elde edebilmek için ticari fatura, yükleme konşimentosu veya ürünlerin taşımaya sağladığını gösterir bir başka belge. Bazen navlunun önceden ödendiğini gösteren belge de gerekir. Sigorta belgesi, menşe şahadetnamesi, kalite, miktar, paketleme uygunluğunu gösteren müfettiş belgesi, paket listesi ve benzeri belgelerin sunulması gerekecektir.

İhracatçı ve alıcı arasında eskiye dayalı bir ilişki olmadıkça ihracatçının çıkarlarını korumanın ve ödeme yaptırmanın en kolay yolu, kredi mektubudur. Kredi mektubunun en yaygın formlar aşağıda ele alınmıştır.

Geri döndürülemez belgeli kredi mektubu: Tüm tarafların onayı olmaksızın iptal veya değişiklik mümkün değildir. İhracatçı, gerekli belgeleri gösterip tüm koşulları da yerine getirdiyse ödemesi banka tarafından garantiye alınmıştır.

Geri döndürülebilir belgeli kredi mektubu: İlkine göre daha esnektir. Karşı tarafa bilgi vermeksizin iptal ve değiştirme mümkündür.

Aktarılabilir kredi mektubu: Genelde aynı koşullar altında olmak üzere aynı müşteriye dönük olarak eldeki fonların tekrarlanan ticaret işlemlerinde kullanılmasını mümkün kılar.

KAYNAKLAR

İhracatta Ödeme Şekilleri, 2002, Ankara, İGEME, Mithatpaşa Cad. No.60, Kızılay, Ankara, Tel: 312 – 417 22 23, Fax: 312 – 417 22 33, e-mail: igeme@igeme.org.tr, Internet: <http://www.igeme.org.tr>

61. Akreditif Ödeme Garantisini Ne Şekilde Sağlar?

Kredi mektubu, özellikle de belgeli geri döndürülemez nitelikli kredi mektubu, uluslararası ticaret ödemelerinde kullanılan en güvenli metotlar arasında değerlendirilir. Ancak, yine de ihracatçı dikkatli olmalıdır. Zira, yabancı ithalatçı, teslim edilen

belgelerle teslim edilmesi gereken belgeler arasında uyumsuzluk olduğunu ileri sürerek ödeme yükümlülüğünü yerine getirmekten kaçınabilir.

Yukarıdaki durumun engellenmesi için, ihracatçı aşağıdakileri yapmalıdır.

Kredi mektubunu hazırlamadan önce, sunulması gereken belgelerin tam ve açık bir listesini oluşturmak üzere karşıdaki alıcı ile tüm koşullar karşılıklı gözden geçirilmelidir,

Kredi mektubundaki her bir kelimenin karşılaştırılan belgelerle ilişkili olmasına dikkat edilmeli ve kelimelerle belgeler karşılıklı kontrol edilmeli,

Belgelerin birbiriyle uyumlu olup olamadığı kontrol edilmeli ve ayrıca bunların ICC koşullarıyla uygunluk içinde olmasına dikkat edilmeli.

Karşı taraf kötü niyet taşıyorsa, ihracatçı yargı yoluna başvurabilir ve tüm kredi koşullarını karşıladığını gösterebilir. Ancak yabancı ülkedeki bir tarafa karşı yasal tedbir almanın zor, zaman alıcı ve pahalı olduğu hatırlanmalıdır. Öte yandan, ihracatçının bankası, iskonto edilmiş bir kredi mektubuna karşılık avans olarak çıkarılmış kaynakların geri ödemesini talep edebilir.

Bu tür problemlerden kaçınmak üzere ihracatçılar yabancı alıcının güvenilirliğini dikkatle değerlendirmelidirler.

İhracatçılar, kredi mektubu açan bankanın hatasına karşılık kendilerini korumak üzere kendi ülkelerindeki bir bankanın bu kredi mektubuna onay vermesini isteyebilirler. Bu sağlandığında onaylanan banka, tıpkı ilk banka gibi garanti vermiş olur. Bu durumda, ihracatçı ikili bir güvenceye sahip olacaktır. İhracatçılar şunu hatırlamalıdır ki, böyle bir banka ancak kredi mektubu geri döndürülemez ve serbestçe kararlaştırılabilir nitelikte ise kendi onayını kredi mektubuna eklemeye istekli olacaktır.

KAYNAKLAR

İhracatta Ödeme Şekilleri, 2002, Ankara, İGEME, Mithatpaşa Cad. No.60, Kızılay, Ankara, Tel: 312 – 417 22 23, Fax: 312 – 417 22 33, e-mail: igeme@igeme.org.tr, Internet: <http://www.igeme.org.tr>

Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Kambiyo ve Bankacılık İşlemleri, 2004, Ankara, T.C. Merkez Bankası, İstiklal Caddesi 10 Ulus, 06100 Ankara Tel: 312-310 3646 Faks: 312-310 74 34, e-mail: iletisimbilgi@tcmb.gov.tr, Internet: <http://www.tcmb.gov.tr/>

62. Peşin Ödeme Nedir? Özellikleri Nelerdir?

İhracatçı tarafından ihraç edilen malların bedellerinin, ithalatçı tarafından malın teslim alınmasından önce, gerek bankalar yolu ile ve gerekse alıcının kendisi veya vekili ya da onun adına hareket eden üçüncü bir kişi tarafından satıcıya peşin olarak ödenmesidir.

Peşin Ödeme İşleminin Özellikleri:

Peşin ödeme genellikle birbirlerini çok iyi tanıyan alıcı ve satıcı arasında yapılmaktadır. Tam anlamıyla güvene dayanan bu ödeme şekli, ihracatçı açısından en elverişli ödeme yöntemi olmasına rağmen, uygulamada en az rastlanılanıdır. Burada bütün risk alıcı üzerindedir. Çünkü mallar gönderilmeden parasını ödemektedir.

Malların sevki, satıcı, firmadan yahut ülkenin şartlarından kaynaklanan nedenlerle aksayabilir ve gecikebilir. Bu durumda alıcı firma en azından paranın kendisinde beklemesi ile kazanabileceği faiz gelirinden mahrum olur.

Diğer taraftan peşin ödeme şekli, ihracatçı açısından bir ön finansman niteliğini taşımakta, bunun kaynağı ise alıcı (ithalatçı) olmaktadır.

Uluslararası piyasalarda genellikle satıcı tekeli olan mallarda ve bazen de alıcı bakımından peşin ödeme iskontalarının yüksekliği nedeniyle bu tür ödemeler cazip olabilmektedir.

Peşin bedellerin üçüncü kişilere devri mümkün değildir.

Uluslararası piyasalarda yoğun rekabet ortamı ve kısıtlı pazar olanakları dolayısıyla pek sık kullanılan bir ödeme şekli olmamakla birlikte nadiren de olsa kullanılan bir ödeme şeklidir. Uygulamada daha çok mal bedellerine ilişkin avans olarak kullanılabilir.

Bu ödeme şekli, piyasada fazla talep gören malların satışında kullanılmaktadır. İhracatçı, mallarına yoğun talep olduğu için müşteri bulamamak gibi bir riski yoktur. Bu durum, kendini en fazla güvence altına alacağı ödeme şeklini alıcıya kabul ettirmesi bakımından üstün bir pazarlık gücü sağlamaktadır.

Alıcı firma prefinansmanı ihracata konu olan ürünün üretiminin finansmanında kullanılmak üzere ithalatçıdan bedelin kısmen veya tamamen sağlanmasıdır. Alıcı firma prefinansmanında peşin ödemede olduğu gibi mal gönderilmeden önce para gelmektedir.

KAYNAKLAR

İhracatta Ödeme Şekilleri, 2002, Ankara, İGEME, Mithatpaşa Cad. No.60, Kızılay, Ankara, Tel: 312 – 417 22 23, Fax: 312 – 417 22 33, e-mail: igeme@igeme.org.tr, Internet: <http://www.igeme.org.tr>

Dış Ticaret ve Yatırım Mevzuatı, Ankara, İGEME, Mithatpaşa Cad. No.60, Kızılay, Ankara, Tel: 312 – 417 22 23, Fax: 312 – 417 22 33, İGEME KOBİ Danışma Hattı, Tel: (312) 4180917 Faks: 312 425 71 76 e-mail: igeme@igeme.org.tr, Internet: http://www.igeme.org.tr

Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Kambiyo ve Bankacılık İşlemleri” tebliği, 2004, Ankara, T.C. Merkez Bankası, İstiklal Caddesi 10 Ulus, 06100 Ankara Tel: 312-310 3646 Faks: 312-310 74 34, e-mail: iletisimbilgi@tcmb.gov.tr, Internet: http://www.tcmb.gov.tr/

63. Kabul Kredili Ödeme Nedir? Özellikleri Nelerdir?

Mal bedelinin belli bir vadede ödenmesini taahhüt eden ve bu ödemeye bir Poliçenin araç olduğu ödeme şeklidir. Bir başka ifade ile kabul kredisi satılan malın bedelinin bir poliçeye bağlandığı vadede satıcıya ödendiği bir ödeme şeklidir.

Bu kredi vesaik ile birlikte ibraz edilen poliçenin ithalatçı veya buna ilaveten ithalatçının bankası tarafından kabul edilmek suretiyle kullanılır.

Kabul kredili ödemede taraflara bankalar aracılık ederler ve bunun için komisyon alırlar. Satıcının düzenlediği poliçe sadece alıcı tarafından kabul edilmiş ise “trade acceptance” vardır. Poliçenin bir banka tarafından kabul edilmesi öngörülebilir. Bu durumda banka poliçeyi kabul eder veya ithalatçının kabulüne aval verebilir. Buna “banker’s acceptance” denilmektedir.

Bu ödeme şeklinde vadeli alım yapmak isteyen ithalatçıya karşı ihracatçı, poliçeye bankanın kabul veya aval vermesiyle kendini garanti altına almış olmaktadır.

Kabul Kredili Ödemenin Çeşitleri:

Kabul Kredili Vesaik Mukabili

Bu ödeme şeklinde malların alıcıya gönderilmesinden sonra bankanın mal bedelini tahsil etmesi yerine poliçeyi alıcıya kabul ettirdikten veya bu kabule kendisinin de avalini verdikten sonra vesaiki alıcıya teslim edip daha sonra poliçe vadesinde mal bedelinin ihracatçıya ödendiği ödeme şeklidir.

Kabul Kredili Mal Mukabili

Mal mukabili işlemlerde ithalatçı önce malı çeker sonra mevzuatta belirlenen sürede mal bedelini öder. Bu işlemde ise ödeme yapması gereken süre içerisinde poliçe kabul edilecek poliçe vadesinde ise ödeme yapılacaktır. Böylece süre açısından ithalatçıya ikinci bir finansman kolaylığı yaratılmaktadır.

Kabul Kredili Akreditif

İhracatçının kuşat mektubuna uygun vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt altına alan bir ödeme şeklidir. Burada poliçe vesaik ekinde ilave olarak, teyitli akreditifte teyit bankası adına, teyitsiz akreditifte ise genellikle amir banka adına tanzim edilir. Kabul edilen bu poliçe ile ihracatçı tarafından kendi bankası ya da başka bir bankaya kırdırılabilir.

KAYNAKLAR

İhracatta Ödeme Şekilleri, 2002, Ankara, İGEME, Mithatpaşa Cad. No.60, Kızılay, Ankara, Tel: 312 – 417 22 23, Fax: 312 – 417 22 33, e-mail: igeme@igeme.org.tr, Internet: <http://www.igeme.org.tr>

64. Yabancı Alıcının Güvenirliliği Nasıl Değerlendirilir?

Yeni bir müşteri için ihraç talebini uygulamaya koymadan önce ihracatçı, potansiyel alıcının güvenirliliği ve nasıl tanındığını araştırmalıdır. Esasen, alıcı yeterli düzeyde tanınmışlık kaydına ve ödeme yapabilme gücüne sahip olmalıdır. Bunu sağlamak üzere alıcıdan şu belgeleri sağlaması istenmelidir: finansal duruma dair yakın zamanlı ve denetlenmiş belgeler, muhasebe kayıtları (kar-zarar hesapları da dahil), ödemeler dengesi, önceki 3 yıl için nakit akış belgesi, gelecek altı aya yönelik finansal tahmin.

Yabancı alıcılar bu belgeleri sağlamaya hazır olmalıdırlar, zira aynı miktar parayı bankalarından borç almak isteseler benzer belgeleri göstermeleri gerekecektir. Belgelerin gerekliliğinin ve muhasebecilerin güvenirliliğinin araştırılması önemlidir. Bazen sahte belgeler sunulabilmektedir.

İhracatçı, ayrıca bankasından alıcının bankası veya diğer aracı yerel banka ile ilişki kurup firma hakkında bilgileri ilgili finansal ve pazar bilgilerini almasını isteyebilir. Bazı bankalar bunu özel araştırma kurumlarına havale ederler. Bu kurumlar dünyanın her yerinden firmalar hakkında finansal ve pazar hakkında bilgileri sağlarlar. Dun&Bradstreet, Extel and Reuters, gibi firmalar bu türdendir.

Yukarıda sözü edilen bilgi ve görüşler ihracatçının, yabancı alıcıların güvenirliliği konusunda emin olmasına yardım eder ancak onların yükümlülüklerini yerine getireceklerini garanti etmez. Bu yüzden, ihracatçı alıcının bankasından ödeme garantisine dönük bir provizyon isteyerek bankayı sürece dahil etmeyi deneyebilir. Alıcının bankası böyle bir garantiyi verdiğiinde elbette bu, ihracatçının yükümlülüklerini yerine getirmesi şartına bağlı olacaktır. Örneğin, ihracatçı ancak sözleşmedeki koşullar tamamlandığında alıcının bankasınca ödeme yapılacağından emin olacaktır.

KAYNAKLAR

International Trade Centre UNCTAD/WTO, Palais des Nations, 1211 Geneva 10, Switzerland. Tel: (41-22) 730 01 11, Fax: (41-22) 733 44 39, e-mail: itcreg@intracen.org, Internet: <http://www.intracen.org>

Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ankara-Eskişehir Karayolu, İnönü Bulvarı, Emek Mevkii Ankara Tel: (312) 2047500 (24 hat) Fax: (312) 2121622 e-mail: www@foreigntrade.gov.tr, Internet: <http://www.foreigntrade.gov.tr>,

İş Dünyası Yerel Adresler Rehberi, Nuray Korkmaz, İstanbul Ticaret Odası, Yayın no:1998-72, Tel: (212) 5114150-225/303 Fax: (212) 5138827 – 5201027 e-mail:dokumantasyon@tr-ito.com, Internet: <http://www.ito.com.tr>

65. Kredilendirilmiş İhracat Alacakları Zamanından Önce Nasıl Nakite Dönüştürülebilir?

Yabancı alıcıya kredi tanınması ihracatçının rekabet gücü açısından yararlıdır, ancak likidite açısından negatif etki yapar. İhracatçılar, çalışan sermayenin kısa sürede girmesini sağlayacak bir düzenleme yapamadıkları takdirde üretim süreçleri bozulabilir. İhracatçının kredi tanıyabileceği ve yine de bir likidite düşüşü ile karşılaşmayacağı bazı metotlar aşağıda açıklanmıştır.

Alacakların İskontosu: Kambiyo senedi, fatura veya akreditif türünde olabilecek alacaklar için ihracatçı alacaklarının iskonto edilmesi mümkündür. Faiz ve ücretler çıktıktan sonra alacak değerinde para banka tarafından hemen ihracatçıya ödenir. Bu tip bir uygulama başka bir taahhüt altına girmeden veya tersine gerçekleştirilebilir (note: right of recourse). Bunun avantajı şudur ki, çabukluk söz konusudur ve ihracatçılara alacaklarını iskonto etmeleri ve ne zaman bunu yapabilecekleri noktasında esneklik sağlar. Üstelik işlemler basittir ve ihracatçı bankaya özel legal dökümanlar ve garanti sunmak üzerinde değildir.

Factoring: Alacaklarla ilgili hesapların iskonto ile günlük haftalık veya aylık bazda bir factoring bürosuna satılması işlemine factoring denir. Bu satış genelde bir bankaya yapılmaktadır. Bu tip factoring büroları müşterilerinin ticari borçlarını satın almakta ve onları kendi adlarına toplamaktadır.

Forfaiting: İhracatçı, ithalatçıya iletilen ürünler için ödeme hakkını devreder ve bunun karşılığında forfaiting yapan kuruluştan hemen nakit sağlar. Alacaklar, ihracatçının sağladığı kambiyo senetleri veya ithalatçının sağladığı taahhüt içeren kağıtlar olabilir. Ürünler teslim edildikten ve böylece sözleşme tamamlandıktan sonra ihracatçı bu alacakları bir forfaiting kuruluşuna satar ve bu kuruluş tüm riskleri üstlenmiş olur, bu arada ücretlerini kestikten sonra ihracatçıya nakit ödeme yapar. Sermaye ürünlerinin yanında diğer ürünlerin de tüm ihracatında orta – uzun vade kredi ihtiyacı bu yolla finanse edebilir.

Forfaiting, ihracatçıya finansman sağlamanın bir yoludur. Bir kuruluş yabancı müşteriden kambiyo senedi kabul eder. Belli iskonto ile bunu satın alır ve zamanı gelince müşteriden ödemeyi talep eder.

KAYNAKLAR

İhracatta Ödeme Şekilleri, 2002, Ankara, İGEME, Mithatpaşa Cad. No.60, Kızılay, Ankara, Tel: 312 – 417 22 23, Fax: 312 – 417 22 33, e-mail: igeme@igeme.org.tr, Internet: <http://www.igeme.org.tr>

66. Eximbank İhracat Kredi Sigortası Nedir, Nasıl Faydalanılabilir Ve Sağladığı Yararlar Nelerdir?

İhracat kredi Sigortası; ihracatçıların mal ve hizmet ihracından doğan alacaklarını, ticari ve politik risklere karşılık teminat altına alan bir sigorta türüdür.

Vadeli ihracatlarını sigorta kapsamına aldırarak ihracatçıları, sigorta poliçesinden doğan alacaklarını ticari bankalara temlik sureti ile daha kolay ve ucuz finansman sağlamaktadır. Eximbank tarafından uygulanan İhracat Kredi Sigortası iki çeşittir.

Kısa Vadeli ihracat Kredi Sigortası

Kısa Vadeli ihracat Kredi Sigortası programı çerçevesinde, bir yıl içinde yapılacak, 360 güne kadar vadeli gayrikabili rücu akreditif vesaik ve mal mukabili ödeme koşulları ile yapılan tüm sevkiyatlar kapsamaktadır. Bir yıl içinde yapılan tüm ihracatın sigortalanması ile, risk dağılımı sağlanmakta ve prim oranları asgari düzeyde tutulmaktadır. Program kapsamında 170'den fazla ülkeye yönelik sevkiyat, sigorta teminatı altına alınabilmektedir. Tazminat oranı doğacak zararın % 90'dır.

Spesifik İhracat Kredi Sigortası

İhracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak beş yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları sermaye malı ihracından doğan alacaklarını ticari ve politik risklere karşı teminat altına alan Spesifik İhracat Kredi Sigortası ile bu güvencenin yanı sıra ihracatçıların ticari bankalardan finansman teminine de olanak sağlamaktadır. Spesifik İhracat Kredi Sigortası kapsamında sigortalanacak 2 yıl ve daha uzun vadeli ihracat işlemlerinde sözleşme bedelinin en az % 15'inin malın teslimine kadar ihracatçıya ödenmiş olması gerekmektedir. Prim oranı, alıcının türüne, alıcının bulunduğu ülkenin risk derecesine, malın teslim süresi ve ödeme vadesine göre belirlenir. Doğacak zarar, sözleşme bedelinin % 85'inin azami % 90'ına kadar tazmin edilmektedir.

İhracat Kredi Sigortası Programına Müracaat

Firma, Teklifname ve ekleri ile birlikte Türk Eximbank'a müracaat eder. Başvuru sahibinin Teklifname'de verdiği bilgiler düzenlenecek olan poliçeye esas teşkil etmektedir.

Teklifname ve ekleri Türk Eximbank yetkililerince incelenerek düzenlenecek olan poliçeye ilişkin özel şartlar saptanır. Söz konusu özel şartları içeren Kabul Formu iki nüsha halinde düzenlenerek, Ülke Şartları ve Prim Oranları Listesi ile birlikte ihracatçıya gönderilir. Firmanın Kabul Formunu imzalayarak bir nüshasını göndermesi halinde sigorta sözleşmesi yürürlüğe girer. Bunu takiben Sigorta Poliçesi Türk Eximbank tarafından imzalanarak ihracatçıya gönderilir. Sigorta sözleşmesinin yürürlüğe girmesiyle birlikte ihracatçı, her ay yapmış olduğu tüm sevkiyatları takip eden ayın 10' una kadar Aylık Sevkiyat Bildirim Formu ile Türk Eximbank' a bildirmekle yükümlüdür. Program kapsamında ihracatçı firmalar, bir yıl içinde yaptıkları tüm sevkiyatları sigortalamak durumundadır.

KAYNAKLAR

İhracat Kredi Sigortası, 2004, Türk Eximbank, Millimüdafaa Cad. No:20 Bakanlıklar 06100/Ankara Tel: (312) 4171300 Fax: (312) 4257896, e-mail: ankara@eximbank.gov.tr, Internet: <http://www.eximbank.gov.tr>

67. Eximbank İhracat Kredi Sigortası Programında Sigorta Kapsamına Alınan Riskler ve Özellikleri Nelerdir?

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası ile Spesifik İhracat Kredi Sigortası farklılıklar içermektedir. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamına Alınan Riskler;

Ticari Riskler: İflas, konkordato, tasfiye, mal bedelinin ödenmemesi, malın ihracatçıdan kaynaklanamayan nedenlerle kabul edilmemesidir.

Politik Riskler: Savaş hali, ihtilal, iç savaş, isyan, ayaklanma, alıcının ithal izninin iptali, alıcı bir devlet veya devlet garantisine haiz bir kuruluş ise ödeme yükümlülüğünü yerine getirmemesidir.

İhracatçıların kendi kusurlarından kaynaklanan zararlar sigorta kapsamı dışında tutulmakta olup, sigorta prim oranları % 0.095 - % 3 arasında değişmektedir.

Türk Eximbank ticari ve politik risklerden kaynaklanan zararları % 90'ı oranında tazmin etmektedir. Bu Sigorta Programı çerçevesinde 153 ülkeye yapılan ihracat sigortalanmaktadır.

Spesifik İhracat Kredi Sigortası Kapsamına Alınan Riskler;

Ticari Riskler: Alıcının iflas etmesi, alıcının imalat ve satış sözleşmesinde belirlenen mal bedeline ilişkin taksitleri vadesinde ödememesi veya ödeyememesi, alıcının kendine teslim edilen malları kabul etmemesi veya edememesi gibi alıcının kusurundan kaynaklanan risklerdir.

Politik Riskler: İmalat ve satış sözleşmesinde öngörülen şartların yerine getirilmesi olanaklarını ortadan kaldıran alıcı ve ihracatçının iradeleri dışında ortaya çıkabilecek;

İhraç ve ithal müsaadelerinin iptali, savaş, iç savaş, isyan, transfer güçlerine dayalı risklerdir.

İmalat ve satış sözleşmesi dışında, ihracatçı ile alıcı arasında yapılan diğer anlaşmalardan, imalat ve satış sözleşmesindeki hatalardan veya ihracatçının kusurlu davranışlarından kaynaklanan zararlar sigorta kapsamı dışındadır.

Sigorta Prim oranları alıcının türü, alıcının bulunduğu ülkenin risk kategorisi, sevk öncesi ve sevk sonrası koşullar dikkate alınarak belirlenir. Sigorta kapsamında ticari ve politik risklerden kaynaklanan zararların % 80 – % 95'i kapsanmaktadır.

KAYNAKLAR

İhracat Kredi Sigortası, 2004, Türk Eximbank, Millimüdafaa Cad. No:20 Bakanlıklar 06100/Ankara Tel: (312) 4171300 Fax: (312) 4257896 e-mail: ankara@eximbank.gov.tr, Internet: <http://www.eximbank.gov.tr>

68. Uluslararası Gözetim Şirketlerinin İhracatçıya Sağladığı Yararlar Nelerdir?

Uluslararası gözetim şirketleri, uluslararası ticarete konu olan malların alıcıya teslimi sırasında arzulanan özelliklere uygunluğu konusunda alıcı ile satıcı arasında hakem görevini üstlenen uluslararası şirketlerdir.

Uluslararası gözetim şirketleri yerine getirdikleri gözetim faaliyetiyle ihracatçı ve ithalatçılara önemli kolaylıklar sağlayabilmektedir.

Gözetim Faydaları: Alıcının istediği malın sevkiyat öncesi ve/veya sonrasında, sözkonusu malın, ithalatçı ve/veya ihracatçısı tarafından sözleşmede ve/veya standardında öngörülen koşullara ne ölçüde uygun olduğunun belirlenmesi, taraflar arasında ileri de doğabilecek anlaşmazlıkların ve bunun sonucu olarak ortaya çıkabilecek zararın önlenmesi, gerektiğinde yeni düzenlemelere gidilebilmesi açısından, ihracatçı ve ithalatçılara avantajlar sağlamaktadır.

KAYNAKLAR

İhracat Mevzuatı, 2004, Ankara, İGEME, Mithatpaşa Cad. No.60, Kızılay, Ankara, Tel: 312 – 417 22 23, Fax: 312 – 417 22 33, e-mail: igeme@igeme.org.tr, Internet: <http://www.igeme.org.tr>

Dış Ticarete Güvenli Bir Kontrol Aracı: Uluslararası Gözetim Şirketleri, 1999, Ankara, İGEME, Mithatpaşa Cad. No.60, Kızılay, Ankara, Tel: 312 – 417 22 23, Fax: 312 – 417 22 33, e-mail: igeme@igeme.org.tr, Internet: <http://www.igeme.org.tr>

69. Eximbank İhracat Kredileri Programları Hangileridir?

Türk Eximbank, ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri kısa, orta-uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi

programları ile desteklemektedir. Ayrıca, vadeli satış işlemlerini teşvik etmek ve bu yolla ihracat hacmini artırmak, yeni ve hedef pazarlara girilmesini kolaylaştırmak amacıyla vadeli ihracat alacaklarını iskonto etmektedir.

A. Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Türk Eximbank ihracatçı ve ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalara, özellikle ihracata hazırlık döneminde finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla, kısa vadeli ihracat kredileri tahsis etmektedir. Bu krediler TL ve döviz cinsinden, bankalar aracılığıyla veya doğrudan Türk Eximbank tarafından firmalara kullanılmaktadır.

1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri: İhracatçıların tümüne ulaşabilmek amacıyla ticari bankalar aracılığıyla kullanılan Sevk Öncesi İhracat Kredileri, bütün sektörleri kapsayan ve ihracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla kullanılan kısa vadeli kredilerdir. Söz konusu kredilerde, firma ve ihracat riski aracı banka tarafından üstlenilmektedir.

i) Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi: İhracata yönelik mal üreten sanayilerin imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla ticari bankalar aracılığıyla kullanılan kısa vadeli bir kredidir.

ii) Sevk Öncesi Türk Lirası Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisi: Kanuni veya iş merkezlerinin yanı sıra, ekonomik ve ticari faaliyetlerini de Kalkınmada Öncelikli Yörelere (Gaziantep ili dahil) icra eden imalatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihracatçı firmalara kullanılan bir kredi programıdır.

iii) Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi: Malların serbest dövizle kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında kullanılan bir kredi programıdır.

2. Dış Ticaret Şirketleri (DTŞ) İhracat Kredileri: İhracatçılara Türk Eximbank'tan direkt olarak kredi kullanmalarına imkan sağlayan Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi ile Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTŞ) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ)'nin ihracata hazırlık dönemi finansman ihtiyaçlarının uygun vade ve maliyet ile karşılanması, böylece ihracat performanslarının artışının teşvik edilmesi amaçlanmaktadır. Kredi, Türk Lirası ve döviz cinsinden doğrudan kullanılmaktadır.

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

- KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri:** İmalat sanayi alanında faaliyette bulunan ve 1 ila 200 arasında işçi istihdam ettiğini SSK kayıtları ile belgeleyen (SSK son 4 aylık bildiğe ile), arsa ve bina hariç mevcut sabit sermaye tutarı, son takvim yılı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD Doları karşılığı TL'yi aşmayan Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ), ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile kredilendirilmektedir. Limiti 100.000.-Dolar, vadesi 360 gün olan bu kredi için teminat olarak, anapara ve faizin % 50'si oranında banka teminat mektubu ile anapara tutarında teminat senedi alınmaktadır. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri Türk Lirası ve Döviz Kredisi olarak kullanılmaktadır.

B. Özellikli Krediler

Türk Eximbank, ihracatçıları ve yurt dışında yatırım yapan müteşebbisleri özellikli kredi programları ile de desteklemektedir. Söz konusu kredi programları, standart kredi ve garanti programlarının dışında kalan, ancak bunları tamamlayıcı nitelikteki programlardır.

- Sevk Öncesi Reeskont Kredisi:** Sevk Öncesi Reeskont Kredisi kapsamında imalatçı, ihracatçı ve imalatçı-ihracatçı firmaların, borçlu olarak düzenleyecekleri, Türk Eximbank nezdinde kısa vadeli teminat mektubu limiti olan bankalardan birinin avalini taşıyan ve vadesine en fazla 180 gün kalmış bonolar iskonto edilmektedir.
- Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı:** Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı ile ihracatçılarımıza, ülke riskinden arındırılmış olarak yeni ve hedef pazarlara yönelmeleri ve bu pazarlarda vadeli satış imkanları ile rekabet şanslarının artırılması amacıyla yönelik olarak kısa vadeli ve sevk sonrası finansman desteği sağlanmaktadır.
- Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi:** İhracatta kalıcı pazarlar edinilmesi ve net döviz girdisinin artırılmasını teminen, Türk firmalarının değişik pazarlarda Türk menşeli her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünleri doğrudan pazarlaması amacıyla, herhangi bir ülkede değişik ürünlerin sergilendiği çeşitli bölümleri içeren satış mağazaları ile bir ya da birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları alışveriş merkezleri oluşturulmasına yönelik yatırım harcamaları finanse edilmektedir.
- Özellikli İhracat Kredisi:** Özellikli İhracat Kredisi programı ile döviz kazandırıcı yurt dışı projelere ihracata hazırlık aşamasında orta vadeli finansman desteği sağlanarak imalatçı/ihracatçı firmaların uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerinin artırılması ve yeni ürünlerle yeni pazarlara girilmesinin teşvik edilmesi amaçlanmaktadır.
- Gemi İnşa ve İhracına Yönelik Teminat Mektubu Programı:** Gemi inşa/ihraç edecek Türk firmaları lehine düzenlenecek teminat mektupları ile alıcı firma avans ödemelerinin gerçekleştirilmesine imkan sağlanması, firmaların gemi inşa aşamasındaki finansman ihtiyaçlarının karşılanması, rekabet güçlerinin

desteklenmesi, yurtdışındaki müşterileri ve kreditor kuruluşlar nezdindeki kredibilitelerinin artırılması hedeflenmektedir.

- 6. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı:** Müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığının sağlanmasının yanısıra, yeni pazarlara açılmalarını teminen yurt dışında üstlenilen projelerin teminat mektubu ile desteklenmesi amaçlanmaktadır.

C. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler

1. Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi

Karayolu: Uluslararası karayolu nakliyat firmalarının finansman ihtiyaçlarının karşılanarak rekabet güçlerinin artırılması ve bu yolla ülkenin döviz kaynaklarının zenginleştirilmesidir.

Denizyolu: Uluslararası denizyolu nakliyat firmalarının finansman ihtiyaçlarının karşılanarak rekabet güçlerinin artırılması ve bu yolla ülkenin döviz kaynaklarının zenginleştirilmesidir.

- 2. Turizm Pazarlama Kredisi:** İhracat ve yurt dışı müteahhitlik hizmetlerini kredi, garanti ve sigorta programları ile destekleyerek ülkemizin döviz girdisinin artmasına önemli katkılarda bulunan Türk Eximbank, bu doğrultudaki çalışmalarını çeşitlendirerek sürdürmek amacıyla Turizm Pazarlama Kredisi programını uygulamaya koymuştur. Kredi TL ve döviz cinsinden kullanılmaktadır.
- 3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi:** Türkiye’de yerleşik firmaların yurtdışında gerçekleştirecekleri döviz kazandırıcı hizmetler ile yurtdışına ihraç edilecek proje niteliğindeki yazılım, projelendirme ve danışmanlık gibi hizmetlerin finansmanı amaçlanmaktadır.

D. İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi

Türk Eximbank, ihracat sektöründe faaliyet gösteren imalatçı firmaların kısa/orta vadeli işletme sermayesi ve ihracat amaçlı yatırımlarını destekleyerek rekabet güçlerinin artırılması ve kalıcı ihracat artışının sağlanmasına katkıda bulunmak amaçlanmaktadır.

E. İslam Kalkınma Bankası (İKB) Kaynaklı Krediler

İslam Kalkınma Bankası (İKB) ile işbirliği içerisinde sevk sonrası ihracat finansmanı ve ithalat finansmanı programlarına Türkiye Milli Acentası konumunda aracılık yapmaktadır. Söz konusu programlar, İslam ülkeleri arasındaki ticaret hacmini geliştirmek üzere yürürlüğe konulmuş olup, alıcı kredisi niteliğindedir.

- 1. İhracat Finansmanı Programı:** İslam Kalkınma Bankası (İKB) ile Türk Eximbank arasında 1988 yılında imzalanmış olan anlaşma uyarınca, İKB bünyesindeki

finansman programlarından İhracat Finansmanı Programı'na Türk Eximbank aracılık etmektedir. Sözkonusu program, alıcı kredisi niteliğinde olup, İKB tarafından yapılan son düzenlemelerle İslam Konferansı Teşkilatı (İKT) üyesi ülkelere gerçekleştirilecek ihracatların yanısıra İslam ülkesi olmayan diğer ülkelere yapılacak ihracatların da program kapsamında finansmanı olanaklı hale getirilmiştir.

- 2. İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi:** İKB bünyesinde yürütülmekte olan bu program kapsamında ihracatçılarımızın İslam Konferansı Teşkilatı'na üye olan veya üye olmayan diğer ülkelerden yapacakları ithalatın finansmanı amaçlanmaktadır. Bu program kapsamında; ihraç konusu malın üretiminde girdi olarak kullanılan ara malları ve hammaddelerin ve ihracata yönelik üretimin gerçekleştirilmesinde kullanılacak yatırım mallarının ithalatına finansman desteği sağlanmaktadır.

KAYNAKLAR

İhracat Kredi Sigortası, 2004, Türk Eximbank, Millimüdafaa Cad. No:20 Bakanlıklar 06100/Ankara Tel: (312) 4171300 Fax: (312) 4257896, e-mail: ankara@eximbank.gov.tr, İnternet: <http://www.eximbank.gov.tr>