

**T.C.
MİLLÎ EĞİTİM BAKANLIĞI**

MUHASEBE FİNANSMAN

**DIŞ TİCARET FİNANSMANI
343FBS036**

Ankara, 2011

-
- Bu modül, mesleki ve teknik eğitim okul/kurumlarında uygulanan Çerçeve Öğretim Programlarında yer alan yeterlikleri kazandırmaya yönelik olarak öğrencilere rehberlik etmek amacıyla hazırlanmış bireysel öğrenme materyalidir.
 - Millî Eğitim Bakanlığınca ücretsiz olarak verilmiştir.
 - **PARA İLE SATILMAZ.**

İÇİNDEKİLER

AÇIKLAMALAR	iii
GİRİŞ	1
1. LEASİNG İŞLEMİ, UNSURLARI VE ÇEŞİTLERİ	2
1.1. Leasing Tanımı (Finansal Kiralama)	2
1.2. Leasing Unsurları	3
1.2.1. Kiralayan (Leasing Veren)	3
1.2.2. Kiracı (Leasing Alan)	4
1.2.3. Leasing Konusu Mallar.....	4
1.3. Leasing İşleyişinin Yapısı	4
1.3.1. Doğrudan Kiralama	4
1.3.2. Dolaylı veya Aracılı Kiralama.....	5
1.3.3. Sözleşmenin Yüklenilmesi Yoluyla Kiralama.....	5
1.4. Finansal Kiralamanın Üstünlükleri Ve Sakıncaları.....	6
1.4.1. Finansal Kiralamanın Üstünlükleri.....	6
1.4.2. Finansal Kiralamanın Sakıncaları.....	8
UYGULAMA FAALİYETİ	9
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	10
2. FACTORİNG	11
2.1. Tanımı	11
2.2. İşleyişi	12
2.3. Türleri	13
2.3.1. Yurtiçi Factoring – Uluslar arası Factoring	13
2.3.2. Açık Factoring – Gizli Factoring.....	14
2.3.3. Gerçek Factoring – Gerçek Olmayan Factoring	15
2.3.4. Vadeli Factoring – İskontolu Factoring.....	15
2.4. Factoring İşleminin Avantajları ve Dezavantajları	16
UYGULAMA FAALİYETİ	19
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	20
3.FORFAİTING	21
3.1. Tanımı	21
3.2. Forfaiting Süreci	22
3.2.1.Forfaiting Sözleşmesi	25
3.2.2.Ödeme Araçlarının Teslimi	26
3.2.3.İskonto ve Ödemenin Yapılması	26
3.2.4.Senet Tutarının Tahsili	26
3.3. Forfaiting Finansmanının Üstünlük ve Sakıncaları.....	26
3.3.1. Üstünlükleri	26
3.3.2. Sakıncaları	28
UYGULAMA FAALİYETİ	29
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	30
4. EXİMBANK KREDİSİ.....	31
4.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri	32
4.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri.....	32
4.1.2. Dış Ticaret Şirketleri (DTS) Kısa Vadeli İhracat Kredisi.....	36
4.1.3. İhracata Hazırlık Kredileri.....	40

4.1.4. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri	41
4.2. Özellikli Krediler	43
4.2.1. Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi	43
4.2.2. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı	44
4.2.3. Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı	46
4.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler	47
4.3.1. Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi (Karayolu/Denizyolu/Havayolu)	47
4.3.2. Turizm Pazarlama Kredisi	48
4.4. İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler	49
4.4.1. İhracat Finansmanı Programı	49
4.4.2. İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi	50
4.5. Ülke Kredi/Garanti Programı	50
4.6. İhracat Kredi Sigortası	51
UYGULAMA FAALİYETİ	52
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	53
CEVAP ANAHTARLARI	54
KAYNAKÇA	56

AÇIKLAMALAR

KOD	343FBS036
ALAN	Muhasebe ve Finansman
DAL/MESLEK	Dış Ticaret Ofis Elemanı
MODÜLÜN ADI	Dış Ticaret Finansmanı
MODÜLÜN TANIMI	Dış ticaret, finansman kaynakları ile ilgili bilgi ve becerilerin kazandırıldığı öğrenme materyalidir.
SÜRE	40/16
ÖN KOŞUL	
YETERLİK	Dış ticaret finansmanı sağlamak.
MODÜLÜN AMACI	Genel Amaç ➤ Bu modül ile dış ticaret finansmanı sağlayan araçları ayırt edebileceksiniz. Amaçlar 1. Leasing işleminin aşamalarını ve özelliklerini ayırt edebileceksiniz. 2. Factoring işleminin aşamalarını ve özelliklerini ayırt edebileceksiniz. 3. Forfaiting işleminin aşamalarını ve özelliklerini ayırt edebileceksiniz. 4. Eximbank' ın, ihracat yapan firmalara sağlamış olduğu kredi türlerini ve bu kredilerden yararlanma koşullarını ayırt edebileceksiniz.
EĞİTİM ÖĞRETİM ORTAMLARI VE DONANIMLARI	Sınıf-atölye: Broşürler, İGEME Yayınları, bilgisayar, İnternet bağlantısı, sarf malzemeleri, form belgeler Bireysel öğrenme: İnternet, kütüphane, çevre, kitaplar İşletme (sektör): Dış ticaret yapan tüm işletmeler ve bankalar.
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	➤ Her faaliyet sonrasında o faaliyetle ilgili değerlendirme soruları ile kendi kendinizi değerlendireceksiniz. ➤ Modül sonunda kazandığınız bilgi ve becerileri belirlemek amacıyla öğretmeniniz tarafından hazırlanan ölçme aracıyla değerlendirileceksiniz.

GİRİŞ

Sevgili Öğrenci,

Hemen tüm şirketlerin kuruluş amacı olan kar elde etme amacı şirketleri faaliyet alanlarına uygun bir ürün veya hizmet üretme durumunda bırakmaktadır. İşletmeler, üretmiş oldukları mamul ya da hizmetin maliyeti üzerine belirli bir kâr koyarak satmakta ve satış sonrası doğan alacağı tahsil ederek yeniden üretim sürecine başlamaktadırlar. Ancak bu sürecin herhangi bir sorun olmaksızın, bu şekliyle dönmesi istenilen, arzu edilen ideal durumu yansıtmaktadır. Bununla birlikte, tüm sürecin her zaman ideal şekli ile sürmeyebileceğinin dikkate alınması gereklidir. Örneğin satış aşamasına kadar her şey normal gitse de, oluşan alacakların tahsil edilememesi nakit akışında tıkanıklığa yol açar.

Özellikle vadeli satışların yoğunlaştığı durumlarda bu husus kendini daha fazla gösterir. Alacakların fazlaştığı bu gibi durumlarda, gerek ulusal ticaret yapan gerekse uluslararası ticaret (dış ticaret) yapan firmaların mevcut alacak hesapları aracılığı ile kendilerine kaynak sağlamada kullandıkları farklı yöntemler vardır. Firmalar bu yöntemlerden kendine uygun olanları belirleyerek kendilerine finansman sağlamaktadırlar.

Bu modül sonunda, dış ticaretle uğraşan firmaların hangi yöntemleri kullanarak nasıl finansman sağladıklarını ve bu yöntemlerin neler olduğunu öğreneceksiniz.

ÖĞRENME FAALİYETİ-1

AMAÇ

Bu öğrenme faaliyeti sonunda, leasing işleminin aşamalarını öğrenecek ve özelliklerini ayırt edebileceksiniz.

ARAŞTIRMA

Bu öğrenme faaliyetine başlamadan yapman gereken araştırmalar şunlardır:

- İgeme, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Bankalar ve dış ticaretle ilgili diğer kurum ve kuruluşların web sayfalarını ziyaret ederek, leasing işlemi hakkında bilgi ediniz.

1. LEASING

1.1. Leasing Tanımı (Finansal Kiralama)

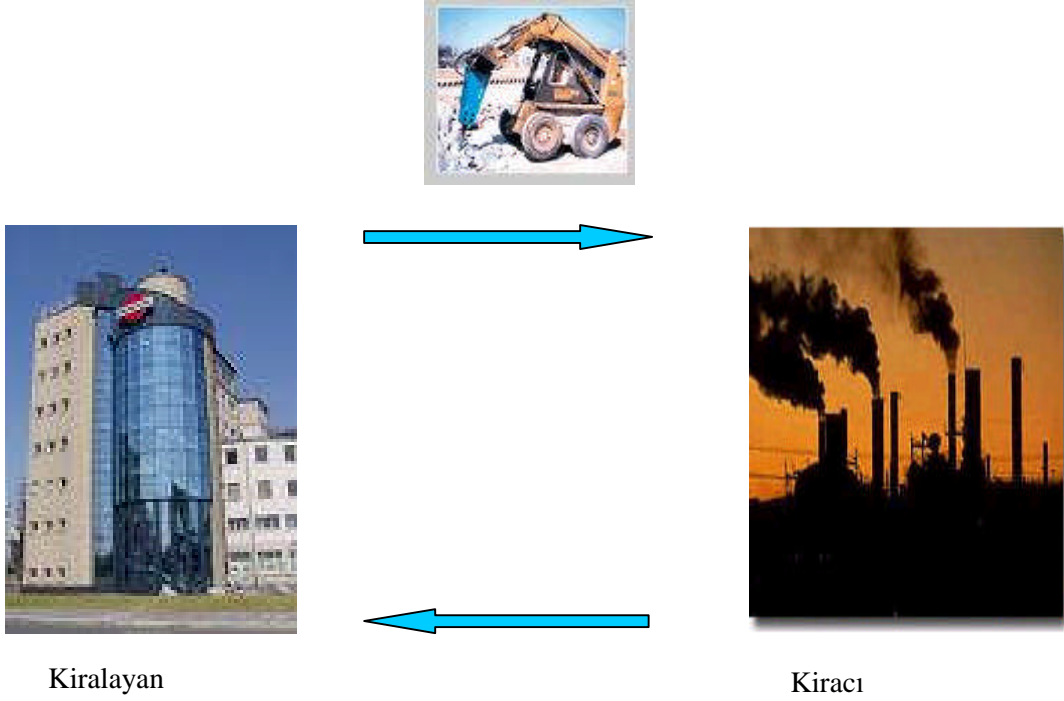
“Leasing” bir çeşit kiraya dayanan finansman tekniğidir. Leasing şirketlerinin özellikle büyük sermaye gerektiren yatırım mallarını özel ve tüzel kişilere sözleşme karşılığı belli bir süre için kiraya vermesi işlemidir.

Ticaretle uğraşıyorsunuz ve büyük ticari yatırımlar yapmak daha büyük tesisler kurmak istiyorsunuz. Yıllardır ticaretle uğraşmanıza rağmen yeterli sermayeyi biriktiremiyorsunuz. Çünkü bilindiği gibi büyük yatırımlar yapmak için büyük sermayelere yani finansmana ihtiyaç vardır. İşte böyle durumlarda yeni yatırımlar yapmak için yeterli sermayeniz yoksa bu yatırımları gerçekleştirmek için finansal kiralama yaparak projelerinizi gerçekleştirebilirsiniz.

Türkiye’de “leasing” sözcüğünü karşılamak üzere “finansal kiralama” deyimini kullanılmakta; leasing verene “kiralayan” ; leasing alana da “kiracı” denilmektedir.“ Finansal kiralama; kiralayanın, kiracının talebi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka şekilde temin ettiği malın zilyetliğini (kullanım hakkını), her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartıyla, bedeli karşılığında kiracıya bırakılmasını öngören bir sözleşmedir.

1.2. Leasing Unsurları

Bir leasing anlaşmasında iki taraf (kiralayan-kiracı), anlaşma konusu bir mal ve kira bedeli söz konusudur.



1.2.1. Kiralayan (Leasing Veren)

Leasing firmasını ifade etmektedir. Ekipmanın finansmanını gerçekleştiren, hukuki mülkiyeti üzerinde taşıyan ve sözleşme ile önceden belirlenen kullanım hakkını kiracıya devreden taraftır. Hukuki yapıları, sahip oldukları vergi avantajları vs. kanun koyucu tarafından düzenlenir. Kiralayanları şu şekilde sınıflandırmak mümkündür.

➤ Satıcı veya Üretici Kiralama Şirketleri

Bu tür leasing şirketleri genellikle satışları geliştirmek için kiralama yöntemini kullanan üretici kuruluşların alt bölümleri veya finansal kiralamaya yönelik şirketlerin şubeleridir.

➤ Finansal Kuruluşların Sahibi Olduğu Kiralama Şirketleri

Bankalar veya bunların kiralama şirketleri, kredi kuruluşları ve sigorta şirketleri gibi finansal şirketlerin sahibi olduğu üç taraflı kiralama şirketleri, dolar karşılığı kiralama esasına göre çalışırlar.

➤ **Kamu ve Özel Kiralama Kuruluşları**

Leasing'i tercih eden bu kuruluşlar genellikle kiralayan, kiracı ve teçhizatın üreticisinin de bulunduğu üç taraftan meydana gelmektedir.

1.2.2. Kiracı (Leasing Alan)

Yatırımın finansmanını leasing yolu ile gerçekleştiren, belirlenen kira bedeli karşılığında yatırım malını kullanma hakkına sahip olan taraftır.

Türkiye'de finansal kiralamanın hukuksal çerçevesini belirleyen “**3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu**’na” göre ise kiracı olacak kişiler için herhangi bir şart öngörülmemiş sadece kiracının genel sözleşme ehliyetine sahip olması yeterlidir ibaresi konulmuştur.

1.2.3. Leasing Konusu Mallar

Finansal kiralama en genel şekliyle her türlü malın kiralınmasına imkân vermektedir. Yurt dışında finansal kiralamaya konu olan başlıca mal grupları aşağıdaki gibidir:

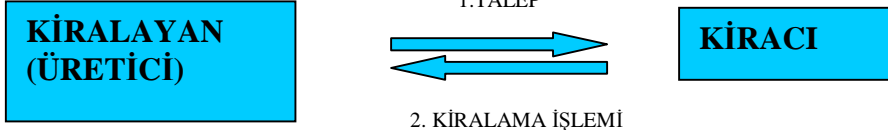
- Her türlü makine ve ekipman,
- Kara, hava, deniz nakil araçları,
- Nakli mümkün olmayan santraller ile bina ve araziler.
- Türkiye’de ise en fazla finansal kiralama potansiyeli görülen mallar ise şunlardır:
- Kamu, askeri veya özel amaçlarla kullanılmak üzere yolcu ve kargo uçakları ile helikopterler,
- Belediye ve turizm işletmelerinde kullanılacak yol otobüsleri, firmalara ait otolar,
- Kuru yük gemileri, tanker ve Ro-Ro deniz araçları, konteynerler, yüzer havuzlar, turistik ve özel amaçlı yatlar,
- Yol-iş-inşaat makineleri, vinçler, kamyonlar,
- Santraller dâhil her türlü haberleşme araçları,
- Tıbbi cihazlar,
- Sanayi kalıpları,
- Elektronik şans makineleri,
- Yüksek kapasiteli bilgi işlem üniteleri.

1.3. Leasing İşleyişinin Yapısı

Kısaca bahsettiğimiz leasing doğrudan kiralama, dolaylı veya aracılı kiralama ve sözleşmenin yüklenilmesi yoluyla olmak üzere üç farklı yolla yapılabilir.

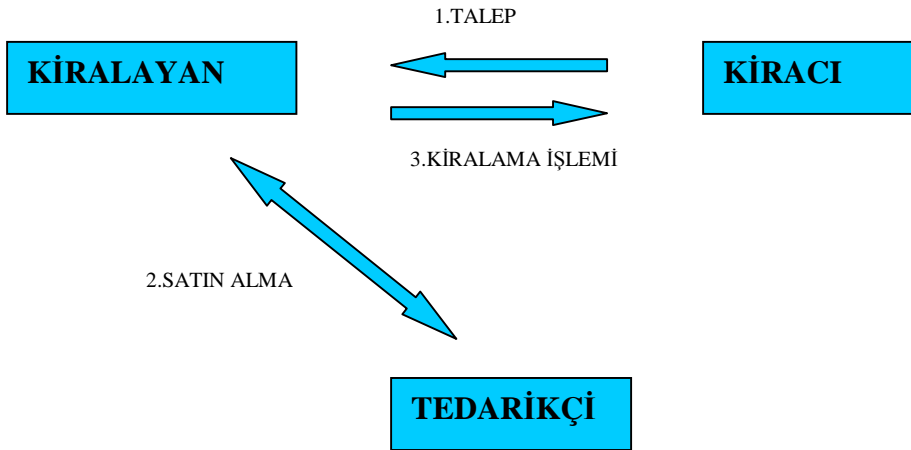
1.3.1. Doğrudan Kiralama

Bu tür kiralamada kiralayan ya malın üreticisi ya da satıcısı konumundadır. Bu finansal kiralama işleminde satıcı(üretici) ile kiracı olmak üzere başlıca iki taraf bulunmaktadır.



1.3.2. Dolaylı veya Aracılı Kiralama

Bu yöntemde kiraya veren kiracının talebi üzerine ilgili malı satın alma sözleşmesine uygun olarak satın alır ve kira sözleşmesiyle kiracının kullanımına bırakır. Kiraya verenin bu malı satın alırken öz kaynak veya kredi kullanmasına bağlı olarak bu işlemde üretici veya satıcıyla kiralayan olmak üzere iki taraf olabileceği gibi kredi veren de dahil olmak üzere üç taraf yer alabilir.

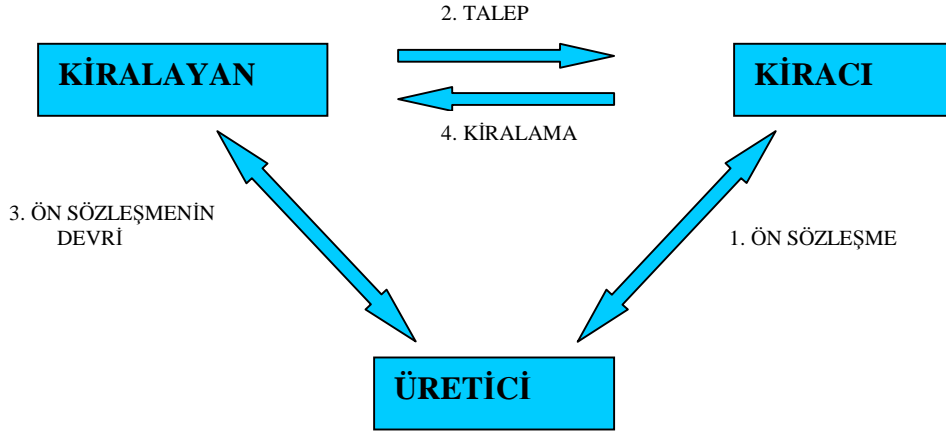


1.3.3. Sözleşmenin Yüklenilmesi Yoluyla Kiralama

Bu yöntemde ise belirli bir makine araç veya gerecin satışına ilişkin sözleşme önce satıcıyla alıcı arasında yapılmakta; daha sonra bir finansman kiralama kurumu satın sözleşmesini devir alarak alıcının yerine geçer ve satış sözleşmesi finansal kiralama kurumu ile satıcı arasında devam ettirilir.

Satıcı, kiralama konusu malı kiracının yerleşim yerine teslim etme ve makineleri monte etme yükümlülüğüne sahiptir. Ayrıca kira sözleşmelerinde öngörülen bakım ve hizmetleri de kiracıya karşı yerine getirmekle yükümlüdür.

Kiracı kiralama konusu malı, finansal kiralama kurumunun temsilcisi olarak teslim alır ve bu malın muayene yükümlülüğü kendisine aittir. Kiralanan bu malın kullanımı kiracıya, mülkiyeti ve tasarruf hakkı ise finansal kiralama kurumuna aittir.



1.4. Finansal Kiralamanın Üstünlükleri Ve Sakıncaları

Finansal kiralamanın borçlanarak satın alma alternatifine göre çeşitli üstünlük ve sakınca vardır.

1.4.1. Finansal Kiralamanın Üstünlükleri



Finansal kiralamanın üstünlükleri aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- Yabancı sermaye, bir ülkeye gelirken, yatırım yapmak yerine işletmecilik yapmayı tercih edebilir. Leasing yoluyla yurt dışından her türlü makine ve teçhizatın getirilmesi, risk nedeniyle arzu edilen seviyede yatırım yapmaktan çekinen yabancı sermayenin gelişini hızlandırabilir. Buradan anlaşılacağı gibi, leasing, bir ülkenin dış borçlanmaya gerek kalmadan, finansman sağlamasına yardımcı olur. Aynı şekilde, yurt içinden, leasing yoluyla fon sağlanması, kaynak yaratıcı ek bir etki meydana getirebilir.
- Bilindiği gibi, alınan kredilerin anapara taksit ve faizlerinin geri ödenmesi, bankaların belirlediği aralıklarla ve zamanında yapılmalıdır. Bu nedenle işletmeler, yapılacak ödemeler için bünyelerindeki bazı kaynakları zorlayabilirler. Bu durum, işletmeye ek bir maliyet getirir. Oysa Leasing'de kira ödeme dönemleri taraflarca belirlenirken, işletmenin nakit akımı göz önünde bulundurulur.

- Ticari bankalardan orta ve uzun vadeli kredi sağlamayan ve öz varlıklarını arttırmayan işletmeler, fon gereksinimlerinin yaklaşık olarak % 100'ünü kiralama yoluyla sağlayabilirler.
- İşletmenin ihtiyaç duyduğu varlıkları kiralama ile sağlanması, satın alma durumunda kullanılacak fonların, başka alanlarda kullanılabilmesi olanak vermektedir. Böylece, işletmenin likiditesi ve karlılığı artmaktadır. Ayrıca, işletme, yatırım Leasing ile finanse ettiğinde, borçlanma potansiyelini başka alanlarda kullanabilmektedir. Kiralama ile bilançodaki borç kalemlerinin daha fazla görünmemesi, işletmeye borç alma olanağı tanımaktadır. Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi, Leasing'in bilançolara yansıtılması gerektiği görüşündedir.
- Leasing'de ödenen kira taksitleri, gider olarak gösterilmektedir. Satın alma alternatifinde, sabit varlıklar için ayrılan amortisman, kredide ise, faiz, gider olarak vergi matrahından düşmektedir. Eğer, kira bedelleri, amortisman ve faiz giderlerinden fazla ise, işletme, vergi yönünden avantaj sağlamaktadır. Öte yandan, işletmenin arsa satın alması durumunda, amortisman söz konusu olmaktadır. Oysa arsanın kiralınması durumunda, kira giderleri, vergi matrahından düşülebilmektedir.
- Finansal kiralama yoluyla yapılacak olan yatırımlar, teşvik tedbirlerinden yararlandırılmaktadır. Ayrıca, Leasing işlemleri, kredi işlemlerine göre, daha kolay ve daha kısa sürede tamamlanmaktadır.
- Kiralama, girişimcilere konumluk yer seçiminde daha fazla esneklik sağlamaktadır. Örneğin, bir işyerinin satın alınması halinde, kuruluş yerinin yanlış seçilmesinin sonuçlarına uzun süre katlanmak gerekebilir. Oysa işyerinin kiralınması alternatifinde, kira süresinin sonunda kuruluş yerini değiştirmek mümkündür.
- Taraflar arasında özellikle faaliyet kiralaması türünde bir kira anlaşması yapılmışsa, kiralanan mal konusunda meydana gelen teknolojik yeniliklerin doğurduğu riskler, kiraya verende kalmaktadır. Çünkü kiracı, sözleşme süresince teknolojik yönden eskiyen malı değiştirebilmekte veya geri verebilmektedir.
- Teşvik belgesine sahip bir yatırım için gerekli öz kaynak miktarı, yatırımın bir kısmının finansal kiralama yoluyla gerçekleştirilmesi halinde azalmaktadır.
- İşletmeler, satış ve geri kiralama yoluyla kanuni amortisman süresi dolmuş sabit varlıklarını bir finans kurumuna satarak ve seri kiralayarak, amortisman ayıramadıkları varlıkların kira bedellerim vergi matrahından düşebilmektedir. Ayrıca- sabit varlığı satın alan ve kiraya veren kuruluş, amortisman ayırayabilmektedir. Finansal kiralamanın en önemli üstünlüklerinden birisi de KDV'nin düşüklüğüdür. Makine, bilgisayar, tıp cihazı gibi mallarda %6-20 arasında değişen KDV oranları, finansal kiralamada % 1'e düşmektedir. Bu durum, söz konusu makine ve teçhizatın maliyetini önemli ölçüde azaltmaktadır.
- Uzun süreli bir Leasing anlaşmasında, süre ve şartlar önceden belirlendiğinden, kiralayan işletme, hükümet kararlarındaki değişikliklerden ve enflasyondan

etkilenmemektedir. Böylece, bir Leasing anlaşmasında maliyet belli olduğundan, bütçe yapma şansı artmaktadır.

- İhracat yapan işletmelerin ihtiyaç duydukları modern makine ve teçhizatı daha kolay elde etmeleri mümkündür.

1.4.2. Finansal Kiralamanın Sakıncaları

Leasing'in üstünlükleri yanında, kiracı ve kiraya veren açısından sakıncaları da vardır. Söz konusu sakıncaları aşağıdaki gibi özetlenebilir:

1) Kiracının, kira süresi sonunda malın hurda değerinden yoksun kalması, önemli bir sakıncadır. Eser, hurda değer önemli tutarlara ulaşıyorsa sözleşmeye konacak bir maddeyle, kiracı, kira süresi sonunda malı belirli bir fiyattan satın alabilir.

2) Bir malın satın alınması halinde, hızlandırılmış amortisman yöntemleri uygulanarak vergi tasarrufu sağlanabilir. Oysa leasing yoluyla finansmanda, kira ödemeleri gider olarak kabul edilmektedir.

3) İşletmeler, leasing ile kullandıkları varlıkların mülkiyetine sahip olmadıklarından, varlıkları borçlarına karşılık ipotek ettirmemekte, bu nedenle, borçlanırken teminat sorunları olabilmektedir.

4) Leasing, bütçe sınırlamalarını aşmaya ve az bir öz kaynakla yatırımı gerçekleştirmeye olanak verdiği için, bu yola sık sık başvuran işletmeleri geri ödeme güçlüğü sorunları beklemektedir.

5) Leasing'in ülkeden ülkeye değişen bazı sakıncaları olabilir. Enflasyonla birlikte, kur riskinin kiracı üzerinde kalması, önemli bir risk oluşturmaktadır. Bu nedenle, dövizle yurt dışından yapılan leasing'lerde uzun vadede kur riski önemli maliyet artışına ve belirsizliğe yol açar.

6) Büyük işletmeler, Leasing'i alternatif finansman olanaklarıyla birlikte değerlendirip, maliyeti en düşük olanı seçmektedirler. Bu nedenle, leasing, genellikle KOBİ'ler gibi, kredi limitleri dolmuş işletmeler tarafından tercih edilmektedir. Bunun sonucu olarak risk artan kiralama şirketleri, maliyetlerini arttırmaktadır.

UYGULAMA FAALİYETİ

İşlem Basamakları	Öneriler
<p>➤ Finansal kiralama işleminin şartlarını sayınız.</p>	<p>➤ Bir kütüphaneyi ziyaret ederek veya İnternet aracılığı ile leasing işlemi hakkında bilgi toplayınız.</p> <p>➤ Çevrenizdeki bir dış ticaret şirketini ziyaret ederek finansal kiralama işleminden yararlanmak için hangi faaliyetleri gerçekleştirdiklerini öğreniniz.</p> <p>➤ Bir leasing şirketine giderek şirketlere finansal kiralama hizmeti verirken hangi şartları aradıklarını öğreniniz.</p>
<p>➤ Leasing işlemindeki tarafları ayırt ediniz.</p>	<p>➤ Bir leasing işleminde taraf olan kiralayan(leasing veren) bir firmayı ziyaret ederek leasing işlemini gerçekleştirirken ne tür faaliyetler yaptığını öğreniniz.</p> <p>➤ Bir leasing işleminde taraf olan kiracı(leasing alan) bir firmayı ziyaret ederek leasing işlemini gerçekleştirirken ne tür faaliyetler yaptığını öğreniniz.</p>
<p>➤ Leasing konusu olabilecek malları sıralayınız.</p>	<p>➤ Bir leasing şirketine giderek hangi malları leasing yoluyla kiraladıklarını öğreniniz.</p>
<p>➤ Leasing işleminin yapısını ve leasing işleminin türlerini ayırt ediniz.</p>	<p>➤ Bir leasing şirketine giderek finansal kiralama yaparken hangi faaliyetlerde bulduklarını ve hangi kiralama türlerini kullandıklarını öğreniniz.</p>
<p>➤ Finansal kiralamanın üstünlük ve sakıncalarını belirleyiniz.</p>	<p>➤ Bir finansal kiralama işleminde taraf olan kiralayan (leasing veren) bir firmayı ziyaret ederek, yapılan leasing işlemi sonucunda ne tür fayda sağladıklarını ve hangi sorunlarla karşılaştıklarını öğreniniz.</p> <p>➤ Bir finansal kiralama işleminde taraf olan kiracı (leasing alan) bir firmayı ziyaret ederek, yapılan leasing işlemi sonucunda ne tür fayda sağladıklarını ve hangi sorunlarla karşılaştıklarını öğreniniz.</p>

ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME

OBJEKTİF TESTLER (ÖLÇME SORULARI)

Aşağıdaki soruların cevaplarını **doğru ve yanlış** olarak değerlendiriniz.

Değerlendirme Ölçütleri	Doğru	Yanlış
1. Leasing, şirketlerin özellikle büyük sermaye gerektiren yatırım mallarını özel ve tüzel kişilere sözleşme karşılığı belli bir süre için kiraya vermesi işlemidir.		
2. Bir leasing işleminde kiralayan, kiracı ve aracı olmak üzere üç asıl taraf vardır.		
3. Finansal kiralama işlemindeki taraflardan kiracı leasing firmasını ifade eder.		
4. Leasing işleminde, yatırımın finansmanını leasing yolu ile gerçekleştiren, belirlenen kira bedeli karşılığında yatırım malını kullanma hakkına sahip olan taraf kiracıdır.		
5. Yol-iş-inşaat makineleri, vinçler ve kamyon gibi malların leasing yoluyla kiralınması mümkün değildir.		
6. Nakli mümkün olmayan mallar finansal kiralamaya konusu olamaz.		
7. Sözleşmenin önce alıcı ve satıcı arasında yapılması yoluyla gerçekleştirilen finansal kiralama türüne doğrudan kiralama denir.		
8. İhracat yapan işletmelerin ihtiyaç duydukları modem, makine ve teçhizatı leasing yoluyla daha kolay elde etmeleri mümkündür.		
9. Finansal kiralama işleminde, kira süresi sonunda malın hurda değerinin kiracı tarafından kullanılmaması kiracı için bir avantajdır.		
10. Türkiye’de leasing sözcüğünü karşılamak üzere finansal kiralama kullanılmaktadır.		

DEĞERLENDİRME

- Sorulara verdiğiniz yanıtları modül sonundaki cevap anahtarıyla karşılaştırınız.
- Bu faaliyet kapsamında hangi bilgileri kazandığınızı belirleyiniz.
- Yanlış cevaplandığı sorularla ilgili konuları tekrar inceleyip öğrenmeye çalışınız.

ÖĞRENME FAALİYETİ-2

AMAÇ

Bu öğrenme faaliyeti sonunda, factoring işleminin aşamalarını öğrenecek ve özelliklerini ayırt edebileceksiniz.

ARAŞTIRMA

Bu öğrenme faaliyetine başlamadan yapman gereken araştırmalar şunlardır:

- İgeme, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Bankalar, dış ticaretle ilgili diğer kurum ve kuruluşlar ve factoring şirketlerinin web sayfalarını ziyaret ederek, factoring işlemi hakkında bilgi sahibi olunuz.
- Bir factoring şirketini ziyaret ederek, factoring işlemin nasıl yapıldığını taraflarının kim olduğunu öğreniniz.

2. FACTORING

2.1. Tanımı

Factoring kelimesinin açıklanabilmesi için “Factor” kelimesinden yola çıkılabilir. Factor bir firmaya borç veren kişi veya komisyon alarak satış yapan kimse olarak açıklanabilir. Bu kelime günümüzde de benzer bir anlam taşımakta, modern factoring uygulamalarında factoring işlemini yapan firma anlamında kullanılmaktadır.

Bu kısa açıklamadan sonra factoring işlemini ise firmaların mal satışı veya hizmet arzından doğan vadeli yurt içi ve/veya yurt dışı alacaklarının factor adı verilen şirkete devredilmesi yoluyla finansman, garanti ve tahsilât hizmetlerinin sağlandığı finansal bir üründür şeklinde ifade edilebilir.

Ticarette uğraşıyorsunuz. Yapmış olduğunuz vadeli satışlardan dolayı alacaklarınız sürekli artıyor ve vadesi gelmediği için alacaklarınızı tahsil edemiyorsunuz. Bu durumda firmanızı nakit sıkıntısına sürüklüyor. İşte böyle bir durumla karşılaşırsanız nakit sıkıntısını gidermek için bir factoring şirketi ile irtibata geçerek alacaklarınızı vadesi gelmeden nakde çevirebilir yani factoring yaparak şirketinizi nakit sıkıntısından kurtarabilirsiniz. Bu kısa açıklamadan sonra şimdi de factoring işleminin nasıl yapıldığına bir göz atalım.

2.2. İşleyişi

Factoring işleminin gerçekleşebilmesi için alıcı, satıcı ve factor olmak üzere üç tarafın mevcut olması şarttır. Uluslararası factoring de ise buna ek olarak alıcının ülkesinde bulunan muhabir factor (ithalat factoru) gereklidir. Yapılan factoring işlemindeki tarafları kısaca açıklayacak olursak:



Satıcı: Mal veya hizmeti vadeli olarak satan ve bu satıştan doğan alacakları devreden (temlik eden) kişi veya kuruluştur.



Alıcı: Söz edilen mal veya hizmeti açık hesap usulü vadeli olarak satın alan taraftır.



Factor: Alacakları devralarak (temellük ederek) satıcıya çeşitli hizmetler sunan aracı kurumudur.

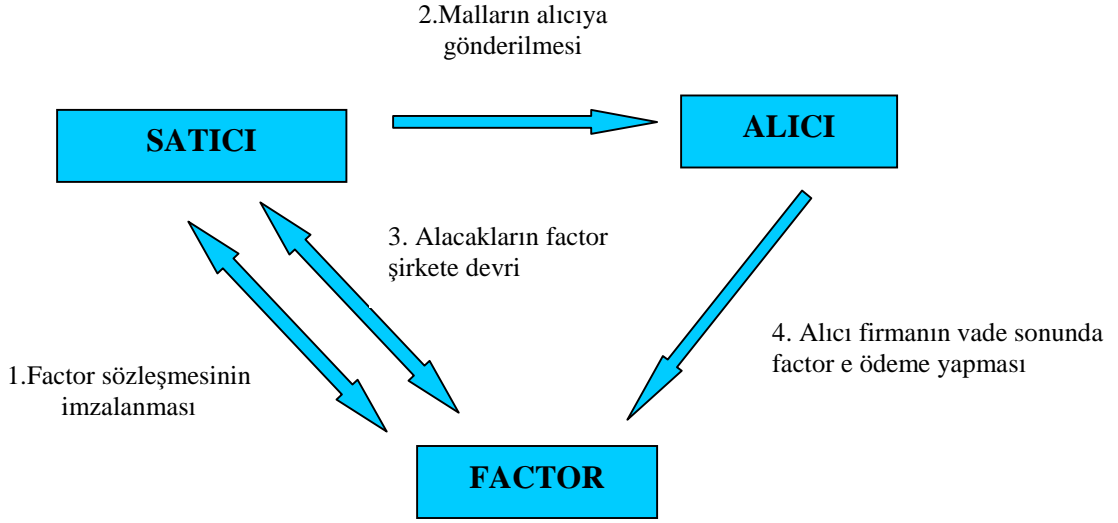


Uluslararası factoring de yabancı bir ülkede bulunan alıcı hakkında esas factor e bilgi sağlayan dördüncü tarafta muhabir factor dır.

Bir factoring uygulamasını özetlemek istersek,

Factor ilk işlem olarak alacaklarını devretmeyi düşünen işletmenin kredi değerliliğini belirlemektedir. Olumlu sonuç aldığı takdirde satıcı ile factor arasında factoring sözleşmesi imzalanır. Bu sözleşme ile satıcının bütün veya bir kısım alacakları factor tarafından satın alınmış olur.

Factor aynı zamanda alıcının veya alıcılarında kredi değerliğini belirlemek zorundadır. Satıcı factoring sözleşmesinin imzalanmasından sonra, alacaklarını factore devretmek koşuluyla mal veya hizmet satışını gerçekleştirir. Factor sözleşmeden doğan söz konusu alacakları satın alma yükümlülüğünden dolayı devamlı bir kredi denetimi yapar. Alacak tutarı üzerinden hesaplanan belirli bir miktar factor tarafından satıcı kuruluşa avans şeklinde vadesinden önce ödenir. Alacakların vadesi geldiğinde alıcı (borçlu) factor e ödeme yapar.



Factoring işleminin aşamalarına daha ayrıntılı olarak bakacak olursak:

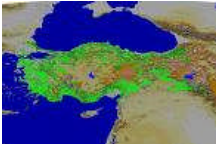
- Vadeli mal almak isteyen alıcıların satıcıya başvurması,
- Satıcının factore başvurması,
- Factorun kredi değerlemesi sonucu satıcıya teklifi,
- Satıcının teklifi kabul etmesiyle factoring sözleşmesinin imzalanması,
- Satıcının aldığı siparişleri factore bildirerek onay istemesi,
- Onayla birlikte satıcının malları alıcıya (müşteri) göndermesi,
- Faturaların factore ödenmesini sağlayan alacak temlikinin yapılması,
- Factor ün alacakların vadesinden önce satıcıya ön ödeme yapması,
- Alıcının vade sonunda factore ödeme yapması ve factorün ön ödeme ve masrafları düşükten sonra kalan miktarı satıcıya ödemesi.

2.3. Türleri

Faktöring işlemleri çeşitli kısıtlara göre sınıflandırılabilir:

2.3.1. Yurtiçi Factoring – Uluslar arası Factoring

➤ Yurtiçi (domastic) Factoring



Factoring işleminin yurt içi olmasının özelliği tarafların(alıcı, satıcı ve factor) aynı ülkede bulunmasıdır.

➤ Uluslararası (International) Factoring



Farklı ülkelerde olan alıcı ve satıcı gerçekleştirdiği factoring işlemidir. Uluslar arası factoring işleminde dört taraf bulunmaktadır. Alıcı, satıcı yurtiçi factor (ihracat factoru) ve alıcının ülkesinde bulunan muhabir factor (ithalat factoru).

Uluslar arası factoring işleminin yurtiçi factoring den temel farkı ikinci bir factora **ihtiyaç duyulmasıdır**. Satıcının mal veya hizmet satacağı müşterisinin başka bir ülkede olmasından dolayı yurtiçi factor tam bir müşteri değerlemesi yapamaz. Bu zorluğun aşılması ancak alıcı firmanın bulunduğu ülkedeki bir factor ile sağlanabilir. Muhabir factor olarak anılan bu kuruluş, alıcı işletmenin kredi alabilirlik ölçüsünü belirleyerek satıcı işletmenin ülkesinde bulunan factora bildirir. Böylece iki factor factoring işlemine aracılık etmiş olur. Uluslararası factoring işlemindeki bu zorunluluk factoring şirketlerinin factoring zincirleri kurmasının temel nedenidir.

2.3.2. Açık Factoring – Gizli Factoring

Factoring işleminden alıcı firmanın haberdar olup olmamasına göre açık ve gizli factoring şeklinde sınıflandırma yapılabilir

➤ Açık (İhbarlı) Factoring



Satıcının faaliyetinden doğan anlaşma kapsamı içindeki alacaklar doğduğu andan itibaren factore devredilir ve bu **işlem alıcıya bildirilir**. Genellikle bu bildirim satıcının hazırladığı faturaya not düşülmesi şeklinde yapılır. Factor devraldığı alacakların riskini tamamen veya kısmen üstlenir. Tahsil etmeme durumunda factor belirli bir vadeye kadar alacakları satıcıya iade edebilir veya alacakların takibini üstlenebilir. Alacakların tahsil riski dışındaki factoring işleminin diğer işlevleri de (tahsilât, muhasebe, müşteri değerlemesi vb.) yapılan anlaşma ile factora devredilebilir.

➤ Gizli (örtülü-sessiz-ihbarsız) Factoring



Factoring işlemleri tamamıyla satıcı adına yürütülür. Temel özelliği alıcının ve üçüncü kişilerin factoring işleminden haberdar olmamasıdır. **Alıcı, factor ile satıcı arasındaki factoring ilişkisinden haberdar olmadığı** için ödemelerini direkt olarak satıcıya yapar ve yükümlülüğünden kurtulur. Satıcı ise ödemeleri anında factore iletir, bu durumda factor alacakların tahsil edilmeme riskini (teminat) işlevini üstlenmez. Bu tür factoring uygulamalarında satıcının factora ödemeleri zamanında veya hiç iletmemesi şeklindeki bir durumun ortaya çıkması halinde factora alıcıya ihbar yetkisi verilmiştir. Factorun bahsedilen nedenden

dolayı ihbar yetkisini kullanması ile yapılan işlem için factorun işlemine dönüşmektedir.

2.3.3. Gerçek Factoring – Gerçek Olmayan Factoring

Factorun kredi riskini üstlenip üstlenmemesine göre factoring uygulamaları çeşitlendirilebilir. Rücu edilemez (gayri kabul rücu), rücu edilebilir alacak temliki olarak da anılan bu tür factoring işlemlerinde kredi riskinin üstlenilmesi dışındaki diğer factoring işlevleri sözleşmeye göre full servis olarak veya kısmi olarak belirlenebilir.

➤ Gerçek (geleneksel, old-line, non-recourse) Factoring



Factorun kredi riskini üstlendiği factoring türüdür. Factor, satıcının alacaklarını tek bir kalem olarak devralır. Kredi riskini üstlenmesinden dolayı factor, satıcının satış yaptığı veya yapabileceği piyasalarda çok iyi bir araştırma yapmak zorundadır. Uluslar arası factoring işleminde factor, bu araştırma için alıcının bulunduğu ülkedeki factor şirketlerinden yararlanmaktadır.

Factorun kredi riskini üstlenmesinin yanında, satıcının davranışlarından doğan riskler (satılan malın bozuk olması, malın gönderilmemesi, alacağın doğmaması vb.) tamamıyla satıcıya aittir. Bu durumda satıcının, alacağın tahsil edilmemesinden doğan factorun maruz kaldığı zararlara katılması şarttır. Genellikle alacak devrinin toptan yapılması factorun ortaya çıkan zararı, satıcının diğer alacaklarından karşılayabilmesine olanak sağlamaktadır.

➤ Gerçek Olmayan (zahiri – recourse) Factoring



Factorun kredi riskini üstlenmediği factoring türüdür. Satın alınan alacakların, alıcı tarafından vadesinde ödenmemesi durumunda factor alacakları satıcıya geri verme imkânına sahiptir. Ancak satıcının likidite yapısının bozulması engellemek amacıyla vade bitiminden itibaren 30 ile 90 gün arasında bir süre factor rücu hakkını saklı tutabilmektedir.

Kredi riskinin olmaması factorun daha rahat davranmasına neden olur. Alacakların %100 bu tür factoring işleminde devredilebilir ve factor müşteri değerlemesi konusunda gerçek factoring işlemine oranla çok daha az çaba harcar. Factor satıcıya karşı ön ödeme ve hizmet işlevlerini kredi riskinden bağımsız olarak yerine getirir.

2.3.4. Vadeli Factoring – İskontolu Factoring

Factorun satıcıya yapacağı ödemenin zamanına göre factoring işlemi vadeli ve iskontolu olarak çeşitlendirilebilir.

➤ **Vadeli (maturity) Factoring**



Bu yöntemle factor, satıcıya ödemeleri vade sonunda yapar. Factoring işleminin ön ödeme işlevi söz konusu değildir. Ödeme yapılacak vade aylık kredili satışların ortalama vadesi bulunarak hesaplanır. Ancak farklı bir uygulama; her bir alıcıdan yapılan tahsilâttan sonra veya borçlunun acze düşmesi durumunda tahsilden önce ödeme yapma şeklinde görülmektedir.

Ön ödeme dışındaki factoring işleminin diğer işlevleri tarafların anlaşmaları doğrultusunda bu türde de geçerlidir. Ayrıca açık veya gizli olarak gerçekleştirilebilir. Örtülü factoring işleminden bahsedilmesi kendisine yaptığı ödemelerin tamamını factore iletmek zorundadır.

➤ **İskontolu Factoring**

Satıcının factore devrettiği alacakların vadesinden önce factorun ödeme yapması (ön ödeme) şeklindeki factoring türüdür. Satıcı factora alacaklarını iskonto ettirerek vadeden önce nakit imkânına kavuşur.

Factor satıcıya alacakların % 80' i kadar ön ödeme yapmakta, kalan % 20 yi masrafları ve komisyonu düşüktükten sonra vade sonunda ödemektedir. Bu tür factoring işleminde % 80 i ön ödemeden dolayı kur riski bu oranda factora ait olmaktadır.

İskontolu factoring işleminde görüldüğü gibi temel işlev finansman ihtiyacını karşılamaktır. Bu nedenle factoringin idari hizmetlerine ve riske karşı koruma işlevine ihtiyacı olmayan fakat finansman sıkıntısını içinde olan işletmeler tarafından daha çok tercih edilmektedir. Ayrıca yapılan ön ödeme nedeniyle gerçek olmayan factoring şeklinde bulmuştur.

2.4. Factoring İşleminin Avantajları ve Dezavantajları

Factoring işleminin başlıca avantajları şöyle özetlenebilir:

➤ Kredili satış yapan firmaları, satışa ilişkin bilgi toplama (istihbarat), kayıt tutma, ihbarda bulunma, izleme, tahsilât gibi bürokratik sayılabilecek işlemlerden kurtararak, kredi riskine karşı koruyarak, onları esas faaliyet konuları olan üretim ve satış üzerinde yoğunlaşabilmelerine olanak vermektedir.

➤ Bu yolla sağlanan finansman kaynağı esnekler. Firmanın faaliyet hacmi (satışları) genişledikçe, firmaya adeta kendiliğinden oluşan (spontane) bir finansman kaynağı sağlar. Satışların artmasıyla, factoring kurumundan sağlanacak kaynak tutarı da buna koşut olarak artmaktadır.



- Alacaklara bağlanan fonların vadesinden önce çözülmesi, fonların başka alanlarda özellikle hammadde alımında, üretimde kullanılmasına olanak vermektedir. Hammadde alımlarında peşin ödeme olanağı, nakit iskontosundan yararlanma sağladığı gibi, firmayı vade farkı ödemekten kurtarmakta, hammadde satıcıları arasında firmanın kredibilitesini yükseltmektedir.

➤ Factoring kurumu, kaynak sağlama dışında, kapsamlı hizmetler de sunmaktadır. Müşterilerin kredi değerliliğinin saptanması, alacak hakkını satan firmanın muhasebe kayıtlarının tutulması, tahsilât gibi... Böylece alacak hakkını satan firma, kredili satış yaptığı alıcıların kredi değerliliğini saptayacak ayrı bir kredi bölümü oluşturma hatta tahsilât servisi kurma ve bu amaçla personel çalıştırma yükünden kurtulmakta; alacakların yönetimi ve izlenmesine daha az kaynak ayırarak kaynaklarını esas faaliyet konusunu fonlamada kullanabilmektedir.

➤ Malın hatalı, bozuk, siparişe uygun olmaması gibi satıcının sorumluluğu olan durumlar dışında, factoring kurumu ödenmeme riskini de üstlenebildiğinden, satıcı firma, kredili satışlarda bu tür satışların (alacakların tahsil edilememe) riskini en düşük düzeye indirmektedir.

➤ Müşteriye gönderilecek faturaların bir kopyası, konşimento ve nakliye alıntısının bir kopyası, firmanın alacağı, factoring için bir güvence oluşturmaktadır. Factoringe kıyasla bir firmanın aynı koşullarla aynı kolaylıkla başka finans kurumlarından kaynak sağlaması zordur.

➤ Alacak hakkının satışının firmanın bilânçosu üzerine etkisi de diğer finansman yöntemlerinden farklıdır. Hangi türde olursa olsun firma, factoring işleminde finansman kurumuna karşı borçlu olarak gözükmemektedir. Bu görüntü, firmanın kredi değerliliği üzerinde olumlu etki yaparak, kredi sağlama olanaklarını genişletebilmektedir.

➤ Factoring yöntemi ile firmalar nakit akış planlarını daha gerçekçi bir şekilde hazırlayabilmekte, mevsimlik olarak artan satışların getirdiği finansman gereksinimini daha kolay karşılayabilmektedirler.

➤ Factoring, firmaların alacaklarını tahsil edememe riskiyle karşılaşmasına engel olur. Günümüzde alışverişlerin temel unsuru olan kredili satış işlemlerinde en önemli nokta kredi açılacak alıcı ya da ithalatçıların isabetli olarak saptanmasıdır. Özellikle küçük firmalara açılan kredilerin izlenmesi, vadelerinde tahsili, satıcılar ve ihracatçılar için son derece önem arz etmektedir. İşte factor firma, kredili satış bedellerinin tahsil edilmemesi halinde doğacak tüm zararı üstlenmektedir.

➤ Factoring alacakların muhasebe kayıtlarının tutulmasının ve yönetiminin neden olabileceği problemleri ortadan kaldırır. Kredili satışların muhasebeleştirilmesi işini factor üstlendiği için, satıcı firma ya da ihracatçı kendisinden kredili mal alan bir müşterisi için ayrı bir hesap açma ve bu şekilde açılmış çok sayıda hesabın izlenmesi yükünden kurtulmaktadır.

➤ Factoring satıcı ve ihracatçıların alacak kalemlerini azaltarak şirket bilançosunun sunumunu güçlendirir.

➤ Factoring yönteminin dezavantajları ise şu noktalarda toplanabilir:

➤ Alacak hakkının satın alınmasında finansman kurumu, kredilendirmenin yanı sıra ilgili firmanın sürekli satış yaptığı müşterilerinin kredi değerliliğini saptama ve risk üstlenme hizmetlerini de yerine getirdiğinden, bu şekilde sağlanan fonların maliyeti, senet iskontosu ve senet karşılığı avans işlemlerine kıyasla daha yüksek olmaktadır. Her bir müşteriye yapılan satışların tutarı küçük ve fatura sayısı çok kabarık ise, maliyet daha da artmaktadır.

➤ Alacak hakkının satışı, bazı firmalar tarafından, bir tehlike göstergesi olarak yorumlanmaktadır. Bu firmalara göre, alacak hakkını satan bir firma, gerçekte likit bir varlık olan alacaklarını elden çıkarmaktadır. Bu işlem, finansman açısından bir zor durum göstergesi olabilir. Bu nedenle bazı satıcı firmalar, alacak hakkının satışı yolu ile finansman sağlayan firmalara kredili mal satışından kaçınmaktadırlar.

➤ Uluslararası factoringde, uygun muhabir factor seçilmeyişi ya da bulunamayışı, factoringin bir diğer dezavantajıdır. Eğer muhabir factor, kredi limitlerinin belirlenmesinde, alacaklarının tahsilât ve takibinde, alacak hakkının korunması için yapılması gereken girişimlerde gecikiyorsa, bu tür gecikmeler önemli sorunlar doğurmakta, riski artırmaktadır.

UYGULAMA FAALİYETİ

İşlem Basamakları	Öneriler
➤ Factoring işleminin şartlarını belirleyiniz.	<ul style="list-style-type: none">➤ Bir kütüphaneyi ziyaret ederek veya İnternet aracılığı ile factoring işlemi hakkında bilgi toplayınız.➤ Çevrenizdeki bir dış ticaret şirketini ziyaret ederek factoring işleminden yararlanmak için hangi faaliyetleri gerçekleştirdiklerini öğreniniz.➤ Bir factoring şirketine giderek şirketlere factoring hizmeti verirken hangi şartları aradıklarını öğreniniz.
➤ Factoring işleminin işleyiş yapısını sıralayınız.	➤ Bir factoring şirketine giderek ya da İnternet sitesini ziyaret ederek factoring işlemini gerçekleştirirken hangi aşamaları takip ettiğini öğreniniz.
➤ Factoring işlemindeki tarafları ayırt ediniz.	<ul style="list-style-type: none">➤ Bir factoring işleyişinde taraf olan satıcı bir firmayı ziyaret ederek factoring gerçekleştirirken ne tür faaliyetler yaptığını öğreniniz.➤ Bir factoring işleyişinde taraf olan alıcı bir firmayı ziyaret ederek factoring gerçekleştirirken ne tür faaliyetler yaptığını öğreniniz.➤ Bir factoring işleyişinde taraf olan factor firmayı ziyaret ederek factoring gerçekleştirirken ne tür faaliyetler yaptığını öğreniniz.
➤ Factoring işleminin türlerini belirleyiniz.	➤ Bir factoring şirketine giderek factoring işlemini gerçekleştirirken hangi faaliyetlerde bulduklarını ve hangi factoring türlerini kullandıklarını öğreniniz.
➤ Factoring işleminin üstünlük ve sakıncalarını sıralayınız.	<ul style="list-style-type: none">➤ Bir factoring işleminde taraf olan satıcı bir firmayı ziyaret ederek, yapılan factoring işlemi sonucunda ne tür fayda sağladıklarını ve hangi sorunlarla karşılaştıklarını öğreniniz.➤ Bir factoring işleminde taraf olan alıcı bir firmayı ziyaret ederek, yapılan factoring işlemi sonucunda ne tür fayda sağladıklarını ve hangi sorunlarla karşılaştıklarını öğreniniz.

ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME

OBJEKTİF TESTLER (ÖLÇME SORULARI)

Aşağıdaki soruların cevaplarını **doğru ve yanlış** olarak değerlendiriniz.

Değerlendirme Ölçütleri	Doğru	Yanlış
1. Factoring, firmaların mal satışı veya hizmet arzından doğan vadeli yurtiçi ve/veya yurt dışı alacaklarının factor adı verilen şirkete devredilmesi yoluyla finansman, garanti ve tahsilat hizmetlerinin sağlandığı finansal bir üründür.		
2. Factoring işleminde alıcı ve satıcı olmak üzere iki taraf vardır.		
3. Uluslararası factoring de yabancı bir ülkede bulunan alıcı hakkında esas factore bilgi sağlayan dördüncü taraf da muhabir factordür.		
4. Factor; alacakları devralarak (temellük ederek) satıcıya çeşitli hizmetler sunan aracı kurumdur.		
5. Factoring işlemlerinin tamamıyla satıcı adına yürütüldüğü factoring türüne gizli factoring denir.		
6. Alacaklara bağlanan fonların vadesinden önce çözülmesi yani tahsil edilmesi factoring işleminin en önemli avantajlarından biridir.		
7. Uluslararası factoring işleminin yurt içi factoringden temel farkı ikinci bir factora ihtiyaç duyulmasıdır.		
8. Bir factoring işleminde tarafların (alıcı, satıcı, factor) aynı ülkede olması yapılan işlemin gerçek factoring olduğunu ifade eder.		
9. Satıcıya ödemelerin vade sonunda yapıldığı factoring türü iskontolu factoringdir.		
10. Factoring yöntemi ile firmalar nakit akış planlarını daha gerçekçi bir şekilde hazırlayabilmektedirler.		

DEĞERLENDİRME

- Sorulara verdiğiniz yanıtları modül sonundaki cevap anahtarıyla karşılaştırınız.
- Bu faaliyet kapsamında hangi bilgileri kazandığınızı belirleyiniz.
- Yanlış cevaplandığınız sorularla ilgili konuları tekrar inceleyip öğrenmeye çalışınız.

ÖĞRENME FAALİYETİ-3

AMAÇ

Bu öğrenme faaliyeti sonunda, forfaiting işleminin aşamalarını öğrenecek ve özelliklerini ayırt edebileceksiniz.

ARAŞTIRMA

Bu öğrenme faaliyetine başlamadan yapman gereken araştırmalar şunlardır:

- İgeme, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Bankalar, dış ticaretle ilgili diğer kurum ve kuruluşlar ve forfaiting şirketlerinin web sayfalarını ziyaret ederek, forfaiting işlemi hakkında bilgi sahibi olunuz.
- Bir forfaiting şirketini ziyaret ederek, forfaiting işlemin nasıl yapıldığını taraflarının kim olduğunu öğreniniz.

3. FORFAITING

Uluslar arası piyasalardaki yoğun rekabet, ihracatta yeni finansman tekniklerinin gelişmesine neden olmuştur. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin ödeme güçlüğü içerisinde bulunmaları, forfaiting'in yeni bir finansman tekniği olarak uygulanmasını gündeme getirmiştir. Son yıllarda, gelişmiş ülkelerde sevk sonrası ihracat finansmanına ağırlık verilmiştir. Forfaiting sevk sonrası ihracat finansman tekniğidir.

3.1. Tanımı

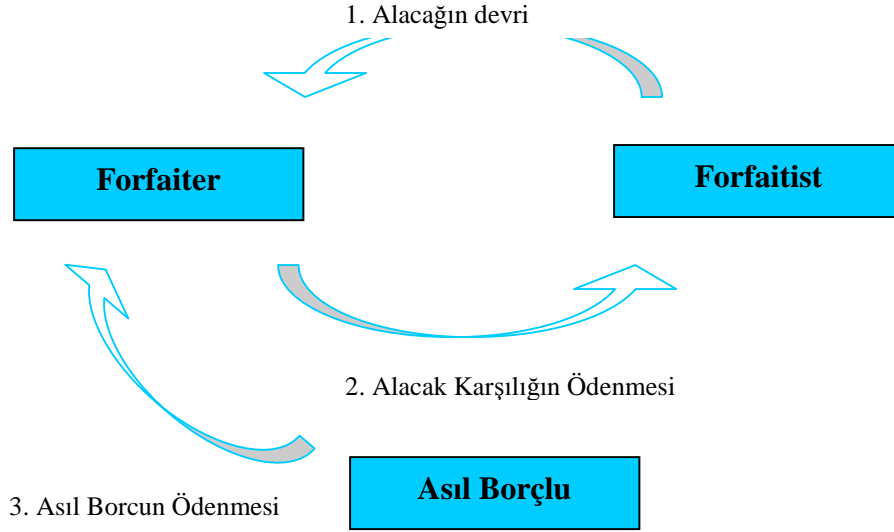
Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınmasıdır.

Alacağın satıcısına “*forfaitist*”, devralan kuruluşa “*forfaiteer*” denir.

Senetli ve senetsiz her çeşit alacak, forfaiting konusu olabilir. Ancak uygulamada poliçe ve bono gibi senetlerle temsil edilen alacaklar üzerinden forfaiting yapılmaktadır.

İthalatçı, güvenilir bir borçlu değilse, forfaiteer, kendisine devredilecek olan alacağın aval veya benzeri şeklinde kabul edilebileceği bir banka teminatına bağlanmasını isteyebilir. Böylece, forfaiteerin alacağı tahsil edememe riski azalmaktadır.

Forfaiting işlemini basit bir ifadeyle aşağıdaki şekilde görebilirsiniz.



Batılı ülkeler geliştirmekte olan ülkelere yaptığı bütün tutarlardaki kredili satışları kendi kaynaklarından finanse etmek istememişlerdir. Ayrıca bankaların uyguladıkları geleneksel finansman yöntemleri de ihracatçıların gereksinimlerini karşılamamıştır. Bu nedenle forfaiting uluslararası finansman alanında yeni bir finansman tekniği olarak geliştirilmiştir.

Son yıllarda Türkiye’de ihracattaki artışa paralel olarak, forfaiting önem kazanmaya başlamıştır.

Uluslararası piyasalarda artan rekabet, ihracatçıların ithalatçılara daha uzun vadeli mal satmalarına neden olmaktadır. Bunun sonucu olarak, ihracatçıların, alacaklarını tahsil edememe, faiz ve kur riski gibi ilave risklerin yüklenmeleri söz konusu olmaktadır. İhracatçıların söz konusu risklerden korunma arzusu, forfaiting finansman tekniğinin gelişmesini sağlamıştır. Forfaiting finansmanında vade, altı ayla on yıl arasında değişmektedir. Kredinin geri ödemesi, genellikle, altışar aylık taksitler halinde yapılmaktadır.

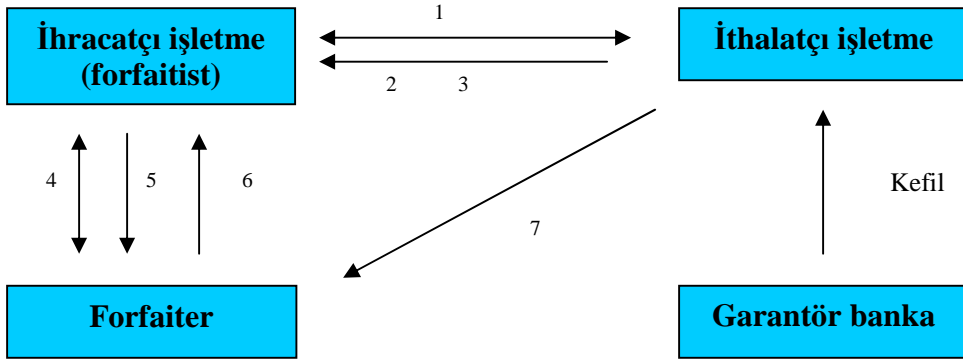
3.2. Forfaiting Süreci

Bilindiği gibi, forfaiting, ihracatçıların ithalatçılara kredi olarak sattıkları mal bedelleri ile ilgili alacaklarını, kendilerine rücu hakkı olmaksızın üçüncü şahıslara satmalarındır. Bu nedenle, forfaiting, rücu hakkı olmaksızın, alacağın satın alınması yoluyla, sabit faizli ve genellikle orta vadeli bir ihracat finansman yöntemidir.

Forfaiting'e konu olan alacaklar, genellikle poliçe veya bono şeklinde senede bağlanmış alacaklardır. Çünkü senetsiz alacaklar veya defterlerde kayıtlı alacaklar veya vadeli akreditiften doğan alacakların satın alınması hukuki sorunlar doğurabilmektedir.

Forfaiting işlemlerinde yer alan taraflar şunlardır:

1. İhracatçı işletme (forfaitist)
2. İthalatçı işletme
3. Forfaiter
4. Garantör banka



Forfaiting sürecinin birinci aşamasında, ihracatçı kredili satıştan önce forfaiter'a başvurmaktadır.

İkinci aşamada, forfaiter ihracatçıdan değerlendirme yapabilmek için, bazı belge ve bilgiler ister. Söz konusu bilgi ve belgeler, talep edilen kredinin tutarı, vadesi, döviz cinsi, ithalatçının adı, adresi, bulunduğu ülke, alacakların şekli, teminat türü, teminat verecek bankanın adı, bulunduğu ülke, senetlerin tutarları, vadeleri, ödenecekleri yer, ihraç edilen malın cins ve miktarı, sevk evraklarının teslim tarihi ve gerekli görülen belgelerdir.

Bu bilgi ve belgelerin elde edilmesinden sonra, forfaiter ile ihracatçı arasında sözleşme imzalanır. Bu sözleşmede, forfaiting konusu kredinin limiti, vadesi, iskonto oranı ve taahhüt komisyon oranı gösterilir. Forfaiter, elde ettiği bilgilere dayanarak, ihracatçıya bir taahhüt mektubu gönderir. Mektupta ihracatçı ile anlaşmaya varılan ve sözleşmede yer almayan bütün hususlar belirtilir. Böylece, forfaiting işleminin tüm şartları taahhüt mektubunda gösterilmiş olur.

Son aşamada, ihracatçı, ithalatçıya krediyle mal satmakta ve ondan poliçe veya bono almaktadır. Finansman gereksimi olan ihracatçı, bono veya poliçeyi bankaya götürerek, belli bir değer üzerinden iskonto ettirebilir.

Forfaiting işleminde, ithalatçının ödemede kullandığı ticari senetler, bono ve poliçelerdir. Bono ve poliçelere, ithalatçının bankası (garantör banka) tarafından genellikle

aval edilmektedir. İthalatçının piyasalarda iyi tanınmaması durumunda, forfaiter, aval verilmiş bono ve poliçeleri tercih etmektedir.

Forfaiting işlemleri, ihracatçı veya ithalatçı tarafından başlatılabilir. Forfaiter, kendisine ilk başvurulduğunda, forfaiting işleminin finanssal desteklimi yoksa ticaret desteklimi olduğunu belirler. Daha sonra, forfaiter, ithalatçı ülkeyi garantörü, ihracatçıyı ve ithalatçıyı kredi değerliliği yönünden inceler.

➤ Satış Sözleşmesinin Yapılması



Forfaiting işleminde ilk aşama alıcı ile satıcı arasında bir satış sözleşmesinin yapılmasıdır. Bu sözleşmede, malın teslim ve ödeme şartları, kredi süresi, ödemesi gereken peşinat tutarı, taksitlerin tarihi ve tutarları belirtilir.

➤ Malların Teslimi



Forfaiting işleminde ikinci aşama satış sözleşmesine uygun olarak malların alıcıya teslimini içerir. Mallarla ilgili sevk belgeleri, malların bedelini teminat altına almak amacıyla, genellikle bankacılık sistemi aracılığıyla müşteriye teslim edilmektedir.

➤ Ödeme Araçlarının Teslimi



Forfaiting işleminde bir diğer aşama, ithalatçıdan borcu karşılığında bono veya poliçe almaktır. Ancak, nispi payı azda olsa bazı forfaiting işlemleri belgesiz olarak da yapılmaktadır.

Bununla beraber forfaiting işlemlerinde genellikle poliçe ve bonolar tercih edilmektedir. Bunun en önemli nedeni, ikincil piyasaların oluşumunu sağlamaktır. Çünkü ikincil piyasalarda alacakların nakde dönüşümü sağlanmaktadır.

Bilindiği gibi, forfaiting işleminde, ihracatçının kredili ihracatından doğan alacaklarını forfaiter'e gayrikabili rücu (geri dönüşü olmayan) olarak devretmesi gerekmektedir.

Türkiye dâhil bazı ülkelerde, bono, tahsil edilememe riskiyle birlikte ciro edilebilmektedir. Oysa poliçenin ihracatçı tarafından keşideci olması nedeniyle, bu şekilde keşide edilmesi mümkün değildir. Bu nedenle forfaiting işlemlerinde poliçe yerine, ithalatçının lehtar olarak gösterildiği borç senetleri tercih edilmektedir.

Forfaiting konusu poliçeler ise, ihracatçının tarafından ithalatçı üzerine keşide olunur ve muhatap sıfatıyla ithalatçı tarafından kabul edilir.

Daha önce belirtildiği gibi, forfaiting işleminde uluslararası itibara sahip, güvenilir ihracatçılar dışında bono ve poliçeler için bir bankadan aval talep edilmektedir.

Aval, aval verenin bizzat borçlu gibi görüldüğü ve vadede ödemenin dönülemez ve şartsız biçimde garanti edildiği uluslararası bir uygulamadır. Aval veren bankanın avalini ilgili kambiyo senedine koyması açık bir kefalet unsuru oluşturur. Aval veren bankanın forfaiter tarafından kabul edilen ve ithalatçının ülkesindeki bir banka olması tercih edilmektedir.

Forfaiting finansmanının bir banka teminatına bağlanması, forfaiter'in riskini azaltırken forfaiting'e kabul edilen senetlerin gerektiğinde para piyasalarında iskonto edilmesine olanak sağlamaktadır.

Aval, bono veya poliçe üzerine avalist banka tarafından "aval içindedir" cümlesinin yazılıp imzalanmasıyla verilir. Aval'in bir poliçe için verilmesi halinde, ithalatçı lehine verildiğinin belirtilmesi gerekir. Aksi halde, aval, keşideci, yani ithalatçı lehine verilmiş sayılır. Daha önce belirtildiği gibi, bono veya poliçelerin konvertibl bir döviz üzerinden belirlenmesi gerekmektedir. Bono ve poliçelerin başka paralar cinsinden düzenlenmesi mümkün olmakla birlikte, uygulamada bazı sorunlarla karşılaşmaktadır. Ayrıca, zayıf ve istikrarsız paraların kullanılması, daha yüksek bir iskonto oranının uygulanmasına ve forfaiting finansmanının pahalılaşmasına neden olmaktadır.

3.2.1.Forfaiting Sözleşmesi



Forfaiting işlemindeki aşamaların biri de taraflar arasında yapılan sözleşmedir.

Forfaiter, sözleşme aşamasında ihracatçılardan aşağıda belirtilen belge ve bilgileri istemektedir.

- İhracatla ilgili döviz cinsi, tutarı ve kredi vadesi,
- İhracatçı ülke,
- İthalatçı ve bulunduğu ülke,
- Aval veya garanti verecek bankanın adı ve adresi,
- Satın alınacak olan alacağın şekli (bono, poliçe, vb.)
- Teminatın türü (aval veya garanti),
- Ödeme planı (senetlerin miktarı ve ödeme tarihleri),
- İhraç olunan malların cins ve miktarları,
- Sevk belgelerinin teslim tarihi,
- Transfer ve ithalatla ilgili gerekli müsaadeler,
- Bono ve poliçelerin ödeneceği yer.

Belirtilen bilgi ve belgelerin forfaiter'a sunulması ve uygun bulunmasından sonra ihracatçı ile forfaiter arasında forfaiting sözleşmesi yapılır. Forfaiting sözleşmesi, bir mektupla ihracatçıya teyit ettirilir.

Forfaiter, söz konusu mektupla ihracatçının ithalatçıdan aldığı borç senetlerinin tahsil edilememesi riskiyle satın alındığını taahhüt etmektedir.

3.2.2.Ödeme Araçlarının Teslimi



Anlaşmada sonra, ihracatçı ödemeye ilgili gerekli belgeleri, ithalatçı ülke Merkez Bankası veya aval veren bankanın transfer müsaadelerini, forfaiter'a teslim eder. Başka bir deyişle, anlaşmanın yapılmasından sonra, aval verilmiş dokümanların forfaiter'e teslimi gerekir. Bu aşamada genellikle, malların imalatı bile bitmemiştir. Ödeme araçlarının teslimi aşamasında forfaiterin yapması gereken en önemli iş, senetlerin poliçelerin, aval ve garanti mektuplarının üzerindeki imzaların gerçek olup olmadığını araştırmaktır. Başka bir deyişle, imza atanların imza yetkilerine sahip olup olmadıklarının teyit edilmeleridir.

3.2.3.İskonto ve Ödemenin Yapılması

Forfaiting işleminin bir başka aşaması, aval verilmiş borç senetlerinin, sözleşme hükümleri çerçevesinde, gayrikabili rücu şartıyla forfaiter'a ciro edilmesidir. Forfaiter, söz konusu senetler iskonto edilerek, ihracatçıya gerekli ödemeleri yapar.

3.2.4.Senet Tutarının Tahsili



Forfaiting işleminin son aşaması, forfaiter'ın portföyündeki senetleri, vadesinde aval veren bankasından tahsil etmesidir. Senetler, forfaiter tarafından iskonto ettirilmiŖse, tahsilât işlemi, senetlerin elinde bulunduran kiŖi ve kuruluşlar tarafından yapılır.

3.3. Forfaiting Finansmanının Üstünlük ve Sakıncaları

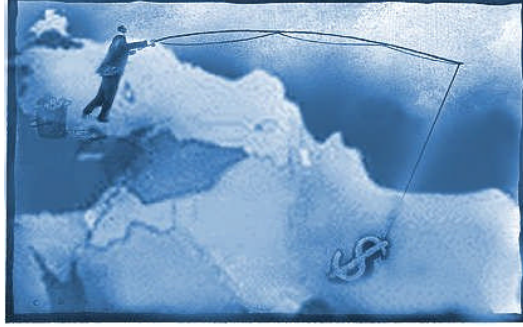
Bilindiği gibi, forfaiting işleminde, ihracatçı, ithalatçı, forfaiter ve garantör olmak üzere 4 taraf vardır. Bu finansal işlemde asıl ilgili olan taraflar bilindiği gibi ithalatçı ve ihracatçı firmalardır. Bu nedenle forfaiting'in üstünlük ve sakıncaları bu taraflar açısından ayrı ayrı incelemekte yarar vardır.

3.3.1. Üstünlükleri

Forfaiting işleminde finansmanın ihracatçı açısından üstünlükleri aŖađıdaki gibi özetlenebilir:

- 1) Forfaiting ile kredili mal satışından doğan alacağın tahsil edilememesi riski ortadan kalkmaktadır. Çünkü söz konusu risk forfaiter tarafından üstlenilmektedir.
- 2) Forfaiting işlemi, ihracatçıya sabit faizli bir finansman sağlamaktadır. Böylece, ihracatçı, döviz kuru, transfer ve faiz oranı risklerinden korunmaktadır. Forfaiter

kuruluşları ihracatçıya sözleşme uyarınca ihraç edilen malın teslim tarihinden önce sabit bir iskonto oranı garanti etmektedir. Böylece, ihracatçı iskonto maliyetini, ihraç kontratının hazırlandığı sırada hesaplayabilmekte ve maliyet içerisine dâhil edebilmektedir.



Resim 3.1: Forfaiting işlemi, ihracatçıya sabit faizli bir finansman sağlamaktadır

- 3) İhracatçı alacağı nakde çevirebildiğinden, likiditesi artmakta, banka ve diğer kaynaklara olan borçları azalmaktadır. Bu nedenle, satıcının kredi değerliliği ve kredi alabilme kapasitesi artmaktadır.
- 4) İhracatçının ithalatçı hakkında bilgi toplamak ve ülke riskini değerlendirmek gibi sorunları ortadan kalkmaktadır.
- 5) Forfaiting veya kredi işlemi, çok süratli bir şekilde gerçekleşmektedir. Garantörün forfaiter tarafından kabul edilmesi durumunda işlem birkaç saatte sonuçlandırılmaktadır. Başka bir deyişle, diğer kredilerde olduğu gibi, uzun incelemeler gerektiren, kapsamlı kredi sözleşmelerine gereksinim duymamaktadır.
- 6) Forfaiting finansmanı, diğer finansman türlerinin aksine, gizlilik içerisinde yürütülmektedir.



Resim 3.2: Forfaiting finansmanı, diğer finansman türlerinin aksine, gizlilik içerisinde yürütülmektedir

- 7) İhracatçı, kredili satıştan önce, bankanın alacak hakkını satın alma taahhüdünü ve bu taahhüdün kendisine olacak maliyetini bildiği için, ithalatçıya kredi maliyeti içeren CIF fiyatlar verilmektedir.

Forfaiting'in ithalatçı açısından üstünlükleri şunlardır:

- 1) İşlemlerin basit olması ve hızlı gerçekleştirilmesi ithalatçı açısından önemli bir üstünlük sağlamaktadır.

- 2) Forfaiting finansmanı, sabit faizli bir finansmandır.
- 3) Ödemeler hemen yapılmadığından ithalatçının kredi kullanma kapasitesi saklı kalmaktadır.
- 4) İthalatçı bankalardaki nakit kredilerini kullanmak zorunda kalmaz.
- 5) Borçlanma kapasitesini ve çeşidini artırma imkânına sahip olur.
- 6) Vadeli alacaklar nakde dönüşerek bilânçonun likiditesi artar.

3.3.2. Sakıncaları

Forfaiting finansmanının ihracatçı açısından sakıncaları ise şu şekilde özetlenebilir:

- 1) Garantörün güvenilirliğinin ihracatçı tarafından forfaiter'a anlatılması gerekmektedir. Bu süreç zaman alabilir.
- 2) İthalatçı ülkenin bono, poliçe, garanti ve aval konusunda mevzuatı, ihracatçı tarafından bilinmelidir. Bu konudaki bilgi yetersizliği riskleri artırır.
- 3) Forfaiting yoluyla finansmanda söz konusu olacak riskler, forfaiter tarafından üstlenildiğinden bu tür finansmanın işletmeye maliyeti diğer finansman alternatiflerinden daha yüksektir.

Forfaiting'in ithalatçı açısından sakıncaları şunlardır:

- 1) Aval ve garantiler, ithalatçının finansman maliyetini arttırmaktadır.
- 2) Verilen bono ve poliçeler, anlaşmazlık halinde ithalatçı açısından olumsuzluk yaratabilir. Çünkü söz konusu belgeler, ithalatçıya mutlak bir borç yükleyen somut dokümanlardır. Satın alınan mallarla ilgili herhangi bir anlaşmazlık durumunda ödemeler yapılmaktadır. Başka bir deyişle böyle bir anlaşmazlık durumunda, ithalatçının ihracatçıdan zararını tazmin ettirecek şekilde ödemeleri yasal olarak durdurması mümkün değildir.
- 3) Forfaiter'in isteyeceği yüksek komisyon, ihracatçı kadar ithalatçının da aleyhindedir.

UYGULAMA FAALİYETİ

İşlem Basamakları	Öneriler
<p>➤ Forfaiting işleminin şartlarını belirleyiniz.</p>	<p>➤ Bir kütüphaneyi ziyaret ederek veya İnternet aracılığı ile forfaiting işlemi hakkında bilgi toplayınız.</p> <p>➤ Çevrenizdeki bir dış ticaret şirketini ziyaret ederek işleminden yararlanmak için hangi faaliyetleri gerçekleştirdiklerini öğreniniz.</p> <p>➤ Bir forfaiting şirketine giderek şirketlere forfaiting hizmeti verirken hangi şartları aradıklarını öğreniniz.</p>
<p>➤ Forfaiting işleminin işleyiş sürecini sıralayınız.</p>	<p>➤ Bir forfaiting şirketine giderek yada internet sitesini ziyaret ederek forfaiting sürecini nasıl oluşturduklarını öğreniniz.</p>
<p>➤ Forfaiting işlemindeki tarafları ayırt ediniz.</p>	<p>➤ Bir işleminde taraf olan İhracatçı işletmeyi (forfaitist) ziyaret ederek gerçekleştirirken ne tür faaliyetler yaptığını öğreniniz.</p> <p>➤ Bir forfaiting işleminde taraf olan İthalatçı işletmeyi ziyaret ederek forfaiting gerçekleştirirken ne tür faaliyetler yaptığını öğreniniz.</p> <p>➤ Bir forfaiting işleminde taraf olan ziyaret ederek forfaiting gerçekleştirirken ne tür faaliyetler yaptığını öğreniniz.</p>
<p>➤ Forfaiting işleminin üstünlük ve sakıncalarını belirleyiniz.</p>	<p>➤ Bir forfaiting işleminde taraf olan İhracatçı işletmeyi (forfaitist) ziyaret ederek, yapılan forfaiting işlemi sonucunda ne tür fayda sağladıklarını ve hangi sorunlarla karşılaştıklarını öğreniniz.</p> <p>➤ Bir forfaiting işleminde taraf olan İthalatçı işletmeyi ziyaret ederek, yapılan forfaiting işlemi sonucunda ne tür fayda sağladıklarını ve hangi sorunlarla karşılaştıklarını öğreniniz.</p> <p>➤ Bir forfaiting işleminde taraf olan Forfaiteri ziyaret ederek, yapılan forfaiting işlemi sonucunda ne tür fayda sağladıklarını ve hangi sorunlarla karşılaştıklarını öğreniniz.</p>

ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME

OBJEKTİF TESTLER (ÖLÇME SORULARI)

Aşağıdaki soruların cevaplarını **doğru ve yanlış** olarak değerlendiriniz.

Değerlendirme Ölçütleri	Doğru	Yanlış
1. Senetli ve senetsiz her çeşit alacak, forfaiting konusu olabilir.		
2. Forfaiting işleminde ilk aşama alıcı ile satıcı arasında bir satış sözleşmesinin yapılmasıdır.		
3. Forfaiting işleminde forfaitist ve forfaiter olmak üzere iki taraf vardır.		
4. Aval, aval verenin bizzat borçlu gibi görüldüğü ve vadede ödemenin dönülemez ve şartsız biçimde garanti edildiği uluslararası bir uygulamadır.		
5. Forfaiting işleminde alacağın satıcısına “forfaitist”, devralan kuruluşa “forfaiter” denir.		
6. Forfaiting işleminde garantör banka olmazsa işlem gerçekleştirilemez.		
7. Forfaiting ile kredili mal satışından doğan alacağın tahsil edilememe riski ortadan kalkmaktadır.		
8. Forfaiting finansmanı, diğer finansman türlerinin aksine, gizlilik içerisinde yürütülmektedir.		
9. Forfaiting işleminde aval ve garantiler, ithalatçının finansman maliyetini artırmaktadır. Bu da ithalatçı açısından bir avantajdır.		
10. Forfaiting finansmanının bir banka teminatına bağlanması, forfaiter’in riskini azaltmaktadır.		

DEĞERLENDİRME

- Sorulara verdiğiniz yanıtları modül sonundaki cevap anahtarıyla karşılaştırınız.
- Bu faaliyet kapsamında hangi bilgileri kazandığınızı belirleyiniz.
- Yanlış cevaplandığı sorularla ilgili konuları tekrar inceleyip öğrenmeye çalışınız.

ÖĞRENME FAALİYETİ-4

AMAÇ

Bu öğrenme faaliyeti sonunda Eximbank'ın, ihracat yapan firmalara sağlamış olduğu kredi türlerini ve bu kredilerden yararlanma koşullarını ayırt edebileceksiniz.

ARAŞTIRMA

Bu öğrenme faaliyetine başlamadan yapman gereken araştırmalar şunlardır:

- Eximbankın internet sitesini ziyaret ederek firmalara sağladıkları kredi koşullarını ve kredi türlerini inceleyiniz.
- Eximbanktan kredi çekmiş olan bir ihracat firmasına giderek, hangi kredi türünü neden tercih ettiğini ve hangi koşulları yerine getirdikten sonra krediden yararlandığını öğreniniz.

4. EXIMBANK KREDİSİ



Türk Eximbank, ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri kısa, orta, uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi programları ile desteklemektedir.

Ayrıca, vadeli satış işlemlerini teşvik etmek ve bu yolla ihracat hacmini artırmak, yeni ve hedef pazarlara girilmesini kolaylaştırmak amacıyla vadeli ihracat alacaklarını iskonto etmektedir. Türk Eximbankın ihracatçı firmalara sağladığı kredileri 4 ana başlık altında toplayabiliriz.

- Kısa vadeli ihracat kredileri
- Özellikli krediler
- Döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki krediler
- İslam kalkınma bankası destekli krediler

4.1. 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 kullandırılmaktadır.

4.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri



Eximbank'ın en etkin uygulamaları arasında, 1989 yılından bu yana tüm ihracatçılara ulaşabilmek amacıyla ticari bankalar aracılığıyla kullandırılan ve toplam Kısa Vadeli İhracat Kredileri içerisinde % 65-67'lik paya sahip olan Sevk Öncesi İhracat Kredileri ağırlıklı yer tutmaktadır.

Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi (SÖİK-TL) ve Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi (SÖİK-DVZ)'nden oluşan Sevk Öncesi İhracat Kredileri, bütün sektörleri kapsayan ve ihracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla kullandırılan kısa vadeli kredilerdir. Söz konusu kredilerde, firma ve ihracat riski aracı banka tarafından üstlenilmektedir. Bu nedenle, kredinin geri ödenmesinde sorun yaşanmamaktadır.

Sistemin en önemli fonksiyonu ise, çok sayıda firmaya yönelik kredi işleminin yürütülebilmesine imkan sağlamasıdır.

Kredinin Amacı: İhracatçı, imalatçı ve imalatçı-ihracatçıların ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarını karşılamak.

Krediden Yararlanabilen Firmalar: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ), imalatçılar, imalatçı-ihracatçılar ve ihracatçı firmalar.

Kredinin Kullandırım Şartı: Kredi, Türk menşeli malların serbest dövizle, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında kullandırılmak üzere aracı bankalara tahsis edilir.

Kredilendirilecek Ürünler: Kanun, Kararname ve Tebliğler ile ihracı yasaklananların dışında kalan Türk menşeli her tür mal.

Kredilendirilmeyen İhracat Şekilleri

- İhracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler
- Transit ticaret
- Takas (Özel takas hariç)
- Bedelsiz ihracat
- Reeksport
- Bağlı muamele
- Sınır ticareti
- Geçici ithalat

Kredi Başvuru Formları

- Kredi talep formu
- Firma taahhütnamesi
- Firma bilgi formu
- Muvafakat name (Krediyi kullanacak firmanın imalatçı olması durumunda ihracatçı firmadan alınacaktır.)
- KÖY Kredi Talep Formu (SÖİK TL İhracat Kredisini talep eden firma KÖY kapsamında mukim imalatçı firma ise)

4.1.1.1. Sevk Öncesi TL İhracat Kredisini (SÖİK-TL)

İsminden de anlaşılacağı gibi sevk öncesi ihracat kredisinin TL olarak kullanıldığı kredi türüdür.

Kredi Nasıl Kullanılır

- Limit tahsis edilen aracı bankalar vasıtası ile kullanılır.
- Aracı bankalar, uygun buldukları firmaların kredi başvuru formlarını Türk Eximbank'a gönderirler.
- Türk Eximbank kredi taleplerini değerlendirir.
- Kabul edilmesi halinde kredi, firma hesabına aktarılmak üzere aracı bankaya ödenir.
- Aracı bankalar hesaplarına intikal eden kredi tutarlarını aynı gün ilgili firma hesabına aktarırlar.
- Firmalar aracı bankanın krediyi kullandırım tarihinde, kendilerine ödediğini/ödediğini 5 iş günü içinde yazılı olarak teyit ederler.

Firma Limiti: Bir firma 6 milyon TL'ye kadar kredi kullanabilir.

Kredi Tutarı: Kredi tutarı, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ünün TCMB Döviz Alış Kuru üzerinden hesaplanan TL karşılığıdır.

Kredinin Vadesi: Kredinin vadesi azami 360 gündür. Firmanın isteğine göre daha kısa bir vade belirlenebilir.

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

İsteğe Bağlı Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası: Türk Eximbank'a Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası yaptıran firmalar, faiz indiriminden yararlanırlar.

Sigortalı firma için uygulanacak faiz indiriminin saptanmasında firmanın kredi kullandığı tarih itibarıyla sigortalılık durumu ile kredi talep formundaki firma beyanı esas alınacaktır. Sigortalı firma, riski açık kredilerin vadesi içinde poliçe süresinin sona ermesi halinde sigorta poliçesini yenileyecek ve bu konuda kredi müracaatı bazında beyanda bulunup, kredi talep formunu imzalayacaktır.

Kredinin Geri Ödenmesi: Kredi geri ödemesi belirlenen vadeye göre farklılık göstermektedir.

- 120 ve 180 gün vadeli kullanılan kredilerde, kredinin anapara ve faizi en geç kredi vadesinde ödenir.
- 360 gün vadeli kullanılan kredilerde ise anapara 180. ve 360. günlerde iki eşit taksitte, her iki dönemde de o dönem için tahakkuk edecek faizler ile birlikte geri ödenir.

İhracat Taahhüdü: Kredi vadesi içinde fiilen gerçekleştirilmesi taahhüt edilen FOB ihracat tutarını ifade eder.

İhracat Taahhüdünün Kapatılması: Firmalar, kredi talep aşamasında beyan ettikleri mallarla, taahhüt ettikleri FOB ihracat tutarının % 100' ünü kredi vadesi içinde gerçekleştirerek ihracat taahhütlerini aracı bankalar vasıtasıyla kapatacaklardır.

İhracat Taahhüdüne Saydırılmayacak İhracat İşlemleri: Türk Eximbank Ülke Kredileri / Garanti Programları kapsamındaki ihracatlar ile diğer Kısa Vadeli Kredi Programları kapsamında taahhüde saydırılan ihracatlar.

Taahhüdün Yerine Getirilmemesi Halinde Uygulanacak Müeyyideler

- Geri ödeme aşamasında tespiti halinde, cari faiz oranlarından en yüksek olanının 1,2 katı üzerinden hesaplanacak faiz ile birlikte tahsil edilir.
- Taahhüt kapatma aşamasında tespiti halinde, cari faiz oranlarından en yüksek olanının 1,2 katı üzerinden hesaplanacak faiz tutarı ile kredi kullanıcı firmadan daha önce tahsil edilmiş bulunan faiz tutarı farkı tahsil edilir.
- BSMV Türk Eximbank tarafından KKDF ve Damga Vergisi ise aracı bankalar tarafından tahsil edilir.

Sigorta Yükümlülüklerinin Yerine

Getirilmemesi Halinde Uygulanacak Müeyyideler

Faiz indiriminden yararlanan firmalar,

- İhracat Kredi Sigortası yükümlülüklerini (Sigorta Poliçesi, Alıcı Limiti Onayı, Sevkiyat Bildirimi) yerine getirmemelerine bağlı olarak poliçelerinin Türk Eximbank tarafından iptal edilmesi durumunda, riski açık kredilerin en uzun

- vadesine ilaveten 6 ay süre ile Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredileri'nden yararlanamazlar.
- Sigorta Poliçesini süresinden önce iptal etmeleri ve beyanda bulunmalarına rağmen riski açık kredi vadesi içinde sigorta poliçelerini yenilemedikleri takdirde, riski açık kredilerin en uzun vadesine ilaveten 6 ay süre ile faiz indiriminden yararlanamazlar.
 - Tahakkuk eden sigorta prim borcunu vadesinde ödemedikleri takdirde Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredileri'nden yararlanamaz.

Amaç ve Kural Dışı Kullanımlarda

Aracı Bankalara Uygulanacak Müeyyideler,

Kredinin, aracı bankalarca, hesaplarına aktarıldığı gün firmalara kullanılmaması ya da geri ödemelerin zamanında yapılmaması gibi durumlarda, mevcut SÖİK cari faiz oranlarından en yüksek olanının 1,2 katı oranında cezai faiz ve bu faiz üzerinden BSMV tahsil edilir. Türk Eximbank'ca aracı bankalardan tahsil edilen cezai faiz ile BSMV tutarları hiç bir şekilde kredi kullanıcısı firmalara yansıtılmaz. Ayrıca firmalardan alınacak teyitler ile zamanında ödeme yapılmadığının ya da amaç ve kurallara aykırı bir kullanımın olduğu durumlarda aracı bankaların kredi limitleri geçici veya süresiz olarak iptal edilir.

4.1.1.2. Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi (SÖİK-DVZ)

İsminden de anlaşılacağı gibi sevk öncesi ihracat kredisinin döviz olarak kullanıldığı kredi türüdür.

- ***Kredinin Kullanım Şartları:*** Türk patentli malların serbest dövize kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında kullanılır.
- ***Firma Limiti:*** Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi firma limiti 10.000.000,- ABD Doları'dır.
- ***Kredi Tutarı:*** Kredi tutarı, taahhüt edilen FOB ihracat tutarının azami % 100'üdür.
- ***Kredinin Vadesi:*** Kullanılacak kredinin vadesi 540 gündür.
- ***Kredinin Döviz Cinsi:*** USD / EUR / JPY / GBP cinsinden döviz kredisi başvurusu yapılabilir.

Kredinin Faiz Oranı ve Firma Maliyeti:

Krediye uygulanacak faiz oranları, para piyasaları yakından takip edilerek, Türk Eximbank tarafından belirlenir. Firmanın Eximbank nezdindeki riskine, sigortalılık durumuna ve vadeye göre değişkendir. Aracı bankalar, bu oranların üzerine azami yıllık 0,50 puan ilave ederek firmalara yansıtabilir.

Kredinin Geri Ödenmesi

- 120 ve 180 gün vadeli kullanılan kredilerde, kredinin anapara ve faizi en geç kredi vadesinde ödenir.
- 360 gün ve 540 gün vadeli kredilerde ise 6 aylık dönemler itibariyle anaparası eşit taksitlerle her dönem için tahakkuk edecek faizleri ile birlikte geri ödenir.

Kredi döviz veya TL cinsinden ödenebilir. TL olarak ödemelerde Türk Eximbank'ın bildirdiği kur kullanılır. Kredinin vadeden önce kısmen veya tamamen geri ödenme imkânı da mevcuttur.

İhracat Taahhüdü: Kredi vadesi içinde kredinin anapara, faiz ve aracı banka komisyonu toplamı kadar gerçekleştirilmesi taahhüt edilen FOB ihracat tutarını ifade eder.

İhracat Taahhüdünün Kapatılması: Firmalar, kredi talep aşamasında beyan ettikleri mallarla kredinin anapara, faiz ve aracı banka komisyonu toplamı kadar FOB ihracatı kredi vadesi içinde gerçekleştirerek, ihracat taahhütlerini aracı bankalar vasıtasıyla kapatacaklardır.

4.1.2. Dış Ticaret Şirketleri (DTŞ) Kısa Vadeli İhracat Kredisi

İhracatçıların Eximbanktan direkt olarak kredi kullanmalarına imkân sağlayan bu kredi türü ile Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ)'nin ihracata hazırlık dönemi finansman ihtiyaçlarının uygun vade ve maliyet ile karşılanmaktadır. Böylece ihracat performanslarının artışının teşvik edilmesi amaçlanmaktadır. Kredi, Yeni Türk Lirası ve döviz cinsinden, Türk Eximbank Genel Müdürlüğü ile İstanbul ve İzmir şubeleri tarafından doğrudan kullanılmaktadır.

4.1.2.1. DTŞ Kısa Vadeli TL İhracat Kredisi

Kredinin Amacı: Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ)'nin ihracat faaliyetleri ile ilgili finansman ihtiyaçlarını karşılamak.

Yararlanabilen Firmalar: Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca, takvim yılı itibariyle DTSS ve SDTŞ statüsü verilmiş ve kredibiliteleri Türk Eximbank tarafından olumlu bulunan firmalar.

Kredi Başvuru Formları

- Kredi Talep Formu
- İmza Sirküleri
- Ticaret Sicili Gazetesi
- İhracat Taahhüdünün Dağılımı
- Son üç yıla ait (Yeminli Mali Müşavirler tarafından tescil edilmiş) Hesap Durum Belgesi, Bilânço ve Gelir Tablolarının orijinal nüshaları
- Faks Sözleşmesi (Noter Tasdikli)

- Vergi Kimlik Numarası
- Teminat mektubu düzenleyecek olan bankadan getirilecek Niyet Mektubu
- Firmayı Tanıtıcı Bilgi

Kredinin Kullanılması

- Limit tahsis edilen firmalara doğrudan Türk Eximbank tarafından kullanılır.
- Türk Eximbank kredi taleplerini değerlendirir. Kabul edilmesi halinde teminatların tesis edilmesi ve Genel Kredi Sözleşmesi'nin imzalanmasından sonra kredi, en kısa sürede EFT sistemi aracılığıyla firmanın banka hesabına aktarılır.

Gösterilebilecek Teminatlar:

- Banka Teminat Mektubu ve/veya
- Devlet İç Borçlanma Senetleri ve/veya
- İhracatçı firmaların TCMB nezdinde kesinleşmiş prim alacaklarının Türk Eximbank adına gayrikabili rücu olarak temlik ve/veya
- Firmaların T.C. Maliye Bakanlığı nezdindeki kesinleşmiş KDV alacaklarının anılan firmalarca Bankamız adına gayrikabili rücu olarak temlik edilmesi; ayrıca
- Genel Kredi Sözleşmesi (Noter Onaylı),
- Firma Taahhütnamesi (Noter Onaylı) ve
- Teminat Senedi (% 100 teminat oranlı firmalar hariç).

Firma Limiti: Firmanın bir önceki takvim yılı performansı, kredibilitesi, limit kullanım oranı ve diğer faktörler dikkate alınarak, Türk Eximbank tarafından ABD Doları bazında tek bir limit olarak belirlenir.

Kredi Tutarı: Kredi tutarı, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ünün TCMB Döviz Alış Kuru üzerinden hesaplanan TL karşılığıdır.

Kredinin Vadesi: Kredinin vadesi azami 180 gündür.

İhracat Taahhüdü: Kredi vadesi içinde fiilen gerçekleştirilmesi taahhüt edilen FOB ihracat tutarını ifade eder.

İhracat Taahhüdünün Kapatılması: Firmalar, kredi vadesi içinde taahhüt edilen tutar kadar gerçekleştirilen ihracata ait belgelerle Türk Eximbank'a başvuruda bulunurlar.

İhracat Taahhüdüne Saydırılmayacak İhracat İşlemleri: Türk Eximbank Ülke Kredileri/ Garanti Programları kapsamındaki ihracatlar ile diğer Kısa Vadeli İhracat Kredi Programları kapsamında taahhüde saydırılan ihracatlar, DTŞ Kredilerinin ihracat taahhüt hesabının kapatılmasında kullanılamaz.

Taahhüdün Yerine Getirilmemesi Halinde Uygulanacak Müeyyideler

➤ Geri ödeme aşamasında, taahhüdün gerçekleşmediğinin tespiti halinde taahhüdün gerçekleşmeyen kısmı için, kredi kullandırım tarihinde Türk Eximbank DTŞ Kısa Vadeli TL Kredileri'ne uygulanmakta olan cari en yüksek faiz oranının 1,2 katı üzerinden hesaplanacak temerrüt faizi ile vergi ve fonlar tahsil edilir.

➤ Taahhüt kapatma aşamasında, taahhüdün gerçekleşmediğinin tespiti halinde; taahhüdün gerçekleşmeyen kısmı için; Türk Eximbank DTŞ Kısa Vadeli TL Kredileri'ne uygulanmakta olan cari en yüksek faiz oranının 1,2 katı üzerinden hesaplanacak faiz tutarı ile daha önce tahsil edilen faiz tutarı arasındaki fark ve vergi/fonlar tahsil edilir.

Kredinin Vadesinde Geri Ödenmemesi Halinde Uygulanacak Müeyyideler:

Kredinin ödenmesi gereken tarihten fiilen ödendiği tarihe kadar geçen süre için, kredi vadesi itibariyle Türk Eximbank DTŞ Kısa Vadeli TL İhracat Kredisi'ne uygulanan cari en yüksek faiz oranının 1,2 katı üzerinden hesaplanacak temerrüt faizi ile vergi ve fonlar tahsil edilir.

4.1.2.2. DTŞ Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisi

Kredinin Amacı: Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ)'nin ihracat faaliyetleri ile ilgili finansman ihtiyaçlarını karşılamak.

Yararlanabilecek Firmalar: Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca takvim yılı itibariyle DTSS ve SDŞ statüsü verilmiş ve kredibiliteleri Türk Eximbank tarafından olumlu bulunan bütün firmalar yararlanabilir.

Kredi Başvuru Formları

- Kredi Talep Formu
- İmza Sirküleri
- Ticaret Sicili Gazetesi
- İhracat Taahhüdünün Dağılımı
- Son üç yıla ait (Yeminli Mali Müşavirler tarafından tescil edilmiş) Hesap Durum Belgesi, Bilânço ve Gelir Tablolarının orijinal nüshaları
- Faks Sözleşmesi (Noter Tasdikli)
- Vergi Kimlik Numarası
- Teminat mektubu düzenleyecek olan bankadan getirilecek Niyet Mektubu
- Firmayı Tanıtıcı Bilgi

Kredinin Kullanılması

- Limit tahsis edilen firmalara doğrudan Türk Eximbank tarafından USD/JPY/EUR/GBP cinsinden kullanılır.
- Türk Eximbank kredi taleplerini değerlendirir. Kabul edilmesi halinde teminatların tesis edilmesi ve Genel Kredi Sözleşmesi'nin imzalanmasından sonra

kredi (TL karşılığı), en kısa sürede EFT sistemi aracılığıyla firmanın banka hesabına aktarılır.

Gösterilebilecek Teminatlar:

- Banka Teminat Mektubu (Döviz kredisinde, kredinin kullandırıldığı döviz cinsinden düzenlenmiş) ve/veya
- Devlet İç Borçlanma Senetleri ve/veya
- İhracatçı firmaların TCMB nezdinde kesinleşmiş prim alacaklarının Türk Eximbank adına gayrikabili rücu olarak temlik ve/veya
- Firmaların T.C. Maliye Bakanlığı nezdindeki kesinleşmiş KDV alacaklarının anılan firmalarca Bankamız adına gayrikabili rücu olarak temlik edilmesi, ayrıca
- Genel Kredi Sözleşmesi (Noter Onaylı),
- Firma Taahhütnamesi (Noter Onaylı) ve
- Teminat Senedi (% 100 teminat oranlı firmalar hariç).

Firma Limiti: Firmanın bir önceki takvim yılı performansı, kredibilitesi, limit kullanım oranı ve diğer faktörler dikkate alınarak, Türk Eximbank tarafından ABD Doları bazında tek bir limit olarak belirlenir.

Kredi Tutarı: Kredi tutarı, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ünün kullanım gününde Türk Eximbank tarafından tespit edilen döviz alış kuru üzerinden hesaplanan TL karşılığıdır.

Kredinin Vadesi: Kredinin vadesi azami 360 gündür.

İhracat Taahhüdü: Kredi vadesi içinde, kredinin anapara ve faiz toplamı kadar gerçekleştirilmesi taahhüt edilen FOB ihracat tutarını ifade eder.

İhracat Taahhüdünün Kapatılması: Firmalar, kredi vadesi içinde, kredinin anapara ve faiz toplamı kadar gerçekleştirilen ihracata ait belgelerle Türk Eximbank'a başvuruda bulunurlar.

İhracat Taahhüdüne Saydırılmayacak İhracat İşlemleri: Türk Eximbank Ülke Kredileri/ Garanti Programları kapsamındaki ihracatlar ile diğer Kısa Vadeli İhracat Kredi Programları kapsamında taahhüde saydırılan ihracatlar, DTŞ Kredilerinin ihracat taahhüt hesabının kapatılmasında kullanılamaz.

Taahhüdün Yerine Getirilmemesi Halinde Uygulanacak Müeyyideler

- Geri ödeme aşamasında, taahhüdün gerçekleşmediğinin tespiti halinde, taahhüdün gerçekleşmeyen kısmı için, kredi kullandırım tarihinde Türk Eximbank DTŞ Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisi'ne uygulanmakta olan cari en yüksek faiz oranının 1,2 katı üzerinden hesaplanacak temerrüt faizi ile vergi ve fonlar tahsil edilir.
- Taahhüt kapatma aşamasında, taahhüdün gerçekleşmediğinin tespiti halinde; taahhüdün gerçekleşmeyen kısmı için, Türk Eximbank DTŞ Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisi'ne uygulanmakta olan cari en yüksek faiz oranının 1,2 katı

üzerinden hesaplanacak temerrüt faiz tutarı ile daha önce tahsil edilen faiz tutarı arasındaki fark ve vergi ve fonlar tahsil edilir.

Kredinin Vadesinde Geri Ödenmemesi Halinde Uygulanacak Müeyyideler:

Kredi anapara ve faizlerinin ödenmesi gereken tarihten, fiilen ödendiği tarihe kadar geçen süre için, Türk Eximbank DTŞ Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisi'ne uygulanan faiz oranlarından cari en yüksek olanının 1,2 katı üzerinden hesaplanacak temerrüt faizi, vergi ve fonlar tahsil edilir.

4.1.3. İhracata Hazırlık Kredileri

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

4.1.3.1. İhracata Hazırlık TL Kredisi

Krediden Yararlanabilecek Firmalar: Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri hariç,

İmalatçı, ihracatçı veya İhraca yönelik mal üreten, imalatçı vasfını sahip tüm firmalar bu krediden yararlanabilir.

Kredi Kullanım Şartları

- Söz konusu krediden, kredi başvuru tarihinden geriye dönük 12 (on iki) aylık ihracat performansı en az 200 bin ABD Doları tutarında olan veya ihracata yeni başlayan firmalar yararlanabilir.
- Kredi, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile kullandırılır.

Kredi Kullanımı: Firma analizinden sonra, başvurusu uygun bulunan ve kendilerine limit tahsis edilen firmalara kredi EFT sistemi aracılığı ile aktarılır.

Kabul Edilebilecek Teminatlar: Türk Eximbank tarafından uygun bulunan kredi başvurusu için, kredinin anapara ve faiz toplamının % 100'ü oranında aslı teminat tesis edilir. Bunlar,

- Banka Teminat Mektubu (Döviz kredisinde, kredinin kullandırıldığı döviz cinsinden düzenlenmiş) ve/veya
- Devlet İç ve Dış Borçlanma Senetleri ve/veya

- Firmaların TCMB nezdinde kesinleşmiş prim alacaklarının Bankamız adına gayrikabili rücu olarak temlik edilmesi ve/veya
- Firmaların T.C. Maliye Bakanlığı nezdinde kesinleşmiş KDV alacaklarının Bankamız adına gayrikabili rücu olarak temlik edilmesi ve bunlara ilaveten,
- Genel Kredi Sözleşmesi (noter tasdikli),
- Firma Taahhütnamesi (noter tasdikli).
- Mali/etik bazı kriterleri yerine getiren şirketlerin, anapara ve faiz toplamının %50'sine varan oranlarda teminat indiriminden yararlanma imkânı bulunmaktadır.

Firma Limiti: Firma limiti, Yeni Türk Lirası ve döviz kredilerinin toplamı olmak üzere azami 10.000.000,- ABD Doları olup, Yeni Türk Lirası limiti 6 milyon TL ile sınırlıdır. Bu tutarlar, firma performansı ile bağlantılı ve nispi olarak Bankamızca belirlenecektir.

İhracata yeni başlayan firmalara kullanılacak Yeni Türk Lirası ve döviz kredilerinin toplamı ise azami 100.000,- ABD Doları'dır.

Kredi Geri Ödemesi

- 120 gün ve 180 gün vadeli kullanılan kredilerde, kredinin anapara ve faizi en geç kredi vadesinde geri ödenir.
- 360 gün vadeli kullanılan kredilerde ise anapara 180. ve 360. günlerde iki eşit taksitte, her iki dönem için tahakkuk edecek faizleri ile birlikte geri ödenir.

Kredinin Vadesinde Geri Ödenmemesi Halinde Uygulanacak Müeyyideler

Kredi anapara ve faizinin ödenmesi gereken tarihten, fiilen ödendiği tarihe kadar geçen süre için, Türk Eximbank İhracata Hazırlık Türk Lirası Kredisi'ne uygulanmakta olan faiz oranlarından cari en yüksek olanının 1,2 katı üzerinden hesaplanacak faiz, vergi ve fonlar tahsil edilir.

4.1.3.2. İhracata Hazırlık Döviz Kredisi

Bütün özellikleri ihracata hazırlık TL kredisi ile aynıdır. Tek farkı firmalar krediyi ABD Doları, EUR, GBP veya JPY olarak kullanabilir.

Kredinin TL karşılığı EFT sistemi aracılığı ile firmaya aktarılır.

4.1.4. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri

Yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup, 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden, yıllık net satış hasılatı ve / veya mali bilançosu yirmi beş milyon TL'yi aşmayan, bağımsız işletme tanımına giren, imalatçı, imalatçı - ihracatçı özelliğine sahip mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler kısaca "KOBİ"ler, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile kredilendirilir. Limiti 100.000.-Dolar, vadesi 540 gün olan bu kredi için teminat olarak,

anapara ve faizin % 50'si oranında banka teminat mektubu ile anapara tutarında teminat senedi alınmaktadır.

4.1.4.1. KOBİ İhracata Hazırlık TL Kredisi

Yararlanabilecek Firmalar: Krediden; imalatçı/ihracatçı, ihracata yönelik mal üreten, imalatçı vasfına sahip KOBİ niteliğindeki firmalar yararlanabilir.

KOBİ Tanımı:

Yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup, 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden, yıllık net satış hâsılatı ve / veya mali bilânçosu yirmi beş milyon TL'yi aşmayan, bağımsız işletme tanımına giren, imalatçı, imalatçı - ihracatçı özelliğine sahip mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler kısaca "KOBİ" olarak adlandırılır.

Bir işletme,

- Başka bir işletmenin %25 veya daha fazlasına sahip değilse,
- Herhangi bir tüzel kişi veya kamu kurum ve kuruluşu veya birkaç bağlı işletme tek başına veya müştereken bu işletmenin %25 veya daha fazla hissesine sahip değilse,
- Konsolide edilmiş hesaplar düzenlemiyorsa ve konsolide hesaplar düzenleyen başka bir işletmenin hesaplarında yer almıyorsa ve bu nedenle bağlı bir işletme değilse,

Bağımsız işletme olarak kabul edilir.

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) aşağıdaki şekilde sınıflandırılırlar.

a) Mikro İşletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilânçosu bir milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler.

b) Küçük İşletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilânçosu beş milyon yeni Türk lirasını aşmayan işletmeler.

c) Orta Büyüklükteki İşletme: 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilânçosu yirmi beş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

Kredinin Kullandırılması: Firma analizini müteakip, başvurusu uygun bulunan ve kendilerine limit tahsis edilen firmalara kredi EFT sistemi aracılığı ile aktarılır.

Gösterilebilecek Teminatlar:

- Banka teminat mektubu,
- Emre muharrer senet (bono) ve bunlara ilaveten,
- Genel Kredi Sözleşmesi (noter tasdikli),

➤ Firma Taahhütnamesi (noter tasdikli).

Teminat Oranı: Türk Eximbank tarafından uygun bulunan kredi başvurusu için, kredinin anapara ve faiz tutarının % 50'si oranında kesin banka teminat mektubu ve kredi tutarında emre muharrer senet (bono) alınacaktır.

Firma Limiti: Firma limiti, Yeni Türk Lirası ve Döviz Kredileri'nin toplamı olmak üzere azami 100.000,-ABD Doları'dır.

Kredi Tutarı: FOB ihracat taahhüdünün % 100'ü kredilendirilmektedir.

Kredinin Vadesi: Kredinin vadesi azami 540 gündür.

Kredi Geri Ödeme: Kredinin anaparası 180 inci, 360 ve 540. günlerde 3 eşit taksitte her dönem için tahakkuk edecek faizleri ile birlikte geri ödenir.

Kredinin Vadesinde Geri Ödenmemesi Halinde Uygulanacak Müeyyideler: Kredi anapara ve faizinin ödenmesi gereken tarihten, fiilen ödendiği tarihe kadar geçen süre için, Türk Eximbank KOBİ İhracata Hazırlık Türk Lirası Kredisi'ne uygulanmakta olan cari faiz oranının 1,2 katı üzerinden hesaplanacak faiz, vergi ve fonlar tahsil edilir.

4.1.4.2. KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisi

Bütün özellikleri KOBİ ihracata hazırlık TL kredisi ile aynıdır. Tek farkı firmalar krediyi ABD Doları, EUR, GBP veya JPY olarak kullanabilir.

Kredinin TL karşılığı EFT sistemi aracılığı ile firmaya aktarılır.

4.2. Özellikli Krediler

Türk Eximbank, ihracatçıları ve yurtdışında 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.

4.2.1. Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi

Kredinin Amacı: Kredinin amacı, ihracatta kalıcı pazarlar edinilmesi ve net döviz girdisinin artırılmasını teminen, Türk firmalarının yurtdışında marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi amacıyla kendi markası ile yurtdışında açacakları mağazaların yatırım harcamaları ile değişik pazarlarda Türk menşeli her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünleri doğrudan pazarlama amacıyla, değişik ürün gruplarının sergilendiği çeşitli bölümleri içeren satış mağazaları veya bir ya da birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları alışveriş merkezleri oluşturulmasına yönelik yatırımlara destek vermektir.

Yararlanabilecek Firmalar: Kredi, krediye konu olan yatırım projesi Türk Eximbank'ca uygun bulunan ve Türkiye'de yerleşik, yurt içi ve yurt dışında daha önce benzer işlerde deneyim sahibi olan firmalara kullandırılır.

Krediden Yararlanma Koşulları

- Kredi vadesi içerisinde Türk Eximbank tarafından tespit edilen tutarda Türk ürünleri ihraç ve/veya satışının gerçekleştirilmesi,
- Krediye ilişkin Vergi Resim Harç İstisna Belgesi (VRHİB) taahhüdünün kapatılması taahhüdü karşılığında kullandırılır.

Asgari Yatırım Tutarı: Türk Eximbank tarafından incelenerek tespit edilen yurt dışı sabit tesis yatırım tutarı 200.000,- ABD Doları'nın altında kalan işlemler bu program kapsamında kredilendirilmez.

Kendi markası ile yurtdışında mağaza açacak firmaların kredilendirmeye esas yatırım tutarının tespitinde reklâm giderleri ve yatırım konusu mağazada satılacak ilk mal stokuna ilişkin tutarlar da dikkate alınır.

Kredi Tutarı: Kredi konusu proje için Bankamızca uygun görülen yurt dışı yatırım tutarının azami % 85'i kredilendirilir.

Kredi Vadesi: Kredi vadesi azami 7 yıldır. Ancak kredi vadesi ve geri ödeme şartları (geri ödemesiz dönem ve taksitlendirme) her bir proje bazında münferiden Türk Eximbank tarafından tespit edilir.

Kredi Geri Ödeme: Kredi anapara ve faizi Türk Eximbank tarafından proje bazında belirlenen geri ödeme dönemlerinde TL veya döviz olarak geri ödenir.

4.2.2. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı

Kredinin Amacı: Gemi inşa/ihraç edecek Türk firmalarının gemi inşa aşamasındaki finansman ihtiyaçlarının karşılanması, rekabet güçlerinin desteklenmesi, yurtdışındaki müşterileri ve kredi kuruluşları nezdindeki kredibilitelerinin arttırılması hedeflenmektedir.

Kredi: Program kapsamında kullanılacak krediler ile alıcı firma ile imzalanmış belli bir kontrat kapsamında, gemi inşa/ihraç edecek Türk firmalarının gemi inşa aşamasındaki harcamaları proje bazında finanse edilir.

Teminat Mektubu: Program kapsamında düzenlenecek teminat mektupları ile;

Geminin finansmanı amacıyla inşa süresince alıcı firma, alıcının bankası/finansman kurumu tarafından yapılacak avans niteliğindeki ödemeler ve bunlara ilişkin doğabilecek faizler,

Proje konusu gemide kullanılacak makine ve ekipmanların vadeli ithalatı ile vadeli yurtiçi tedarik işlemlerine ilişkin ödeme yükümlülükleri,

Türk Eximbank tarafından belirlenen limit çerçevesinde garanti kapsamına alınır.

Yararlanabilecek Firmalar: Teminat mektubuna konu olan gemi projesi Türk Eximbank'ca uygun bulunan ve Türkiye'de yerleşik, gemi inşa ve/veya ihracında deneyim sahibi olan firmalar yararlanır.

Gösterilebilecek Teminatlar:

- Süresiz veya proje süresi ile uyumlu kesin banka teminat mektubu ya da
- Devlet İç/Dış Borçlanma Senedi,
- Teminat mektubuna konu inşa edilen geminin, omurga tescilini takiben 1.derece ve 1.sıradan Türk Eximbank'a ipotek edilmesi.

İhracat Taahhüdünün Kapatılması: İhracat taahhüdünün, krediye/ teminat mektubuna konu olan gemi ihracı ile kapatılması zorunludur. İhracat taahhüdünün kredinin orijinal vadesi/ teminat mektubunun orijinal vadesi içerisinde gerçekleştirilmesi esastır. Fiili ihracat tarihi olarak, GB'nin arka yüzünde kayıtlı "malların yurtdışı edildiğine ilişkin tarih" veya A hanesinde kayıtlı tarihten hangisi firma lehine ise o tarih esas alınır. Gerçekleşmenin tespitinde FOB ihracat değeri esas alınır.

Taahhüdün Yerine Getirilmemesi Halinde Uygulanacak Müeyyideler:

İhracat taahhüdünün kısmen veya tamamen yerine getirilememesi halinde;

a)Kredi faiz oranı 1,2 katına yükseltilerek bulunan cezai faiz oranı üzerinden hesaplanacak faiz tutarı ile kredi kullanıcısı firmadan daha önce tahsil edilmiş bulunan faiz tutarı arasındaki fark tahsil edilir.

b)Nakdi kredi faizi / tahsil edilen garanti komisyonları üzerinden hesaplanacak Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi, Gider Vergisi Kanunu'na göre Bankamızca ödenir ve aynen firmaya yansıtılır.

c)Taahhüdün kısmen veya tamamen gerçekleştirilmemesinden dolayı, başlangıçta istisna edilmiş olan vergi, resim, harç ve damga vergisi ile ilgili yükümlülükler, muafiyetin kalktığı kendisine bildirilen ilgili vergi dairesince 6183 sayılı Kanuna göre tahsil edilir.

d)Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu'na ilişkin yükümlülükler için ilgili Karar, Tebliğ ve Genelge hükümleri uyarınca işlem yapılır.

4.2.3. Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı



Resim 4.1: Yurt dışı müteahhitlik hizmetleri kredi ile desteklenmektedir.

Kredinin Amacı: Müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığının sağlanmasının yanı sıra, yeni pazarlara açılmalarını teminen yurt dışında üstlenilen projelerin teminat mektubu ile desteklenmesi amaçlanmaktadır.



Yurt dışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı ile Türk bankaları(*) tarafından kredibilitesi ve üstlendiği/üstleneceği projesi uygun bulunan müteahhitlik firmalarının yurtdışında katılacakları ihalelere ve/veya taahhütlerine yönelik olmak üzere Türk bankalarının Türk Eximbank'a muhatap kontrgarantileri karşılığında, Türk müteahhitlik firmaları lehine yurt dışı işveren ihale makamına ya da işveren makamın bankasına muhatap;

- Geçici teminat mektubu,
- İhalenin müteahhit firma tarafından kazanılması halinde kesin teminat mektubu,
- İşverenin müteahhit firmaya avans şeklinde yapacağı ödemelerin geri ödeme garantisi olarak avans teminat mektubu, talepleri karşılanabilecektir.

(*) Türk Eximbank tarafından değerlendirilerek kredibilitesi uygun bulunan ve işlem limiti tahsis edilen 4389 sayılı Bankalar Kanunu hükümleri çerçevesindeki bankalar.

Firma Limiti: Program kapsamında Türk bankalarının kontrgarantisi karşılığında, bir firma lehine düzenlenecek toplam garanti tutarı 25 Milyon ABD Doları'nı aşmayacaktır.

Herhangi bir firmanın belirli bir andaki riskinin tespitinde, müteahhit firmaların oluşturacakları konsorsiyumlar kapsamında üstlenecekleri proje içindeki payları dikkate alınacaktır.

Proje Limiti: Firma limitini aşmayacak şekilde işveren ihale makamı ile yapılmış sözleşmede belirtilen tutarın ya da ihale bedelinin azami % 25'ine kadar teminat mektubu verilebilecektir.

Ülke Limiti: Ülke bazında teminat mektubu tahsisi toplam program limitinin % 20'sini geçmeyecektir.

Teminat Mektubu Tutarı ve Vadesi: Düzenlenecek teminat mektubunun tutarı ve vadesi; firma, proje ve ülke limitlerinde belirtilen miktarlarla sınırlı kalacak şekilde, talep edilen mektubun türü, ihale şartnamesi ya da sözleşme metni esas alınarak işlem bazında Türk Eximbank tarafından belirlenir.

Herhangi bir proje için yukarıda belirtilen sınırlamalar içerisinde kalacak şekilde Türk Eximbank tarafından düzenlenecek teminat mektubu tutarı Türk bankaları tarafından Türk Eximbank'a muhatap düzenlenecek kontrgaranti tutarını hiçbir şekilde aşamaz.

Teminat Mektubu Komisyonu: İşveren ihale makamına ya da ihale makamının bankasına muhatap düzenlenecek teminat mektupları için Türk Eximbank tarafından yıllık %1 oranında komisyon alınacaktır. Söz konusu komisyon tutarları 3'er aylık dönemler itibariyle müteahhit adına ilgili Türk bankalarından peşin olarak tahsil edilecektir.

Müracaat Şekli: Söz konusu programdan yararlanmak isteyen firma/konsorsiyum temsilcisi firma, işveren ihale makamı, ihtiyaç duyulan teminat mektubu türü, verilecek mektup örneği, talep edilen teminat mektubunun tutarı, süresi, kime hitaben düzenleneceği, işveren ihale makamının bankası, firmasına ilişkin özet bilgi ve belgeleri içeren Niyet Mektubu Talep Formu, Türkiye Müteahhitler Birliği'nce onaylanan Proje Bilgileri Onay Formu ve kontrgaranti düzenleyecek Türk bankasının niyet mektubu ile Türk Eximbank'a Niyet Mektubu için müracaat edecektir.

4.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler

4.3.1. Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi (Karayolu/Denizyolu/Havayolu)



Resim 4.2. Uluslar arası Nakliyat Pazarlama Kredisidöviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki kredilerdendir

Uluslararası karayolu nakliyat firmalarının finansman ihtiyaçlarının karşılanarak rekabet güçlerinin artırılması ve bu yolla ülkenin döviz kaynaklarının zenginleştirilmesi amacıyla uygulanmaktadır.

Taşımacılık Hizmeti: *Tüzel* kişiliği haiz nakliyat firmaları tarafından,

- Yurt dışına ihraç malı / yükü götürülmesi,
- Yurt dışından yurtiçine ithal malı /yükü getirilmesi,
- Transit mal / yük taşımacılığı yapılması

“Taşımacılık Hizmeti” olarak belirlenmiştir.

Yararlanabilen Firmalar: Başvuruda bulunan firmaların, bir önceki takvim yılı itibariyle, navlun bedellerine ilişkin faturaları bazında en az 500.000.- ABD Doları ya da muadili döviz tutarında taşımacılık hizmetini gerçekleştirmeleri gerekmektedir.

Firma Limiti: Firma limiti, beyan edilen geçmiş takvim yılı bazında gerçekleştirilen navlun bedelinin % 20’si ile sınırlı olup, her halükarda kredi riski 2.000.000.- ABD Doları aşamaz.

Kredi Tutarı: Firma limitini aşmamak kaydıyla kredi süresi içinde gerçekleştirilecek navlun hizmetinin % 100’ü kredilendirilir.

Kredi vadesi:

- TL kredilerinde azami 360,
- Döviz kredilerinde ise azami 540 gündür.

Belgeli kredilerde kredi vadesi Vergi Resim Harç İstisnası Belgesi süresini aşamaz.

Uygulanacak Faiz Oranı: Kredilere uygulanacak faiz oranları Türk Eximbank tarafından belirlenir.

4.3.2. 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.

Kredinin Amacı: Tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin finanse edilmesi suretiyle özel hava yolu şirketleri ile seyahat acentelerimizin güçlenmesi, bu hizmetler kapsamında sağlanan turizm döviz girdilerinin artırılması yoluyla ödemeler dengesine katkıda bulunulması amaçlanmaktadır.

Yararlanabilen Firmalar: Bir önceki takvim yılı itibariyle, bankalarca düzenlenmiş döviz alım belgesi bazında yurda en az 500.000,-ABD Doları ya da muadili tutarda döviz getirdiğini tevsik eden firmalardan Türk Eximbank tarafından uygun görülen firmalar krediden yararlanabilir.

Şirket Limiti: Kredi riski 2.000.000,-ABD Doları'nı aşamaz. Ancak T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nca tespit edilecek tur operatörü niteliğine haiz A Grubu belgeli seyahat acenteleri ile özel havayolu şirketleri 4.000.000,-ABD Doları kadar kredi alabilirler.

Turizm Hizmeti

- Tüzel kişiliği haiz seyahat acenteleri tarafından yurt dışından getirilen turistlere yurt içi ve yurt dışında verilen her türlü acentelik faaliyetlerine ilişkin hizmetler,
- Tüzel kişiliği haiz özel havayolu şirketleri tarafından yurt dışından taşınan yolculara verilen her türlü ulaşım faaliyetine ilişkin hizmetler.

Kredinin Vadesi: Kredi vadesi, kredinin Döviz ya da TL kullanılmasına bağlı olarak farklılık arz eder. Döviz kredileri azami 540 gün vadeli kullandırılır.

Uygulanacak Faiz Oranı: Kredilere uygulanacak faiz oranları Türk Eximbank tarafından belirlenir.

4.4. İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler

Türk Eximbank, ihracatçılarımıza sunduğu finansman imkânlarını artırma gayreti içerisinde. Bu çerçevede, İslam Kalkınma Bankası (İKB) ile işbirliği içerisinde sevk sonrası ihracat finansmanı ve ithalat finansmanı programlarına Türkiye Milli Acentesi konumunda aracılık yapmaktadır. Söz konusu programlar, İslam ülkeleri arasındaki ticaret hacmini geliştirmek üzere yürürlüğe konulmuş olup, alıcı kredisi niteliğindedir.

4.4.1. 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. Söz konusu 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 mümkün hale getirilmiştir. Anılan finansman programının ihracatçılarımızın kredili satış olanakları ile mevcut ve yeni pazarlarda rekabet imkânlarını arttırabileceği düşünülmektedir.

İhracat Finansmanı Programı-Aracılık İşlemleri

Türk Eximbankın aracılık etmekte olduğu işlemlerde İslam Konferansı Teşkilatı üyesi ülkelere mukim ithalatçıların riski İKB tarafından üstlenilmekte olup, kredi onay yetkisi İKB'na aittir. Programdan yararlanmak isteyen Türk ihracatçıların Bankamıza başvuruda bulunmaları gerekmekte olup, Bankamızca yapılan inceleme sonucunda olumlu bulunan başvurular, İKB'na gönderilmektedir. Mal bedeli, akreditif tahtında gerçekleştirilen sevkiyatı müteakip İKB tarafından ihracatçıya ödenmektedir.

Yararlanabilen Firmalar: En az %30 oranında İKT üyesi ülkelerden sağlanan girdi içeren malların ihracatını gerçekleştiren ihracatçılar krediden yararlandırılır.

Kredinin Vadesi: Tarım ürünleri için 6 ay, tüketim malları için 24 ay, hammadde ve ara malları için 36 ay, yatırım malları için 60 aydır.

Kredi Nasıl Kullanılır: Krediden yararlanmak isteyen ihracatçı, öncelikle ithalatçı ile anlaşma yapar. İthalatçıya işlemin bu programdan finanse edilebileceğini satış şartları ile birlikte teklif eder ve ithalatçının bu teklifi kabul ettiğini sözleşme ya da niyet mektubu ile belgeler. İhracatçı aynı zamanda, Türk Eximbank'tan temin edeceği başvuru formu ve eklerini hazırlayarak, doğrudan Türk Eximbank'a başvurur.

İhracat Finansmanı Programı-Limit Kapsamındaki İşlemler

Türk Eximbank anılan program kapsamında yürütmekte olduğu aracılık faaliyetlerinin yanısıra, İKB'ndan temin etmiş olduğu limit çerçevesinde; ithalatçı riskini doğrudan üstlenmek suretiyle de İslam Konferansı Teşkilatı (İKT) üyesi ülkelere gerçekleştirilecek ihracatların yanısıra İslam ülkesi olmayan diğer ülkelere yönelik ihracata da finansman desteği sağlamaktadır. Söz konusu program kapsamında, ihracat bedelinin ödenmesine ilişkin fon ihtiyacı İKB tarafından sağlanmaktadır.

Şartları aracılık işlemlerinin şartlarıyla aynıdır.

4.4.2. 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 amacıyla Bankamıza İKB tarafından 9.049.866,- EURO tutarında bir limit tahsis edilmiştir. 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 sağlanması söz konusudur.

Yararlanabilen Firmalar: İmalatçı/ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfını haiz firmalar, ithal edilecek malların, ihracata yönelik malların üretiminde kullanılması şartı ile Türk Eximbank'a ihracat taahhüdünde bulunarak krediden yararlanabilmektedirler.

Firma Limiti: Kredi kapsamında finanse edilecek her bir işlem için alt ve üst limitler sırasıyla: 100,000 Euro ile 2.000.000 Euro arasındadır.

Vade: ithalatı finanse edilecek mallar ve tanınacak kredi vadeleri işlem bazında Türk Eximbank tarafından belirlenmekte olup, vade 9 ay ila 30 ay arasında değişmektedir.

4.5. Ülke Kredi/Garanti Programı

Türk Eximbank, Türkiye'nin dış politikası ve ekonomik hedefleri çerçevesinde önem arz eden ülkelerle kalıcı ve uzun süreli ilişkilerin tesis edilebilmesine hizmet etmek amacıyla, bu ülkelere Türk firmaları tarafından gerçekleştirilecek mal ve hizmet ihracatına Ülke Kredi/Garanti Programı çerçevesinde finansman desteği sağlamaktadır.

Türk Eximbank, bu program aracılığıyla yurt dışında iş alan firmalarımızı riskten arındırarak, onlara gelişen piyasalarda rekabet etme ve yeni pazarlara açılma olanağı sağlamakta, ayrıca Türkiye'nin ihraç ürünlerinin çeşitlendirilmesine de katkıda bulunmaktadır. Ülke Kredi/Garanti Programına ilişkin finansman desteğinin çerçevesi, Türk Eximbank'ın Yıllık Programları dâhilinde belirlenmektedir.

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

Projenin kredi açılacak ülkenin önceliklerine ve iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine yönelik olması tercih nedenidir. Projenin Türkiye katkısının yüksek olması, ihraç mallarının çeşitlendirilmesine ve katma değeri yüksek ürünlerin ihracına katkı sağlaması beklenmektedir. Projenin teknoloji aktarımına ve yüksek oranda döviz cinsinden net fon yaratma yeteneğine sahip olması tercih edilmektedir.

Yararlanabilen Firmalar: Türk Eximbank'ın kredi/garanti limiti uygun olan ülkelerde, borçlu ülke tarafından tayin edilen muhatap bankalar veya resmi kurum/kuruluşlar programdan yararlanabilir.

Vade: Toplam vade, ödemesiz dönem de dâhil olmak üzere 8 yılı aşmamaktadır.

Faiz Oranı: Uygulanacak faiz oranları Türk Eximbank tarafından belirlenir.

4.6. İhracat Kredi Sigortası

1989 yılında bankamız bünyesinde uygulanmaya başlanan ihracat kredi sigortası programları ile ihracatçı firmaların ihraç ettiği mal bedellerinin, ticari ve politik risklere karşı belirli oranlarda teminat altına alınmasıdır. Sigortalı firmaların gerek Türk Eximbank nezdinde doğmuş veya doğacak alacak haklarını ticari bankalara temlik etmek suretiyle, gerekse kambiyo senedine bağlı vadeli alacaklarını ister Türk Eximbank'da, isterse Türk Eximbank onayı ile ticari bankalarda iskonto ettirmek suretiyle hem sevk öncesi, hem de sevk sonrası dönem için düzenli finansman imkânına erişmeleri amaçlanmaktadır.

UYGULAMA FAALİYETİ

İşlem Basamakları	Öneriler
➤ Eximbank Kredilerinden yararlanma şartlarını belirleyiniz.	➤ Türk Eximbank'ın İnternet sitesini ziyaret ederek sundukları kredi imkânlarından hangi firmaların, hangi şartları gerçekleştirdikleri takdirde kredi imkânlarından yararlanabileceklerini öğreniniz.
➤ Eximbank Kredi tutarlarını ve vadelerini sıralayınız.	➤ Eximbank kredisinden yararlanmış bir ihracat firmasına giderek kredi tutarını ve vadesini hangi şartlara göre ayarladığını öğreniniz.
➤ Eximbankın ne tür kredi imkânları olduğunu ayırt ediniz.	➤ Türk Eximbank'ın İnternet sitesini ziyaret ederek hangi tür kredi imkânları sunduklarını, bu kredilerin özelliklerini inceleyiniz.
➤ Uygun şartları taşıyan kredi imkânlarından nasıl yararlanılacağını belirleyiniz.	➤ Türk Eximbank'ın İnternet sitesini ziyaret ederek sundukları kredi imkânlarının ne olduğunu ve bu kredilerden yararlanmak için hangi şartların yerine getirilmesi gerektiğini öğreniniz.

ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME

OBJEKTİF TESTLER (ÖLÇME SORULARI)

Aşağıdaki soruların cevaplarını **doğru ve yanlış** olarak değerlendiriniz.

Değerlendirme Ölçütleri	Doğru	Yanlış
1. Türk Eximbank ihracatçı ve ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalara, özellikle ihracata hazırlık döneminde finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla, kısa vadeli ihracat kredileri tahsis etmektedir.		
2. Sevk Öncesi İhracat Kredileri ihracı yapılan her türlü mal için kullanılabilir.		
3. Bir firma 6 milyon TL' ye kadar sevk öncesi ihracat kredisi kullanabilir.		
4. İhracatçıların Eximbanktan direkt olarak kredi kullanmalarına imkân sağlayan kredi türü ihracata hazırlık kredisidir.		
5. DTŞ Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisinin vadesi 360 gündür.		
6. KOBİ'ler Türk Eximbankın sunduğu kredilerden yararlanamazlar.		
7. Türk Eximbank, ihracatçıları ve yurtdışında yatırım yapan müteşebbisleri özellikli kredi programları ile de desteklemektedir.		
8. Gemi inşa/ihraç edecek Türk firmalarının gemi inşa aşamasındaki finansman ihtiyaçlarının karşılanması, rekabet güçlerinin desteklenmesi, yurtdışındaki müşterileri ve kreditor kuruluşlar nezdindeki kredibilitelerinin artırılması için Türk Eximbank tarafından özellikli krediler kullanılmaktadır.		
9. Uluslararası nakliyat firmalarının finansman ihtiyaçlarının karşılanarak rekabet güçlerinin artırılması ve bu yolla ülkenin döviz kaynaklarının zenginleştirilmesi amacıyla Türk Eximbank tarafından Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı uygulanmaktadır.		
10. Tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin finanse edilmesi suretiyle özel havayolu şirketleri ile seyahat acentelerimizin güçlenmesi amacıyla turizm pazarlama kredisi kullanılmaktadır.		

DEĞERLENDİRME

- Sorulara verdiğiniz yanıtları modül sonundaki cevap anahtarıyla karşılaştırınız.
-
- Bu faaliyet kapsamında hangi bilgileri kazandığınızı belirleyiniz.
- Yanlış cevaplandığınız sorularla ilgili konuları tekrar inceleyip öğrenmeye çalışınız.

CEVAP ANAHTARLARI

ÖĞRENME FAALİYETİ 1 CEVAP ANAHTARI

1-	Y
2-	D
3-	D
4-	D
5-	Y
6-	Y
7-	Y
8-	D
9-	Y
10-	D

ÖĞRENME FAALİYETİ 2 CEVAP ANAHTARI

1-	D
2-	Y
3-	D
4-	D
5-	Y
6-	D
7-	D
8-	Y
9-	Y
10-	D

ÖĞRENME FAALİYETİ 3 CEVAP ANAHTARI

1-	D
2-	D
3-	Y
4-	D
5-	D
6-	Y
7-	D
8-	D
9-	Y
10-	D

ÖĞRENME FAALİYETİ 4 CEVAP ANAHTARI

1-	D
2-	Y
3-	D
4-	Y
5-	D
6-	Y
7-	D
8-	Y
9-	Y
10-	D

KAYNAKÇA

- AKÇA H.Ali, “İhracatın Finansmanında Factoring Ve Türkiye Uygulaması” Hazine Ve Dış Ticaret Dergisi, Kasım, 1991.
- DPT, **Devlet Yardımlarını Değerlendirme Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Ankara, Mayıs, 2004.
- ERDEMOL Haluk, **Factoring ve Forfaiting**, Akbank Yayınları, İstanbul 2002
- KOCAMAN Ç.Berna, “Geçmişten günümüze factoring”, Banka Ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, Sayı: 28, Mart, 2001.
- Türk Eximbank, **Kredi-Sigorta-Garanti- Programları Katalogu**, Ağustos 2006
- Uzman Gözüyle Bankacılık Dergisi, Haziran, 2003 .
- YÖRÜK Nevin, **Finansal Kiralama ve Türkiye’deki Gelişimi**, TSE Standart Dergisi, Mayıs, 2003 .
- www.Eximbank.gov.tr