

T.C.

HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ

LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK ANABİLİM DALI

ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

**HATAY İLİ'NDE FAALİYET GÖSTEREN DIŞ TİCARET FİRMALARININ DIŞ
TİCARETTE KULLANDIKLARI FİNANSMAN YÖNTEMLERİNİN
BELİRLENMESİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

HAZIRLAYAN

MAHİR DENİZ CANBOLANT

GAZİANTEP - 2021

T.C.
HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

HATAY İLİ'NDE FAALİYET GÖSTEREN DIŞ TİCARET FİRMALARININ DIŞ
TİCARETTE KULLANDIKLARI FİNANSMAN YÖNTEMLERİNİN
BELİRLENMESİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

HAZIRLAYAN
MAHİR DENİZ CANBOLANT

DANIŞMAN
Dr. Öğretim Üyesi İbrahim Metin AYCİL

GAZİANTEP - 2021

KABUL VE ONAY

Mahir Deniz CANBOLANT tarafından hazırlanan “**Hatay ili’nde faaliyet gösteren dış ticaret firmalarının dış ticarete kullandıkları finansman yöntemlerinin belirlenmesi.**” başlıklı bu çalışma 09.12.2021 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucu başarılı bulunarak jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

.....

(Başkan)

.....

(Üye)

.....

(Üye)

Onay

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım./...../.....

Prof. Dr. İbrahim Halil GÜZELBEY

Müdür Vekili

TEZ ETİK VE BİLDİRİM SAYFASI

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “**Hatay ili’nde faaliyet gösteren dış ticaret firmalarının dış ticarete kullandıkları finansman yöntemlerinin belirlenmesi**” başlıklı çalışmanın tarafımda, bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu ve bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve onurumla doğrularım.

09.12.2021

MAHİR DENİZ CANBOLANT

ÖNSÖZ

“Hatay ilinde faaliyet gösteren dış ticaret firmalarının dış ticarete kullandıkları finansman yöntemlerinin belirlenmesi” konulu yüksek lisans tezimin bütün süreçlerinde her zaman yanımda olan, bana büyük özgüven veren ve sunduğu bütün olanaklardan dolayı çok değerli tez danışman hocam sayın Dr. Öğretim Üyesi İbrahim Metin AYCİL’e sonsuz teşekkürlerimi ve şükranlarımı sunarım. Bu çalışmanın uygulanmasında ve yürütülmesinde eşsiz katkılarından dolayı Antakya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sayın Hikmet ÇİNÇİN ile oda çalışanlarına ve Akdeniz İhracatçılar Birliği Başkanı Nejdât SİN ile birlik çalışanlarına şükranlarımı sunarım. Tez çalışmamın her alanında bana desteklerini esirgemeyen Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi Reyhanlı Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Müdürü Sayın Doç. Dr. Mehmet DURUEL çok teşekkür ederim. Ayrıca tezimle ilgili teorik çerçevenin belirlenmesinde, literatür, anket çalışması ve kaynak konusunda her türlü desteğini veren kıymetli Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi Reyhanlı Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulunda kadrosu bulunan Öğr. Gör. Dr. Yusuf IŞIK, Dr. Öğretim Üyesi İsmail BAYSUĞ, Öğr. Gör. Mustafa GÖKTÜRK, Öğr. Gör. Dr. Halil ÇAKIR ve Öğr. Gör. Dr. Mehmet Yusuf ÇELİK hoca arkadaşlarıma çok teşekkür ederim. Yine aynı okulda çalışan bütün mesai arkadaşı hocalarıma anket çalışmalarına katılımlarından ve her türlü desteklerinden dolayı çok teşekkür ederim. Bu çalışmamda büyük bir özveri ile benim ve çocuklarımızın bütün yükünü tek başına taşıyan sevgili eşim Melis Heval CANBOLANT’a, bu zaman dilimi içinde babalık vazifemden yaptığım kesintilerden hiçbir şikâyeti olmayan çocuklarım Servet Can, Berin ve Ganim’e, Annem Türkan CANBOLANT, Babam Ganim CANBOLANT, Amcam Rasim CANBOLANT ve diğer bütün CANBOLANT ailesine ve fedakâr kaynanam Melihe CAN’a sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Gaziantep, 2021

Mahir Deniz CANBOLANT

ÖZET

Bu çalışma, Hatay ilinde dış ticaret alanında faaliyet gösteren firmaların, dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi tespiti amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu çalışma literatür taraması ve Hatay ilinde dış ticaret faaliyetleri gerçekleştiren firmalarla anket yöntemi kullanılarak elde edilen verilerin istatistiki olarak yorumlanmasıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın evreni Hatay ilinde kayıtlı ve tescilli olarak aynı ilde dış ticaret faaliyetleri gösteren firmalarıdır. Araştırmaya Hatay ilinde kayıt ver tescilli olarak değişik sektörlerde dış ticaret faaliyetleri gerçekleştiren 297 firma katılmıştır. Anketler, çoktan seçmeli ve likert ölçeği kullanılarak iki bölümden ve toplam 86 sorudan oluşmuştur. Araştırma sonucunda işletmelerin dış ticaret finansmanında %79,8 oranı ile peşin ödemeler, %74,1 oranı ile öz kaynaklar, %74,1 oranı ile banka avansları, %71 oranı ile akreditifli ödeme, %65 oran ile devlet teşvikleri, %63 oranı ile alıcı kredileri, %60,3 oranı ile Türk Eximbank kredileri en çok kullandıkları buna karşılık kliring yöntemini hiç kullanmadıkları tespit edilmiştir. Dış ticaret finansman yöntemlerinin kullanımına ilişkin algı düzeyini belirleyen en önemli faktör çalışan ve yöneticilerin eğitim düzeyidir.

Anahtar kelimeler: Finansman, Dış Ticaret, Dış Ticaret Finansmanı.

ABSTRACT

This study was carried out to determine the level of perception of companies operating in the field of foreign trade in Hatay province regarding foreign trade financing methods. This study was carried out by reviewing the literature and statistically interpreting the data obtained by using the survey method with the companies that carry out foreign trade activities in Hatay. The universe of the research is the companies registered and registered in the province of Hatay, which carry out foreign trade activities in the same province. 297 companies that carry out foreign trade activities in different sectors in Hatay province participated in the research. The questionnaires consisted of five parts and a total of 86 questions using multiple choice and likert scales. As a result of the research, in the foreign trade financing of the enterprises, cash payments with a rate of 79.8%, equitie/company own resources with a rate of 74.1%, bank credits with a rate of 74.1%, a letter of credit payment with a rate of 71%, government incentives with a rate of 65% and a 63% rate and buyer loans, and Turk Eximbank loans with a rate of 60.3%, on the other hand, they did not use the clearing method at all. The most important factor determining the level of perception regarding the use of foreign trade financing methods is the education level of employees and managers.

Keywords: Finance, Foreign Trade, Foreign Trade Finance.

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

ÖNSÖZ.....	i
ÖZET.....	ii
ABSTRACT	iii
İÇİNDEKİLER.....	iv
TABLolar LİSTESİ.....	viii
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	ix
KISALTMALAR LİSTESİ	xi
BİRİNCİ BÖLÜM.....	1
GİRİŞ.....	1
1.1. Problemin Durumu	1
1.2. Araştırmanın Amacı	2
1.3. Çalışma Kapsamı.....	2
1.4. Araştırmanın Önemi	2
1.5. Araştırmanın Sınırlılıkları.....	2
1.6. Araştırmanın Varsayımları	3
1.7. Çalışmanın Yapısı.....	4
İKİNCİ BÖLÜM	5
TEMEL TANIMLAR VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE	5
2.1. Dış Ticaretin Tanımı.....	5
2.2. Dış Ticaret Finansmanı Tanımı	5
2.3. İhracat Tanımı.....	5
2.4. İthalat Tanımı	6
2.5. İhracatçı Tanımı.....	6
2.6. İthalatçı Tanımı.....	6
2.7. İşletmelerin Dış Ticaret Yapma Nedenleri	6
2.8. Dış Ticarete Finansman Riskleri	7
2.8.1. Kredi Riski	7

2.8.2. Ülke Riski	9
2.8.3. Döviz / Kur Riski	10
2.9. Dış Ticaret Finansman Sorunları	12
2.10. Dış Ticaret Finansman Yöntemleri.....	13
2.10.1. Öz Kaynaklar	15
2.10.2. Peşin Ödeme	15
2.10.3. Vesaik Mukabili Ödeme (Cash Against Documents – CAD).....	16
2.10.4. Mal Mukabili Ödeme (Cash Against Good)	18
2.10.5. Avâl Ve Kabul Kredili Ödeme	19
2.10.6. Akreditifli Ödeme (Letter of Credit – L/C)	20
2.10.6.1. Akreditif Türleri	23
2.10.6.1.1. Görüldüğünde Ödemeli Akreditif (At Sight Payment L/C)	23
2.10.6.1.2. Vadeli Akreditif (Deffered Payment L/C)	23
2.10.6.1.3. Kabul Kredili Akreditif (Acceptance L/C)	23
2.10.6.1.4. Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause L/C)	24
2.10.6.1.5. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C)	24
2.10.6.1.6. Devredilebilir Akreditif (Transferable Letter Of Credit)	24
2.10.6.1.7. Karşılıklı Akreditif (Back to Back Letter Of Credit).....	25
2.10.6.1.8. Rotatif (Yenilenebilen) Akreditif (Revoling Letter Of Credit)	25
2.10.6.1.9. Dönülebilir (Kabilirücu) Akreditif (Revocable Letter Of Credit)	25
2.10.6.1.10. Dönülemez (Gayrikabilirücu) Akreditif (Irrevocable Letter Of Credit)	25
2.10.6.1.11. Teyitli Akreditif (Confirmed Letter of Credit)	25
2.10.6.1.12. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed Credit).....	26
2.10.6.1.13. Garanti Akreditifi (Standby L/C)	26
2.10.7. Banka Avansları (Krediler).....	27
2.10.8. Prefinansman Kredileri	28
2.10.9. İştira veya Iskonto Kredileri	28
2.10.10. TCMB Reeskont Kredisi.....	29
2.10.11. Alıcı Kredileri	29
2.10.12. Satıcı Kredileri	31
2.10.13. Finansman Bonosu.....	31
2.10.14. BPO (Banka Ödeme Yükümlülüğü / Bank Payment Obligation)	31
2.10.15. Barter Sistemi.....	32
2.10.16. Karşılıklı Ticaret (Counter- Trade)	32
2.10.16.1. Karşılıklı Ticaret Türleri	33
2.10.16.1.1. Takas.....	33
2.10.16.1.2. Kliring.....	33
2.10.17. Leasing	34
2.10.18. Faktoring	37
2.10.19. Forfaiting.....	39
2.10.20. Franchising.....	40
2.10.21. Türk Eximbank Kredileri	43

2.10.21.1. Eximbank Kredi Türleri	44
2.10.21.1.1. Kısa Vadeli Eximbank Kredileri	44
2.10.21.1.1.1. Reeskont Kredisi	45
2.10.21.1.1.2. KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi	45
2.10.21.1.1.3. İhracata Hazırlık Kredisi	45
2.10.21.1.1.4. Sevk Sonrası Reeskont Kredisi	45
2.10.21.1.1.5. Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi	46
2.10.21.1.1.6. Sevk Öncesi İhracat Kredisi	46
2.10.21.1.1.7. Sigortalı Alacağın Teminata Dayalı Kredi Programı	46
2.10.21.1.2. Orta ve Uzun Vadeli Eximbank Kredileri	47
2.10.21.1.2.1. İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi	47
2.10.21.1.2.2. İhracata Yönelik Yatırım Kredisi	48
2.10.21.1.2.3. Özellikli İhracat Kredisi	48
2.10.21.1.2.4. Yurt Teminat Mektubu Programı	48
2.10.21.1.2.5. Marka Kredisi	48
2.10.21.1.2.6. İhracat Alacakları İskonto Programı	49
2.10.21.1.2.7. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı	49
2.10.21.1.2.8. Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi	49
2.10.21.1.2.9. Finansal Kiralama Şirketlerine Yönelik Kredi Programı	50
2.10.21.1.2.10. Katılım Finans Yatırım Kredisi	50
2.10.21.1.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler	50
2.10.21.1.3.1. Turizm Kredisi	50
2.10.21.1.3.2. Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi	50
2.10.21.1.3.3. Döviz Kazandırıcı Hizmet Kredisi	51
2.10.21.1.3.4. Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi	51
2.10.21.1.3.5. Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi	51
2.10.21.1.3.6. Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı	52
2.10.22. Devlet Teşvikleri	52
2.11. Türkiye Dış Ticareti ve Hatay'ın Türkiye Dış Ticareti İçindeki Yeri	53
2.11.1. Türkiye Dış Ticaretinin GSYH'deki Yeri	54
2.11.2. Türkiye Dış Ticaretinin Dünya Dış Ticaretindeki Yeri	58
2.11.3. Hatay Dış Ticaretinin Türkiye Dış Ticaretindeki Yeri	60
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	63
ARAŞTIRMA YÖNTEMİ	63
3.1. Araştırma Modeli	63
3.2. Evren ve Örneklem	63
3.3. Veri Toplama Araçları	64
3.3.1. Ölçek	64
3.3.2. Geçerlilik Çalışması	64
3.3.3. Güvenirlilik Çalışması	66

3.4. Verilerin Analizi	67
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM	68
BULGULAR VE YORUM	68
4.1. Katılımcılara Ait Özelliklerin İncelenmesi.....	68
4.2. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Dış Ticaret Finansmanında Finansman Yöntemlerini Kullanma Sıklıklarının İncelenmesi	70
4.3. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Dış Ticaret Finansmanında Akreditifli Ödeme Yöntemi Türlerinin Kullanma Sıklıklarının İncelenmesi	71
4.4. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Dış Ticaret Finansmanında Eximbank Kredi Yöntemlerini Kullanma Sıklıklarının İncelenmesi	72
4.5. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeylerinin İncelenmesi	73
4.6. Katılımcıların Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeylerinin Çeşitli Değişkenlere Göre İncelenmesi.....	73
4.7. Katılımcıların Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeylerinin Akreditifli Ödeme Yöntemlerinin Kullanılma Sıklığına Göre İncelenmesi.....	76
4.8. Katılımcıların Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeylerinin Eximbank Kredi Yöntemlerinin Kullanılma Sıklığına Göre İncelenmesi.....	78
BEŞİNCİ BÖLÜM	82
SONUÇ VE ÖNERİLER	82
KAYNAKÇA	84
EKLER.....	95
EK 1: ANKET	95

TABLÖLER LİSTESİ

Sayfa No

Tablo 1: USD/TL kuru (2007 – 2020).....	11
Tablo 2: 2012- 2018 yılları İSO 500 Finansman Gideri/Faaliyet Kârı tablosu (Milyon TL) .	12
Tablo 3: 2019 – 2020 Yılları Ödeme Şekillerine Göre Dış Ticaret	26
Tablo 4: 2008– 2018 Yılları Arası Dünya Leasing Verileri (Milyar ABD Doları)	36
Tablo 5: Eximbank Kredi Kullandırımı Rakamları (Milyar ABD Doları).....	44
Tablo 6: 2019- 2020 Yılı Eximbank Kısa Vadeli Kredileri (Milyon ABD Doları)	44
Tablo 7: 2019- 2020 Yılı Eximbank Kısa, Orta ve Uzun Vadeli Kredileri.....	47
Tablo 8: Türkiye GSYH Değişim (Sabit ve Cari fiyatlarla –ABD Doları).....	54
Tablo 9: Talep Yapısı: Mal ve Hizmet ihracatının GSYH' ye Oranı (%)	55
Tablo 10: Talep Yapısı: Mal ve Hizmet İthalatının GSYH' ye Oranı (%)	56
Tablo 11: 2013-2020 Dönemi Yıllara Göre Dış Ticaret (Bin ABD Doları)	57
Tablo 12: Dünya İhracatı 2015-2019 (Milyar Dolar).....	58
Tablo 13: Dünya İthalatı 2015-2019 (Milyar Dolar).....	59
Tablo 14: Türkiye ve Hatay İlinde Kişi Başına Düşen GSYH (ABD Doları)	60
Tablo 15: Ekonomik Faaliyetlere (ISIC, Rev.4) Göre İhracat (1000 ABD Doları) : Hatay İli Genel Toplam.....	61
Tablo 16: Ekonomik Faaliyetlere (ISIC, Rev.4) Göre İthalat (1000 ABD Doları) : Hatay İli Genel Toplamı.....	62
Tablo 17: Normallik Varsayımının İncelenmesi	64
Tablo 18: Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeyi Ölçeği Faktör Analizi Sonuçları.....	66
Tablo 19: Güvenilirlik Analizi Sonuçları	67
Tablo 20: Katılımcılara Ait Özellikler	68
Tablo 21: İşletmelerin Dış Ticaret Finansmanında Finansman Yöntemlerini Kullanma Sıklıkları.....	70
Tablo 22: İşletmelerin Dış Ticaret Finansmanında Akreditifli Ödeme Yöntemi Türlerini Kullanma Sıklıkları	71
Tablo 23: İşletmelerin Dış Ticaret Finansmanında Eximbank Kredi Yöntemlerini Kullanma Sıklıkları	72
Tablo 24: İşletmelerin Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeyleri.....	73
Tablo 25: Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeylerinin Katılımcılara Ait Özelliklere Göre İncelenmesi.....	73
Tablo 26: İşletmelerin Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeylerinin Akreditifli Ödeme Yöntemlerinin Kullanılma Sıklığına Göre İncelenmesi	77
Tablo 27: İşletmelerin Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeylerinin Eximbank Kredi Yöntemlerinin Kullanılma Sıklığına Göre İncelenmesi	78

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa No

Şekil 1: Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi.....	17
Şekil 2: Mal Mukabili Ödeme Yöntemi	19
Şekil 3: Akreditifli Ödeme Şekli	22



GRAFİKLER LİSTESİ

Sayfa No

Grafik 1: Nisan 2020 yılı Özel Sektörün Yurt dışı Kredi Borcu (Milyar Dolar).....	8
Grafik 2: 2015-2020 Dönemi Türkiye CDS Prim Değerleri (ABD Doları)	10
Grafik 3: 2008- 2018 Yılları İSO 500 Borç/Öz Kaynak Tablosu	13
Grafik 4: 2005-2020 Yılları Arası Eximbank Alıcı Kredileri Kullanım Tutarları (Milyon ABD Dolar)	30
Grafik 5: Yamaç Eğrisi Grafiği (Scree Plot) Sonuçları	65



KISALTMALAR LİSTESİ

ABD	:	Amerika Birleşik Devletleri
BDDK	:	Bankacılık Düzenleme Ve Denetleme Kurumu
CDS	:	Credit Default Swap (Kredi Temerrüt Takası)
CIF	:	Cost, Insurance and Freight (Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun)
CMR	:	Convention Relative Au Contrat De Transport International De Marchandises Par Route (Eşyaların Karayoluyla Uluslararası taşınması içi mukavele Sözleşmesi)
CIM	:	Demiryolları ile eşya taşımaya ilişkin Uluslararası Sözleşme
CIV	:	Demiryolları ile yolcu ve bagaj taşımaya ilişkin Sözleşmenin
DFİF	:	Destek Fiyat İstikrar Fonu
DTSS	:	Dış Ticaret Sermaye Şirketi
DFİF	:	Destekleme Ve Fiyat İstikrar Fonu
EUR/EURO	:	Avrupa Birliği Para Birimi
EFT	:	Elektronik Fon Transferi
GBP	:	İngiliz Sterlini
GSYİH	:	GayriSafi Yurt İçi Hasıla
GSYH	:	Gayrisafi Yurt İçi Hasıla
GSMH	:	Gayrisafi Milli Hasıla
ICC	:	International chamber of Commerce (Uluslararası Ticaret Odası)
İSO	:	İstanbul Sanayi Odası
JPY	:	Japon Yeni
KOBİ	:	Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletme
KKTC	:	Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti
MTO (ICC)	:	Milletlerarası Ticaret Odası
USD	:	ABD Doları
SDŞ	:	Sektörel Dış Ticaret Şirketleri

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ

Bu çalışmanın temel amacı “Hatay ilinde dış ticaret yapan firmaların kullandıkları finansman yöntemleri” konusunu açıklamaktır. Bu çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde problemin durumu, araştırmanın amacı, çalışmanın kapsamı, araştırmanın önemi, araştırmanın sınırlılıkları, araştırmanın varsayımları, çalışmanın yapısı anlatılmıştır. İkinci bölümde kavramsal açıdan temel tanımlar yapılarak kullanılan finansman yöntemlerinin tanımı ve işleyişi verilmiştir. Ayrıca Hatay ilinde dış ticaretin görünümü tanımlayıcı istatistikler ile verilmiştir. Üçüncü bölümde; araştırmanın yöntemi, modeli, evren ve örneklem, veri toplama araçları, güvenilirlik ve geçerlilik çalışması ile veri analizi konuları anlatılmıştır. Dördüncü bölüm; yapılan araştırmadan elde edilen bulgular ortaya konularak belirlenen istatistiki yöntemlere göre yorumlanmıştır. Beşinci bölümde araştırmanın bulguları ve verilerin analizi kapsamında sonuç yazılarak öneriler verilmiştir.

Ülkelerin ekonomik büyümeyi gerçekleştirmesinde dış ticaret önemli bir faktördür. Alıcı/İthalatçı ve Satıcıların/İhracatçıların dış ticaretin gerçekleştirilmesinde kullandıkları dış ticaret finansman yöntem/yöntemleri kritik bir öneme sahiptir.

Dış ticaret sebebiyle küresel ekonomide yoğun rekabetçi bir ortamda faaliyet gösteren finansal açıdan küçük ve orta ölçekli yapıya sahip işletmelerimizin rekabetçi avantaj kazanabilmeleri için dış ticaret finansman yöntemleri ile ilgili algı düzeylerinin yüksek olması gerekmektedir.

Bu araştırma Hatay ilinde faaliyet gösteren dış ticaret firmalarının kullandıkları dış ticaret finansman yöntemlerinin tespitini, kullanım sıklığını ölçmek ve dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeylerinin incelenmesi için yapılmıştır.

1.1. Problemin Durumu

Hatay ilinde dış ticaret alanında faaliyet gösteren firmaların dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeylerini belirlemek bu çalışmanın temel problemidir. Dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeylerinin işletme ve çalışanların özelliklerine göre farklılaşmaları, dış ticaretin finansmanında akreditifli ödeme yöntemi türlerini kullanma sıklıklarına göre farklılaşmaları ve dış ticaret finansmanında Eximbank kredi yöntemi türlerini kullanma sıklıklarına göre farklılaşmaları alt problemleri oluşturmaktadır.

1.2. Araştırmanın Amacı

Ülke ekonomisinin gelişimi açısından dış ticaret önemli bir unsurdur. Dış ticaret özellikle ihracatın artırılması, ekonomik büyümeye ve kalkınmaya katkı sağlamaktadır. Dış ticaret işlemlerinin yapılabilmesi için dış ticaret işlemlerini gerçekleştirecek firmaların finansman kapasiteleri, finansman kabiliyetleri ve kullandıkları dış ticaret finansman teknikleri kritik bir öneme sahiptir. Bu çalışmanın temel amacı Hatay ilinde dış ticaret alanında faaliyet gösteren dış ticaret firmalarının dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyleri ve kullanım sıklıklarının tespiti, kullanım sıklığını ve dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeylerinin belirlemek bu çalışmanın alt amaçlarını oluşturmaktadır.

1.3. Çalışma Kapsamı

Bu araştırmanın kapsamı, çalışmanın amacına ulaşabilmek için literatür taranarak kavramsal çerçevenin belirlenmesi, bu kavramsal çerçeveye dayalı Hatay ilinde faaliyet gösteren firmalarının dış ticarete kullandıkları finansman yöntemlerinin tespitini, kullanım sıklığını ve dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeylerini ölçmeyi amaçlayan geçerliliği ve güvenilirliği olan bir ölçek geliştirilmesidir. Bu kapsamda elde edilen sonuçlar yorumlanarak raporlanmıştır.

1.4. Araştırmanın Önemi

Bu çalışma sonucunda Hatay ilinde faaliyet gösteren dış ticaret firmalarının dış ticaret işlemlerinde kullandıkları dış ticaret finansman tekniklerini ve bu tekniklerin kullanma sıklığı ile dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyleri tespit edilerek literatüre katkı sağlayacaktır.

1.5. Araştırmanın Sınırlılıkları

Bu çalışmada ölçeğin uygulama alanı yalnızca Hatay ilini kapsamaktadır. Bu araştırma Hatay ilinde dış ticaret alanında faaliyet gösteren firmalar ile sınırlandırılmıştır.

1.6. Araştırmanın Varsayımları

Ankete katılan katılımcılara bu çalışmada doğru sonuçların elde edilebilmesi ve bilimsel bakımdan katkı sunulabilmesinin verecekleri yanıtların samimi ve doğruluğuna bağlı olduğu ifade edilmiştir. Bu nedenlerle bütün cevapların içtenlikle ve doğru olması konusu önemle vurgulanmıştır. Bu çalışmada ankete katılan katılımcıların sorulara verdikleri yanıtların doğru ve samimi olduğu varsayılmıştır. Araştırmanın amaçları doğrultusunda sınanmak üzere oluşturulan hipotezler aşağıdaki gibidir:

Katılımcıların Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeylerinin Çeşitli Değişkenlere Göre İncelenmesi

Hipotez 0 (H₀): Dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi katılımcıların özelliklerine göre farklılık göstermemektedir.

Hipotez 1 (H₁): Dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi katılımcıların özelliklerine göre farklılık göstermektedir.

Katılımcıların Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeylerinin Akreditifli Ödeme Yöntemlerinin Kullanılma Sıklığına Göre İncelenmesi

Hipotez 0 (H₀): Dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi dış ticaretin finansmanında akreditifli ödeme yöntemi türlerini kullanma sıklıklarına göre farklılık göstermemektedir.

Hipotez 1 (H₁): Dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi dış ticaretin finansmanında akreditifli ödeme yöntemi türlerini kullanma sıklıklarına göre farklılık göstermektedir.

Katılımcıların Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeylerinin Eximbank Kredi Yöntemlerinin Kullanılma Sıklığına Göre İncelenmesi

Hipotez 0 (H₀): Dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi dış ticaret finansmanında Eximbank kredi yöntemi türlerini kullanma sıklıklarına göre farklılık göstermemektedir.

Hipotez 1 (H₁): Dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi dış ticaret finansmanında Eximbank kredi yöntemi türlerini kullanma sıklıklarına göre farklılık göstermektedir.

1.7. Çalışmanın Yapısı

Tez beş bölüme ayrılmıştır. Birinci bölüm çalışmanın giriş kısmını oluşturmaktadır. Giriş bölümünde problemin tanımı, araştırmanın amaçları, çalışmanın kapsamı, önemi, sınırlamaları, yöntemi ve temel hipotezler açıklanmıştır. Bu bölüm tezin bundan sonraki bölümlerine esas oluşturmıştır.

Bölüm II dış ticaret, dış ticaret finansmanı, dış ticaret finansman teknikleri konularında kavramsal çerçeve tanımlanarak, bu konular ilgili literatür çerçevesinde açıklanmış ayrıca Türkiye ve Hatay'ın dış ticaret yapısı mevcut veriler çerçevesinde ortaya konulmuştur.

Bölüm III'de araştırmanın yöntemi açıklanmıştır. Araştırma Modeli, evren ve örneklem, veri Toplama Araçları, ölçek (Dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi ölçeğinin faktör yapısı), Geçerlik Çalışması (Çarpıklık Ve Basıklık Katsayıları), Güvenirlilik Çalışmasına (Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeyi Ölçeğinin Güvenilirlik Analizi) yönelik açıklamalar yapılmıştır.

Bölüm IV araştırmanın bulgular açıklanarak tespit edilen bulgular yorumlanmıştır.

Bölüm V Araştırmanın bulgularına göre sonuç ve öneriler ortaya konulmuştur.

İKİNCİ BÖLÜM

TEMEL TANIMLAR VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Dış Ticaretin Tanımı

Sözlük anlamı “*Bir devletin yabancı devletlerle yaptığı alışveriş, ithalat ve ihracatın tamamı*” diye tanımlanmaktadır (TDK, 2020). Bir ülkenin yabancı ülke ya da ülkelerle belirli bir dönemde gerçekleştirdiği mal ve/veya hizmet alım satım faaliyetlerinin tamamı diye tanımlanabilir. Ya da diğer bir ifadeyle dışa açık ekonomilerde ülkeler arasında mal ve hizmet faaliyetlerinin konu edildiği ticari alışverişlerin tamamını dış ticaret olarak tanımlayabiliriz (Çakmak, 2012: 58).

Ülke sınırları içinde serbest dolaşımda olan mal ve/veya hizmetlerin başka ülkelere satılması (ihracat), diğer ülke mal ve/veya hizmetlerin satın alınması (ithalat) faaliyetleri dış ticaretin konularıdır.

2.2. Dış Ticaret Finansmanı Tanımı

Dış alım veya dış satım işlemleri sürecinde ortaya çıkan para ve kredi ihtiyaçlarının giderilmesini sağlayan uygulama ve metotların tamamıdır (Demirci, 2019: 5).

Bir devletin ihracatçı ve ithalatçısına yararlandığı finansal olanakların bütünüdür. Bu kavram pazarlama-satış stratejileri, ülkenin kur riski ve borçlanma ilkelerini de kapsayan karmaşık ve zorlu bir süreçtir. OECD tanımına göre, ödünç para, sigorta ve güvenceler metotları kullanılarak alıcı ile satıcı arasındaki dış ticaretten doğan ödemelerin kolayca yapılmasını sağlamak ve ihracatçının belli dönemlere bağlı alacağının ödenebilmesini sağlamaktır (Özdemir, 2005: 195).

2.3. İhracat Tanımı

Ülke içinde üretilen mal ya da hizmetin yurt dışına satılması, bedelinin kambiyo mevzuatı hükümlerine göre yurda getirilmesidir. İhracat yönetmeliğinin 4. Maddesinin (d) bendine göre ihracat; Bir malın, yürürlükteki ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasını veyahut Müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair çıkış ve işlemleri, olarak tanımlanmıştır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021).

2.4. İthalat Tanımı

Yurt dışında üretilmiş bir mal veya hizmetin ülkedeki yerleşik kişiler tarafından satın alınmasıdır. Yerleşik kişiler kavramı; ikametgâhı Türkiye’de olan gerçek kişileri, ülkede mevcut yasalara göre kurulmuş olan şirketleri ve devleti kapsar.

İthalat; diğer ülkelerde üretilen malların, bedeli kambiyo mevzuatına göre ödenmesi kaydıyla ithalat ve gümrük mevzuatı çerçevesinde ülkeye getirilmesi işlemlerinin tamamı olarak tanımlanır (Gürsoy, 2016: 289).

2.5. İhracatçı Tanımı

İhracat yönetmeliğinin 4. Maddesinin (e) bendine göre:

“İhracatçı, İhraç edeceği mala göre ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine üye olan, vergi numarasına sahip gerçek veya tüzel kişiler ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıkları” olarak tanımlanmıştır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021).

2.6. İthalatçı Tanımı

İthalat yönetmeliğinin 3. Maddesine göre;

“Vergi numarasına sahip her gerçek ve tüzel kişi ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan kişiler ortaklıkları ithalat işlemlerini yürütebilir” (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021). Bu madde çerçevesinde tek vergi numarasına sahip olan ve Türkiye’de yerleşik her gerçek ve tüzel kişi ithalatçı kabul edilmektedir.

2.7. İşletmelerin Dış Ticaret Yapma Nedenleri

Dış ticaret ithalat ve ihracat olmak üzere iki bölümden oluşmaktadır. Bölgesel bütünleşme sağlamak, serbest ticaret alanları oluşturmak, dış ticaretin önündeki engellerin kaldırılmasına ilişkin yasal düzenlemeler yapmak uluslararası ticaret hacminin arttırılmasına yönelik yapılanların bazılarıdır. Ülkeleri dış ticarete yönelten başlıca sebepler şunlardır (Başar ve Küne, 2012: 192-193):

1. Fiyat farklılıkları
2. Mal farklılaştırması
3. Ülke içi üretimin yetersizliği
4. İç piyasada üretim fazlası

Dış ticaretin gerçekleştirilmesi ülkelere birçok fayda sağlamaktadır. Bu faydalar; ülkede üretilen mallara yabancı devletlerden gerekli hammadde kaynağı sağlama, üretim fazlası mallara yeni dış pazarlar bulma, rekabetçi özellikleri artırma, daha büyük pazarlara giriş fırsatları yaratma, iç talep olanaklarını genişletilme, ekonomik canlanma sağlama şeklinde sıralayabiliriz (Başar ve Künü, 2012: 192-193).

2.8. Dış Ticarete Finansman Riskleri

Yurtiçi finansmana göre dış ticaret finansmanı farklı özellikler gösterir. Bu farklar şunlardır (Akgüç, 2009: 3):

1. Ülkelerarası farklı para birimlerinin kullanılması
2. Kambiyo mevzuatlarının ayrı olması
3. Aynı yasal düzenlemelere tabi olmamaları
4. Piyasa koşullarından kaynaklanan iktisat politikalarındaki farklılıklar
5. Değişen uluslararası ekonomik ve politik ilişkiler

Devletlerarasındaki farklı uygulamalar karmaşıklığa sebep olduğundan dış ticaret finansmanının risklerini arttırmaktadır. Oluşan risklerin giderilmesi için uluslararası düzeyde yeknesak kurallar uygulanmaktadır. Bu çerçevede dış ticaret uygulamaları, belgeleri, kavramları uyumlaştırılmaktadır (Akgüç, 2009:3).

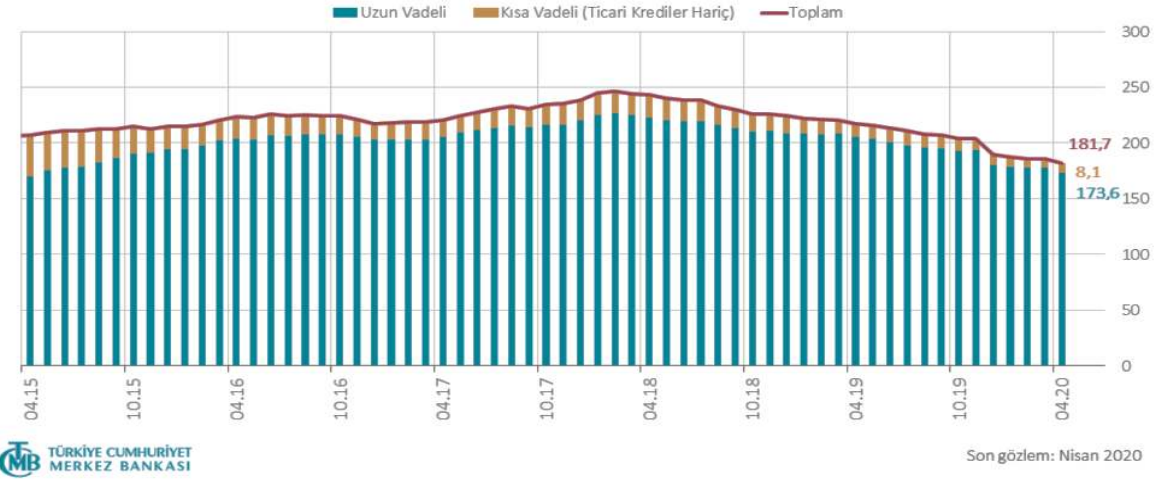
Literatürde dış ticaret finansman riskleri; kredi riski, ülke riski ve döviz/kur riski olarak gruplandırılmaktadır.

2.8.1. Kredi Riski

Kredilerdeki temel riskler bütün kredilerde olduğu gibi, kredi borcunun gecikmesi ya da ödenmemesidir. Ancak dış ticarete ilişkin kredilerde, borcunun başka bir ülkede olması nedeniyle temel risklere ayrıca başka ülkelerin yasal düzenlemelerinden kaynaklı borcun takibindeki zorluklar ile bu sebepten dolayı maliyetlerin artışı eklenmektedir (Akgüç, 2009: 3).



Özel Sektörün Yurt Dışından Sağladığı Kredi Borcu (Milyar \$)



Grafik 1: Nisan 2020 yılı Özel Sektörün Yurt dışı Kredi Borcu (Milyar Dolar)

Kaynak: TCMB, 2020.

Yukarıdaki tabloda yer alan:

A) Uzun Vadeli Kredi Borcu:

1. Kamu bankaları hariç özel bankalar, bankacılık dışı finansal kuruluşları
2. Finansal olmayan kuruluşları (Kamu İktisadi Teşebbüsleri hariç)
3. Gerçek kişilerin yurt dışından sağladığı uzun vadeli nakit krediler, yurtdışındaki tahvil ihraçları ile ithalatın finansman şekillerinden mal mukabili ve kabul kredili mal mukabili ödeme haricindeki diğer vadeli ödeme şekillerine göre oluşan vadesi bir yıldan (365 günden) uzun ticari kredileri içermektedir (TCMB, 2020).

B) Kısa Vadeli Kredi Borcu: Kamu bankaları hariç özel bankalar, bankacılık dışı finansal kuruluşlar ile finansal olmayan kuruluşlar (Kamu İktisadi Teşebbüsleri hariç) ve gerçek kişilerin yurt dışından sağladığı kısa vadeli nakit kredileri içermektedir (TCMB, 2020).

Yukarıdaki tablo verilerine göre Türkiye’deki özel sektörün Nisan 2020 yılı uzun vadeli yurt dışı kredi borcu 173.6 Milyar \$, kısa vadeli yurt dışı kredi borcu 8.1 Milyar \$’dır. Toplam borcu ise 181,7 Milyar \$ olmuştur.

2.8.2. Ülke Riski

Bir devletin dış ticaretten doğan borçlarını iktisadi ve siyasi sebepler dolayısıyla ödeyemez hale gelmesi ile ortaya çıkan risk türüdür. İktisadi bakımdan ele alındığında transfer ve siyasi risklerden oluşmaktadır. Transfer riski; Ülkede döviz kıtlığı bulunmasından dolayı ithalatçının isteği dışında borcunu ödeyememesi halidir. Siyasi risk ise ülkenin karşı karşıya kaldığı karışıklık, askeri müdahaleler, ayaklanmalar ve savaş gibi sebeplerinden ötürü dış alıcıya olan borcun ifa edilememesi veya ödemedeki gecikmeleri ifade eder (Koçer, 2018: 63).

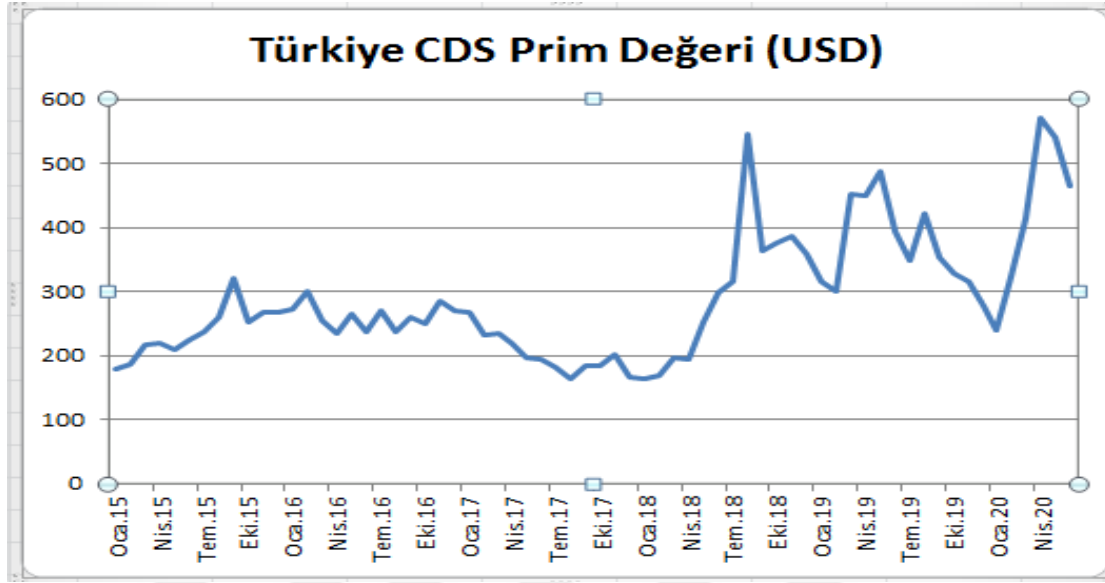
Ülke riski; Bir ülkedeki iktisadi, toplumsal, politik olaylar veya belirsizlikler sebebiyle dış ticaret faaliyetlerinde borçlu olan tarafların borçlarını ödeyememeleri ya da ödemekten kaçınmalarından dolayı bu ülkelerdeki borçluların riskini paylaşan bankaların zarara uğrama tehlikesidir. İktisadi, politik ve toplumsal yapının bozulması kredi verilen ülkedeki borçluların, borcu ödememeleri ya da ödemekten kaçınma olasılıklarını arttırmaktadır. Ülke riski tanımında İktisadi, politik ve toplumsal yapının bozulması olaylarının yanı sıra ayrıca; ülkelerin kamulaştırma kararları, borçların tecili, borcu tanımama, kur ayarlamaları (Devalüasyon, Revalüasyon), denetim otoritesinin saydam olmayan uygulamaları ve transfer riski gibi olaylar da yer alır (BDDK, 2016: 1-2).

Ülke riskinin temel bazı sebepleri şunlardır (Akgüç, 2009: 4):

1. Politik olaylar: Darbe ya da darbe girişimi, ambargo, işgal, ayaklanma, ekonomik ve siyasi yaptırımlar gibi olaylar.
2. Kambiyo mevzuatı sınırlamaları ya da idari önlemler neticesinde yurt dışı mal bedeli transferlerindeki imkânsızlık, gecikmeler.
3. Alım satım sözleşmesinde belirtilen yükümlülüklerinin yerine getirilmesinin hükümet kararlarıyla imkânsızlaştırılması.
4. İhracatı serbest malların yapılan düzenlemelerle yasaklanması.
5. Sigortalanamayan risklerin gerçekleşmesi sonucunda ithalatçı ya da ihracatçıda oluşan zararlar.

CDS (Credit Default Swap/Kredi Temerrüt Takası), ülke risklerinin açıklanmasında kullanılan göstergedir. Devlet veya şirketlerin borçlanmak için kullandıkları hazine bonosu, tahvil, finansman bonosu gibi borçlanma araçlarının vadeleri geldiğinde ödenmeme risklerine

mukabil yatırımcıların ödedikleri bedel olarak tanımlanabilir. Bu risklere karşılık ödenen sigorta prim bedeline CDS Primi denilmektedir (Batı, 2020).



Grafik 2: 2015-2020 Dönemi Türkiye CDS Prim Değerleri (ABD Doları)

Kaynak: tr.investing, 2020. (Investing verilerinden yararlanarak grafik haline getirilmiştir.)

Türkiye'nin CDS primi 2015 yılı Ocak ayı itibariyle 178,05 \$ iken 2020 yılı Nisan ayı itibariyle en yüksek değeri olan 571,02 \$ olmuştur. Bu verilere göre Türkiye'den devlet tahvili, hazine bonosu gibi borçlanma aracı almak isteyen dış ülke yatırımcısının ödemesi gereken CDS primi Ocak 2015 yılında 178,05 \$'dan, Nisan 2020'de 571,02 \$'a çıkarak Türkiye'nin ülke riski yaklaşık üç kat artmıştır.

2.8.3. Döviz/Kur Riski

“Yabancı para birimleri karşısında yerli para biriminin değer kazanması veya değer kaybetmesinden kaynaklı değişim” olarak tanımlanabilir (Doğanay, 2020).

Döviz kuru riski (foreign exchange risk) kavramını açıklamadan önce; döviz kuru etkisine açık olma (foreign exchange exposure) kavramının açıklaması zorunludur. Kur etkisine açık olma; döviz cinsinden varlık sahibi ya da borcu olan veya yabancı efektif para ile borçlanan, ihracat, ithalat, yurt dışı yatırım gibi işlemler yapan kişi yahut kurumların kur değişiminden nakit akımlarının etkilenmesidir. Diğer bir ifadeyle, yabancı nakit parayla yapılan işlemlerde kurdaki değişimlerden ulusal para biriminden karşılıklarının değişmesidir. Döviz kuru riski ise; yabancı paraların ulusal para birimine çevrilirken döviz kurlarında

ansızın meydana gelen dalgalanmalar sonucunda kişi ve kuruluşların zarar uğrama olasılığıdır (SPK, 2020).

Döviz kurlarında yaşanan ani değişimler, ithalat, ihracat, bankacılık ve benzeri sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin elde ettikleri döviz esaslı borç, alacak, gelir ve giderlerinin ulusal para birimine dönüştürülmesinde zarar ihtimaline sebep olmaktadır. Bu durum kur riskini oluşturmaktadır (Çalışkan, 2009: 22).

Tablo 1: USD/TL kuru (2007 – 2020)

	Nominal Döviz Kuru		2007 yılı baz alındığında değişim	
	Ortalama Dolar Kuru (TL)	Dönem Sonu Dolar Kuru (TL)	Ortalama Dolar Kuru (TL)	Dönem Sonu Dolar Kuru (TL)
2007	1,30	1,16	100,00	100,00
2008	1,29	1,51	99,34	129,84
2009	1,55	1,51	118,87	129,28
2010	1,50	1,55	115,28	132,74
2011	1,67	1,91	128,31	163,69
2012	1,79	1,78	137,72	153,05
2013	1,90	2,13	146,08	183,25
2014	2,19	2,32	168,10	199,10
2015	2,72	2,91	208,99	249,64
2016	3,02	3,53	232,13	303,24
2017	3,65	3,81	280,27	327,16
2018	4,81	5,26	369,84	451,70
2019	5,67	5,94	435,71	510,02
2020	7,02	7,34	539,63	630,25

Kaynak: TCMB, 2020.

ABD doları dönem sonu kuru 2007 yılında 1.16 TL iken 2014 yılında 2,32 TL'ye ulaşmış 2020 yılı sonu itibariyle kur 7,34 TL olmuştur. Sürekli artış trendi görünen USD/TL kuru 2007 yılı baz (100) alındığında 6,30 kat artış göstermiştir.

Kur riskinin bazı nedenleri şu şekilde sıralanabilir (Erdal, 2020):

1. Küresel ekonomiden ülkeye giren nakit yabancı paranın azalması
2. Spekülatif döviz işlemleri
3. Ödemeler dengesinde açıklar
4. Merkezi yönetimin kararları
5. Merkez bankası döviz rezervlerinin düşük olması
6. Sıkı para politikası ve düşük faiz oranları
7. Ülkedeki yönetimin, ekonomik ve mali kuruluşların, bürokrasinin kendi aralarındaki çelişkili ve farklı beyanları
8. Ülkedeki Siyasi olaylar
9. Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşlarının ülke ekonomisine verdiği düşük notlar
10. Diğer ülkelerle yaşanan sorunlu ilişkiler

2.9. Dış Ticaret Finansman Sorunları

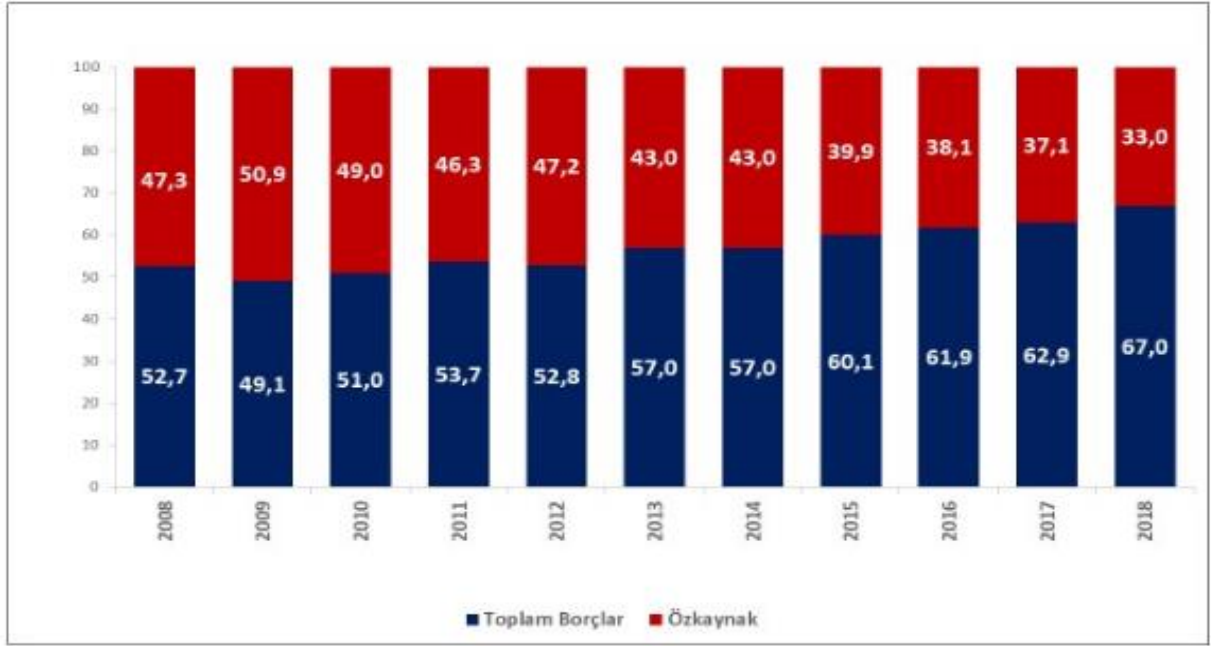
Ülkemizde şirketlerin finansman yöntemi olarak en çok banka kredilerini kullanmaları finansman giderlerinin artmasına neden olmaktadır. Büyük ölçekli ekonomilerde banka kredilerinin payı azalırken alternatif finansman yöntemleri artan oranda kullanılmaktadır. Küresel ölçekteki işletmelerin tahvil ve bono gibi finansman yöntemlerini kullanma seviyesi %15 iken Türkiye'deki işletmelerde ise oldukça düşüktür (Bahçıvan, 2015:3).

Tablo 2: 2012- 2018 yılları İSO 500 Finansman Gideri/Faaliyet Kârı tablosu (Milyon TL)

Yıllar (Milyon TL)	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Finansman Giderleri	8624	19185	15989	27994	29006	35175	95823
Faaliyet Karı	25312	36435	30457	44144	52376	70612	107822
Finansman Giderleri/Faaliyet Karı (%)	34,1	52,7	52,5	63,4	55,4	49,8	88,9

Kaynak: İSO, 2020.

2017 yılı İSO 500 şirketler finansman gideri/faaliyet karı tablosuna göre Türkiye' deki ilk 500 şirketin finansman giderlerinin faaliyet karı içindeki payı %49,8'dir. Bu oran 2018 yılı içinde %88,9'a yükselmiştir. Bu durum Şirketlerimizin finansmana erişme sorununu ortaya koymaktadır.



Grafik 3: 2008- 2018 Yılları İSO 500 Borç/Öz Kaynak Tablosu

Kaynak: İSO, 2020.

İSO 500 borç / öz kaynak tablosuna göre Türkiye'nin en büyük ilk 500 şirketin toplam borçları 2017 yılı itibari ile % 62,9 iken 2018 yılında bu oran % 4,1 artarak % 67,0 olmuştur. Buna göre Türkiye'deki ilk 500 şirketin 2018 yılı öz kaynakları bir önceki yıla göre % 4,1 azalarak % 37,1 den % 33 seviyesine düşmüştür.

2.10. Dış Ticaret Finansman Yöntemleri

Çalışmamızın bu bölümünde ithalat ve ihracat işlemlerinde kullanılan dış ticarete finansman yöntemleri açıklanacaktır. Dış ticarete kullanılan finansman yöntemleri aşağıdaki gibidir (Bölükbaşı, 2019),(varlık ve uçar, Erişim tarihi:07.07.2020),(Saraç, 2014),(Ketboğa, 2012),(Gürsoy, 2016):

1. Öz Kaynaklar
2. Peşin Ödeme
3. Vesaik Mukabili Ödeme
4. Mal Mukabili Ödeme
5. Aval ve Kabul Kredili Ödeme
6. Akreditifli Ödeme
 - 6.1. Akreditifli Ödeme Türleri
 - 6.1.1. Görüldüğünde Ödemeli Akreditif (At Sight Payment L/C)
 - 6.1.2. Vadeli Akreditif (Deferred Payment L/C)

- 6.1.3. Kabul Kredili Akreditif (Acceptance L/C)
- 6.1.4. Kırmızı Şartlı Akreditif
- 6.1.5. Yeşil Şartlı Akreditif
- 6.1.6. Devredilebilir Akreditif
- 6.1.7. Karşılıklı Akreditif
- 6.1.8. Rotatif Akreditif
- 6.1.9. Dönülebilen (Kabilirücu) Akreditif
- 6.1.10. Dönülemez (Gayrikabilirücu) Akreditif
- 6.1.11. Teyitli Akreditif
- 6.1.12. Teyitsiz Akreditif
- 6.1.13. Garanti Akreditifi (Standby L/C)
- 7. Banka Avansları
- 8. Prefinansman Kredileri
- 9. İştira veya İskonto Kredileri
- 10. TCMB Reeskont Kredisi
- 11. Alıcı Kredileri
- 12. Satıcı Kredileri
- 13. Finansman Bonosu
- 14. BPO (Bank Payment Obligation)
- 15. Barter Sistemi
- 16. Karşılıklı Ticaret (Counter- Trade)
- 17. Leasing
- 18. Faktöring
- 19. Forfaiting
- 20. Franchising
- 21. Türk Eximbank Kredileri
 - 21.1. Eximbank Kredi Türleri
 - 21.1.1. Kısa Vadeli Eximbank Kredileri
 - 21.1.2. Orta ve Uzun Vadeli Eximbank Kredileri
 - 21.1.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler
- 22. Devlet Teşvikleri

2.10.1. Öz Kaynaklar

“Dışarıdan yardım almadan kendi imkânları kullanılarak sağlanan maddi varlık.” Ya da “Hissedarların sermaye olarak işletmeye yatırdıkları varlıklar ile işletmenin dağıtılmayan kârları toplamından oluşan sermaye, diğer bir deyişle şirket varlıkları toplam değerinden borçların düşürülmesiyle hesaplanan net varlıklar.” olarak tanımlanır (TDK, 2020).

“Özkaynak, Ticari işletmelerin alacakları, kâr ve ihtiyatları dâhil toplam kıymetlerinden borçlarının düşülmesi ile elde edilen tutardır” (Aymutlu, 2007: 41).

Para transfer işlemleri dışında bankanın işlevinin olmadığı ithalatçı ve ihracatçının dış ticaretin finansmanını kendi kaynaklarıyla gerçekleştirdiği yöntemdir. Bankaların finansman koşullarından daha esnektir. İhracatçı açısından mallar ithalatçının eline geçene kadarki bütün masraflar kendi kaynaklarıyla finanse edildiğinde en riskli finansman yöntemidir (Demirci, 2020: 171).

Müteşebbislerin girişimlerini kendi fonlarıyla karşılandığı finansman tekniğidir. Öz kaynaklar, müteşebbislerin sermayeleri ve işletmenin mevcut yıl karından oluşmaktadır. Firmaların başlangıç evresi faaliyetlerini borçlanmadan finansman olanağı sağladığından tercih edilmektedir. Ancak işletmelerin sonraki faaliyetlerinin fonlanmasında özkaynaklar yetersiz olduğundan ek yeni bir finansmana ihtiyaç duymaktadır (Bünyamin ve diğerleri, 2015: 31-54).

Öz kaynak ile finansmanın sağladığı yararlar şunlardır (Babalı, 2009: 72-73):

1. İşletme dışı kaynaklardan sağlanan fonların getirdiği sabit bir ek masrafa neden olmaz.
2. Öz sermaye yapısının güçlü olması işletmelerin dış finansmana erişiminde kolaylık sağlamaktadır.
3. Sürekli bir finansman kaynağı olduğunda vade gibi sorunu yoktur.
4. Devlet teşvikleri ve Eximbank kredisi sağlamada belirleyicidir.
5. İşletmelerin banka kredileriyle finansman sağlanmasında kredi değerlendirme aşamasında büyük önem taşımaktadır.

2.10.2. Peşin Ödeme

İhracatın finansman yöntemidir. İthalatçının ihracat gerçekleşmeden ithalata konu olan malın bedelini ödediği finansman şeklidir (Gürsoy, 2016: 75). Bu yöntemde İthalatçı, satın alacağı malın bedelinin tamamını sevkiyat öncesinde ihracatçıya ödemektedir. Daha sonra İhracatçı, malları ithalatçıya göndermek üzere sevkiyat işlemini gerçekleştirmektedir.

İhracatçının risk almadığı bu yöntemde malın sevkiyatı yapılmadan önce ithalatçı mal bedelinin tamamını ihracatçıya ödemektedir. İthalatçı, malların sözleşme şartlarına uygun olmaması, sevkiyatın gönderilmemesi ya da gecikmesi gibi bütün riskleri üzerine alır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021). Söz konusu riskler dikkate alındığında sistemin ithalatçı ve ihracatçı arasındaki karşılıklı güven esasına dayalı olduğu söylenebilir.

Peşin Ödemenin havale, nakit, çek, ön finansman (prefinansman), kırmızı şartlı akreditif (Red Clause LC) olmak üzere beş farklı yöntemi bulunmaktadır (Ketboğa, 2012: 8-9).

Bu yöntemlerden en çok tercih edilenleri ise çek ve havale yöntemleridir. İnternet ya da banka şubesi yoluyla yapılan havale en çok kullanılan yöntemdir. Kıymetli evrak hükmünde olan şahıs, firma ve banka çekleri içinde ise banka güvencesi olan banka çekleri sıklıkla kullanılmaktadır. Firma ve şahısların hesaplarına dayalı çekleri ise para bulundurma riskinden dolayı daha az tercih edilmektedir (Öztaban, 2016: 30).

2.10.3. Vesaik Mukabili Ödeme (Cash Against Documents – CAD)

Poliçeli satış olarak ya da belge (vesaik) karşılığı ödeme şekli de denir. İhraç olunacak olan mal ihraç ülkesinden ithal olunacak ülkeye sevk edecek araca yüklenmesi sonrası, sevk evraklarını gösteren belgeleri ihracat bedelinin ödeyerek bankadan teslim alınması şeklinde yapılan ödeme ve finansmanı şeklidir. Süreçte banka ithal olunacak mal teslimini, ihraç bedelinin tahsili sonrası ithalatçıya yapar. Uluslararası ticarette kullanılan bir ödeme aracıdır. Belge bedelinin kısmi ödemelerle tamamlandığı durumlarda, ödemenin tamamının yapılması sonrası belge ithalatçı firmaya verilir (Kaya, 2013: 82-83).

Vesaik mukabili ödeme, ihracatçıya malın bedelinin ödendikten ya da ödenmesi için garanti verilmesinden sonra ithalatçıya belgelerin teslim edildiği yöntemdir (Varlık ve Uçar, 2020).

Vesaik mukabili ödeme şekli,

1. İthalatçıya ödeme yükümlülüğünü yerine getireceği güveni varsa,
2. İthalatçının ülkesinde siyasi ve ekonomik güven varsa,
3. İhracatçının peşin ödeme ihtiyacı yoksa

Satıcı açısından cazip bir ödeme şeklidir.

Vesaik mukabili ödeme şekli, ihracatçıya, belgelerin ithalatçıya ödeme veya poliçelerin kabulü karşılığı yapılacağını garanti eder (İşbankası, 2020).

Bu yöntemin tarafları şunlardır (İSO, 2020) :

1. Amir (İhracatçı): Yüklediği mallara ilişkin düzenlenen belgeleri ödeme talimatıyla bankaya yönlendiren taraftır.

2. Gönderi Bankası: Satılan malların tahsili için amirin seçtiği bankadır.
3. Tahsil/İbraz Bankası: İhracatçının gönderdiği Vesaikleri (belgeleri) ödeme ya da kabul karşılığında muhataba (İthalatçıya) ibraz eden bankadır. Tahsil ya da ibraz bankası ayrı bankalar olabileceği gibi aynı bankanın bir şubesi de olabilir.
4. Muhatap (İthalatçı): Tahsil ya da İbraz bankasının ödeme ya da bir poliçenin kabulü karşılığında kendisine belgelerin ibraz edildiği taraftır.



Şekil 1: Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi

Kaynak: ISO, 2020

Yukarıdaki şekil çerçevesinde vesaik mukabili ödeme sekiz aşamada gerçekleşmektedir. Bu aşamalar şunlardır:

1. Aşama: Satış sözleşmesi çerçevesinde ihracatçı malları yükleyerek ithalatçının gümrüğüne sevk eder.
2. Aşama: İhracatçı (Amir) İthalatçıya gönderdiği malların belgelerini (vesaikleri) kendi ülkesindeki gönderi bankasına verir
3. Aşama: İhracatçının bankası ithalatçıya ödeme karşılığında sunma şartı ile belgeleri ibraz/tahsil bankasına gönderir.
4. Aşama: İthalatçı kendi ülkesindeki ibraz/tahsil bankasına satılan malların parasını öder.

5. Aşama: İbraz/tahsil Bankası ödeme karşılığında gümrüğe gelen malları çekebilmesi için ihracatçının gönderi bankası ile gönderdiği vesaikleri ithalatçıya teslim eder.
6. Aşama: İbraz/tahsil Bankası ithalatçının ödediği parayı ihracatçının gönderi bankasına transfer eder.
7. Aşama: Gönderi bankası malların parasını ihracatçıya öder.
8. Aşama: İbraz/tahsil bankasından vesaikleri alan ithalatçı gümrüğe giderek malların ithalatını gerçekleştirir.

Vesaik mukabili ödeme yönteminin 6. Aşamasında ithalatçı vesaik teslimi öncesi ödemeyi para ile yapabileceği gibi poliçe kabulü karşılığında da yapabilir. Para karşılığında belge teslimine “ödeme karşılığı teslim” , poliçe kabulü karşılığında teslim ise “kabul karşılığı teslim” denir. Kabul Karşılığı teslimde ihracatçı, ithalatçıdan vadesinde ödeme taahhütlü üzerinde kabul şerhi düşülmüş poliçe düzenlenmesini istemektedir (İSO, 2020).

2.10.4. Mal Mukabili Ödeme (Cash Against Good)

İhraç malların ithalatçının eline geçtikten sonra mal bedelinin ihracatçıya ödendiği ödeme yöntemidir. Riski çoğunlukla ihracatçı yüklenmektedir (Bakan ve diğerleri, 2012:214).

İthalatçı, ihracatçıya herhangi bir ödeme yapmadan malı alıp satabilmektedir. Bu durum risk bakımından ihracatçıyı korumamakta ancak ithalatçıyı güvenceye almaktadır. Ayrıca malın satışından sonra ödeme imkânı verdiğinden ithalatçıya finansman sağlamaktadır. İthalatçı malı teslim aldıktan sonra herhangi bir garanti vermeden ödeme yapacağından temel riskleri ihracatçı üstlenmektedir. Bu yöntem daha çok satıcılar arasında yoğun rekabetin yaşandığı ekonomilerde geçerli olduğundan ihracatçı ile ithalatçı arasındaki uzun dönemli ilişki ve güven esastır (Akgüç, 2013: 181). İthalatçı vade gününde mal bedelini nakit para yerine ihracatçının gönderdiği poliçe ile yapmayı seçerse bu yöntem “kabul kredili mal mukabili ödeme” yöntemi olarak ifade edilir (Altaylı, 2008: 63).



Şekil 2: Mal Mukabili Ödeme Yöntemi

Kaynak: İSO, 2020

Yukarıdaki şekil çerçevesinde mal mukabili ödemeni aşamaları şunlardır:

1. Aşama: İhracatçı, ithalatçı ile yaptığı arasında mal alım satım sözleşmesine uygun olarak malları belgeleriyle birlikte ithalatçının gümrüğüne sevk eder.
2. Aşama: İthalatçı, belgelerle (vesaik) birlikte gümrükteki malların ithalatını yaparak malları teslim alır.
3. Aşama: İthalatçı Malları teslim aldıktan sonra banka aracılığı ile ihracatçıya malın bedelini öder.

2.10.5. Avâl Ve Kabul Kredili Ödeme

Kabul kredisi, ithalatçının malı teslim aldıktan sonra malın bedelini ihracatçıya kıymetli evrak olan poliçe ya da bono gibi belgelerle yapmasıdır (Akın, 2006:161). İthalatçı taahhüt ettiği sürenin sonunda malın bedelini vadeli poliçe yoluyla ihracatçıya ödeyerek belirli bir süre için finanse edilmiş olmaktadır. Bu yöntem mal mukabili ödemedен ihracatçının para alacağını poliçe, bono gibi kıymetli evraklarla teminat altına alınması yönünden farklılık gösterir. Söz konusu poliçe vadesinden önce iskonto edilebilir (Çelik vd. 2016:185-186). Bu yöntem belgelerle beraber sunulan poliçenin hem ithalatçı hem de ithalatçının bankasının kabulü sonrasında geçerli hale gelmektedir. İthalatçı ile ihracatçı arasındaki bu ödeme yöntemi işlemleri için bankalarca komisyon alınmaktadır (Öztürk ve Sandalcılar, 2020).

Poliçeyi imzalayanlardan birinin ya da bunların dışındaki üçüncü kişilerin hukuken zincirleme sorumlu olmaları kaydıyla poliçede yazılı borcun tamamının taahhüt edildiği kefalet işlemidir. Poliçede yazılı alacaklı borcun tamamının ödenmesini garantilemek için

banka kefaletini tercih etmektedir. Bu durum âval vermek suretiyle yerine getirilmektedir (Aktepe, 2013: 121). Kısaca âval, müteselsil (zincirleme) kefalet olarak ifade edilir.

Bankalar âval verdikleri poliçeleri kendilerinde bırakabilecekleri gibi poliçedeki alacaklıda ya da alacaklının belirlediği finansal bir kuruluştaki koruma altına alabilirler. Kefaleti bankaca verilen poliçeler, iskonto ya da teminat amaçlı başka bankalara verebilirler. Bu durumda iskonto ettiren veya teminata alan banka/ finans kurumu âval veren bankadan kefaleti ile ilgili bilgi almak için SWIFT mesajı atmaktadırlar (Varlık ve Uçar, 2020).

2.10.6. Akreditifli Ödeme (Letter of Credit – L/C)

Akreditif, İthalatçının ihracatçı lehine açmış olduğu bir kredi hesabı olarak tanımlanabilir. İhracata konu olan mal bedellerinin belirlenmiş olan koşulların yerine getirilmesinden sonra ödeneceğine dair güvencedir (OAİB, 2020).

İthalat ve ihracat işlemlerinde alıcı ve satıcı arasındaki güvensizlikler sebebiyle her iki tarafı garanti altına alarak ödeme dâhil bütün süreçlerin bankaların güvencesi altında yürütülmesidir (Öztürk, 2012: 23).

Gerekli belgeleri gösterme ve sunma koşuluna bağlı ödemeyi üstlenmedir. Akreditifin açılmasını sağlayan taraf Alıcı (İthalatçı)'dır. Satıcı (ihracatçı) ile malın satın alınması hususunda sözleşme imzalayan alıcı akreditif yöntemini ödeme aracı seçer. Alım satım sözleşmesi akreditifi açan amir banka (ithalatçı bankası) ve lehtar bankasından (İhracatçı bankası) bağımsızdır. Bu yöntem MTO'nun 600 sayılı broşürü esas alınarak yürütülür. (İSO, 2020).

Uluslararası alım satımlarda sıklıkla kullanılan bu yöntem kısaca “koşullu havale” olarak tanımlanabilir. Alıcı (ithalatçı) havale amiri sıfatıyla belirlenen bazı koşulların yerine getirilmesi şartıyla bir miktar paranın satıcıya (ihracatçı) ödenmesi için aracı bankaya ödeme emri vermektedir. Satıcı şartları yerine getirdiğinde aracı banka da ödeme işlemini yerine getirmektedir. Belirlenmiş olan şartların belgeler yoluyla yerine getirilmesi bu yöntemin temel prensibidir (Polat, 2008: 211-212).

İthalatçının isteği ile ve koşulları kendisince belirlenmiş olan belgelerin ibrazı halinde belirtilen ihracatçıya banka tarafından satın alınan mal ve hizmete ilişkin ödemenin yapılacağı koşullu taahhüt olarak ifade edilebilir (Ekşi ve Diğerleri, 2012: 70).

Banka ve belgelerle sınırlandırılmış olan bu yöntem diğer ödeme yöntemlerine kıyasla karmaşıktır. Bu sebeplerden dolayı aşamalara göre işlemin tarafları artmaktadır (Dizkırııcı, 2004: 58). Bu ödeme yöntemini birçok türü olduğundan taraflar değişebilmektedir (Onursal, 2016: 317). Akreditifli ödeme yönteminde lehtar (ihracatçı/satıcı), amir (ithalatçı/alıcı), amir

(akreditif) bankası ve lehtar (İhbar/muhabir) bankası olmak üzere dört taraf bulunmaktadır (Bayram, 2019: 25) .

Amir, akreditif sürecini başlatır. Milletlerarası sözleşmelere göre bu taraf, satış sözleşmesinde ithalatçı işletmedir. Satıcı ile ödemenin akreditifle yapılması hususunda anlaştıktan sonra, ülkesindeki amir bankaya akreditif açma isteği gönderir. Amir, mal bedelinin ödemesini akreditifin açılmasıyla beraber yapabileceği gibi amir bankanın ödemeyi gerçekleştirmesinden sonra da yapabilir (Özel: 22-23, Aktaran: Dindar koç, 2019: 18-19).

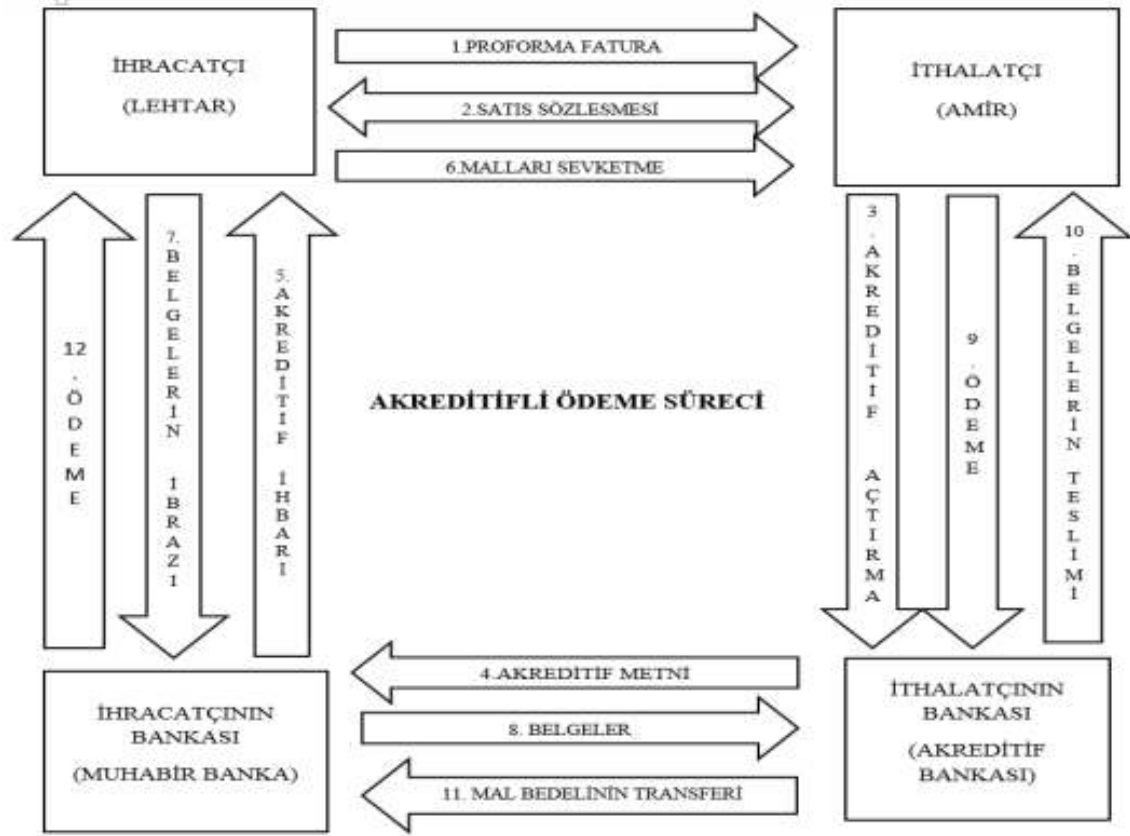
İhracatçı şirket olan lehtar, akreditifteki koşullara uygun evrakları sunduğunda sattığı emtianın parası ilgili banka tarafından ödenir (Akın, 2014: 189). Açılmış olan akreditifin alıcıyla yapmış oldukları alım satım mukavelesine uygunluğunu denetleyerek varsa yanlışlığın düzeltilmesini talep eder. Sözleşmeye uygunluk halinde malları alıcıya göndererek ödeme yapılması için akreditif koşullarına uygun evrakları düzenleyip ilgili bankaya sunar. Evraklar bankaca koşullara uygun olmadığı görülürse akreditifli ödemenin sunduğu teminattan yararlanamaz (Dölek, 2016: 54-55).

Amir (akreditif) bankası, İthalatçı amirin direktifi doğrultusunda satıcıya akreditifi açarak bunu ihracatçının kendi bankası aracılığıyla bildiren bankadır (Saraç, 2014: 53). İthalatçı Amir sıfatı ile kendi bankasına akreditif açma önerisi yapar. Banka bu önerisini onaylarsa ithalatçıya nakdi olmayan kredi açmış olur. İhracatçı ödeme gününde akreditifte belirlenmiş olan belgeleri sunarsa banka parayı öder ve ithalatçıdan ödediği tutarı talep eder. Amir bankası yaptığı işlemleri ithalatçının talimatlarına göre vekili sıfatı ile gerçekleştirerek ihracatçıya akreditif bilgisini muhabir / ihbar bankası üzerinden yollamaktadır (Reisoğlu, 2005: 47).

Lehtar (ihbar) bankası, Sorumluluk almaksızın açılan akreditifi ihracatçıya bildiren amir bankanın başka ülkedeki muhabiridir. UCP 500 sayılı broşürü kurallarında bu işlemlerde “görevli banka” bulunması zorunluluğu getirdiğinden ihbar bankası ayrıca görevli bankadır. Akreditif kabul edilip gerçekleşirse bu banka, İhbar, görevli ve teyit bankası işlevlerini aynı anda yerine getirir (Reisoğlu, 2005: 48).

Akreditifli ödeme dış ticaret işlemlerinde ithalatçı ve ihracatçıya güvenceler sağlayan bir yöntem olsa da temelde ihracatçıyı korumaktadır. Bankaların açacağı akreditifte genellikle küşat mektubunu (akreditif açma talebi) veren ithalatçı, ihracatçı ve amir bankası tarafları bulunur. Akreditif açılması için ithalatçının talimat verme zorunluluğu bulunmadığından kısaca akreditif, ihracatçının onaylamasıyla yürürlüğe giren amir banka ile ihracatçı arasındaki gerçekleşen mukaveledir (Reisoğlu, 2005: 39-44).

Dış ticaret ilişkilerinde ithalatçı ve ihracatçıya akreditifin koşullarını yerine getirmede aynı risk ve sorumluluğu vermektedir. Bu bakımdan yüklendikleri sorumlulukları yerine getirmemelerinden doğacak zararlara karşı her iki tarafı aynı derecede koruma sağladığından diğer ödeme seçeneklerinden farklılık arz eder (Dindar Koç, 2019: 44).



Şekil 3: Akreditifli Ödeme Şekli

Kaynak: Dindar Koç, (2109: 46)

Akreditifin kredi, teminat ve ödeme olmak üzere üç farklı işlevi vardır (Özmen, 2019: 43). Kredi işlevi, ithalatçı malları teslim aldıktan sonra satıcıya mal bedeli ödemesinin gerçekleşeceği konusunda güvence vererek ödemeyi bir süreliğine ötelemektedir. Bu durum ithalatçı açısından ödeme ertelemeli akreditif kredisi olarak ifade edilmektedir. Amirin talimatıyla bankanın akreditif açması üzerine ihracatçıya ödeme yapılacağı konusunda garanti verilmiş sayılarak bu durum teminat işlevini ifade eder. İthalatçının malı aldıktan sonra karşılıklı mukavele çerçevesinde ihracatçının vesaikleri sunması halinde mal bedelinin ödeneceğinin taahhüt edilmesi de bu yöntemin esas amacı olan ödeme işlevini ifade eder (Zeynalzade vd. 2016: 131).

Akreditif işlemlerinde şartlarda belirtilen vesaiklerin eksiksiz olarak sunulması zorunludur. Bu işlemlerde genellikle poliçe, ticari fatura, uluslararası havayolu, karayolu,

demiryolu ve deniz yolu taşıma belgeleri (CMR, CIM- CIV, Konşimento,...), sigorta poliçesi, ihracatçı sertifikası, paket listesi, menşe şahadetnamesi, ATR, analiz ve gıda sertifikaları gibi gümrük ve ticari belgeler kullanılmaktadır (Taşdemir, 2019: 41-57).

Yukarıdaki veriler ve akreditifli ödeme şekli değerlendirildiğinde, maliyeti yüksek olmasına karşın akreditif şartlarının her iki taraf açısından yerine getirilme zorunluluğu olması, olumsuzluklara karşı her iki tarafı da korumaktadır. Bu durum alıcı ve satıcılar açısından güvenli bir dış ticaret ortamı sağlamaktadır. Finansman açısından daha çok alıcı merkezli bir fon sağlamakla birlikte esasen sözleşme ve akreditif şartlarının yerine getirilmesi ve belirlenen şartlara uygun belgeler sunulması halinde mal bedelinin amir bankasına ödeneceğinin garanti edilmesi bakımından ihracatçıyı koruyan bir yöntemdir.

2.10.6.1. Akreditif Türleri

Birden çok özelliğinden dolayı farklılık göstermektedir. Literatürde kabul görmüş akreditif türleri şunlardır:

2.10.6.1.1. Görüldüğünde Ödemeli Akreditif (At Sight Payment L/C)

Belli bir ödeme tarihi olmayan bu yöntemde akreditif şartlarına uygun ve belirlenmiş olan belgelerin ihracatçı tarafından amir bankaya ibrazında ödemenin gerçekleştiği yöntemdir (Kodalak, 2015: 69). Bu yöntemin geçerli olabilmesi için ithalatçı ve ihracatçının alım satım sözleşmesinin akreditife ilişkin metninde “görüldüğünde ödemeli” ibaresinin yazılı olması koşuluna bağlıdır (Cesur, 2013: 24).

2.10.6.1.2. Vadeli Akreditif (Deffered Payment L/C)

Poliçe zorunluluğu olmayan, sürenin “yüklemeden veya fatura düzenleme tarihinden ya da belgelerin ibrazından itibaren X gün sora” olarak ifade edilerek belirlenen akreditif türüdür (Saraç, 2014: 27-28). Uzak gelecekte önceden belirlenmiş süreler çerçevesinde vadesi gelen borcun amir bankaca ihracatçıya ödenmesidir (Demir, 2019: 40).

2.10.6.1.3. Kabul Kredili Akreditif (Acceptance L/C)

Akreditifte belirtilen koşullara uygun gerekli belgelerin sunulmasında alacaklı olan satıcının amir teyit bankası üzerine düzenlenmiş olan vadeli poliçenin kabul edilerek süresi içinde ödenmesine olanak tanıyan türdür (Adıgüzel, 2019: 22). Poliçe tutarının ödemesinde akreditif teyitsiz ise amir banka teyitli ise beraberinde teyit bankası da yükümlüdür

(akreditif.biz.tr, 2020). İhracatçı Poliçeyi akreditif şartlarına uygun olacak şekilde düzenlemektedir (Acar, 2012: 100). Hangi akreditif türü olursa olsun poliçe asla ithalatçı namına düzenlenemez (Karakaya, 2015: 40).

2.10.6.1.4. Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause L/C)

Akreditif meblağının tamamını ya da bir miktarını, sevk öncesi avans olarak ödeyerek İhracatçıya finansman imkânı veren akreditif türüdür (TEB, 2020). Bu adın verilmesinin nedeni, ihracatçıya verilen avansın akreditif bölümünde kırmızı mürekkeple yazılmasıdır (Kaçmaz, 2014: 30). Öteki türlerden farklı olarak bu yöntemde vesaikler muhabir bankaya sunulmaksızın ihracatçıya belirli tutardaki para avans olarak ödenir (Bayazıtlı, 2015: 50).

SWIFT gibi teknolojinin kullanılmadığı zamanlarda ödenecek meblağların kırmızı renkle akreditif mektubu gibi vasıtalarla yazılarak gönderildiği bu yöntemin kullanımı günümüzde yok denecek kadar azdır (Özalp, 2012: 46. Aktaran: Dindar Koç, 2019: 55).

2.10.6.1.5. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C)

Kırmızı şartlı akreditif gibi ihracatçıya finansman sağlayan sevk öncesi ön ödemeli olan ve bu yönetime göre daha gelişmiş bir yöntemdir. Mal gönderilmeden önce satıcıya peşin ödemenin gerçekleşebilmesi için akreditifte yazılı kişi veya banka namına ambarda olduğunu kanıtlayan depo işleticisi firmanın düzenlediği ambar teslim makbuzunun bankaya sunulması şarttır. Makbuzda malın ederi ve miktarı belirtilmelidir (Turhan, 2013: 139. Aktaran: Dindar Koç, 2019: 56).

İşleyiş biçimi kısaca şöyle açıklanabilir. Satıcı hazırlamış olduğu ihraç mallarını işleticisi farklı kişi olan bir depoya koyar. Depo işleticisinden aldığı malın cinsi ve miktarının yazılı olduğu ayrıca bankaya mülkiyet devri için gereken ambar teslim makbuzunu alıp bankaya ibraz eder. Akreditifte yazılı olan tutardan makbuzda yazılı miktar kadar ödeme yapılır (Acar, 2012: 105).

2.10.6.1.6. Devredilebilir Akreditif (Transferable Letter Of Credit)

İthalatçının talep ettiği malların üretiminde ihracatçının tamamen ya da kısmen yeterli olmaması veya aracı olması durumunda uygulanan ve akreditifi üçüncü taraflara devretme hakkı veren türdür (Kaçmaz, 2014: 31). Yalnızca bir sefer devredilebilen akreditifler devir sırasında aslının bütün ana şartlarını korur ve hiçbir şekilde değişiklik yapılamaz (Demir, 2019: 26).

2.10.6.1.7. Karşılıklı Akreditif (Back to Back Letter Of Credit)

Transit ticarete alıcı ve satıcı özelliğini aynı anda üstlenen aracı işletmenin satış işlemlerinde kullandıkları bir yöntemdir (Tatlídil, 2015: 435; Aktaran: Demir, 2019: 26). İhracatçı ihraç konusu malların üretimini kendisi yerine ülkesi dışındaki aracı üreticiden para karşılığında satın almaktadır. Bu ödeme için lehine açılan akreditif devredilemeyen ya da devrini engelleyen durumların varlığı halinde bu seçenek kullanılmaktadır. (OAİB, 2020).

2.10.6.1.8. Rotatif (Yenilenebilen) Akreditif (Revoling Letter Of Credit)

Yalnızca aynı ürünün ticaretinde yüklendiği koşullara göre tekrar yenilenerek kullanımını devam ettiren yükleme süresi ve meblağı koşullara bağlanabilen akreditif türüdür (Ekşi,2012: 272). Genellikle yıllarca birbiriyle ticari faaliyette olan ihracatçı ile ithalatçı arasında rutin olarak gerçekleşen yüklemelerde kullanılmaktadır (Özalp, 2012: 29).

2.10.6.1.9. Dönülebilir (Kabilirücu) Akreditif (Revocable Letter Of Credit)

İthalatçı ile İhracatçı arasında çoğunlukla döviz ve faiz odaklı düzenlemiş oldukları ticari sözleşme üzerinde ihracatçıya bilgi verilmeden amir bankanın iptal ya da değişiklik yapabildiği akreditif türüdür. Genellikle ödeme şartlarının yapılandırılması ve faiz yükseltme gibi konularda değişiklik yapılan bu uygulama ihracatçı açısından risklidir (Bayne ve Cook, 2011: 342; Aktaran: Demir, 2019: 36).

2.10.6.1.10. Dönülemez (Gayrikabilirücu) Akreditif (Irrevocable Letter Of Credit)

Bütün akreditif taraflarının izni olmadan amir bankanın sözleşme koşullarında iptal veya değişiklik yapmasının mümkün olmadığı, ihracatçıyı koruyan akreditif türüdür. İhracatçı akreditifte yer alan koşullara uygun belgeleri amir bankaya sunduğunda bankanın ödeme yapma zorunluluğu vardır (Karaca, 2014: 19).

2.10.6.1.11. Teyitli Akreditif (Confirmed Letter of Credit)

İthalatçının amir olarak verdiği talimatla akreditifi açan amir bankanın ihracatçıya bildirimde bulunurken aynı zamanda teyit edilmesi için de ihbar bankasına görev verirse bu durumda dönülemez bir teyitli akreditif türü olur (Camitez, 2008: 203). İhbar bankası amir banka ile birlikte teyit verdiğiinden teyit bankası olarak da adlandırılır ve ihracatçıya karşı ödeme yapmada yükümlülük altına girer (Taşdemir, 2019: 31). Bu yönüyle ihracatçı iki

bankanın da ödeme güvencesine sahiptir. Amir bankanın tek taraflı ödeme sorumluluğu ortandan kalkmıştır.

2.10.6.1.12. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed Credit)

İhracatçıya ödeme yapma konusunda amir bankanın tek taraflı sorumluluk aldığı bu konuda ihbar bankasının yükümlülük almadığı sadece bildirimde bulunarak kendisine verilen belgeleri ithalatçının bankasına ilettiği akreditif türüdür (Taşdemir, 2019: 30- 31). Bu tür akreditifte İhbar bankası ayrıca görevli banka olarak da adlandırılır (Turhan, 2013: 110, Aktaran: Adıgüzel, 2019: 20). Sadece ihbar bankasının ödeme yükümlülüğü olmasından dolayı ihracatçının teyitli duruma göre güvencesi azalmıştır.

2.10.6.1.13. Garanti Akreditifi (Standby L/C)

Çoğunlukla müteahhitlik anlaşmalarında herhangi bir tarafın sorumluluklarını yerine getirmemesi halinde diğer tarafın garanti talebine karşılık bankanın teminat olarak gösterildiği kredi türüdür (OAİB, 2020).

Tablo 3: 2019 – 2020 Yılları Ödeme Şekillerine Göre Dış Ticaret

Ödeme şekillerine göre ithalat, 2019-2020 (genel ticaret sistemi)- Milyon ABD Doları

2020			2019		
Kodu	Ödeme şekilleri	Toplam	Kodu	Ödeme şekilleri	Toplam
Code		Total	Code		Total
	Toplam	219 514 861		Toplam	210 345 203
1	Mal mukabili ödeme	130 146 762	1	Mal mukabili ödeme	130 132 359
2	Peşin ödeme	52 792 081	2	Peşin ödeme	42 989 331
3	Vesaik mukabili ödeme	5 935 381	3	Vesaik mukabili ödeme	6 119 753
4	Kabul kredili ödeme	1 109 941	4	Kabul kredili ödeme	1 119 727
5	Peşin akreditif	37 524	5	Peşin akreditif	24 854
6	Vadeli akreditif	9 986 628	6	Vadeli akreditif	12 847 414
7	Bedelsiz	13 192 152	7	Bedelsiz	11 027 427
8	Ödeme şekli belirsiz	908 135	8	Ödeme şekli belirsiz	917 606
11	Özel takas	130	10	Mahsuben takas	0
12	Akreditif	4 797 324	11	Özel takas	1 072
13	Bağlı muamele	106	12	Akreditif	4 564 600
14	Kabul kredili akreditif	31 931	13	Bağlı muamele	1 535
15	Kabul kredili vesaik mukabili	522 629	14	Kabul kredili akreditif	34 430
16	Kabul kredili mal mukabili	36 966	15	Kabul kredili vesaik mukabili	518 804

17	Özel hesap	17 170	16	Kabul kredili mal mukabili	32 242
			17	Özel hesap	14 049

Ödeme şekillerine göre ihracat 2019-2020 (genel ticaret sistemi)- Milyon ABD Doları

2020			2019		
Kodu	Ödeme şekilleri	Toplam	Kodu	Ödeme şekilleri	Toplam
Code		Total	Code		Total
	Toplam	169 650 994		Toplam	180 832 722
1	Mal mukabili ödeme	112 835 109	1	Mal mukabili ödeme	119 597 999
2	Peşin ödeme	24 230 002	2	Peşin ödeme	22 975 149
3	Vesaik mukabili ödeme	18 601 769	3	Vesaik mukabili ödeme	21 279 106
4	Kabul kredili ödeme	10 157	4	Kabul kredili ödeme	15 660
5	Peşin akreditif	8 137	5	Peşin akreditif	17 605
6	Vadeli akreditif	2 372 738	6	Vadeli akreditif	2 421 083
7	Bedelsiz	1 556 098	7	Bedelsiz	1 899 037
8	Ödeme şekli belirsiz	1 278 491	8	Ödeme şekli belirsiz	1 320 715
11	Özel takas	4 368	11	Özel takas	6 661
12	Akreditif	8 517 354	12	Akreditif	11 063 958
13	Bağlı muamele	7 574	13	Bağlı muamele	815
14	Kabul kredili akreditif	5 987	14	Kabul kredili akreditif	5 438
15	Kabul kredili vesaik mukabili	116 288	15	Kabul kredili vesaik mukabili	124 602
16	Kabul kredili mal mukabili	99 100	16	Kabul kredili mal mukabili	100 755
17	Özel hesap	7 822	17	Özel hesap	4 138

Kaynak: TÜİK

2.10.7. Banka Avansları (Krediler)

Ülkemizde bankaların sağladığı finansman destek oranı %80 olmasına karşın firmalarımız açısından yeterli olmamıştır. Zamanla firmalarla ilişkilerin olumlu yönde artarak karşılıklı güven tahsis edilmesi bankaların finansal desteğini arttırmıştır (İşeri ve Taşçı, 2017: 4). Dış ticaret finansmanında firmalarının bankaların sağladığı ihracat kredilerini tercih etmesinin temel sebebi çok az maliyetli olmasıdır. Bununla bankalar ayrıca Merkez Bankasının olanaklarından ve teşviklerinden yararlanmaktadır. İhracatçının finansman ihtiyacını karşılamak üzere bankaya başvurarak üç farklı seçenekle bunu giderir. Bu seçenekler şunlardır (Onursal, 2013: 5-6):

1.Sabit Kredi: Geri ödemesi taksitler şeklinde olan ve ihracatçıya bir defada tamamı cari hesabına aktararak sağlanan kredidir. Ödemelerde yaşanacak aksaklıklarda borcun

tamamı bir defada ödeme mecburiyeti vardır. Kredi borcuna karşılık teminat olarak hisse senedi, tahvil, devlet bonoları, ipotek ve rehin olabileceği gibi şahsi de olabilmektedir. Bu yöntem en çok gelişme yolundaki ülkelerde tercih edilmektedir.

2. Cari Hesap Kredisi: Teminat şekli değişmemekle birlikte ihracatçının alacaklı ya da borçlu olarak aktif olan cari hesabı üzerinden belirlenmiş bir tutarın kredi olarak tahsis edildiği kredidir.

3. Açık Kredi: İşleyişi cari hesap kredisi gibidir. Çoğunlukla şahsi teminat ve emtia rehini kabilinde belirli bir tutarda tanımlı meblağı ihracatçının istediği zaman kullanmasına açık olan kredidir. Bu özelliği ile faiz miktarı azalmış olmaktadır.

2.10.8. Prefinansman Kredileri

İhracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetler kapsamındaki mal, hizmet alımlarının finansmanı için kullanılan bütün işletmelerin ülke dışındaki bir ihracatçıdan veya uluslararası bir finans kuruluşundan temin ettikleri döviz veya nakit paraların ülkemizdeki bankalar üzerinden kullandıkları kredilerdir (Akbank, 2020). Türkiye'deki bankaların garantisi ve aracılıkları yoluyla kullanılan kredilerdir. Kredinin azami süresi 18 aydır. Yurt dışı pazarlardan temin edildiğinden yurt içi döviz kredi maliyetlerinden daha az maliyetlidir (Garantibbva, 2021).

2.10.9. İştira veya Iskonto Kredileri

Bono veya Poliçe gibi kıymetli evrakların kırdırılması olarak da bilinen bu finansman türü alacaklının elindeki bu senetlerin ödeme süreleri gelmeden önce bankalarca satın alınarak fon ihtiyaçlarının karşılanmasıdır. Bu işlemlerdeki krediler senedi satın alınacak alacaklı belediye sınırları içinde ise “iskonto kredisi”, belediye sınırları dışında ise “iştira kredisi” olarak tanımlanır. Çoğunlukla belli bir süresi olan bir defalık kredilerdir. İthalatçı ya da ihracatçı alacaklı senedinin belli bir miktarı üzerinden kredi kullanılmaktadır (Ataçoğlu, 2006: 41-42).

Kredilerin kullanılmasında alıcı ve satıcının ülke riskleri, finansal varlıkları kredi limiti yüksek ise ithalatçının ülke risk durumuna göre ayrıca “ihracat risk sigortası” desteği gibi hususlar bankalarca dikkate alınmaktadır (Ketboğa,2012: 43). Bu tür kredilerle hem ithalatçıya hem ihracatçıya dış ticaret işlemlerinde ithalat ve ihracat süreci öncesi veya sonrası için nakit ihtiyacı açısından finansman imkânı sağlanmaktadır.

2.10.10. TCMB Reeskont Kredisi

İhracatçılara, ihracat mal ya da hizmet üreten imalatçılara ve ihracat hükmünde döviz girdisi sağlayan işletmelere ihracat taahhüdü kapsamında en fazla 720 gün vadeye kadar düşük maliyetle TCMB kaynağından kullandırılan kredilerdir (Alternatifbank, 2020).

TCMB işbirliği ile Eximbank tarafından mal ve döviz getirisi sağlayan hizmet ihracatı yapan veya ihracat kaydıyla mal üreten imalatçı işletmeler ile bütün ihracatçılara düşük maliyetli finansman kaynağı oluşturmak amacıyla belirlenmiş limitler içinde kullanılmasına izin verilen TL veya Döviz kredisi programıdır. Azami limit 30 milyar ABD doları olarak belirlenmiş olan bu kredi türünde 20 milyar ABD doları Eximbank geriye kalan 10 milyar ABD doları ise diğer bankalar vasıtası ile kullandırılmaktadır. Bu limitin 5 milyar ABD dolarına tekabül eden miktarı TL cinsinden kullanılabilir. Kredi tutarları TRY/EUR/USD/GBP/JPY para birimlerinden kullanılabilir. İşlemlerde asgari sınır yoktur. Yabancı para biriminden verilecek kredilerde vade asgari 120 gün en çok 360 gündür (Eximbank, 2021). Bu yöntem ihracatın finansmanında kullanılmaktadır. İhracatçılar açısından oldukça uygun faiz oranı, vade seçeneği ve yüksek oranda kredi limiti içerdiğinden en çok yararlanılan finansman tekniğidir (Avcı, 2015: 60).

2.10.11. Alıcı Kredileri

İthalatçının, ihracatçı bankasından veya diğer finansal kuruluşlardan temin etmek üzere talep ettiği kredidir (Bölükbaşı, 2019: 49). Eximbank, uluslararası proje kredileri, yurtiçi bankalar alıcı kredileri, yurtdışı bankalar alıcı kredileri ve devlet garantili alıcı kredileri olmak üzere dört farklı kredi olanağı sunmaktadır. Bu kredilerin özellikleri şunlardır (Eximbank, 2020):

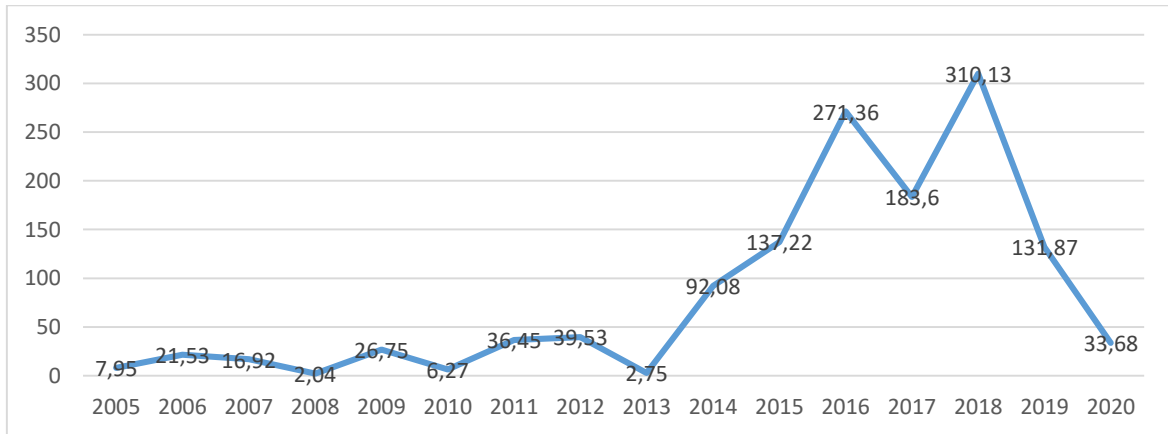
1. Uluslararası proje kredileri, yerleşim yeri Türkiye olan müteahhit firmalarının yapacakları projelere ve Türkiye’de kurulu firmaların imal ettiği gemileri ya da mal ve hizmetleri satın alacak olan diğer ülkelerin ithalatçılarına sağlanan kredi türüdür. Kredi tahsisinde alıcının ülkesindeki ekonomi ve politik risk değerlendirmeye alınmaktadır. Proje kapsamında Türk ihracat ürünleri tutarlarının % 85’ine kadar finansman desteği sağlanmaktadır. Ermenistan, Kıbrıs Rum Kesimi ile Kuzey Kore hariç diğer bütün ülke alıcılarını kapsamaktadır.

2. Yurtiçi bankalar alıcı kredileri, Ülkemiz sınırları içinde faaliyet gösteren bankaların yurt dışındaki şube, ortak ve muhabir banka üzerinden Türk menşeli tüketim veya sermaye mallarının ihracatının finansmanında kullanılan kredilerdir. Süresi en az 6 aydır. Tüketim

malları için en fazla 2 yıl, sermaye mallarında ise 10 yıla kadar finansman olanağı sağlar. Başvurular ülkemiz dışındaki alıcıların Türkiye sınırları içinde faaliyet gösteren bankaların yurt dışındaki ortaklarına, şubelerine ya da muhabir bankaya aracılıkları ile gerçekleşir.

3. Yurtdışı bankalar alıcı kredileri, Türk menşeli tüketim, sermaye malları ve hizmet ihracatı kapsamında yabancı alıcılara finansman sağlayan kredilerdir. Belirlenmiş olan kredi limitleri çerçevesinde Eximbank tarafından kabul görmüş ve belirlenmiş listede yer alan yurt dışı bankalar aracılığı ile yabancı ithalatçılara kullanılmaktadır. Kredi değerlendirmesi yabancı ithalatçıların başvuru yaptığı yurt dışında yerleşik olan bankaların cari sınırları, Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) resmi destekli ihracat kredisi ve Eximbank'ın koşulları esaslarına göre yapılır. Süresi 24 aydan kısa olan Türk ihraç ürünlerinde sözleşme bedelinin en fazla % 100'ü kadar, daha fazla süreli olanlarda ise OECD resmi destekli ihracat kredisi uzlaşısı çerçevesinde % 85'ine kadar Eximbank tarafından kredi sağlanmaktadır.

4. Devlet garantili alıcı kredileri, yabancı ülkelerin kamu kurumlarına Türk menşeli tüketim ve sermaye malı ithalinde devlet garantisi altında Eximbank tarafından kullanılan finansmandır. Başvurular borçlanma yetkisi verilmiş olan yabancı devlet kurumlarınca doğrudan Eximbank'a yapılır. OECD resmi destekli ihracat kredisi uzlaşısı ve bankanın koşulları başvuru değerlendirme unsurlarıdır. Süresi 24 aydan kısa olan Türk ihraç ürünlerinde sözleşme bedelinin en fazla % 100'e kadar, daha fazla süreli olanlarda ise OECD resmi destekli ihracat kredisi uzlaşısı çerçevesinde % 85'ine kadardır.



Grafik 4: 2005-2020 Yılları Arası Eximbank Alıcı Kredileri Kullanım Tutarları (Milyon ABD Dolar)

Kaynak: Eximbank, 2020

2.10.12. Satıcı Kredileri

Uzun dönemli mal alımı yapan alıcılarına ödemelerde uzun süre veren ihracatçı şirketlerin bu durumdan yararlanarak kendi ülkesindeki bankalardan orta ya da uzun vadeli kredi imkânı sağladığı finansman şeklidir. Satıcı bu kredi olanağı için ithalatçıdan olan alacağını bankaya garanti olarak göstermektedir. İhracat gerçekleştikten sonra kullanılabilen kredi türüdür (Bölükbaşı, 2019: 49).

Satıcının ithalatçıya sattığı malların parasını kambiyo senedi olarak belli sürelerle böldüğü ve bankalara borç senedini teminat gösterme karşılığında kredi sağladığı finansman şeklidir (Demirci,2020: 173-174).

2.10.13. Finansman Bonosu

Finansman ihtiyaçlarını karşılamak üzere banka, A.Ş ve finansal kuruluşların çıkarmış oldukları kısa vadeli finansman aracıdır. İskontolu ihraç edilen menkul kıymetler olup vade sonunda yatırımcısına kupon faizi getirisi sağlamamaktadır (Altay,2015: 73).

Bankaların sağladığı kredilere alternatif olarak süresi en az 90 gün ve en fazla 360 gün olan dış ülke kaynağı arayan anonim şirketlerin kullandığı kısa süreli borçlanma kaynağıdır. Süreleri 30 gün ve katları şeklindedir. Emre ve hamiline olarak düzenlenen kredi riski az kıymetli evraklardır (Haftacı, 2015, Aktaran; Vural, 2019: 23-24).

2.10.14. BPO (Banka Ödeme Yükümlülüğü/Bank Payment Obligation)

Banka teminatını içermeyen vesaik ve mal mukabili gibi ödeme yöntemlerine banka garantisi ve kapsamlı finansman olanakları getiren bankacılıkta yeni bir üründür. İhracatçılar açısından finansman garantisidir. Maliyeti yüksek, uzun zaman alan ve prosedürü karmaşık olan ödeme yöntemlerini kullanmayan ancak diğer alternatiflerde banka garantisi arayan ihracatçılar için ödeme risklerini azaltan uygun bir seçenektir. Bu yöntemde işlemler elektronik ortamda ve belgesiz olarak gerçekleştiğinden kolay, hızlı yüksek ve maliyeti azdır (Çelik ve KTO, 2020).

ICC kapsamında tanımı şu şekilde yapılmıştır:

Yükümlü Banka'nın (Obligor Bank) elektronik ortamda Lehtar Banka'dan (Recipient Bank) aldığı verileri oluşturulmuş veritabanı'nda (Established Baseline) belirlenen elemanlar (şartlar) ile uygunluk sağlaması üzerine Lehtar Banka (Recipient Bank)'ya ödeme yapacağına, vadeli ödeme yükümlülüğüne gireceğine ve belirlenen tutarı vadede ödeyeceğine ilişkin geri dönülmez ve bağımsız bir taahhüdüdür (Çelik, 2020).

ICC'nin yukarıdaki tanımına göre "Recipient Bank" ihracatçı olan Lehtarın bankası, yükümlü banka olan "Obligor Bank" ise ithalatçının bankasıdır. İhracatçı koşulları sağlaması halinde sattığı malın bedelinin yükümlü bankanın ödeme garantisine kavuşmuştur.

2.10.15. Barter Sistemi

Ticaretin bu sisteme özgü kurulmuş kurumlarda kayıtlı üyeler arasında para kullanılmadan eşyaların karşılıklı değişimleri ile gerçekleşmesidir. Türkiye dâhil uluslararası alanda oldukça yaygın kullanılmaktadır. Ekonomik krizlerin derinleştiği, finansman sıkıntısının yaşandığı zamanlarda daha fazla kullanılmaktadır (Özeroğlu, 2014: 116-117, 2020).

Hizmet ve emtianın karşılıklı takası olarak da tanımlanır. Kendine özgü kuralları olan bu sistemde alacaklı kişi borçludan tahsilatını tamamını ya da bir kısmını hizmet alımı ile yapabileceği gibi gereksinimi olan bir mal alarak da yapabilir. Dış ticarete alıcı ve satıcılara parasız ticaret yapabilme fırsatı veren finansman yöntemidir. Para kullanılmadığında paraya bağlı gecikmelerden doğan bir faiz hakkı olmadığından diğer yöntemlere göre en az maliyetli finansman olanağı sağlar (Aşar, 2016: 22-23).

Barter finansman sistemi, organizatör firma ve buna kayıtlı üyelerden meydana gelir. Organizatör firma üyelerinin gereksinim duyduğu her çeşit mal ve hizmetlerin kurduğu sistemden alım ve satımı için gerekli olan finansmanı sağlar. Üye firmalar sistemden aldıkları mal ve hizmet tutarı kadar borçlanır karşılığında ise talep edilen miktar organizatör tarafından iletilerek sahip oldukları mal ve hizmet ile geri ödeme yapmaları için belirli bir süre verilir. Borçlu olan firma süre sonunda mal veya hizmetle talep edilen bedeli ödemezse nakit olarak öder. İthalatçı firma borcunu süre sonunda faizsiz para ile ödediğinden gerekli finansman ihtiyacını en az maliyetle karşılamış olur (Saka, 2017: 5-7).

2.10.16. Karşılıklı Ticaret (Counter- Trade)

İthalatçı ile ihracatçı arasındaki mal, hizmet ve teknoloji alım satımlarında ödemelerin nakit yerine karşılıklı olarak mal, hizmet, teknoloji transferi ya da alacakların devri gibi usullerle gerçekleşmesidir. Daha çok döviz az olan veya yabancı para birimi karşısında kendi para birimi değeri düşük olan ülkelerin karşılıklı ticaretinde ortaya çıkmaktadır. Karşılıklılık esasına dayanan bu yöntemde ihracatçı sattığı malların bedelini ithalatçının mal ve/veya hizmeti ile tahsil etmektedir. Ticari uygulamaları sebebiyle parasız ticaret olarak yanlış anlaşılan bu yöntem ticari ilişkilerde alıcı ile satıcının anlaştığı en az iki ülkenin para birimi

cinsinden ve belli bir fiyat düzeyi üzerinden işlemler yürütülmektedir (Ersun ve Arslan, 2010:174).

2.10.16.1. Karşılıklı Ticaret Türleri

Dış alımlarda döviz darlığı olan devletlerde ithalatçıların kullandıkları finansman yöntemidir (Altaylı, 2008: 85). Çoğunlukla ekonomik gelişmişlik seviyesi az ve/veya gelişme yolunda olan ülkelerin ithalat bedellerinin nakit para yerine emtia, teknoloji veya hizmet ile ödeme yapıldığı yöntemdir (Öztürk, 2018: 83). Bu ticaret şekli iki devletin özel teşebbüsleri arasında gerçekleşebileceği gibi özel teşebbüs ile ithalatçı/ihracatçı ülke devleti ya da iki devlet arasında da yapılabilir (Bayrav, 2009: 30).

Karşı ticaret üç farklı sözleşme ile gerçekleşmektedir. İlk ikisi ithalatçı ile ihracatçının karşılıklı satın sözleşmesi hükmünde iken üçüncüsü ise diğer iki sözleşmeği yükümlülüklerin yerine getirilmesi bakımından birbirine bağlamaktadır. Sorumlulukların ifa süresi birkaç gün ile yirmi yıl arasında değişik seçeneklerde olmaktadır. İthalatçı satın aldığı malın ücretinin belli bir miktarını para kalanını mal, hizmet ve teknoloji transferinden birisi / birkaçı ile ödeme imkânı olduğu gibi tamamını mal, hizmet ve teknoloji transferlerinden oluşan bir kombinasyonla da ödeyebilmektedir (Bayrav, 2009: 31-32).

En çok kullanılan karşılıklı ticaret türleri takas ve kliring türleridir.

2.10.16.1.1. Takas

İthalatçı ile ihracatçı arasında temel ilke olarak eşit değerdeki ürün, hizmet ve teknolojinin birbirleriyle karşılıklı değişimi olarak gerçekleşen en eski ticaret şeklidir. Paraya dayalı olmadığından ülkeler açısından dış ticaret açığı riski oluşturmamaktadır. Ticarete konu olan ürünlerin birbiriyle ilintili olma zorunluluğu yoktur. Bakliyat, maden cevheri ve hububat ağırlıklı olarak düzenlenen takas sözleşmelerinin azami süresi iki yıl olmakla birlikte her yıl yenilenerek de uzun yıllar sürebilmektedir. Malların karşılıklı değerlerinin aynı olmaması sorunlara sebep olmaktadır (Ersun ve Arslan, 2010: 175).

2.10.16.1.2. Kliring

Takas sisteminin üst modeli olarak da ifade edilen bu yöntemde kliring anlaşması yapan ülkeler arasında ithalatçı ile ihracatçı arasındaki ticaretten doğan borç ve alacakların ödenmesini sağlama işlevini olan merkez bankası veya kliring ofisleri bulunur. İthalatçı satın aldığı malın bedelini ülkesinin para birimi cinsinden ilgili kuruluşlara ödemekte ihracatçı da

malların parasını aynı kuruluşlardan kendi ülkesinin para biriminden tahsil etmektedir. İthalatçı herhangi bir döviz kaynağı kullanmadan malını satın alabilmekte ihracatçı da kendi para birimi üzerinden garantili olarak mallarını diğer ülkelerin pazarlarına satma olanağına sahip olmaktadır (Ersun ve Arslan, 2010: 175).

2.10.17. Leasing

Literatürde “finansal kiralama” olarak da adlandırılan leasing; imalathane, tesis, işyeri, büro, her türlü makine, teçhizat ile iş, hava, kara, deniz araçları gibi yatırım varlıklarının finansal şirketler aracılığıyla kiralayarak elde edilmesinde kullanılan orta ve uzun vadeli kredilerdir, diye tanımlanmaktadır. Bütün riskler ve menfaatler kiracılara yasal mülkiyeti ise kiralayan statüsündeki finansal şirketlere aittir. Taşınır ve taşınmaz mallar finansal kiralama sözleşmesinin konusudur (FKB, 2021).

Taraflar arasında bir sözleşmeye dayalı olarak kurulan finansal kiralamanın kiracı, kiralayan (Finansal kiralama şirketi) ve satıcı olmak üzere üç tarafı vardır (Canarlanlar, 2017: 30). Kira konusu olan malların mülkiyeti kiralama mukavelesinin sonunda belirlenen bedel üzerinden kiracıya devredilmektedir (İskender, 2009: 66). Firmalara, ihtiyaç duydukları yatırım mallarının satın alınmasında öz sermaye ve banka kredileri dışında seçenek sunan finansmanı türüdür. Bu yöntemle borçlar orta ve uzun vadeye bölünerek ödeme kolaylığı sağlamaktadır (Yüksel, 2018: 6).

Mevzuat açısından bir vergiye tabi olmaması diğer finansman tekniklerine göre avantaj sağlamaktadır. Şirketlerin satın alma ile ilgili nakit problemlerini çözmektedir. Özellikle teknoloji yatırımlarında bu sektördeki hızlı değişimlerin sebep olduğu mali risklerin giderilmesinde en uygun kaynaktır (Akat, 2019: 10-11).

Sistemin genel olarak işleyişi aşağıdaki gibidir (FKB, 2021):

1. Kiracı taraf satın alacağı malın seçimini yaptıktan sonra satıcı ile değer ve devretme konuları da kapsayan ön sözleşme yapılır.
2. Satınalma aşamasında kiracı şirket bütün evrak ve bilgilerle birlikte finansman sağlayacak olan leasing (Finansal kiralama) şirketine başvuru yapar.
3. Finansal kiralama şirketi başvuru yapan kiracının (gerçek veya tüzel kişi tacir) finansal durumunu inceleyerek teklif sunar. Ayrıca kiracıdan güvence de isteyebilir.
4. Taraflar her konuda mutabık kalırsa finansal kiralama/leasing sözleşmesi kurulur. Alıma konu olan mal devlet desteği kapsamında ise sözleşme sonrasında desteği veren bakanlığa

başvurularak hangi malın finansal kiralama kapsamında leasing şirketlerince satın alınabileceği konusunda gerekli bilgi ve belgeler yazılı olarak temin edilir. Devlet desteği kapsamındaki malların bu yöntemle satın alınması halinde teşvikten yararlanan finansal kiralama şirketi aldığı destek tutarını kiracının borcundan düşer.

5. Leasing şirketi satın alınan malın bedelini satıcıya öder.

6. Bedeli ödenen mallar kiracıya verilir.

7. Kiracı, finansal kiralama anlaşmasındaki yükümlülüklerini yerine getirerek malları amacına göre kullanır.

8. Anlaşma süresi sona erdikten sonra kiracı anlaşmada belirtilen düşük bedeli finansal kiralama şirketine ödeyerek malın mülkiyetini devralır.

Leasing'in (Finansal kiralama) avantajlarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (FKB, 2021):

a. Şirketlerin öz kaynaklarını kullanmadan satınalma projelerine ait finansman giderlerinin tamamı karşılanmaktadır. Dolayısıyla dış alımlarda firmalarda likide sorununu ortan kaldırmaktadır.

b. Geri ödemeler uzun bir döneme taksitli olarak yayıldığından firmaların nakit para akışları planlanabilmektedir.

c. Dış alıma konu teşvik kapsamındaki mallar da bu yöntemden faydalanmaktadır. Kiracı firma teşvik alacağından yararlanmaktadır.

d. Sözleşme sonunda kiralanan malların mülkiyeti çok küçük bir bedel karşılığında kiracıya geçebilmektedir.

e. Uzun dönemli sabit ödemeler yapıldığından zaman içerisinde para değeri ile faiz tutarlarındaki değişimlerden doğan risklerden koruma sağlamaktadır.

Yukarıda sayılan avantajların yanında ayrıca kiracı veya alıcının finansal kiralama şirketine yaptıkları taksit ödemeleri muhasebe kayıtlarına gider olarak yansıdığından kurumlar vergisi ödemelerinde firmalara yarar sağlamaktadır. Leasing şirketinin kiracı statüsündeki firmalardan isteyeceği teminatlar da her türlü vergi ve harçlardan muaftırlar (Akat, 2019: 30-31).

Finansal kiralamanın dezavantajlarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (Kutlu, 2019: 24-25, Akat,2019: 32-33):

a. Finansal kiralama bedelinin yabancı para birimi cinsinden geri ödenmesi halinde kur riski oluşturmaktadır.

b. Yüksek değerli malların alımında yeterli düzeyde finansman olanağı sağlamama riski vardır.

c. Sözleşme sonunda malların mülkiyetinin kiracı firmaya geçmemesi halinde hurda değerinden yararlanmaz.

d. Finansal kiralama şirketlerine verilen teminatlar firmaların kredi değerlerini azaltmaktadır.

e. Firmaların bütçe olanaklarını aşma riski vardır.

f. Devlet teşvik ve yatırım indirimlerinde finansal kiralama şirketleri yararlandığından kiracı yani leasing'i fon aracı kullanan şirket bu desteklerden yararlanmamaktadır.

Tablo 4: 2008– 2018 Yılları Arası Dünya Leasing Verileri (Milyar ABD Doları)

Dünya Leasing İşlem Hacmi (Milyar ABD Doları)		
Yıllar	İşlem Hacmi	Değişim (%)
2008	732,8	-6,1
2009	557,3	-23,95
2010	594,5	6,68
2011	796,7	34,01
2012	868	8,95
2013	884	1,84
2014	944,3	6,82
2015	1005,3	6,46
2016	1099,8	9,40
2017	1282,8	16,64
2018	1287	0,33

Kaynak: FKB, 2021

Tablo 4 verilerine göre 2014-2018 yılı verilerine göre dünyadaki leasing yoluyla toplam finansman hacmi 5.618,2 Milyar Dolardır ve bu yıllar arasında leasing yoluyla finansman artarak devam etmiştir. Dünya leasing işlem hacminde en yüksek değişim 2017 yılında olmuştur.

2.10.18. Faktoring

“Mal ve hizmet satışlarından doğan vadeli alacakların temlik yoluyla bir faktoring kuruluşuna devredilerek yönetilmesidir”(FKB, 2021). Satıcıya kısa vadeli satışlarda fon sağlayan yöntemdir (Karaca, 2014: 87).

Bu tanımdan hareketle dış ticaret açısından tanımlayacak olursak; ihracatçının, yurt dışı kısa süreli kredili satışlardan doğan vadesi gelmemiş alacak haklarının bir finansal kuruluş olan faktoring şirketine devrederek kendini fonladığı bir finansman modelidir, diye ifade edilebilir.

Faktoring işletmeleri büyük miktarda kredi limiti gerektirdiğinden genellikle bankalar tarafından kurulmuşlardır. Dış ticaret işlemlerinde banka kredileri ihracatçı için fon sağlarken faktoring işlemlerinde ise tersi bir fonlama ile ithalatçıya kredi olanağı sağlanmaktadır. İhracatçının yurt dışı satımlardan doğan en fazla 6 aya kadar olan alacak hakları satın alınmaktadır (Ketboğa, 2012: 53).

Genel olarak finansmanın işleyişi; ithalatçı (borçlu), İhracatçı (alacaklı) ve faktoring şirketi arasında gerçeklemektedir. Dış ticaret işlemlerinde bu tarafların yanında ihracatçı ve ithalatçının herbiri için ayrı bir muhabir faktoring şirketi olabileceği gibi aynı şirket her iki işlevi de yerine getirebilmektedir. Temel olarak; finansman, teminat ve tahsilat hizmetlerini yerine getirmektedir. Finansman hizmetinde vadeli satıştan doğan alacaklarını factoring şirketine devreden ihracatçıya süresinden önce alacak tutarının belli bir kısmı avans olarak ödenmektedir. Dolayısıyla başka bir finansman kaynağı kullanma ihtiyacına gerek duymadan nakit sorunu giderilerek finansman gücü artmaktadır. Teminat hizmetinde ihracatçının vadeli alacaklarının kabul edilen limitin tamamı ödeme güvencesi altına alınır. Dolayısıyla ithalatçının ödememe riski ortadan kalkmaktadır. Tahsilat ise dış alacakların factoring şirketlerince takip ve tahsili hizmetidir. Yurt dışı alacaklarını şirketlere devreden ihracatçılara diğer hizmetlerin sundukları olanaklarla güvenli ve devamlı büyüme fırsatı vermektedir (FKB, 2021).

Bu finansman yönteminin kullanılmasından faiz, komisyon, masraf ve BSMV maliyetleri oluşmaktadır (İskender, 2009: 63-64). Dış ticaretten doğan alacaklarda temlik edilen faturanın en fazla %80'i vadesinden önce ihracatçıya ödenmektedir. Ürettiği mallara

dış pazar arayan, piyasaya yeni girip hızla genişleyen, ekonomik faaliyetlerinde belli dönemleri ön planda olan şirket ve ihracatçılar açısından oldukça uygun ve önemli finansman aracıdır. İhracatçılara kısa vadeli kredili satışlardan doğan alacak ve süreden oraya çıkabilecek zararları kaldırarak piyasadaki çekişmede üstünlük sağlamaktadır (Tulum ve Burak, 2019: 18).

Verilen tanım ve bilgilere göre factoring'in ihracatçı açısından yararlarını aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Herhangi bir ödeme riski olmadan dış pazarlara açılma ve malını satma olanağı sağlar.
- Kredili satışlardan doğan alacaklarını erken ödeme imkânıyla nakde çevirme ve bu sayede dış kaynak kullanmadan imalat için gerekli fonu sağlar. Ayrıca olası kur riskinden korunur.
- Banka kredi miktarında bir azalmaya sebep olmadığı gibi gereksiz faiz borcuna engel olur. Ayrıca bankalardaki kredi değerini yükseltir.
- Nakit para girişi olduğundan firmaların bilanço değerine olumlu katkı sağlar.
- İthalatçının kredi değeri ve limiti hakkında bilgi sağladığından güvenilir bilgi ağı imkanı ve güvenceli dış satım sağlar (FKB, 2021).

Factoring'in erken ödeme, ithalatçı hakkında bilgilendirme, havale, elektronik fon transferi (EFT) gibi işlemlerden doğan komisyon, faiz ve masraflar dezavantaj olarak sıralanabilir.

Dış ticaret işlemlerinde işleyiş sırası aşağıdaki gibidir (Balcı, 2011: 16 – 17):

- Satıcı ile ülkesindeki faktoring şirketi arasında karşılıklı kontrat imzalanır.
- İhracatçıya ithalat isteği gönderilir.
- Mal alım talebi üzerine ithalatçının kredi limiti ve durumu hakkında bilgi sağlamak için alıcıya ait verileri ihracatçı kendi faktoring şirketine verir.
- Faktoring şirketi limit onayı talebi ile muhabir factoring şirketine alıcının bilgilerini gönderir.
- Muhabir şirket, inceleme sonucunda alıcının kredi düzeyi yeterli ise limit onayını ihracatçının faktoring kuruluşuna verir.
- Bu işlemlerden doğan maliyetlerle birlikte ihracatçıya limit onayı bildirilir.
- İthalatçının sipariş ettiği mallar gönderilir.
- Alacak hakları ihracatçının faktoring kuruluşuna geçer. Faturalar; satıcı, alıcı ve faktoring şirketine olmak üzere 3 nüsha olarak düzenlenir. Alıcıya yollanan faturaya alacağın

ihracatçının faktoring kuruluşuna devredildiğinden ödemenin muhabir kuruluşa yapılmasını içeren not eklenir.

- İhracatçının talebi üzerine kendi faktoring şirketinden bir ön ödeme gerçekleştirilebilir.

- Ödeme süresi gelen borçlar alıcı tarafından muhabir faktoring kuruluşuna ödenir ve bu hizmetler karşılığında komisyon ücreti tahsil edilerek kalan kısım ihracatçının faktoring kuruluşuna yollanır.

- İhracatçının faktoring kuruluşu ön ödeme durumunda verilen tutar, faiz ve komisyon ücreti ön ödeme yoksa sadece komisyon ücretini alarak geri kalan para ihracatçıya verilir.

2.10.19. Forfaiting

Dış satımlarda ihracatçının bir kambiyo senedi veya buna benzer finansal araçlarla garanti altına alınmış orta ve uzun vadeli alacaklarının bir finansal kuruma (forfaiter) satılmasıdır (Tulum ve Burak, 2019: 18). En yalın haliyle, henüz vadesi gelmemiş bankaların ödeme güvencesi altında olan orta ve uzun dönemli dış satımdan doğan alacakların hemen ödenmek kaydıyla ihracatçıdan geriye dönüş hakkı olmaksızın bir iskonto karşılığında forfaiting işlemlerinde uzman finans firması veya bankaca satın alınması olarak tanımlanabilir (Aşık, 2013: 7).

Bir dış satım metodu olan forfaiting işleminde İhracatçı, ithalatçı, garantör banka ve alanında uzman kuruluş olan Forfaiter olmak üzere dört taraf vardır. Forfaiter, ihracatçıdan satın aldığı alacakları belgelerin sahte olması veya ithalatçıya satılan malların satım sözleşmesine uygun olmaması gibi kural dışı sebepler hariç hiçbir şekilde iade edemez (Kaçmaz, 2014: 43).

Forfaiting metodunun gerçekleşmesi bir takım kriterlere bağlıdır. Bunlardan bazıları şunlardır (Tulum ve Burak, 2019: 19):

- Dış satım sözleşmesinde ödeme süresi en az 6 ay, en fazla 10 yıl olmalıdır.
- Kambiyo senetlerine bağlı alacaklarda süre genellikle 6 ay olmalıdır.
- İthalatçının kamu kurumu veya küresel çapta bir işletme olmaması durumunda borçlara karşı banka güvencesi verilmelidir.

Daha çok ihracat finansman tekniği olarak kullanılan bu yöntemin işleyişi aşağıdaki gibidir (Kaçmaz, 2014: 43- 44):

1. İhracatçı dış satımdan önce forfaiting şirketiyle alacakların satımı ve indirim miktarını kapsayan anlaşma sağlar.

2. İhracatçı ile İthalatçı arasında indirim miktarı fiyata eklenecek şekilde alım satım sözleşmesi imzalanır.

3. Mallar ithalatçıya sevk edilerek malın gümrükten alımı için gerekli evraklar ithalatçının bankasına gönderilir.

4. İthalatçı bankası malın teslim evraklarını kambiyo senetleri teminatları karşılığında ithalatçıya teslim eder. Banka Sözkonusu senetleri ihracatçının bankasına yollar veya ihracatçıya ödemeye ilişkin teminatı verir.

5. İthalatçı bankanın gönderdiği kambiyo senetleri ihracatçı tarafından forfaiting kurumuna verilir.

6. Alınan senetler incelendikten sonra Forfaiting Kurumu sözleşmede belirtilen indirim miktarını düşerek kalan tutar ihracatçıya ödenir.

7. Forfaiting şirketi süresi gelmemiş olan senetlerin ödenmesi için teminat veren ithalatçının bankasına yollar.

8. İthalatçının bankası süresi gelen borçların tahsilatını alıcıdan yaparak ya da verdiği güvence gereğince forfaiting şirketine ödemeleri yapar.

Forfaiting'in İhracatçı sunduğu avantajları şunlardır (Halkbank, 2021) :

1. Uzun vadeli alacaklarının ödenmeme, kur ve ülke riskleri ile sigorta giderleri ortadan kalkar.

2. Alacaklarının satımında uygulanan indirim oranı sabit olduğundan faiz riski yoktur.

3. Bir seferlik olan bu işlemlerde satılan alacakların tekrar ihracatçıya geri dönme olasılığı olmadığı için borçların takip masrafları ve ödenmeme riski yoktur.

4. Alacaklar vadesinden önce nakde dönüştüğünden likidite sorunu çözülerek peşin alımlarda öz kaynak yaratıldığından iskontolu alımlar yapabilmektedir. Ayrıca peşin ödeme ile satılamayan pahalı malların uzun vadeli alacaklarını süresinden önce nakde çevirerek peşin satışları ve satış miktarını artırır.

2.10.20. Franchising

Bir mal veya hizmetin ayrıcalık haklarını elinde bulunduran kişinin bu hakları ticari faaliyette bulunan diğer kişi/kişilere işin işleyişi, yapılışı, idaresi ile ilgili “bilgi ve destek (know – how)” vermek yoluyla süresi ve koşulları önceden belirlenmiş olan devamlı bir iş bağı kurulacak şekilde vermektir. Firmalar birbirlerine bağı olmayan kendi nam ve hesabına çalışan iki kuruluştur (UFRAD, 2021).

Ürettiği mal ve hizmette monopolleşen ve işlerini diğer ülkelere yaymak isteyen işletmelerin hiçbir maliyete katlanmadan bu durumu ekonomik fırsata dönüştürmek isteyen dış pazarlarda faaliyet gösteren firmalarla ticari kontrata dayalı kurduğu devamlı iş düzenidir (Açıkgöz, 2020: 4).

Bilinen bir simge, işaret ve ismin ya da var olan “imajın” belli bir fiyat ve belirlenmiş koşullara uygun olarak kullanılması şartıyla bağımsız bir ticari şirkete tahsis edilmesidir (Akyılmaz, 2020: 3).

Bir mal ve hizmetin ayrıcalıklı haklarına sahip piyasada kalite, isim, marka gibi özelliklerde oldukça olumlu imajı olan ve herkesçe tanınmış franchisor’un bu haklarını bir ücret ve prensipler karşılığında bağımsız bir işletmeye vermesidir (Türker, 2015: 6).

Tanımlardan yola çıkarak dış ticaret bakımından bir değerlendirme yaparsak uzun süredir mal, hizmet ve teknoloji üretimi yapan; üretim, tecrübe, imaj, marka, isim gibi haklarını elinde bulunduran tanınırlığı küresel ölçekte olan çok uluslu şirketlerle bu avantajlarından yararlanmak isteyen ithalatçılar arasında gerçekleşen bir finansman yöntemidir. Dolayısıyla bu yöntemle haklarını diğer ülkelerin alıcılarına veren çok uluslu şirketler herhangi bir maliyete katlanmadan fon temin ederek dış pazarlarda büyüme ve genişleme olanaklarını sağlamaktadır. Diğer taraftan bir ücret karşılığında sınırlı kullanım hakkını alan ithalatçı ise tanıtım, reklam ve benzeri diğer maliyetlerden kurtularak kendi piyasasına rekabet avantajı sağlayarak erken dönemde yüksek miktarda satış geliri elde edebilmektedir.

Franchising sisteminin iki tarafı vardır. Birincisi mal, hizmet ve teknoloji üreten ve bunların çok güvenilir olan marka ve isim, know-how, üretim tekniği haklarına sahip olarak bir fiyat karşılığında başka işletmelere satım veya kullanım hakkını devreden kalite, bilgi ve tecrübe bakımından kendini ispatlamış, bilinirliliği uluslararası düzeyde olan franchisor (İhracatçı). Diğeri ise Franchisor’un sahip olduğu hakları bir ücret ve belirlenmiş sınırlar çerçevesinde devralan veya kullanan franchisee (İthalatçı)’dır. Ayrıca franchisor’un belirlediği ücret ve kullanım koşulları çerçevesinde Franchisee’ye verilen marka, isim, know-how gibi ayrıcalıkları verme veya kullanma hakları franchise kavramıyla ifade edilmektedir. Franchising maliyetleri; sisteme giriş ücreti olan “franchise fee”, sene sonu satış hacminden elde edilen kar ve ayrıcalıkları kullanma veya almak için ödenen telif hakkı (royalty) ücretlerinden meydana gelir (UFRAD, 2021).

Yukarıdaki tanım ve açıklamalar da dikkate alındığında franchising finansal aracın İhracatçı (franchisor) ve İthalatçı (franchisee)’ya yararları şunlardır:

İhracatçı bakımından yararları/avantajları:

1. İhracatçı en az maliyetle dış pazarlara giriş ve büyüme imkânı vermektedir.
2. Yapılan sözleşmelerin süreklilik ve bağlayıcılık özelliklerinden dolayı ihracatçıya sürekli mal, hizmet, teknoloji satışı ve nakit girişi sağlamaktadır. Bu sayede dış kaynak ihtiyacı en az seviyede gerçekleşerek bankalar açısından kredi değeri artar.

3. Dış pazarlardaki dağıtım ağını kontrolü altına alarak güvenilir seri bilgi alım hızına sahip olur (Ataman İnce, 2019: 25-26).

4. Pazara giriş ya da pazarda yaşanabilecek iktidar, vergi, ülke riski gibi risklerden korunur (Akyılmaz, 2020: 21).

5. İhracatçı şirketin dış pazarlardaki idare ve personel maliyetlerinden kurtulur (Akyılmaz, 2020: 21- 22).

İhracatçı bakımından zararları/dezavantajları:

1. İthalatçının uluslararası ölçekte tanınırlığı, güvenilirliği olan marka, isim ve diğer kullanılan hakların yanlış ve kötü uygulamalarından ciddi zararlar görebilir (Ataman İnce, 2019: 26).

2. Bazı ücretlerin ödenmeme, az veya geç ödenmesi sorunu vardır (Ataman İnce, 2019: 26).

3. İthalatçıya işin yapılma sırlarını, yönetim ve idare yöntemlerini öğreterek kendine rakip yapabilir

İthalatçıya yararları/avantajları:

1. Deneyimi, niteliği, ismi ve markası uluslararası düzeyde tanınmış ve güvenilir işletme ayrıcalıklarını alarak piyasadaki tanıtım, reklam ve bu gibi maliyetlerden kurtularak, rakiplerine göre rekabet avantajından yararlanır (Açıkgöz, 2020: 39).

2. Sürekli ve düzenli olarak iktisadi ve parasal konularda yaralar sağlar (Açıkgöz, 2020: 39).

3. Finansal kiralama gibi diğer kaynaklardan finansman sağlar (Ataman İnce, 2019: 29).

4. Franchise haklarını kullanmanın avantajıyla pazarda hızlı ve büyük miktarda satış hacmine ulaşarak katlandığı ücret ve maliyetleri erken dönemde karşılama ve kara geçme olanağı verir.

5. Kendine ait yeni bir iş kurmanın tehlikeleri ve maliyetleri azdır (Karaca, 2014: 98).

6. Kendisine ait iş kurma girişimine göre bankalardan krediyi ucuza ve sorunsuz temin ederek faiz maliyetini düşürür (Şimşek, 2015: 79).

İthalatçıya zararları/dezavantajları (UFRAD, 2021):

1. İhracatçının yoğun kısıtlamaları, denetimleri ile sunulacak hizmet ya da satılacak ürünlere ilişkin tek taraflı standartlar ve koşullar belirlediğinden ithalatçının geliştirebileceği yeni ve farklı fikir, tasarım ve uygulamaları önlemektedir.

2. Mukavele unsuru ürünlerin küresel ölçekte bilinirliğinin ve kullanımının yüksek düzeyde olmasından dolayı sisteme dahil olunan ilk ödeme yüksektir. Ayrıca aynı

nedenlerden ötürü söz konusu ürünleri mevcut ya da farklı piyasalardan daha ucuza elde etme olanağını da ortadan kaldırır.

Yukarıda sayılan olumsuzluklara ek olarak sözleşmeden doğan hakların sınırlandırılması, elde edilecek gelirlerin bölüşümünü gibi unsurlar ihracatçı tarafından belirlendiğinden ithalatçının gelirinin önemli bir kısmı frachisor verilmektedir. İthalatçının sözleşmeden cayma bedeli yüksektir (İskender, 2009: 73).

2.10.21. Türk Eximbank Kredileri

Türkiye'nin dışa açık bir ekonomi modeline geçme kararından sonra yurt içi firmalara ihracat desteği sağlamak amacıyla 1987 yılında Eximbank kurularak faaliyete başlamıştır. Bu amaçlar doğrultusunda devlet destekli ihracat finansman kuruluşu olarak 1988 yılında ilk uygulamasına başlamıştır. Düşük maliyetli ihracat finansmanı olan bu yöntemde banka “ ihracat kredisi”, “ uluslararası kredi ve garanti” ile “ kredi sigortası” programlarını yürütmektedir. Bu programlarla ihracatçılara, dış pazarlara mal üreten üreticilere, ülkeye döviz girdisi sağlayan hizmet üreticilerine ve ülke dışında iş yapan müteşebbis/müteahhitlere kısa, orta ve uzun vadeli parasal veya para dışı krediler yoluyla destek sağlanmaktadır. Bunlarla birlikte dış pazarlara vadeli satımları özendirerek dış satım miktarını arttırmak, yeni veya devletin öncelikli olarak belirlediği dış piyasalara girmedeki güçlüğü aşmak için ihracatçının ithalatçıdan belirli süreye bağlı alacakları bir indirim miktarı/oranı üzerinden almaktadır (Eximbank, 2021).

Krediler, Türk Lirası veya döviz cinsinden kullanılmaktadır. İhracatçı doğrudan yararlanabileceği gibi bankası aracılığıyla başvurabilmektedir. Aracı kullanılarak gerçekleşen işlemlerde banka eximbank'a borçlu olurken ihracatçı da kendi bankasının kredi borçlusu olmaktadır (Yel, 2019: 31).

Türkiye bankacılık sektöründe ihracata ilişkin verilen kredilerin % 50,3'ünü yalnızca kendisi finanse eden Eximbank, 2020 verilerine göre ihracatçılara; 28,5 Milyar USD kredi ve 17,1 Milyar USD sigorta olmak üzere toplamda 45,6 Milyar USD “finansman desteği” vermiştir (Eximbank, 2021).

Tablo 5: Eximbank Kredi Kullanım Rakamları (Milyar ABD Doları)

Yıllar (Milyar Dolar)	2017	2018	2019	2020
Kredili Firma Sayısı	8.218	9.462	10.472	10.612
Kullandırılan Toplam kredi Tutarı	23.9	26.9	26.7	28.5

Kaynak: Eximbank, 2021.

2.10.21.1. Eximbank Kredi Türleri

İhracatın finansmanı alanında üç farklı kredi desteği sağlanmaktadır. Bunlar aşağıda sıralanmıştır (Eximbank, 2021).

1. Kısa vadeli krediler
2. Orta ve uzun vadeli krediler
3. Döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki krediler

2.10.21.1.1. Kısa Vadeli Eximbank Kredileri

İhracat öncesi, hazırlık amacıyla ihracatçı ve/ veya ihracat amaçlı üreticilerin finansman ihtiyacını karşılamak üzere verilen kredilerdir (Balcı, 2011: 34). Krediler TL para birimi veya EUR/GBP/JPY/USD yabancı para birimi cinsinden verilmektedir (Eximbank, 2021).

Tablo 6: 2019- 2020 Yılı Eximbank Kısa Vadeli Kredileri (Milyon ABD Doları)

YILLAR (Milyon ABD Doları)	2019	2020
Kısa Vadeli TL Kredileri	1.829	2.564
Kısa Vadeli Döviz Kredileri	23.326	19.042
Kısa Vadeli Toplam Krediler	25.155	21.606

*Kullanım rakamları vadesi uzatılan kredileri de içermektedir.

Kaynak: Eximbank, 2021.

Yukarıdaki tabloya göre 2020 yılı itibari ile toplam kısa vadeli kredi miktarları bir önceki yıla göre azalmıştır. 2019 yılında toplam kısa vadeli kredi miktarı 25.155 milyar USD iken 2020 yılında ise 21.606 milyar USD olarak gerçekleşmiştir.

Kısa vadeli kredi türleri Eximbank'ın verdiği sıralamaya göre aşağıda açıklanarak verilmiştir.

2.10.21.1.1.1. Reeskont Kredisi

2016 yılından itibaren TCMB'nin, yıllık değişen 17 milyar USD'lik bütçeyi Eximbank üzerinden ihracatçının finansman ihtiyacının düşük maliyetle karşılanması amacıyla sağladığı kısa vadeli kredi türüdür (Demiral, 2017: 66 - 67).

Bu kredi türü bütün ihracatçılara, yurt dışına hizmet satarak yabancı para girdisi sağlayan işletmeler ile yurt dışına satılmak üzere emtia imalatı yapan üreticilere TL ve yabancı para birimi (USD/JPY/GBP/EUR) türünden düşük faizli finansman olanağı sağlamaktadır. Asgari sınır bulunmamaktadır. 120/180/360 gün arasında vade olanakları bulunmaktadır. İşletmelere göre üst limit aşağıdaki gibidir (Eximbank, 2021):

1. Ülkeye yabancı para girdisi sağlayan hizmet sektöründeki işletmelere ve savunma endüstrisinde çalışan işletmeler 350 milyon USD.

2. KOBİ işletmelerinde ise;

- Çok küçük kapasiteli işletme üst sınırı 250 bin USD.
- Küçük kapasiteli işletme üst sınırı 1 milyon USD.
- Orta kapasiteli işletme üst sınırı 5 milyon USD.

Bunlar dışında kalan işletmelerin üst sınırları ise 200 milyon USD'dir.

2.10.21.1.1.2. KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi

KOBİ statüsündeki ihracatçı, ihracata yönelik nihai mal üreten üreticilere program sınırları içinde TL veya yabancı efektif para cinsinden 5 Milyon USD kadar finansman olanağı sağlayan kredilerdir (Eximbank, 2021).

2.10.21.1.1.3. İhracata Hazırlık Kredisi

DTŞŞ, SDŞ'ler dışındaki ihracatçı, ihracata yönelik nihai mal üreten üreticilerin yararlandırıldığı kredi türüdür. İhracatçılara, TL veya yabancı para cinsinden azami 25 milyon USD kadar finansman sağlanmaktadır. İşlem bakımından bir asgari limit şartı yoktur. TL cinsinden kredi yalnızca KOBİ türü firmalar için verilmektedir. Döviz bazında vadeler 120 günden başlayarak azami 720 güne kadar verilmektedir (Eximbank, 2021).

2.10.21.1.1.4. Sevk Sonrası Reeskont Kredisi

İhracatçı, üretici ihracatçı ve ihracat malı üreten üreticilere, ihracat gerçekleşikten sonra vadeli satışlardan doğan efektif döviz cinsinden senetli ve belgeli alacakların ödeme süresinden önce bir indirim miktarı uygulanarak nakit fon sağlayan finansman türüdür. Azami

kredi sınırı DTSS’lerde 400 Milyon USD, diğer şirketler için 350 Milyon USD’dir (Samsunlu, 2019: 71). Asgari limiti 1.000 USD ve azami süresi 360 gün olan vadeli alacaklar için geçerlidir. İhracatçıların dış satımlardan oluşan vadeli alacaklara ilişkin ticari ve politik riskleri ortadan kaldırmaktadır (Eximbank, 2021).

2.10.21.1.1.5. Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredis

Yalnızca DTSS VE SDŞ statüsündeki ihracatçı firmalara doğrudan başvurma hakkı verilerek ihracat işlemlerine fon sağlayan finansman aracıdır (Çırak, 2018: 11). Finansmanın azami kredi miktarları şirket bazında her yıl için USD para biriminden yönetim kurulu veya kurulun oluşturduğu komite tarafından tespit edilmektedir. Kredi süreleri TL için 360 gün, efektif döviz cinsinden ise 740 gündür (Eximbank, 2021).

2.10.21.1.1.6. Sevk Öncesi İhracat Kredis

İhracatçılara aracı bankalar üzerinden finansman sağlayan kredi türüdür. Azami süresi TL için 540 gün, diğer yabancı para birimi için 720 gündür. Azami kredi miktarı mevduat bankaları aracılığıyla 25 Milyon USD, katılım bankaları için 15 Milyon USD ve KKTC TL için 5 Milyon USD olarak belirlenmiştir (Samsunlu, 2019: 69). Bu finansman türü dış satım öncesinde ihracatçı, ihraç amaçlı mal üreticilerine, üretimi gerçekleştirilerek ve ihracata konu olan mallara yeni pazarlar bulmak, çeşitlendirmek, ihracatı geliştirmek, dış yatırımlar ile dış yatırım mallarının imalat ve satışını sağlamak amacıyla kullanılmaktadır (Eximbank, 2021).

2.10.21.1.1.7. Sigortalı Alacağın Teminata Dayalı Kredi Programı

Dış satım amacıyla “Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Poliçesi sahibi” üreticiler ile ihracatçılara tek taksitli ve en fazla 1 yıl süreli finansman türüdür. Kredi talebi doğrudan başvuru yoluyla gerçekleşmektedir. “İskonto kredis” olarak kullanılmaktadır. Azami kredi miktarı başvuru yapan firmanın ihracata konu mallarının sigorta bedelleri dikkate alınarak Eximbank tarafından belirlenir (Eximbank, 2021).

2.10.21.1.2. Orta ve Uzun Vadeli Eximbank Kredileri

Kısa süreli dış satım kredilerin dışındaki programları kapsayan söz konusu kredilerin devamı niteliğindeki süresi 1 yıldan fazla olan kredi finansman desteğidir. İhracatçı, üretici ihracatçı, ihracat malı üreticileri ile serbest bölgede kurulu ihracat şirketlerine fon sağlayan kredilerdir. Yalnızca yabancı efektif döviz cinsinden oluşan kredilerdir (Samsunlu, 2019: 71-72).

Tablo 7: 2019- 2020 Yılı Eximbank Kısa, Orta ve Uzun Vadeli Kredileri

Kredi Faaliyetleri (milyon ABD doları)*

	2019	2020
Kısa vadeli TL Krediler	1829	2564
Kısa Vadeli Döviz Krediler	23326	19042
Kısa Vadeli Toplam Krediler	25155	21606
Orta ve Uzun Vadeli Krediler	1523	6892
Toplam Krediler	26679	28498

Kaynak: Eximbank, 2021.

Yukarıdaki tabloya göre 2019 yılında 1 Milyar 523 Milyon USD olan orta ve uzun vadeli kredi miktarı 2020 yılında 6 Milyar 892 Milyon USD'ye yükselmiştir.

2.10.21.1.2.1. İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi

Başvuru süresinden en geç 180 gün öncesine kadarki ihracata konu malı üretimi için gerekli olan hammadde, ara mal, en son ürün alımı ile 1 aylık zaman dilimindeki enerji, su ve işyeri çalışanlarıyla ilgili giderlerin finansmanı için kullanılan kredilerdir. Kredi alt limiti yoktur. Yalnızca Euro ve USD para birimi olarak tahsis edilen kredinin azami miktarı 75 Milyon USD. İhracatçı, üretici ihracatçı, ihracat malı üreticileri, yurda döviz girişi sağlayan ve Türkiye'deki serbest bölgelerde imalat, ithalat/ihracat faaliyetinde bulunan firmalara sağlanan fon kaynağıdır. Kredi geri dönüş süresi 3 yıldan başlayarak en çok 5 yıldır (Eximbank, 2021).

2.10.21.1.2.2. İhracata Yönelik Yatırım Kredisı

İhracatçı, üretici ihracatçı, ihracat malı üreticileri, yurda döviz girişı sağlayan ve Türkiye'deki serbest bölgelerde imalat, ithalat/ihracat faaliyetinde bulunan firmalara tahsis edilmektedir. Uzun zamanlı kullanılan makine ve parçaları, araç gereçleri ile donatılarının alımlarında KDV'siz değerleri üzerinden sağlanan finansman kredisidir. Yapılan alımlara ilişkin giderlerin en geç başvurulardan 180 gün önceden gerçekleşmiş olması zorunludur. Yalnızca Euro ve USD para birimi olarak tahsis edilen kredinin azami miktarı 75 Milyon Amerikan Dolarıdır. Kredi süresi 1 yıldan başlayarak azami USD bazında 7 yıl ve EUR için 10 yıldır (Eximbank, 2021).

2.10.21.1.2.3. Özellikli İhracat Kredisı

Bu kredi programı çerçevesinde ihracatçılara, ihraç amaçlı üretim yapan imalatçılara ve üretici ihracatçılara bankaların kredi kapsamı dışında kalan fakat krediye uygun olan emtia ve hizmet tasarılarına sunulan finansman kaynağıdır. Kredi miktarı, faiz oranı ve süresi sunulan projeye göre Eximbank tarafından belirlenmektedir. Kredi miktarının herhangi bir asgari sınırı yoktur (TİM, 2021).

2.10.21.1.2.4. Yurt Teminat Mektubu Programı

Gemi imalatçıları, müteahhitler ve ülkede ihraç amaçlı taşınır veya taşınmaz mal üretimi gerçekleştiren şirketlere bulundukları dış pazarlarda devamlılığını sürdürmek, başka dış pazarlar bulmak ve mevcut pazarlardaki iş hacmini arttırmak amacıyla gereksinim duydukları güvencelerin Eximbank tarafından karşılandığı finansman yöntemidir. Bu amaçla dış satıma konu olan mal/hizmetlerin asgari %30'nun Türk menşeli olması şartıyla proje süresine uygun vade ve limitler başvuran firmanın ekonomik yapısı da incelenerek bankaca belirlenir (Eximbank, 2021).

2.10.21.1.2.5. Marka Kredisı

Türkiye'de ekonomik faaliyetlerini yürüten firmaların yurt dışındaki tanınmış isim ya da ürünlerin satın alınmasında veya Türkiye'de tescil edilmiş markaların yurt dışı pazarlarda devamlı ve olumlu bir imaj sağlamak için harcanan/harcanacak giderlerin finansmanı amacıyla kullanılmaktadır (Yel, 2019: 36 - 37). Kısaca Türkiye'de faaliyet gösteren mal ve hizmet üreten firmaların yurt dışındaki pazarlarda markalaşma çabalarının desteklenmesidir.

Marka kredisi programı kapsamındaki şirketlere ayrılan bütçe 75 Milyon USD. Asgari limit uygulanmamaktadır. Yalnızca Euro ve USD para birimi olarak tahsis edilen kredinin süresi asgari 1 yıl azami 10 yıldır (Eximbank, 2021).

2.10.21.1.2.6. İhracat Alacakları İskonto Programı

İhracatçıların makine, teçhizat gibi malların yurt dışına satışından elde edilen belirli bir süreye bağlı alacakların malların gönderilmesinden sonra belirlenmiş indirim oranı uygulanarak bankaca devralındığı finansman yöntemidir. Alt sınır 15.000 USD olup üst limit yoktur. Dış satıma konu ürünlerin “Türk menşeli” olması zorunludur. Ödenme süresi en fazla 120 ay’a kadar olan alacaklar bu programdan yararlandırılmaktadır. Alacakların “ticari ve ekonomik risklere” karşı sigorta ettirilmiş olması gerekmektedir (Eximbank, 2021).

2.10.21.1.2.7. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı

Türkiye’de yerleşik gemi üreticisi firmaların dış pazarlara satılmak için yurt içinde üretecekleri gemilerin finansmanında tercih edilen yöntemdir. İthalatçı ile imzalanan sözleşme çerçevesinde projelendirilen giderlere finansman sağlanmaktadır. Program kredi süresi en fazla 360 gündür. En fazla 25 Milyon USD tutarına kadar finansman sağlamaktadır. Asgari işlem sınırı yoktur. Sözleşme kapsamındaki bedelin en çok % 85’ine güvence/ kredi sağlanmaktadır (Samsunlu, 2019: 75 ve Eximbank, 2021).

2.10.21.1.2.8. Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi

Tüketim malları konusunda Türkiye’ de üretim yapan firmaların bu ürünlerini kendi isimleri ya da işaretleri ile satılmasını sağlamak için yurt dışında açacakları mağaza, market gibi yatırımlara ilişkin yapılan giderlerin finansman yöntemidir. Temel amaç yurt dışı pazarlardaki Türk mallarına sürekli olumlu imaj sağlamak ve satış miktarlarını arttırarak ülkeye “net döviz girdisi” sağlamaktır. Azami kredi sınırı 25 Milyon USD. Herhangi bir alt sınırı uygulanmamaktadır. Süresi en fazla 5 yıl olan krediler yalnızca USD veya EUR para birimi cinsinden verilmektedir (Samsunlu, 2019: 75 - 76 ve Eximbank, 2021).

2.10.21.1.2.9. Finansal Kiralama Şirketlerine Yönelik Kredi Programı

Türkiye’de üretilen malların yurt dışına satışı ve ülkeye döviz girdisi sağlamaları şartıyla, leasing yöntemiyle yapılacak yatırımların, leasing şirketleri vasıtasıyla sağlanan finansman programıdır. İhracatçı, üretici ihracatçı, dış satım şartıyla tamamlanmış ürünleri aracı ihracatçı yoluyla satan üretici, döviz girdisi sağlayan işletmeler ile serbest bölgelerde ürettiği mal ve hizmetleri yurt dışı pazarlarda satan işletmeler bu yöntemden yararlanmaktadır. Asgari sınır yoktur. Kredi üst sınırı “Bir firmaya kullandırılan kredilerin anapara bakiyeleri toplamı 2,5 milyon USD’yi aşamaz. Vergi Resim ve Harç İstisnası Belgesi (VRHİB) kapsamında döviz kazandırıcı hizmetlerin finansmanı amacıyla kullandırılan kredilerin tutarı VRHİB tutarını aşamaz”. Krediler, EUR/GBP/JPY/USD para biriminde tahsis edilmektedir (Samsunlu, 2019: 76 ve Eximbank, 2021).

2.10.21.1.2.10. Katılım Finans Yatırım Kredisi

İhracatçıların sermaye mallarının finansmanında kullanılmak üzere İslam Kalkınma Bankasından temin edilen finansman aracıdır. İhracatçı, üretici ve yurda döviz kazandıran işletmelere alınan malların üstüne kar koyma (murabaha) yöntemi ile sağlanan finansman yöntemidir. Yalnızca USD para birimi cinsinden verilen kredinin süresi ilk 2 yılı geri ödemesiz azami 9 yıldır (Eximbank, 2021).

2.10.21.1.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler

2.10.21.1.3.1. Turizm Kredisi

Türkiye’de kayıt ve tescilli turizm firmaları, yolcu acenteleri ve diğer ülkelerden yolcu taşıyan kamu dışındaki havayolu şirketlerine finansman sağlayan yöntemdir. Asgari miktarı olmayan bu kredinin üst sınırı 25 milyon USD. EUR/GBP/JPY/USD para biriminde tahsis edilen kredilerin azami süresi 720 gündür (Çırak, 2018: 23 ve (Eximbank, 2021).

2.10.21.1.3.2. Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi

Türkiye’de tescil ve kayıtlı olan uluslararası düzeyde havayolu, karayolu ve denizyolu taşımacılığında taşımacılık, lojistik işletmeciliği ve taşıma işleri organizatörlük faaliyetleri yapan şirketlere sağlanan finansman yöntemidir. Kendi alanlarında gerçekleştirecekleri faaliyetleri sonucunda yurda getirmeği üstlendikleri yabancı efektif para miktarı veya uluslararası taşıma ücreti miktarı karşılığında kullandıkları kredilerdir. Kredi miktarında

asgari sınırı yoktur. Krediler TL cinsinden veya diğer yabancı paralar cinsinden toplamda en fazla 25 Milyon USD'ye kadar tahsis edilmektedir (Samsunlu, 2019: 76 ve Eximbank, 2021).

2.10.21.1.3.3. Döviz Kazandırıcı Hizmet Kredisi

Türkiye'de tescil ve kayıtlı firmaların diğer ülkelere yapacakları yabancı para kazandırıcı faaliyetler ve satacakları proje kapsamındaki yazılım, tasarı ve müşavirlik hizmetleri için sağlanan finansman kaynağıdır. Bu kapsamda diğer ülkelerde yapılacak danışmanlık, yazılım, müteahhitlik ve mühendislik faaliyetleri, ülke içinde yapılacak her türlü döviz kazandırıcı sağlık, bakım, onarım, yenileme gibi faaliyetler kredinin konusunu oluşturmaktadır. Faiz oranları bankaca tespit edilmektedir. Krediler TL/ USD/ EUR para birimi cinsinden toplamda en fazla 25 Milyon USD 'ye kadar tahsis edilmektedir (Samsunlu, 2019: 78 ve Eximbank, 2021).

2.10.21.1.3.4. Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi

TTK hükümlerine göre kurulmuş olan şirket veya bilanço temelli defter tutan gerçek kişi tacir statülerine haiz firmaların yurt dışı uluslararası fuarlara katılımlarını sağlayarak ihracatı artırma amacıyla verilen finansman kredileridir. Şirketlerin katılımı organizatör, milli katılım, bireysel katılım kategorilerine göre sınıflandırılmaktadır. Her kategoride yer alan şirketlerin kredi azami sınırları da değişmektedir. Kredinin Süresi 360 gündür. Kredinin üst sınırı organizatör kategorisindeki A sınıfı için 2 Milyon TL, B sınıfı için 1,5 Milyon TL, C sınıfı için 1 Milyon TL, Bireysel ve milli katılım kategorisindeki şirketlere ise 200 Bin TL olarak belirlenmiştir (Samsunlu, 2019: 78 - 79 ve Eximbank, 2021).

2.10.21.1.3.5. Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi

Uluslararası krizden olumsuz etkilenen yurtdışında faaliyet gösteren Türk müteahhit firmalarının mali açıdan yaşadıkları sorunları en aza indirmek, için 2009 yılından itibaren verilen kredilerdir. Dış ülkelerde yapılan işlerden doğan ve 2008 yılında itibaren ödenmeyen alacakların finansmanında kullanılmaktadır. Temel amaç çalışmayan şantiyeler ile makinaların çalışmasını sağlayarak firmaların sürdürülebilirliğini devam ettirmek ve rekabet dayanağını korumaktır. Hiçbir asgari miktar sınırı yoktur. Kredi miktarı firmaların tahsil edilmeyen hakkediş tutarlarını aşmamak şartıyla en fazla 25 Milyon USD'dir (Eximbank, 2021).

2.10.21.1.3.6. Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı

Türkiye’de kayıt ve tescili edilmiş müteahhit firmalarının yurt dışında proje bazlı aldıkları işlere gereken güvencelerin Eximbank teminat mektubu verilmesi yoluyla finansman sağlayan programlardır. Böylece şirketlerin yurtdışı pazarlardaki sürekliliği, rekabet üstünlüğü ve yeni dış pazarlara girişlerinin sağlanması amaçlanmıştır. İşlem asgari sınırı yoktur. Şirketlere sağlanacak azami güvence miktarı kazandıkları ihale mukavelesinde belirtilen tutarın % 25’i, ülke çapında tahsis edilen teminat toplamının % 20 si olmak üzere firma bazında en çok 25 Milyon USD’dir. Güvencenin süresi istenen tutarlar, ihale koşulları, mektup cinsi gibi unsurlar temel alınarak bankaca belirlenmektedir. Düzenlenen güvence mektuplarının şirketlere külfeti yıllık %0,5 oranındadır ve 3’er aylık sürelerle ödenmektedir (Eximbank, 2021).

2.10.22. Devlet Teşvikleri

İhracatı arttırmak, Türk mal ve hizmetlerine yeni ihraç pazarları bulmak, firmaların uluslararası düzeyde rekabet gücünü arttırmak ve desteklemek gibi amaçlarla karar ve/veya tebliğlerle düzenlenen devlet yardımlarıdır (Bölükbaşı, 2019: 50-51). Nakdi destekler TCMB’nin destek fiyat istikrar fonu (DFİF) üzerinden gerçekleştirilmektedir. Teşvikler, T.C. Ticaret bakanlığı bünyesinde toplanmıştır. İhracat destekleri, hizmet sektörü destekleri ve yurt dışı teknik müşavirlik destekleri olmak üzere üç kategoride sıralanmıştır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021).

İhracat destekleri kategorisinde aşağıdaki yardımlar yer almaktadır:

- Tebliğ bazında destek mevzuatı
- Mal ihracatına yönelik devlet desteklerinde hedef ülkelere hedef sektörlerde gerçekleştirilen faaliyetlere ilave destek hakkında karar
 - Pazara girişte dijital faaliyetlerin desteklenmesi
 - Pazar araştırması ve pazara giriş desteği
 - Pazara giriş belgeleri desteği
 - Uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesinin desteklenmesi (UR – GE)
 - İhracatçıya alıcı kredisi ve sigorta tanzim desteği
 - Fuar katılım desteği
 - Tasarım desteği
 - Yurtdışı birim, marka ve tanıtım desteği

- Markalaşma ve Turquality desteği
- Tarımsal ürünlerde ihracat iadesi yardımları
- Özel statülü şirketler (DTSS ve SDŞ)

Hizmet sektörü destekleri kategorisinde aşağıdaki yardımlar yer almaktadır:

- Döviz kazandırıcı hizmet ticareti desteği (Yurt dışı yatırım destekleri, Döviz kazandırıcı hizmet ticareti, Elektronik Ticaret, Yurtdışı Müteahhitlik Teknik Müşavirlik desteklerinden oluşmaktadır).

- Döviz kazandırıcı hizmet sektörleri markalaşma desteği
- Pazara girişte dijital faaliyetlerin desteklenmesi

2.11. Türkiye Dış Ticareti ve Hatay'ın Türkiye Dış Ticareti İçindeki Yeri

Çalışmamızın bu bölümünde Türkiye dış ticareti temel istatistiklerle anlatılacaktır. Bununla birlikte Türkiye dış ticaretinin dünya dış ticaretindeki payı açıklanacaktır. Toplam büyüklüklerin yanı sıra özellikle inceleme alanımız olan Hatay ilinin ekonomik durumu ve dış ticaretindeki değişim ortaya konulacaktır. İlk olarak Türkiye Cumhuriyeti'nin gayri safi yurtiçi hasılası ve Hatay'ın GSYH açıklanarak Hatay'ın dış ticaret içindeki payı değerlendirilmiştir.

2.11.1. Türkiye Dış Ticaretinin GSYH'deki Yeri

Tablo 8: Türkiye GSYH Değişim (Sabit ve Cari fiyatlarla –ABD Doları)

YIL	Türkiye Cari Fiyatlarla GSYH (Milyar, ABD Doları)	GSYH Büyüme Oranları (%)	Kişi Başına GSYH (ABD Doları)
2009	652	-4,7	9.044
2010	777	8,4	10.629
2011	838	11,1	11.289
2012	878	4,8	11.675
2013	958	8,5	12.582
2014	940	5,2	12.178
2015	867	6,1	11.085
2016	869	3,3	10.964
2017	859	7,5	10.696
2018	797	3,0	9.792
2019	761	0,9	9.213
2020	717	1,8	8.597

Kaynak: T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021.

Tablo 8 yer alan verilere göre Türkiye ekonomisinin toplam büyüklüğü (GSYH) 2009 yılında 652 milyar dolardan 2019 yılı itibariyle 761 milyar dolara yükselmiştir. 2011 yılından itibaren 2020 yılına kadar Türkiye ekonomisi büyüme oranı azalma eğilimindedir. Türkiye'nin GSYH yıllık büyüme oranı tablosu incelendiğinde 2009 yılında GSYH %4,7 oranında küçülmüştür. En büyük artış oranı %11,2 ile 2011 yılında gerçekleşmiştir. 2019 yılında ekonomik büyüme oranı %2,9 iken 2020 yılı itibariyle %6.5 olarak gerçekleşmiştir. 2020 yılı kişi başına GSYH 8.597 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye kişi başı GSYH 2012 yılında en yüksek seviye olan 12.582 ABD dolarına çıkmıştır. 2012 yılından sonra ise Türkiye kişi başı GSYH azalma eğilimine girerek 2020 yılında 8.597 ABD doları olarak gerçekleşmiştir.

Dış ticaret açısından önemli olan mal ve hizmet ihracatının GSYH'ye oranına bakılması amacıyla Tablo 9 incelenmiştir. Bu oran 2009 yılında %23,4 iken artış eğilimi birlikte 2018 ve 2019 yıllarında ciddi bir sıçrama göstermiştir.

2018 ve 2019 yılları için bu oranı %31,2 ve %32,7 olmuştur. 2010 yılında ise oran 2009 yılında gerçekleşen oranın (%23,4) altına düşerek %21,2 olmuştur. 2020 yılında ise bu oran % 28,7 düzeyinde gerçekleşerek 2018 ve 2019 yılları oranının altına düşmüştür.

Tablo 9: Talep Yapısı: Mal ve Hizmet İhracatının GSYH' ye Oranı (%)

Yıl	Mal Ve Hizmet İhracatı'nın GSYH' ye Oranı (%)
2009	23,4
2010	21,2
2011	23
2012	24,4
2013	23,8
2014	25,2
2015	24,5
2016	23,1
2017	26
2018	31,2
2019	32,7
2020	28,7

Kaynak: TÜİK, 2021.

Tablo 10'a göre GSYH talep yapısı açısından incelendiğinde, özellikle çalışma konumunuz olan dış ticaret açısından önemli olan mal ve hizmet ithalatının GSYH'ye oranına bakmak gerekir. 2009 yılında %23,4 olarak gerçekleşen oran 2020 yılında %32,5'e ulaşmıştır. İthalat oranı yıllara göre artış eğilimi göstermiştir. 2019 yılında 29,9 olan oran 2020 yılında 32,5 oranında gerçekleşerek artmıştır. İthalatın GSYH oranı 2009 yılı esas alındığında sonraki yıllarda sürekli artış eğilimi göstermiştir.

Tablo 10: Talep Yapısı: Mal ve Hizmet İthalatının GSYH' ye Oranı (%)

Yıl	Mal ve Hizmet ithalatının GSYH' ye Oranı (%)
2009	23,4
2010	25,5
2011	30,3
2012	28,5
2013	28,7
2014	28,6
2015	26,6
2016	25,2
2017	29,7
2018	31,3
2019	29,9
2020	32,5

Kaynak: TÜİK, 2021.

Tablo 9 ve tablo 10 incelendiğinde toplam GSYH, toplam mal ve hizmet ihracatı ile ithalatının GSYH'ye oranları ve bunların artış eğilimleri dış ticaretin Türkiye ekonomisi için önemli olduğunu görülmektedir.

Yukarıda dış ticaretin Türkiye ekonomisi içindeki toplam payı incelendikten sonra aşağıda Türkiye'nin dış ticareti kendi göstergeleri üzerinden değerlendirilecektir. Dış ticareti değerlendirmek için ihracat, ithalat, dış ticaret hacmi (ihracat ve ithalat toplamı), dış ticaret açığı (ihracat ve ithalat arasındaki fark), ihracat/ithalat (%) oranı göstergeleri verilerek açıklanmıştır.

Tablo 11: 2013-2020 Dönemi Yıllara Göre Dış Ticaret (Bin ABD Doları)

Yıllar	İhracat (FOB)		İthalat (CIF)		Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)
	Değer	Değişim (%)	Değer	Değişim (%)	Değer	Değer	
2013	161 480 915		260 822 803		-99 341 888	422 303 718	61,9
2014	166 504 862	3,1	251 142 429	-3,7	-84 637 567	417 647 291	66,3
2015	150 982 114	-9,3	213 619 211	-14,9	-62 637 098	364 601 325	70,7
2016	149 246 999	-1,1	202 189 242	-5,4	-52 942 243	351 436 241	73,8
2017	164 494 619	10,2	238 715 128	18,1	-74 220 509	403 209 747	68,9
2018	177 168 756	7,7	231 152 483	-3,2	-53 983 726	408 321 239	76,6
2019	180 832 722	2,1	210 345 203	-9,0	-29 512 481	391 177 924	86,0
2020 (r)	169 650 994	-6,2	219 514 861	4,4	-49 863 867	389 165 855	77,3

Kaynak: TÜİK, 2021. (r) Revize edilmiştir

İlk olarak ihracatın gerçekleşen değerlerine baktığımızda 2013 yılında toplam ihracat (FOB) değeri 161 milyar 481 milyon dolar iken 2019 yılında bu değer 180 milyar 833 milyon dolara çıktığını görmekteyiz. Fakat ihracatımız 2020 yılında bir önceki yıla göre %6,2 azalarak 169 milyar 658 milyon dolar olmuştur. Tabloda gösterilen yıllar itibarıyla Türkiye dış ticaretinin artış eğilimi taşıdığı görülmektedir.

İthalat (CIF) değerlerine baktığımızda 2013 yılında 260 milyar 823 milyon dolar olan ithalatımız 2020 yılında 219 milyar 514 milyon dolar olmuştur. 2013 yılından 2016 yılına kadar ithalatımız azalarak 2016 yılında ithalatımız 202 milyar 189 milyon dolar olmuştur. Ancak 2017 yılında tekrar 238 milyar 715 milyon dolar olarak gerçekleşerek artmıştır. İthalat 2018 yılından itibaren düşerek 2019 yılında 210 milyar 345 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Fakat ithalat 2020 yılında %4,4 bir artış göstererek 219 milyar 514 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye'nin dış ticaret hacmi 2013 yılında 422 milyar 304 milyon dolar iken 2020 yılında 389 milyar 178 milyon dolar olmuştur. Bu seride dış ticaret hacminin en düşük oluştuğu yıl 351 milyar 346 milyon dolar ile 2016 yılı olmuştur. 2020 yılı oluşan dış ticaret hacmi ise 2019 yılına göre %0,5 azalmıştır. Buna göre Türkiye'nin dış ticaret hacmi bu dönem itibarıyla azalmıştır.

Dış ticaret dengesine (açığına) bakıldığında 2013 yılında -99 milyar 342 milyon dolar olan değer 2019 yılında bu tarih aralığının en düşük değeri olan -49 milyar 856 milyon dolara düşmüştür. Genel bir düşüş eğilimi görülmektedir. Fakat bu değer 2020 yılında %68.9 oranında artış ile 49 milyar 856 milyon dolar olmuştur.

İhracatın ithalatı karşılama oranı incelendiğinde 2013 yılında %61,9 olan bu değer 2019 yılında %86 ulaşarak artmıştır. Bu dönem itibari ile sürekli artış oranı göstermesine rağmen bu değer 2020 yılında %77,3 düşmüştür.

2.11.2. Türkiye Dış Ticaretinin Dünya Dış Ticaretindeki Yeri

Türkiye ticaretinin dünya ticaretiyle karşılaştırılması amacıyla 2015-2019 dönemi dünya ihracat ve ithalat verilerini gösteren tablolar aşağıda sunulmaktadır.

Tablo 12: Dünya İhracatı 2015-2019 (Milyar Dolar)

	2015	2016	2017	2018	2019
DÜNYA İHRACATI	16.556	16.043	17.738	19.468	18.889
Çin	2.273	2.098	2.263	2.487	2.499
ABD	1.503	1.451	1.546	1.664	1.646
Almanya	1.326	1.334	1.448	1.561	1.489
Hollanda	570	571	652	727	709
Japonya	625	645	698	738	706
Fransa	506	501	535	582	570
Güney Kore	527	495	574	605	542
Hong Kong	510	517	550	568	535
İtalya	457	462	507	550	533
Birleşik Krallık	466	411	441	486	469
Meksika	381	374	409	451	461
Kanada	410	390	421	451	447
Rusya Federasyonu	341	282	353	443	419
Singapur	352	330	373	413	391
İspanya	282	290	320	347	334
Tayvan	285	280	317	336	331
Hindistan	268	265	299	325	324
Türkiye	151	149	164	177	181
Türkiye'nin Payı (%)	0,9	0,9	0,9	0,9	1
Çin'in Payı	13,7	13,1	12,8	12,8	13,2

Kaynak: WTO

Dünya ihracatı 2015 yılı verilerine göre 16.556 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu toplam büyüklük 2015-2019 dönemi içinde sürekli artış göstererek 2019 yılında 18.889 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'nin 2015 yılında gerçekleşen toplam ihracat değeri 151 milyar dolar iken 2019 yılında 181 milyar dolar olmuştur. Türkiye'nin dünya ticaretindeki 2015 yılı toplam ihracat payı %0,9 iken 2019 yılında bu oran %1 olarak gerçekleşerek artmıştır. Dünya ihracatında ilk sırada yer alan Çin'in 2015 yılı payı %13,7 iken 2019 yılında %13,2 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 13: Dünya İthalatı 2015-2019 (Milyar Dolar)

	2015	2016	2017	2018	2019
DÜNYA İTHALATI	16.722	16.198	17.975	19.812	19.238
ABD	2.315	2.250	2.408	2.614	2.568
Çin	1.680	1.588	1.844	2.136	2.077
Almanya	1.051	1.055	1.163	1.284	1.234
Japonya	648	608	672	748	721
Birleşik Krallık	630	637	641	672	692
Fransa	571	568	619	671	651
Hollanda	512	501	575	646	636
Hong Kong	559	547	589	627	578
Güney Kore	436	406	478	535	503
Hindistan	394	362	450	514	484
İtalya	411	407	453	503	474
Meksika	405	398	432	477	467
Kanada	430	413	444	471	464
İspanya	312	311	352	391	372
Singapur	297	283	328	371	359
Tayvan	237	231	259	286	287
Rusya Federasyonu	253	270	270	280	277
Türkiye	214	202	239	231	210
Türkiye'nin Payı (%)	1,3	1,2	1,3	1,2	1,1
Çin'in Payı	10	9,8	10,3	10,8	10,8

Kaynak: WTO

Dünya ithalatı 2015 yılı verilerine göre 16.722 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu toplam büyüklük 2015-2019 dönemi içinde artış göstererek 2019 yılında 19.238 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'nin 2015 yılında gerçekleşen toplam ithalat değeri 214 milyar dolar iken 2019 yılında 210 milyar dolar olmuştur. Türkiye'nin dünya ticaretindeki 2015 yılı

toplam ithalat payı %1,3 iken 2019 yılında bu oran %1,1 olarak gerçekleşerek azalmıştır. Dünya ithalatında Çin'in 2015 yılı payı %10 iken 2019 yılında %10,8 olarak gerçekleşmiştir.

2.11.3. Hatay Dış Ticaretinin Türkiye Dış Ticaretindeki Yeri

Hatay iline ilişkin kişi başına düşen GSYH miktarı aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 14: Türkiye ve Hatay İlinde Kişi Başına Düşen GSYH (ABD Doları)

Yıllar	Türkiye	Hatay	Hatay Türkiye Farkı
2009	9.044	5.749	-3.295
2010	10.629	6.643	-3.986
2011	11.289	7.202	-4.087
2012	11.675	7.172	-4.503
2013	12.582	7.857	-4.725
2014	12.178	7.692	-4.486
2015	11.085	6.989	-4.096
2016	10.964	7.103	-3.861
2017	10.696	7.090	-3.606
2018	9.792	6.580	-3.212
2019	9.213	5.617	-3.596
2020	8.597	5.367	-3.230

Kaynak: TÜİK

Tablo 14'e bakıldığında Türkiye'de kişi başına düşen GSYH 2009 yılında 9.044 dolar iken bu rakam aynı yıl Hatay için 5.749 dolar olmuştur. 2009 yılı Hatay ilinde kişi başına düşen GSYH Türkiye ortalamasına göre 3,295 dolar daha az gerçekleşmiştir. 2013 yılı esas alındığında Hatay'da bu yıldan sonra kişi başına düşen GSYH sürekli düşmüştür. 2014 yılı itibariyle kişi başına düşen GSYH tutarı Türkiye'de de düşmektedir. 2020 yılında Türkiye'de ortalama GSYH 8.597 dolar olarak gerçekleşmişken Hatay ilinde bu değer 5.367 dolar olarak gerçekleşmiştir.

2020 yılı Hatay ilinde kişi başına düşen GSYH Türkiye ortalamasına göre 3.230 dolar daha az gerçekleşmiştir. Hatay'ın kişi başına düşen GSYH 2009-2020 dönemi içinde sürekli olarak Türkiye GSYH ortalamasının altında gerçekleşmiştir.

Hatay ilinin ihracatının Türkiye içindeki payı aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 15: Ekonomik Faaliyetlere (ISIC, Rev.4) Göre İhracat (1000 ABD Doları) : Hatay İli Genel Toplam

Toplam ihracat (bin \$)

Yıllar	Türkiye	Hatay	Toplam İhracat İçinde Hatay'ın Payı (%)
2013	161.480.915	2.889.945	1,79
2014	166.504.862	2.302.460	1,38
2015	150.982.114	1.903.731	1,26
2016	149.246.999	1.827.033	1,22
2017	164.494.619	2.410.737	1,47
2018	177.168.756	2.965.359	1,67
2019	171.464.945	2.837.263	1,65
2020	169.650.994	2.657.932	1,57

Kaynak: TÜİK, 2021.

Yukarıdaki 2013-2020 dönemi içinde Hatay ilinin toplam ihracat tablosuna göre; Hatay ilinin Türkiye toplam ihracat içindeki payı 2013 yılında %1,79 iken bu oran 2016 yılına kadar %1,22'ye düşmüştür. Daha sonraki yıllarda artış göstererek 2020 yılında %1,57'e ulaşmıştır.

Tablo 16: Ekonomik Faaliyetlere (ISIC, Rev.4) Göre İthalat (1000 ABD Doları) : Hatay İli Genel Toplamı

Yıllar	Türkiye	Hatay	Hatay İlinin Toplam İthalat İçindeki Payı (%)
2013	260.822.803	4.163.225	1,60
2014	251.142.429	3.533.621	1,41
2015	213.619.211	3.626.195	1,70
2016	202.189.242	2.988.212	1,48
2017	238.715.128	4.254.361	1,78
2018	231.152.483	4.142.469	1,79
2019	202.704.320	3.440.231	1,70
2020	219.514.861	3.733.417	1,70

Kaynak: TÜİK, 2021.

Hatay ilinin toplam ithalatı 2013 yılında 4.163.225.000 dolar iken bu değer 2016 yılına kadar düşüş göstererek 2.988.212.000 dolar olmuştur. 2020 yılında bu değer 3.733.417.00 dolar olmuştur. 2016 yılından itibaren Hatay ilinin ithalat ve 2020 yılına kadar artış eğilimi göstermiştir.

Hatay ili ithalatına oransal olarak baktığımızda 2013 yılında bütün Türkiye ithalatının %1,60 bu ilimizde gerçekleşirken bu değer 2020 yılında 1,70’de ulaşmıştır. Hatay ilinin ithalat oranı 2014 yılı esas alındığında 2020 yılına kadar artış eğilimi göstermiştir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

3.1. Araştırma Modeli

Araştırmanın temel amacı Hatay ilinde dış ticaret alanında faaliyet gösteren firmaların dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyini belirleyen faktörleri ortaya koymaktır. Bu araştırmanın amacına ulaşabilmek için literatür taranarak kavramsal çerçeve belirlenmiştir. Literatürden hareketle dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyini belirlemede işletme ve çalışanların özellikleri, dış ticaretin finansmanında akreditifli ödeme yöntemi türlerini kullanma sıklıkları ve Eximbank kredi yöntemi türlerini kullanma sıklıkları etkilidir. Benzer konulara ilişkin yapılan literatür taraması sonucunda anket soruları taranmıştır. Bu kavramsal çerçeveye dayalı ölçek soruları geliştirilerek hazırlanan anket Hatay ilinde faaliyet gösteren dış ticaret firmalarına uygulanmıştır.

3.2. Evren ve Örneklem

Bu araştırmanın evreni Hatay ilinde kayıt ve tescilli olarak faaliyet gösteren dış ticaret firmalarıdır. Bu çalışmada kartopu örnekleme tekniği kullanılmaktadır. Bu yöntemde ilk olarak evrene dâhil olanlardan bazıları ile bağlantı kurularak soruları cevaplaması sağlanır. Daha sonra bağlantı sağlanan kişi/birim aracılığı ile anketi diğer kişi/birimlere göndermesi ve cevaplandırılması sağlanır. Diğer kişi/birimler aracılığı ile üçüncü kişi/birimlere anketler ulaştırılarak cevaplandırılması ve dördüncü kişi/birimlere gönderilmesi istenir. Bu sayede örneklem artarak kartopu gibi artarak genişlemektedir (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004: 45)

Araştırma evrenini oluşturan, Hatay ilinde kayıt ve tescilli olarak faaliyet gösteren dış ticaret firmalarının kesin sayısına ulaşamamakla birlikte Antakya Ticaret ve Sanayi Odası, Akdeniz İhracatçılar Birliği ile Hatay Valiliği ticaret sicil müdürlüğünün resmi olmayan verilerine göre yaklaşık 650 adet dış ticaret firması faaliyet göstermektedir.

Bu nedenlerle araştırmanın örneklem büyüklüğü 297 adet olarak belirlenmiştir.

3.3. Veri Toplama Araçları

Bu çalışmada katılımcılara iki bölümden oluşan anket formu uygulanmıştır. Anket formunun başlangıcında anketin amacı, içeriği ve araştırmacılar tanıtılmıştır. Katılımcılara verilerin yalnızca akademik amaçlar için kullanılacağı ve bunun amaç dışında başka hiçbir yerde kullanılmayacağı, isim gerekmediği kapak mektubunda açıklanmıştır. Anket formunda katılımcıların rızalarını almak amacıyla “Aydınlatılmış Onam Formu” düzenlenmiştir. Bu formda katılımcıların gönüllük esasına göre katılım sağlamaları gerektiği belirtilmiştir. Anket şirket tepe yöneticisi, finansman/dış ticaret sorumlusu veya çalışanlarına gönderilerek katılımcıların bu profilde olması sağlanmıştır.

3.3.1. Ölçek

Hipotezlerin sınanması amacıyla anket formu; 7 tanesi İşletme ve işletme çalışanlarına ilişkin tanımlayıcı, 58 tanesi dış ticaret finansman yöntemlerinin kullanım düzeyinin tespitine yönelik üç seçenekli ve dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin firmaların bakış açılarının tespiti konusunda 21 adet 5’li likert ölçeği kullanılan toplam 86 sorudan oluşturulmuştur. Hazırlanan anket soruları (Ketboğa, 2020.), (Ketboğa ve Danacı, 2019), (Şahut, 2019), (Polat, 2019), (Oktay, 2018), (Öztürk, 2018), (Öztaban, 2016), (Kayatürk, 2015), (Dpğaroğlu, 2014), (Kaçmaz, 2014), (Kaya, 2014), (Balcı, 2011), (Sarılı, 2011), (Sakarya, 2009) tarafından yapılan çalışmalardan yararlanılarak oluşturulmuştur.

3.3.2. Geçerlilik Çalışması

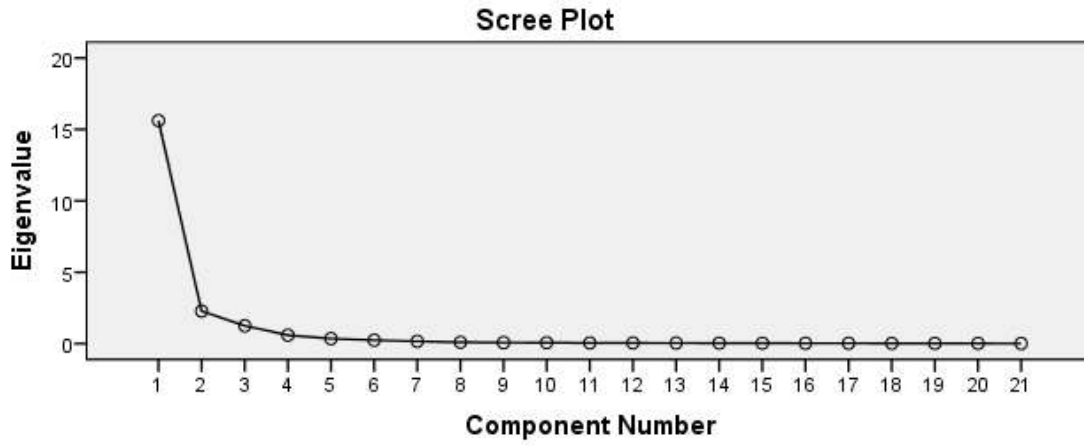
Değişkenlerin normal dağılıma uyup uymadığı çarpıklık ve basıklık katsayıları ile test edilmiştir.

Tablo 17: Normallik Varsayımının İncelenmesi

	Çarpıklık	Basıklık
Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeyleri	-,415	-,946

Çarpıklık ve basıklık değerlerinin -1.5 ile +1.5 olduğu zaman normal dağılım olduğu kabul edilmektedir (Tabachnick and Fidell, 2013: 26-43). Ölçek genelinden ve ölçek genelinin çeşitli değişkenlere göre incelenmesinden elde edilen çarpıklık ve basıklık katsayıları $\pm 1,5$ sınırları içinde olduğundan verilerin normal dağılıma uygunluğu kabul edilmiş ve değişkenler ortalama ve standart sapma değerleri ile verilmiştir.

Dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi ölçeğinin faktör yapısı incelenmiştir. Buna göre araştırmada kullanılan dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi ölçeğinde yer alan soruların hangi faktörler altında toplandığının tespiti için faktör analizi yöntemlerinden “temel bileşenler analizi” kullanılmıştır. Varimax döndürme sonuçlarına göre öz değeri birden yüksek tek faktör elde edilmiştir. Aşağıda verilen yamaç eğrisi grafiği (scree plot) incelenerek de öz değeri birden yüksek belirgin tek faktörün olduğu görülmektedir.



Grafik 5: Yamaç Eğrisi Grafiği (Scree Plot) Sonuçları

Tablo 18: Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeyi Ölçeği Faktör Analizi Sonuçları

Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeyi Ölçeği (Açıklanan Varyans=91,144)	Faktör Yüğü
Madde 2	0,922
Madde 3	0,883
Madde 1	0,868
Madde 7	0,850
Madde 21	0,849
Madde 17	0,821
Madde 8	0,818
Madde 18	0,809
Madde 11	0,793
Madde 6	0,790
Madde 10	0,783
Madde 13	0,778
Madde 19	0,764
Madde 5	0,761
Madde 4	0,738
Madde 20	0,729
Madde 15	0,723
Madde 14	0,718
Madde 16	0,665
Madde 12	0,657
Madde 9	0,642
<i>KMO Değeri = 0,928</i>	

İyi bir faktör analizinde belirlenen faktörler arasında ilişkisizliğin sağlanması gerekmektedir (Büyüköztürk, 2002: 474). Sorular arasındaki ilişkinin kuvvetli olmasından dolayı ikinci bir faktör ile ilişkisizlik sağlanamayacağı için dış ticaret finansman yöntemine ilişkin algı düzeyi ölçeğinde yer alan maddeler tek faktör altında toplanmıştır. Dış ticaret finansman yöntemine ilişkin algı düzeyi ölçeğinde yer alan maddeler tek faktör altında toplanmış olup, tek faktör toplam varyansın %91,144'ünü açıklamaktadır.

3.3.3. Güvenirlik Çalışması

Dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi ölçeğinin güvenilirlik analizi yapılmıştır. Buna göre katılımcılar için kullanılan dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi ölçeğinin iç tutarlılık katsayısı $cr\alpha = 0,981$ olarak hesaplanmıştır.

Tablo 19: Güvenilirlik Analizi Sonuçları

ÖLÇEK	Cronbach Alpha (Cra)
Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeyi Ölçeği	0,981
Güvenilirlik Analizi	

Güvenilirlik katsayısı; $0,60\alpha \leq 0,80$ ise ölçek güvenilir, $0,80\alpha \leq 1,00$ ise ölçek yüksek derecede güvenilir bir ölçektir. Elde edilen Cra Katsayıları kullanılan ölçeklerin oldukça güvenilir olduğunu göstermektedir.

3.4. Verilerin Analizi

İki grup arasındaki farkların analizinde “Bağımsız Örneklem t-Testi”, 3 veya daha fazla grup arasındaki farklar için “Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA)” testi kullanılmıştır. İstatistiksel analizler IBM SPSS Statistics 22.0 programında yapılmıştır. Anlamlılık düzeyi 0,05 alınmıştır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

BULGULAR VE YORUM

4.1. Katılımcılara Ait Özelliklerin İncelenmesi

Ankete katılan işletme ve çalışanların (katılımcıların); işletmenin faaliyet gösterdiği sektör, eğitim düzeyi, işletmenin hukuki yapısı, işletmenin faaliyet süresi, işletmede istihdam edilen mevcut çalışan sayısı, işletmede istihdam edilen finans uzmanı sayısı, işletmede istihdam edilen dış ticaret uzmanı sayısı parametrelerine göre yapılan inceleme sonuçları aşağıdaki gibidir.

Tablo 20: Katılımcılara Ait Özellikler

		Frekans	Yüzde
İşletmenin Faaliyet Gösterdiği Sektör	Gıda	86	29,0
	Tekstil – Dokuma	6	2,0
	Orman Ürünleri – Mobilya	36	12,1
	Kimya ve Plastik Ürünler	22	7,4
	Metal Ana Sanayi	21	7,1
	Otomotiv Sanayi	25	8,4
	Bayi/Distribütör	11	3,7
	Metal Eşya Makine ve Gereç Yapımı	17	5,7
	Maden sanayi	28	9,4
	Hizmet Sektörü	45	15,2
Katılımcıların Eğitim Düzeyi	İlkokul	16	5,4
	Lise	107	36,0
	Yüksek okul	114	38,4
	Fakülte	35	11,8
	Yüksek Lisans	17	5,7
	Doktora	8	2,7
İşletmenin Hukuki Yapısı	Adi Şirket	83	27,9
	Limited Şirket	143	48,1
	Anonim Şirket	48	16,2
	Komandit Şirket	11	3,7
	Kolektif Şirket	12	4,0
İşletmenin Faaliyet Süresi	1-5 Yıl	62	20,9
	6-10 Yıl	114	38,4
	11-15 Yıl	91	30,6
	16-20 Yıl	0	0,0
	21+	30	10,1
İşletmede İstihdam Edilen Mevcut Çalışan Sayısı	1-10 kişi	146	49,2
	11-50 kişi	118	39,7

	51-250 kişi	19	6,4
	250+	14	4,7
İşletmede İstihdam Edilen Finans Uzmanı Sayısı	Finansman uzmanı istihdam etmiyoruz.	86	29,0
	1 Kişi	125	42,1
	2 Kişi	49	16,5
	3 Kişi	16	5,4
	4 Kişi	11	3,7
	5 Kişi	6	2,0
	6+	4	1,3
İşletmede İstihdam Edilen Dış Ticaret Uzmanı Sayısı	Dış ticaret uzmanı istihdam etmiyoruz.	56	18,9
	1 Kişi	98	33,0
	2 Kişi	66	22,2
	3 Kişi	28	9,4
	4 Kişi	23	7,7
	5 Kişi	15	5,1
	6+	11	3,7

Araştırma katılan işletmelerin %29'u gıda, %2'si tekstil-dokuma, %12,1'i orman ürünleri-mobilya, %7,4'ü kimya ve plastik ürün, %7,1'i metal ana sanayi, %8,4'ü otomotiv, %3,7'si bayi/distribütör, %5,7'si metal eşya makine ve gereç yapımı, %9,4'ü maden sanayi, %15,2'si hizmet sektöründe faaliyet göstermektedir.

Katılımcıların %5,4'ü ilkokul, %36'sı lise, %38,4'ü yüksekokul, %11,8'i fakülte, %5,7'si yüksek lisans, %2,7'si doktora eğitim düzeyine sahiptir.

Katılımcıların %27,9'u adi şirket, %48,1'i limited şirket, %16,2'si anonim şirket, %3,7'si komandit şirket, %4'ü kolektif şirket hukuki yapısındadır.

Katılımcıların %20,9'u 1-5 yıl, %38,4'ü 6-10 yıl, %30,6'sı 11-15 yıl, %10,1'i 21 yıl ve üzerinde faaliyet süresine sahiptir. Katılımcılar arasında 16-20 yıl faaliyet süresine sahip herhangi bir işletme yoktur.

Katılımcıların %49,2'si 1-10 çalışan, %39,7'si 11-50 çalışan, %6,4'ü 51-250 çalışan, %4,7'si 250'nin üzerinde çalışan istihdam etmektedir.

Katılımcıların %42,1'i 1 finans uzmanı, %16,5'i 2 finans uzmanı, %5,4'ü 3 finans uzmanı, %3,7'si 4 finans uzmanı, %2'si 5 finans uzmanı, %1,3'ü 6 ve üzerinde finans uzmanı istihdam etmektedir. Katılımcıların %29'u ise finans uzmanı istihdam etmemektedir.

Katılımcıların %33'ü 1 dış ticaret uzmanı, %22,2'si 2 dış ticaret uzmanı, %9,4'ü 3 dış ticaret uzmanı, %7,7'si 4 dış ticaret uzmanı, %5,1'i 5 dış ticaret uzmanı, %3,7'si 6 ve üzerinde dış ticaret uzmanı istihdam etmektedir. Katılımcıların %18,9'u ise dış ticaret uzmanı istihdam etmemektedir.

4.2. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Dış Ticaret Finansmanında Finansman Yöntemlerini Kullanma Sıklıklarının İncelenmesi

Araştırmaya katılan işletmelerin dış ticaret finansman yöntemleri kullanma sıklıkları incelendiğinde aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır.

Tablo 21: İşletmelerin Dış Ticaret Finansmanında Finansman Yöntemlerini Kullanma Sıklıkları

	Hiç Kullanmadım		Az Sayıda Kullandım		Çok Kullandım	
	n	%	n	%	n	%
Öz kaynaklar	57	19,2	20	6,7	220	74,1
Peşin Ödeme	47	15,8	13	4,4	237	79,8
Vesaik Mukabili Ödeme	96	32,3	27	9,1	174	58,6
Mal Mukabili Ödeme	119	40,1	72	24,2	106	35,7
Avâl ve Kabul Kredili Ödeme	104	35,0	58	19,5	135	45,5
Akreditifli Ödeme	56	18,9	30	10,1	211	71,0
Banka Avansları	57	19,2	20	6,7	220	74,1
Prefinansman Kredileri	145	48,8	47	15,8	105	35,4
İştira ve İskonto Kredileri	114	38,4	61	20,5	122	41,1
Alıcı Kredileri	81	27,3	29	9,8	187	63,0
Satıcı Kredileri	186	62,6	39	13,1	72	24,2
Finansman Bonosu	192	64,6	39	13,1	66	22,2
Bpo (Banka Ödeme Yükümlülüğü/Bank Payment Obligation)	150	50,5	71	23,9	76	25,6
Barter Sistemi	215	72,4	82	27,6	0	0
Takas	192	64,6	105	35,4	0	0
Kliring	297	100,0	0	0	0	0
Leasing	202	68,0	60	20,2	35	11,8
Faktoring	160	53,9	35	11,8	102	34,3
Forfaiting	220	74,1	57	19,2	20	6,7
Franchising	218	73,4	44	14,8	35	11,8
Türk Eximbank Kredileri	86	29,0	32	10,8	179	60,3
Devlet Teşvikleri	69	23,2	35	11,8	193	65,0

Araştırmaya katılan işletmelerin dış ticaret finansmanında %79,8 oranı ile peşin ödemeler, %74,1 oranı ile öz kaynaklar, %74,1 oranı ile banka avansları, %71 oranı ile akreditifli ödeme, %65 oran ile devlet teşvikleri, %63 oranı ile alıcı kredileri, %60,3 oranı ile Türk Eximbank kredileri en çok kullandıkları finansman yöntemlerinin başlıcalarıdır.

Katılımcılar bakımından %100 oranı ile kliring, %74,1 oranı ile forfaiting, %73,4 oranı ile franchising, %72,4 oranı ile barter sistemi hiç kullanılmayan finansman yöntemlerinin başlıcalarıdır.

4.3. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Dış Ticaret Finansmanında Akreditifli Ödeme Yöntemi Türlerinin Kullanma Sıklıklarının İncelenmesi

Tablo 22: İşletmelerin Dış Ticaret Finansmanında Akreditifli Ödeme Yöntemi Türlerini Kullanma Sıklıkları

	Hiç Kullanmadım		Az Sayıda Kullandım		Çok Kullandım	
	n	%	n	%	n	%
Görüldüğünde Ödemeli Akreditif	216	72,7	8	2,7	73	24,6
Vadeli Akreditif	169	56,9	19	6,4	109	36,7
Kabul Kredili Akreditif	241	81,1	18	6,1	38	12,8
Kırmızı Şartlı Akreditif	273	91,9	7	2,4	17	5,7
Yeşil Şartlı Akreditif	269	90,6	7	2,4	21	7,1
Devredilebilir Akreditif	282	94,9	15	5,1	0	0
Karşılıklı Akreditif	253	85,2	14	4,7	30	10,1
Rotatif Akreditif	260	87,5	12	4,0	25	8,4
Dönülebilir Akreditif	271	91,2	10	3,4	16	5,4
Dönülemez Akreditif	267	89,9	10	3,4	20	6,7
Teyitli Akreditif	268	90,2	13	4,4	16	5,4
Teyitsiz Akreditif	278	93,6	0	0	19	6,4
Garanti Akreditifi	235	79,1	12	4	50	16,8

Araştırmaya katılan işletmelerin dış ticaret finansmanında %36,7 oranı ile vadeli akreditif, %24,6 oranı ile görüldüğünde ödemeli akreditif, %16,8 oranı ile garanti akreditif %12,8 oranı ile kabul kredili akreditif en sık kullanılan akreditifli ödeme yöntemlerinin başlıcalarıdır. %94,9 oranı ile devredilebilir akreditif, %93,6 oranı ile teyitsiz akreditif, %91,9 oranı ile kırmızı şartlı akreditif, %91,2 oranı ile dönülebilir akreditif, %90,2 oranı ile teyitli akreditif hiç kullanılmayan akreditifli ödeme yöntemlerinin başlıcalarıdır.

4.4. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Dış Ticaret Finansmanında Eximbank Kredi Yöntemlerini Kullanma Sıklıklarının İncelenmesi

Tablo 23: İşletmelerin Dış Ticaret Finansmanında Eximbank Kredi Yöntemlerini Kullanma Sıklıkları

	Hiç Kullanmadım		Az Sayıda Kullandım		Çok Kullandım	
	n	%	n	%	n	%
Reeskont Kredisi	261	87,9	0	0	36	12,1
Kobi İhracata Hazırlık Kredisi	233	78,5	0	0	64	21,5
İhracata Hazırlık Kredisi	242	81,5	0	0	55	18,5
Sevk Sonrası Reeskont Kredisi	269	90,6	6	2,0	22	7,4
Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi	248	83,5	10	3,4	39	13,1
Sevk Öncesi İhracat Kredisi	255	85,9	11	3,7	31	10,4
Sigortalı alacağın Teminata Dayalı Kredi Programı	266	89,6	10	3,4	21	7,1
İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi	280	94,3	5	1,7	12	4,0
İhracata Yönelik Yatırım Kredisi	246	82,8	12	4,0	39	13,1
Özellikli İhracat Kredisi	267	89,9	9	3,0	21	7,1
Yurt Dışı Teminat Mektubu Programı	280	94,3	11	3,7	6	2,0
Marka Kredisi	280	94,3	13	4,4	4	1,3
İhracat Alacakları İskonto Programı	275	92,6	10	3,4	12	4,0
Gemi İnşa ve İhracatı Finans Programı	288	97,0	7	2,4	2	,7
Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi	286	96,3	8	2,7	3	1,0
Finansal Kiralama Şirketlerine Yönelik Kredi Programı	285	96,0	8	2,7	4	1,3
Katılım Finans Yatırım Kredisi	283	95,3	12	4	2	0,7
Turizm Kredisi	281	94,6	10	3,4	6	2,0
Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi	285	96,0	7	2,4	5	1,7
Döviz Kazandırıcı Hizmet Kredisi	288	97,0	7	2,4	2	,7
Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi	275	92,6	17	5,7	5	1,7
Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi	287	96,6	8	2,7	2	,7
Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı	274	92,3	11	3,7	12	4

Araştırmaya katılan işletmelerin dış ticaret finansmanında %21,5 oranı ile KOBİ ihracata hazırlık kredisi, %18,5 oranı ile ihracata hazırlık kredisi, %13,1 oranı ile dış ticaret şirketleri ihracat kredisi, %13,1 oranı ile ihracata yönelik yatırım kredisi, %12,1 oranı ile reeskont kredisi, %10,4 oranı ile sevk öncesi ihracat kredisi en sık kullanılan Eximbank kredi yöntemlerinin başlıcalarıdır. Ayrıca Araştırmaya katılan işletmeler %97 oranı ile gemi inşa ve ihracatı finans programı, %97 oranı ile döviz kazandırıcı hizmet kredisi, %96,6 oranı ile yurt dışı müteahhitlik hizmetleri köprü kredisi, %96,3 oranı ile yurt dışı mağazalar yatırım

kredisi, %96 oranı ile uluslararası nakliyat pazarlama kredisi, %96 oranı ile finansal kiralama şirketlerine yönelik kredi programı ise hiç kullanılmayan Eximbank kredi yöntemlerinin başlıcalarıdır.

4.5. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeylerinin İncelenmesi

Tablo 24: İşletmelerin Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeyleri

	N	Ortalama	Standart Sapma	Min.	Maks.
Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeyleri	297	78,49	13,61	53	96

Araştırma kapsamında yer alan işletmelerin dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi $78,49 \pm 13,61$ 'dir.

4.6. Katılımcıların Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeylerinin Çeşitli Değişkenlere Göre İncelenmesi

Hipotez 0 (H₀): Dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi katılımcıların özelliklerine göre farklılık göstermemektedir.

Hipotez 1 (H₁): Dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi katılımcıların özelliklerine göre farklılık göstermektedir.

Tablo 25: Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeylerinin Katılımcılara Ait Özelliklere Göre İncelenmesi

		n	Ortalama	Standart Sapma	p değeri	İkili Karşılaştırmalar
İşletmenin Faaliyet Gösterdiği Sektör	Gıda	86	94,22	2,01	<0,001	
	Tekstil – Dokuma	6	82,00	0,00		Gıda > Kimya ve Plastik Ürünler >
	Orman Ürünleri – Mobilya	36	54,42	1,11		Tekstil-Dokuma >
	Kimya ve Plastik Ürünler	22	85,36	1,76		Otomotiv Sanayi >
	Metal Ana Sanayi	21	64,24	1,97		Hizmet Sektörü > Metal Eşya Makine ve Gereç
	Otomotiv Sanayi	25	82,24	0,44		Yapımı > Maden Sanayi
	Bayi/Distribütör	11	59,18	0,87		> Metal Ana Sanayi >
	Metal Eşya Makine ve Gereç Yapımı	17	75,35	1,00		Bayi/Distribütör >
	Maden sanayi	28	70,25	1,78		Orman Ürünleri-Mobilya
	Hizmet Sektörü	45	79,47	1,24		

Anketi Cevaplayan kişilerin Eğitim Düzeyi	İlkokul	16	67,13	1,09	<0,001	Lise > Yüksekokul > İlkokul > Fakülte > Yüksek Lisans, Doktora
	Lise	107	92,50	4,00		
	Yüksekokul	114	78,16	4,05		
	Fakülte	35	59,46	3,39		
	Yüksek Lisans	17	54,41	0,80		
	Doktora	8	53,00	0,00		
İşletmenin Hukuki Yapısı	Adi Şirket	83	75,86	4,05	<0,001	Limited Şirket > Adi Şirket > Anonim Şirket > Komandit Şirket, Kolektif Şirket
	Limited Şirket	143	89,88	5,71		
	Anonim Şirket	48	60,92	4,38		
	Komandit Şirket	11	53,00	0,00		
	Kolektif Şirket	12	54,67	0,49		
İşletmenin Faaliyet Süresi	1-5 Yıl	62	80,81	1,05	<0,001	6-10 yıl > 1-5 yıl > 21+ yıl > 11-15 yıl
	6-10 Yıl	114	91,92	4,50		
	11-15 Yıl	91	61,12	6,44		
	16-20 Yıl	0	00,00	0,00		
	21+	30	75,37	1,56		
İşletmede İstihdam Edilen Mevcut Çalışan Sayısı	1-10 kişi	146	89,68	5,82	<0,001	1-10 kişi > 11-50 kişi > 51-250 kişi, 250+ kişi
	11-50 kişi	118	71,43	7,34		
	51-250 kişi	19	55,00	0,33		
	250+	14	53,21	0,43		
İşletmede İstihdam Edilen Finans Uzmanı Sayısı	Finansman uzmanı istihdam etmiyoruz.	86	94,22	2,01	<0,001	İstihdam Edilmiyor > 1 Kişi > 2 Kişi > 3,4,5,6 Kişi
	1 Kişi	125	80,05	3,93		
	2 Kişi	49	65,02	3,93		
	3 Kişi	16	55,50	0,89		
	4 Kişi	11	54,45	0,69		
	5 Kişi	6	53,00	0,00		
	6+	4	53,00	0,00		
İşletmede İstihdam Edilen Dış Ticaret Uzmanı Sayısı	Dış ticaret uzmanı istihdam etmiyoruz.	56	95,36	0,94	<0,001	İstihdam Edilmiyor > 1 Kişi > 2 Kişi > 3,4,5,6 Kişi
	1 Kişi	98	85,64	4,78		
	2 Kişi	66	75,85	3,55		
	3 Kişi	28	65,75	2,25		
	4 Kişi	23	57,74	2,20		
	5 Kişi	15	54,73	0,46		
	6+	11	53,00	0,00		

$p < 0,05$, Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA)

Araştırmaya katılan işletmelerin dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyleri işletmelerinin faaliyet gösterdiği sektöre göre farklılık göstermektedir ($p < 0,05$). Böylece H_1 hipotezi kabul edilmiştir. En yüksek dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi gıda sektörü çalışanlarında, en düşük dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin

algı düzeyi ise orman ürünleri-mobilya sektörü çalışanlarında görülmüştür. Katılımcıların sektörlerine göre dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi yüksekten düşüğe göre kıyaslandığında sıralama gıda, kimya ve plastik ürünler, tekstil-dokuma, otomotiv sanayi, hizmet sektörü, metal eşya makine ve gereç yapımı, maden sanayi, metal ana sanayi, bayi/distribütör, orman ürünleri-mobilya şeklindedir.

İşletmelerin dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyleri eğitim düzeylerine göre farklılık göstermektedir. ($p<0,05$) En yüksek dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi lise mezunu katılımcılarda, en düşük dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi yüksek lisans ve doktora eğitim düzeyine sahip olan katılımcılarda görülmüştür. Katılımcıların sektörlerine göre dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi yüksekten düşüğe göre kıyaslandığında sıralama lise, yüksekokul, ilkokul, fakülte, lisansüstü şeklindedir. Yüksek lisans eğitim düzeyine sahip olan katılımcılar ile doktora eğitim düzeyine sahip olan katılımcıların dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyleri arasında ise anlamlı farklılık yoktur.

Araştırmaya katılan işletmelerin dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyleri işletmelerinin hukuki yapısına göre farklılık göstermektedir. ($p<0,05$) En yüksek dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi limited şirket çalışanlarında, en düşük dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi komandit şirket ve kolektif şirket çalışanlarında görülmüştür. Çalışılan işletmenin hukuki yapısına göre dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi yüksekten düşüğe göre kıyaslandığında sıralama limited şirket, adi şirket, anonim şirket, komandit ve kolektif şirket şeklindedir. Komandit şirket çalışanı olan katılımcılar ile kolektif şirket çalışanı olan katılımcıların dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyleri arasında ise anlamlı farklılık yoktur.

Araştırmaya katılan işletmelerin dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyleri işletmelerinin faaliyet gösterdiği süreye göre farklılık göstermektedir. ($p<0,05$) En yüksek dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi 6-10 yıl faaliyet süresine sahip olan işletmelerin çalışanlarında, en düşük dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi ise 11-15 yıl faaliyet süresine sahip olan işletmelerin çalışanlarında görülmüştür. Çalışmaya katılan işletmenin faaliyet süresine göre dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi yüksekten düşüğe göre kıyaslandığında 6-10 yıl, 1-5 yıl, 21+ yıl, 11-15 yıl şeklinde sıralanabilir.

Araştırmaya katılan işletmelerin dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyleri istihdam edilen kişi sayısına göre farklılık göstermektedir. ($p<0,05$) En yüksek dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi 1-10 kişi istihdam eden şirket

alışanlarında, en düşük dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi 51-250 kişi ve 250+ kişi istihdam eden şirket çalışanlarında görülmüştür. Katılımcı işletmenin istihdam ettiği kişi sayısına göre dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi yüksekten düşüğe göre kıyaslandığında sıralama 1-10 kişi, 11-50 kişi, 51+ kişi şeklindedir. 51-250 kişi istihdam eden işletme çalışanları ile 250+ kişi istihdam eden şirket çalışanlarının dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyleri arasında ise anlamlı farklılık yoktur.

Araştırmaya katılan işletmelerin dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyleri istihdam edilen finans uzmanı sayısına göre farklılık göstermektedir. ($p<0,05$) Çalışılan işletmenin istihdam ettiği finans uzmanı sayısına göre dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi yüksekten düşüğe göre kıyaslandığında sıralama istihdam etmeyen, 1 finans uzmanı istihdam eden, 2 finans uzmanı istihdam eden ve daha çok finans uzmanı istihdam eden işletme çalışanları şeklindedir. 3,4,5 ve 6 finans uzmanı istihdam eden işletme çalışanlarının finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyleri ise farklılık göstermemektedir.

Araştırmaya katılan işletmelerin dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyleri işletmelerin istihdam edilen dış ticaret uzmanı sayısına göre farklılık göstermektedir. ($p<0,05$) Çalışılan işletmenin istihdam ettiği dış ticaret uzmanı sayısına göre dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi yüksekten düşüğe göre kıyaslandığında sıralama istihdam etmeyen, 1 dış ticaret uzmanı istihdam eden, 2 dış ticaret uzmanı istihdam eden ve daha çok dış ticaret uzmanı istihdam eden işletme çalışanları şeklindedir. 3,4,5 ve 6 dış ticaret uzmanı istihdam eden işletme çalışanlarının finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyleri ise farklılık göstermemektedir.

4.7. Katılımcıların Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeylerinin Akreditifli Ödeme Yöntemlerinin Kullanılma Sıklığına Göre İncelenmesi

Hipotez 0 (H_0): Dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi dış ticaretin finansmanında akreditifli ödeme yöntemi türlerini kullanma sıklıklarına göre farklılık göstermemektedir.

Hipotez 1 (H_1): Dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi dış ticaretin finansmanında akreditifli ödeme yöntemi türlerini kullanma sıklıklarına göre farklılık göstermektedir.

Tablo 26: İşletmelerin Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeylerinin Akreditifli Ödeme Yöntemlerinin Kullanılma Sıklığına Göre İncelenmesi

		n	Ortalama	Standart Sapma	p değeri	İkili Karşılaştırmalar
Görüldüğünde Ödemeli Akreditif	Hiç Kullanmadım	216	72,46	10,96	<0,001	Az Sayıda Kullandım, Çok Kullandım > Hiç Kullanmadım
	Az Sayıda Kullandım	8	92,25	1,04		
	Çok Kullandım	73	94,82	1,28		
Vadeli Akreditif	Hiç Kullanmadım	169	69,14	10,06	<0,001	Çok Kullandım, Az Sayıda Kullandım > Hiç Kullanmadım
	Az Sayıda Kullandım	19	82,26	0,45		
	Çok Kullandım	109	92,33	4,16		
Kabul Kredili Akreditif	Hiç Kullanmadım	241	74,57	12,10	<0,001	Az Sayıda Kullandım, Çok Kullandım > Hiç Kullanmadım
	Az Sayıda Kullandım	18	94,00	0,00		
	Çok Kullandım	38	96,00	0,00		
Kırmızı Şartlı Akreditif	Hiç Kullanmadım	273	76,95	13,12	<0,001	Az Sayıda Kullandım, Çok Kullandım > Hiç Kullanmadım
	Az Sayıda Kullandım	7	96,00	0,00		
	Çok Kullandım	17	96,00	0,00		
Yeşil Şartlı Akreditif	Hiç Kullanmadım	269	76,67	13,00	<0,001	Az Sayıda Kullandım, Çok Kullandım > Hiç Kullanmadım
	Az Sayıda Kullandım	7	96,00	0,00		
	Çok Kullandım	21	96,00	0,00		
Devredilebilir Akreditif	Hiç Kullanmadım	282	77,56	13,33	<0,001	Çok Kullandım > Hiç Kullanmadım
	Çok Kullandım	15	96,00	0,00		
Karşılıklı Akreditif	Hiç Kullanmadım	253	75,49	12,51	<0,001	Az Sayıda Kullandım, Çok Kullandım > Hiç Kullanmadım
	Az Sayıda Kullandım	14	95,14	1,03		
	Çok Kullandım	30	96,00	0,00		
Rotatif Akreditif	Hiç Kullanmadım	260	76,00	12,71	<0,001	Az Sayıda Kullandım, Çok Kullandım > Hiç Kullanmadım
	Az Sayıda Kullandım	12	96,00	0,00		
	Çok Kullandım	25	96,00	0,00		
Dönülebilir Akreditif	Hiç Kullanmadım	271	76,81	13,06	<0,001	Az Sayıda Kullandım, Çok Kullandım > Hiç Kullanmadım
	Az Sayıda Kullandım	10	96,00	0,00		
	Çok Kullandım	16	96,00	0,00		
Dönülemez Akreditif	Hiç Kullanmadım	267	76,52	12,94	<0,001	Az Sayıda Kullandım, Çok Kullandım > Hiç Kullanmadım
	Az Sayıda Kullandım	10	96,00	0,00		
	Çok Kullandım	20	96,00	0,00		
Teyitli Akreditif	Hiç Kullanmadım	268	76,60	12,97	<0,001	Az Sayıda Kullandım, Çok Kullandım > Hiç Kullanmadım
	Az Sayıda Kullandım	13	96,00	0,00		
	Çok Kullandım	16	96,00	0,00		
Teyitsiz Akreditif	Hiç Kullanmadım	278	77,29	13,24	<0,001	Çok Kullandım > Hiç Kullanmadım
	Çok Kullandım	19	96,00	0,00		
Garanti Akreditifi	Hiç Kullanmadım	235	74,10	11,87	<0,001	Az Sayıda Kullandım, Çok Kullandım > Hiç Kullanmadım
	Az Sayıda Kullandım	12	93,58	0,51		
	Çok Kullandım	50	95,52	0,86		

p<0,05, Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA)

Araştırmaya katılan işletmelerin dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeylerinin akreditifli ödeme yöntemlerini kullanma sıklıklarına göre farklılık göstermektedir ($p < 0,05$). Bu sonuçlara göre H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Görüldüğünde ödemeli akreditif, vadeli akreditif, kabul kredili akreditif, kırmızı şartlı akreditif, yeşil şartlı akreditif, karşılıklı akreditif, rotatif akreditif, dönülebilir akreditif, dönülemez akreditif, teyitli akreditif ve garanti akreditif yöntemlerini az sayıda kullanan ya da çok kullanan işletmelerin finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi hiç kullanmayan işletmelere kıyasla daha yüksektir. Devredilebilir akreditif ve tevitsiz akreditif yöntemlerini çok kullanan işletmelerin ise finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi hiç kullanmayan işletmelere kıyasla daha yüksektir.

4.8. Katılımcıların Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeylerinin Eximbank Kredi Yöntemlerinin Kullanılma Sıklığına Göre İncelenmesi

Hipotez 0 (H_0): Dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi dış ticaret finansmanında Eximbank kredi yöntemi türlerini kullanma sıklıklarına göre farklılık göstermemektedir.

Hipotez 1 (H_1): Dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi dış ticaret finansmanında Eximbank kredi yöntemi türlerini kullanma sıklıklarına göre farklılık göstermektedir.

Tablo 27: İşletmelerin Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Algı Düzeylerinin Eximbank Kredi Yöntemlerinin Kullanılma Sıklığına Göre İncelenmesi

		n	Ortalama	Standart Sapma	p değeri	İkili Karşılaştırmalar
Reeskont Kredisi	Hiç Kullanmadım	261	76,08	12,75	<0,001	Çok Kullandım > Hiç Kullanmadım
	Çok Kullandım	36	96,00	0,00		
Kobi İhracata Hazırlık Kredisi	Hiç Kullanmadım	233	73,94	11,79	<0,001	Çok Kullandım > Hiç Kullanmadım
	Çok Kullandım	64	95,08	1,16		
İhracata Hazırlık Kredisi	Hiç Kullanmadım	242	74,65	12,14	<0,001	Çok Kullandım > Hiç Kullanmadım
	Çok Kullandım	55	95,38	0,93		
Sevk Sonrası Reeskont Kredisi	Hiç Kullanmadım	269	76,67	13,00	<0,001	Az Sayıda Kullandım,
	Az Sayıda Kullandım	6	96,00	0,00		Çok Kullandım > Hiç
	Çok Kullandım	22	96,00	0,00		Kullanmadım
Dış Ticaret Şirketleri İhracat	Hiç Kullanmadım	248	75,12	12,35	<0,001	Az Sayıda Kullandım,
	Az Sayıda Kullandım	10	94,00	0,00		Çok Kullandım > Hiç
	Çok Kullandım	39	95,95	0,32		Kullanmadım

Kredisi						
Sevk Öncesi	Hiç Kullanmadım	255	75,64	12,57	<0,001	Az Sayıda Kullandım,
İhracat	Az Sayıda Kullandım	11	95,27	1,01		Çok Kullandım > Hiç
Kredisi	Çok Kullandım	31	96,00	0,00		Kullanmadım
Sigortalı	Hiç Kullanmadım	266	76,45	12,91	<0,001	Az Sayıda Kullandım,
Alacağın	Az Sayıda Kullandım	10	96,00	0,00		Çok Kullandım > Hiç
Teminata	Çok Kullandım	21	96,00	0,00		Kullanmadım
Dayalı Kredi Programı						
İhracata	Hiç Kullanmadım	280	77,43	13,29	<0,001	Az Sayıda Kullandım,
Yönelik	Az Sayıda Kullandım	5	96,00	0,00		Çok Kullandım > Hiç
İşletme	Çok Kullandım	12	96,00	0,00		Kullanmadım
Sermayesi Kredisi						
İhracata	Hiç Kullanmadım	246	74,97	12,28	<0,001	Az Sayıda Kullandım,
Yönelik	Az Sayıda Kullandım	12	94,00	0,00		Çok Kullandım > Hiç
Yatırım	Çok Kullandım	39	95,95	0,32		Kullanmadım
Kredisi						
Özellikli	Hiç Kullanmadım	267	76,52	12,94	<0,001	Az Sayıda Kullandım,
İhracat	Az Sayıda Kullandım	9	96,00	0,00		Çok Kullandım > Hiç
Kredisi	Çok Kullandım	21	96,00	0,00		Kullanmadım
Yurt Dışı	Hiç Kullanmadım	280	77,43	13,29	<0,001	Az Sayıda Kullandım,
Teminat	Az Sayıda Kullandım	11	96,00	0,00		Çok Kullandım > Hiç
Mektubu Programı	Çok Kullandım	6	96,00	0,00		Kullanmadım
	Hiç Kullanmadım	280	77,43	13,29	<0,001	Az Sayıda Kullandım,
Marka Kredisi	Az Sayıda Kullandım	13	96,00	0,00		Çok Kullandım > Hiç
	Çok Kullandım	4	96,00	0,00		Kullanmadım
İhracat	Hiç Kullanmadım	275	77,09	13,17	<0,001	Az Sayıda Kullandım,
Alacakları	Az Sayıda Kullandım	10	96,00	0,00		Çok Kullandım > Hiç
İskonto Programı	Çok Kullandım	12	96,00	0,00		Kullanmadım
Gemi İnşa Ve	Hiç Kullanmadım	288	77,94	13,45	<0,001	Az Sayıda Kullandım,
İhracatı	Az Sayıda Kullandım	7	96,00	0,00		Çok Kullandım > Hiç
Finans Programı	Çok Kullandım	2	96,00	0,00		Kullanmadım
Yurt Dışı	Hiç Kullanmadım	286	77,82	13,42	<0,001	Az Sayıda Kullandım,
Mağazalar	Az Sayıda Kullandım	8	96,00	0,00		Çok Kullandım > Hiç
Yatırım Kredisi	Çok Kullandım	3	96,00	0,00		Kullanmadım
Finansal	Hiç Kullanmadım	285	77,75	13,40	<0,001	Az Sayıda Kullandım,
Kiralama	Az Sayıda Kullandım	8	96,00	0,00		Çok Kullandım > Hiç
Şirketlerine	Çok Kullandım	4	96,00	0,00		Kullanmadım
Yönelik Kredi Programı						
Katılım	Hiç Kullanmadım	283	77,63	13,35	<0,001	Az Sayıda Kullandım,

Finans Yatırım Kredisi	Az Sayıda Kullandım	12	96,00	0,00		Çok Kullandım > Hiç Kullandım
	Çok Kullandım	2	96,00	0,00		
Turizm Kredisi	Hiç Kullandım	281	77,49	13,31		Az Sayıda Kullandım, Çok Kullandım > Hiç Kullandım
	Az Sayıda Kullandım	10	96,00	0,00	<0,001	
	Çok Kullandım	6	96,00	0,00		
Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi	Hiç Kullandım	285	77,75	13,40		Az Sayıda Kullandım, Çok Kullandım > Hiç Kullandım
	Az Sayıda Kullandım	7	96,00	0,00	<0,001	
	Çok Kullandım	5	96,00	0,00		
Döviz Kazandırıcı Hizmet Kredisi	Hiç Kullandım	288	77,94	13,45		Az Sayıda Kullandım, Çok Kullandım > Hiç Kullandım
	Az Sayıda Kullandım	7	96,00	0,00	<0,001	
	Çok Kullandım	2	96,00	0,00		
Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi	Hiç Kullandım	275	77,09	13,17		Az Sayıda Kullandım, Çok Kullandım > Hiç Kullandım
	Az Sayıda Kullandım	17	96,00	0,00	<0,001	
	Çok Kullandım	5	96,00	0,00		
Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi	Hiç Kullandım	287	77,88	13,44		Az Sayıda Kullandım, Çok Kullandım > Hiç Kullandım
	Az Sayıda Kullandım	8	96,00	0,00	<0,001	
	Çok Kullandım	2	96,00	0,00		
Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı	Hiç Kullandım	274	77,02	13,14		Az Sayıda Kullandım, Çok Kullandım > Hiç Kullandım
	Az Sayıda Kullandım	11	96,00	0,00	<0,001	
	Çok Kullandım	12	96,00	0,00		
<i>p<0,05, Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA)</i>						

Araştırmaya katılan işletmelerin dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeylerinin Eximbank kredi ödeme yöntemlerini kullanma sıklıklarına göre farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Bu sonuçlara göre H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Sevk sonrası reeskont kredisi, dış ticaret şirketleri ihracat kredisi, sevk öncesi ihracat kredisi, sigortalı alacağın teminata, dayalı kredi programı, ihracata yönelik işletme sermayesi kredisi, ihracata yönelik yatırım kredisi, özelliikli ihracat kredisi, yurt dışı teminat mektubu programı, marka kredisi, ihracat alacakları iskonto programı, gemi inşa ve ihracatı finans programı, yurt dışı mağazalar yatırım kredisi, finansal kiralama şirketlerine yönelik kredi programı, katılım finans yatırım kredisi, turizm kredisi, uluslararası nakliyat, pazarlama kredisi, döviz kazandırıcı hizmet kredisi, yurt dışı fuar katılım kredisi, yurt dışı müteahhitlik hizmetleri köprü kredisi ve yurt dışı müteahhitlik hizmetleri teminat mektubu programı yöntemlerini az sayıda kullanan yada çok kullanan işletmelerin finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi hiç kullanan işletmelere kıyasla daha yüksektir. Reeskont kredisi, KOBİ ihracata hazırlık

kredisi ve ihracata hazırlık kredisi yöntemlerini çok kullanan işletmelerin ise finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi hiç kullanmayan işletmelere kıyasla daha yüksektir.



BEŞİNCİ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

Toplam GSYH, toplam mal ve hizmet ihracatı ile ithalatının GSYH'ye oranları ve bunların artış eğilimleri dış ticaretin Türkiye ekonomisi için önemli olduğunu görülmektedir. . Türkiye'nin dünya ticaretindeki 2015 yılı toplam ithalat payı %1,3 iken 2019 yılında bu oran %1,1 olarak gerçekleşerek azalmıştır. Türkiye'nin dünya ticaretindeki 2015 yılı toplam ihracat payı %0,9 iken 2019 yılında bu oran %1 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'nin dünya dış ticaretindeki (ithalat/ihracat) payı yıllar itibariyle önemli bir değişiklik göstermemektedir.

Araştırma sonuçlarına göre katılımcı işletmeler genellikle gıda (%29), Hizmet (%15,2) ve orman ürünleri ve mobilya (%12,1) sektörlerinde faaliyet göstermektedir. Katılımcıların eğitim düzeyleri ağırlıklı olarak yüksekokul (%38,4), %11,8'i fakülte, %5,7'si yüksek lisans, %2,7'si doktora'dır. Çalışanların eğitim seviyesi dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi belirlemede en önemli etkidir.

Araştırmaya katılan işletmelerin dış ticaret faaliyetlerinde çoğunlukla peşin ödeme, öz kaynak, banka avansları ve akreditifli ödeme finansman yöntemlerini kullandıkları tespit edilmiştir. Buna karşılık dış ticaretin finansmanında kliring yöntemini hiç kullanmamışlardır. Akreditifli ödeme dış ticaret finansman tekniklerinde en çok vadeli akreditif ile görüldüğünde ödemeli akreditif yöntemlerini kullanmışlardır. Araştırmaya katılan işletmelerin dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeylerinin akreditifli ödeme yöntemlerini kullanma sıklıklarına göre farklılık gösterdiğinden H₁ hipotezi kabul edilmiştir

Eximbank kredi türleri içinde sıklıkla KOBİ ihracata hazırlık kredisi kullanılmıştır buna karşılık gemi inşa ve ihracatı finans programı ile döviz kazandırıcı hizmet kredisi en az tercih edilen kredi türleri olmuştur. Araştırmaya katılan işletmelerin dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeylerinin Eximbank kredi ödeme yöntemlerini kullanma sıklıklarına göre farklılık gösterdiğinden H₁ hipotezi kabul edilmiştir

Araştırma kapsamında yer alan katılımcıların dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin ortalama algı düzeyi 78,49±13,61'dir. Bundan hareketle işletmelerin dış ticarete kullanılan bütün finansman tekniklerini bilmedikleri veya farkında olmadıkları anlaşılmaktadır. Bu durumda işletmelerin dış ticaret faaliyetlerinin finansmanında kullanılan bütün yöntemleri daha etkin kullanabilmeleri için algı düzeylerinin arttırılması gerekliliği

ortaya çıkmaktadır. Burada işletme ve çalışanlarına dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin eğitimlerin verilmesi veya periyodik eğitimden geçirilmesi önerilebilir.

En yüksek dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi gıda sektörü çalışanlarında, en düşük dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi ise orman ürünleri-mobilya sektörü çalışanlarında görülmüştür. Araştırmaya katılan işletmelerin dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyleri işletmelerinin faaliyet gösterdiği sektöre göre farklılık gösterdiğinden H_1 hipotezi kabul edilmiştir.

Katılımcıların sektörlerine göre dış ticaret finansman yöntemlerine ilişkin algı düzeyi yüksekten düşüğe göre kıyaslandığında sıralama gıda, kimya ve plastik ürünler, tekstil-dokuma, otomotiv sanayi, hizmet sektörü, metal eşya makine ve gereç yapımı, maden sanayi, metal ana sanayi, bayi/distribütör, orman ürünleri-mobilya şeklindedir. Algı düzeyi düşük olan sektörlerle yönelik yükseltmeye dönük eğitim ve diğer çabalar verilmesi veya arttırılması önerilebilir.

Bu çalışma sonucunun kıyaslanabilmesi farklı dış ticaret faaliyet yoğunluğuna sahip bölgelerde (örneğin; Türkiye dış ticaretinde en büyük paya sahip İstanbul, İzmir ve Kocaeli gibi illerde) , yalnızca tek bir sektörde Türkiye çapında dış ticaret finansman yöntemlerine yönelik algı düzeyi çalışmaları yapılması önerilir. Yine aynı şekilde Türkiye ile benzer ekonomik ve dış ticaret yapısına sahip ülke kıyaslamalı yapılması önerilir. Bunun yanı sıra en önemli faktör olan eğitim ile ilgili araştırma olarak dış ticaret finansmanına yönelik müfredat ve yöntem araştırmaları yapılması önerilir.

KAYNAKÇA

- Acar, S. (2012). Türkiye ihracatında akreditiflerin etkisi. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- Açıkgöz, S. (2020). Franchising sisteminde franchisee performansını etkileyen faktörler: İletişim, güven ve tatmin ilişkisi; istanbulda bulunan franchising sisteminde çalışan eğitim kurumları örneği. Yayınlanmamış doktora tezi, Haliç Üniversitesi, İstanbul.
- Adıgüzel, İ.B. (2019). Bir ödeme metodu olarak akreditif ve UCP 600. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Toros Üniversitesi, Mersin.
- Akat, M. (2019). Finansal kiralama işlemlerinin TMS 17 kiralama işlemleri standardı ile yasal düzenlemeler açısından incelenmesi ve muhasebe uygulamaları. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Akgüç, Ö. (2009). Dış ticaret finansmanı. (1. Baskı). İstanbul: Arayış Basım Yayıncılık
- Akgüç, Ö. (2013). Dış ticaret finansmanı. (2. Baskı). İstanbul: Arayış Basım ve Yayıncılık.
- Akın, H. (2006). Yeni işimiz dış ticaret. (1. Baskı). Ankara: Elma Yayınevi.
- Akın, H. (2014). Yeni işimiz dış ticaret. (7. Baskı). Ankara: Elma Yayınevi
- Aktepe, İ. E. (2013). Sorularla katılım bankacılığı. TKBB (Türkiye Katılım Bankaları Birliği) Yayınları, İstanbul.
- https://tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/sorularla_katirim_bankaciligi_baski.pdf. (11.01.2021).
- Akyılmaz, G. (2020). Franchising sözleşmesi. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Gaziantep Üniversitesi, Gaziantep.
- Altay, E. (2015). Finansal yönetim. İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi, İktisat Lisans Programı, İstanbul.
- Altaylı, Y. (2008). Dış ticarete finansman teknikleri. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Kadir Has Üniversitesi, İstanbul.
- Aşar, A. O. (2016). Türkiye'de takas sistemi ve uygulamadaki problemlerle ilgili bir araştırma. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, T.C. İstanbul Ticaret Üniversitesi. İstanbul.
- Aşık, P. (2013). Hukuki açıdan forfaiting. Yayınlanmamış doktora tezi. Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Ataçoğlu, H. (2006). Kredi riski takibi, sorunlu krediler ve erken uyarı sistemleri. Yayınlanmamış doktora tezi, T.C. İstanbul Üniversitesi, İstanbul.

- Avcı, İ. (2015). İhracatta uygulanan teşviklerin uluslararası pazarlamaya etkisi ve bir uygulama. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- Aymutlu, E. (2007). Dünya’da ve Türkiye’de denizcilik sektörünün finansman yapısı. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Babalı, T. (2009). Dünyada ve Türkiye’de denizcilik finansmanı ve global krizin etkileri. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- Bahçıvan, E. (2015). Alternatif finansman yöntemleri semineri özet kitabı. <https://www.iso.org.tr/sites/1/upload/files/alternatif-finansman-yontemleri-3949.pdf>. (06.09.2021).
- Bakan, İ., Okka, O., Canitez M., Afşar, B., Atasagun, H., Gedik, H., Tümer, G. (2012). Dış ticaret işlemler ve uygulamalar. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Balcı, A. (2011). Dış ticarete kullanılan finansman teknikleri ve Isparta tercihi. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.
- Başar ve Künü, Türkiye’nin ticaret ortaklarına ihracatının nedenleri:191-192, KAÜ İİBF Dergisi, Cilt: 3, Sayı: 4, Yıl: 2012, Kafkas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi . <https://www.kafkas.edu.tr/dosyalar/iibfdergi/file/04/7.pdf> , (08.06.2020).
- Batı, <https://t24.com.tr/haber/nedir-bu-cds-allah-askina,821056> . (15.06.2020).
- Bayazıtlı, K. (2015). Yeni Bir Ödeme Şekli Olarak Banka Ödeme Yükümlülüğü Ve Uygulaması. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Bayram, M. (2019). İhracatta akreditiflerin etkisi: Ege Bölgesi örneği. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Celal Bayar Üniversitesi Manisa.
- BDDK (2016). Ülke riskinin yönetimine ilişkin rehber, Sayı: 6827. <https://www.bddk.org.tr/Mevzuat/DokumanGetir/955>. (06.09.2021).
- Bünyamin, E. R. , Şahin, Y. E., ve Mutlu, M. (2015). Girişimciler için alternatif finansman kaynakları: Mevcut durum ve öneriler. Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi, 1(1): 31-54.
- Büyüköztürk, Ş. (2002). Faktör analizi: temel kuramlar ve ölçek geliştirmede kullanımı kuram ve uygulamada eğitimi yönetimi, syf: 32, 470-483.
- Canarslanlar, İ. (2017). Türkiye’de finansal kiralama işlemleri ve finansal kiralama işlemlerinin vergisel yönleri. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir.
- Canitez, M. (2008). Dış Ticaret: İşlemler ve uygulamalar, Gazi Kitabevi, 6. Basım, Ankara.

- Cesur, Ö. (2013). Akreditifli ödeme şeklinde bankaların sorumluluğu ve karşılaşılabilecek sorunlara çözüm önerileri. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Çakmak, İ. (2012). 2008 küresel ekonomik krizin Türkiye’de ihracata dayalı sektörlerle olan etkileri, Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Ordu Üniversitesi Ordu.
- Çalışkan, A.E. (2009). Dış ticaret işlemlerinde risk yönetimi. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Çelik, K. ve Diğerleri (2016). Dış ticaret işlemleri yönetimi (10. Baskı). Celepler Matbaacılık Basım Yayın Ve Dağıtım, Trabzon.
- Çırak, S. (2018). Türk Eximbank uygulamalarında risk yönetimi. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- Demir, E. (2019). Uluslararası ticarete akreditifli işlemlerin ithalatçı ve ihracatçı bakış açısından incelenmesi. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Gedik Üniversitesi, İstanbul.
- Demiral, A. (2019). Finansal kuruluşların rolü: Türk Eximbank kredilerinin ihracat ve ekonomik büyüme üzerine etkisi. Yayınlanmamış doktora tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Demirci, N. S. (2020). Dış ticaretin finansmanı, Dış ticaret işlemleri yönetimi kitabı. Atatürk Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi yayınları, ISBN: 978-605-7638-58-8, Erzurum.
- Dindar Koç, H. (2019). Akreditifli ödemede belgelerin ibrazı ve ibraza bağlanan sonuçlar. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Doğanay, M. Döviz Kuru Riski Yönetimine Sektörel Bir Yaklaşım. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/253529>. (22.06.2020).
- Doğaroğlu, S. (2014). Kahramanmaraş ilindeki tekstil firmalarının dış ticaret yapısı. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Sütçü İmam Üniversitesi, Kahramanmaraş
- Dölek, A. (2016). Dış ticaret İşlemleri, 2. Baskı, Umut Kitap Basım Yayın Dağıtım, İstanbul.
- Ekşi, İ.H. (2012). A’dan Z’ye dış ticaret uygulamaları. 1.Baskı, Nobel yayınları, Ankara.
- Erdal, M. <https://www.muraterdal.com/2019/07/15/dis-ticaretteki-riskler/>. (22.06.2020).
- Ersun, N. ve Arslan, K. (2010). İslam ülkeleri arasındaki ticaretin geliştirilmesinde "Çok taraflı kliring birliği" projesinin rolü ve önemi. Muhasebe ve Finansman Dergisi , (48) , 172-190. Retrieved from. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/426857>. (07.02.202).

- Gedik, S. (2011). KOBİ'lerde finansal yönetim tekniklerinin uygulanması ve Malatya ilinde bir anket çalışması. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Gürsoy, Y. (2016). Dış ticaret işlemleri yönetimi, Ekin Kitabevi, Bursa.
- İskender, B. S. (2009). Türkiye' de KOBİ'lerin finansman sorunları ve alternatif çözüm önerileri. Yayınlanmamış Yüksek lisans tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- İşeri, M ve Taşçı, S. Z. (2017). KOBİ'lerin 2010-2016 Yılları Arasında Banka Kredi Kullanımlarının Faktoring Ve Leasing Yöntemleri İle Karşılaştırılması. Journal Of Social And Humanities Sciences Research, Sayı:11,2017. www.researchgate.net (01.08.2020).
- Kaçmaz, E. (2014). Türkiye'de dış ticaret işlemlerinde uygulanan finansman teknikleri ve lojistik sektörüne yönelik bir araştırma. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Maltepe Üniversitesi, İstanbul.
- Karaca, M. A. (2014). Dış ticaretin finansmanında ticari bankalar: Türk bankacılık sektörü üzerine bir inceleme. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Cumhuriyet Üniversitesi, Sivas.
- Karadal, H. (2001). KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılmasını etkileyen faktörler üzerine bir araştırma, KOBİ'lerin finansman ve pazarlama sorunları, I. Orta Anadolu Kongresi Bildiriler Kitabı, KOSGEB–Erciyes Üniversitesi, Nevşehir, Ekim–2001.
- Karakaya, G. (2015). Uluslararası ticarete akreditif işlemleriyle ilgili firmalar düzeyinde karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- Karakuş, A. (2016). Katılım bankacılığında dış ticaret finansmanı ve ürünleri. Yayınlanmış yüksek lisans tezi, İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, İstanbul.
- Kaya, F. (2013). Dış ticaret işlemleri yönetimi. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2526, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1497, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir.
- Kaya, S. (2014). Türkiye'de dış ticaretin finansmanı, bankalardan dış ticaret hizmeti alan işletmelerin bu hizmetlerden memnuniyet düzeylerinin ve beklentilerinin belirlenmesi: Ankara örneği. Yayınlanmış yüksek lisans tezi, Gazi üniversitesi, Ankara.
- Kayatürk, İ. (2015). Türkiye'de dış ticaret finansmanı ve bankaların rolü. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi, Gaziantep.
- Ketboğa, M. (2012). Dış ticaret finansmanı dış ticaret finansmanında kullanılan krediler ve özellikleri bu kredileri kullandıran kurumların kredileri kullandırma verimlilikleri. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İnönü Üniversitesi, Malatya.

- Ketboğa, M. (2020). Dış ticaretin yapısal sorunları, bu sorunların firmaların faaliyetleri üzerindeki etkileri: Malatya örneği. Yayınlanmamış doktora tezi, İnönü üniversitesi, Malatya.
- Ketboğa, M. ve Danacı, M. C. (2019). Dış ticaretin yapısal sorunlarının firmaların faaliyetleri üzerine etkisi: Malatya örneği. Dicle Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, <https://www.dergipark.org.trendownloadarticle-file868602>. (03.09.2021).
- Kılıç, Y. (2017), Özkaynak ile Finansman, https://www.researchgate.net/publication/321289694_Ozkaynak_ile_Finansman. (06.06.2020).
- Koçer, Y. Ö. (2018). Uluslararası ticarette riskler, taşımacılıkta ortaya çıkan örnekler ve alınması gereken tedbirler. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Maltepe Üniversitesi, İstanbul.
- Kodalak, O. (2015). UCP 600'e göre düzenlenen akreditiflerin analizi: Bir katılım bankası örneği. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Sakarya Üniversitesi, Sakarya.
- Kutlu, M. B. (2019). Muhasebe ve vergi yönüyle finansal kiralama işlemleri. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara üniversitesi, İstanbul.
- Oktay, B. (2018). Dış ticarette ödeme şekilleri ve Eskişehir organize sanayi bölgesi'nde dış ticaret faaliyetinde bulunan firmaların ödeme tercihleri. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Anadolu üniversitesi, Eskişehir.
- Onursal, E. (2013). Mevzuat ve teknik yönleri ile dış ticaret. Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Özalp, A. (2012). Akreditifler ve standby L/C rezerv konuları, uygulama ve testler. Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Özdemir, Z. (2005). Dış ticaret finansman tekniklerinden faktöring ve forfaiting işlemleri. Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı 10.
- Özel, S. (1991). Yargıtay kararları eşliğinde akreditif ve hukuki niteliği. Beta Basım Yayım, İstanbul.
- Özeroğlu, A. İ. (2014). Barter'in Türk finans sektöründe yeri ve uygulanabilirliği. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/201910>. (21.08.2020).
- Özmen, H. (2019). Dış ticarette parasal aktarım mekanizmasının akreditif kanalıyla işleyişi. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Öztaban, O. (2016). Dış ticaret finansmanı ve dış ticarette kullanılan ödeme yöntemleri ile makroekonomik göstergeler arasındaki ilişki. Yayınlanmış yüksek lisans tezi, Akdeniz Üniversitesi, Antalya.

- Öztürk, A. ve Sandalcılar, A. R. (2018). Dış ticaret işlemlerinde tercih edilen ödeme yöntemleri: Doğu Karadeniz Bölgesi üzerine bir uygulama. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/564023>.(07.07.2020).
- Öztürk, N. (2012). Dış ticaret kuram politika uygulama. Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.
- Polat, A. (2008). İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Yıl:7 Sayı:13 Bahar (2008: 209-222).
- Polat, Ö. O. (2019). Dış ticaret işletmelerinin finansal türev ürün kullanımlarının firma performansı üzerindeki etkileri: Marmara bölgesi araştırması. Yayınlanmamış doktora tezi, Beykent Üniversitesi, İstanbul.
- Reisoğlu, S. (2005). Hukuki açıdan akreditif ve uygulama sorunları, Türkiye Bankalar Birliği Bankacılar Dergisi Konferanslar Ve Seminerler, sayı:52, İstanbul.
- Saka, N. (2017). Barter sözleşmesi. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, T.C. İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- Samsunlu, G. (2019). Türk Exımbank kredilerinin Türkiye dış ticareti üzerine etkileri. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Saraç, S. (2014). Akreditifin hukuki niteliği. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, T.C. İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- Sarılı, Ö. (2011). Küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman sorunları ve finansman tercihlerini etkileyen etmenler: Afyonkarahisar ili örneği. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyon.
- Şahut, F. (2019). KOBİ'lerin finansman sorunları ve çözüm önerileri: Hatay örneği. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir.
- Şimşek, B. (2015). Franchising sözleşmesi. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul üniversitesi, İstanbul.
- Tabachnick, B. G. ve Fidell, L. S. (2013). Using multivariate statistics. Boston, Pearson.
- Taşdemir, Ö. D. (2019). Akreditif uygulamalarında tarafların karşılaştıkları riskler ve bir banka uygulaması. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Tulum, S. ve Burak, E. (2019). Girişimciler için alternatif finansman yöntemleri. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/834356#:~:text=Giri%C5%9Fimciler%C4%9F%C4%B1nda%20kullan%C4%B1labilecek%20alternatif%20finansman,ve%20Bartering%20ve%20Forfa> iting'tir. (21.03.202).

- Turhan, N.(2013). Dış ticaret ve akreditifli işlemlerin uluslararası uygulamaları kılavuzu, Adalet Yayınevi, Ankara.
- Türker, H. (2015). Sosyo-kültürel faktörlerin franchising işletmeleri üzerine etkisi: Ulusal franchising cafe işletmesi üzerine Trabzon’da bir uygulama. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Avrasya Üniversitesi, Trabzon.
- Türker, I.(2016). Özkaynaklar: Kurumsal yapı ve Türkiye mevzuatında uygulama deneyimi. muhasebe ve denetime bakış, 15(47): 65.
- Varlık, U. ve Uçar M. Dış ticarete ödeme şekilleri ve vesaik mukabili işlemlerde operasyonel riskler:1-16, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/323470>. (07.07.2020).
- Vural, A. (2019). Girişimciler için yeni nesil bir finansman modeli “kitle fonlaması - crowdfunding”: Dünya ve Türkiye uygulamaları üzerine bir inceleme ve model önerisi. Yayımlanmamış doktora tezi, Başkent Üniversitesi, Ankara.
- Yazıcıoğlu, Y., Erdoğan, S. (2004). SPSS uygulamalı bilimsel araştırma yöntemleri. Detay Yayıncılık, Ankara.
- Yel, F. (2019). İhracatın finansmanında ticari banka kredileri ve Türk Eximbank ürünleri üzerine bir inceleme. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Yüksel, Z. B. (2018). Leasing sektörünün gelişimi sat & geri kirala işleminin sektöre ve firmalara katkıları. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, T.C. İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- Zeynalzade, S., Topal, B., ve Dizkırıncı, A. (2016). İhracatta akreditifli ödeme yönteminin değerlendirilmesi: Bir katılım bankası örneği. İşletme Bilimi Dergisi, 4(1), 123-140.
- Zeynalzade, S., ve Topal, B. (2016). Dış ticarete akreditifli ödemeler: İhracatta akreditif uygulamaları. İşletme öğrencileri kongresi. 3rd, 198-466.

İnternet Kaynakları:

- T.C. Ticaret Bakanlığı. www.ticaret.gov.tr/ithalat/mevzuat/ithalat-rejimi/ithalat-yonetmeligi/ithalat-yonetmeligi-degisikliklerle-beraber. (06.06.2020).
- T.C. Ticaret Bakanlığı. Ödeme şekillerine göre dış ticaret. <https://ticaret.gov.tr/data/5d63d89d13b8762f7c43a738/15Odeme%20Sekillerine%20Gore%20Dis%20Ticaret.pdf>. 20.03.2021
- TDK (Türk Dil Kurumu). www.sozluk.gov.tr. (10.06.2020).

T.C. Ticaret Bakanlığı. www.ticaret.gov.tr/ihracat/mevzuat/ihracat-rejimi. (03.06.2020).

T.C. Ticaret Bakanlığı. www.ticaret.gov.tr/ihracat/mevzuat/ihracat-rejimi. (06.06.2020).

T.C. Ticaret Bakanlığı.
www.ticaret.gov.tr/data/5d5d031413b8768cc87d5f33/2020%20Y%C4%B1%C4%B1%20Ocak%20Ay%C4%B1%20Veri%20B%C3%BClteni.pdf. (29.04.2020).

T.C. Ticaret Bakanlığı. Destekler. <https://ticaret.gov.tr/destekler>. (02.04.2021).

T.C. Ticaret Bakanlığı. Ekonomik Görünüm. https://ticaret.gov.tr/data/5e18288613b8761dccc355ce/Ekonomik%20G%C3%B6r%C3%BCn%C3%BCm%20Kas%C4%B1m%202021_2.pdf. (01.01.2021).

TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası):
<https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Secilmis+Grafikler>. (22.06.2020).

TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası):
<https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/e1f98e1f-bf84-4187-9297-1cb33ee4c88f/OzelSektorMetaveri.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-e1f98e1f-bf84-4187-9297-1cb33ee4c88f-m5bg.px>. (22.06.2020).

SPK (Sermaye Piyasası Kurulu). <https://www.spk.gov.tr/SiteApps/Yayin/YayinGoster/406>. (22.06.2020).

<http://www.bigpara.hurriyet.com.tr/doviz/dolar/5yil/>. (22.06.2020).

İSO (İstanbul Sanayi Odası). <http://www.iso.org.tr/haberler/diger-haberler/iso-turkiyenin-500-buyuk-sanayi--kurulusu-2018-arastirmasini-acikladi/>. Erişim Tarihi:23.06.2020.

TDK (Türk Dil Kurumu). <https://sozluk.gov.tr/?kelime=>. (29.06.2020).

T.C. Ticaret Bakanlığı. www.gumrukrehberi.gov.tr. (30.06.2020).

T.C. Ticaret Bakanlığı <https://gumrukrehberi.gov.tr/sayfa/uluslararası-ticarette-%C3%B6deme-%C5%9Fekilleri>. (30.06.2020).

Türkiye İş Bankası. <https://www.isbank.com.tr/is-ticari/vesaik-mukabili-tahsiller>. 07.07.2020.

İstanbul Sanayi Odası. <http://www.iso.org.tr/sites/1/upload/files/dis-ticarete-bankacilik-islemleri-5369.pdf>. 07.07.2020.

OAİB (Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri). <https://www.oaib.org.tr/tr/bilgi-merkezi-ihracat-belgeleri-odeme-belgeleri-akreditif.html>. 07.07.2020.

Yapı Kredi Bankası. <https://www.yapikredi.com.tr/ticari/dis-ticaret-ve-finansmani/dis-ticaret-urunleri/>. 01.08.2020.

Akreditif.biz, tr. <https://www.akreditif.biz.tr/akreditif-%c3%a7e%c5%9fitleri-nelerdir.html>. 01.08.2020.

TEB (Türkiye Ekonomi Bankası). <https://www.teb.com.tr/kurumsal/akreditif/>. 01.08.2020.

Türkiye İş Bankası. <https://www.isbank.com.tr/is-ticari/akreditif>. 01.08.2020.

OAİB (Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri). <https://www.oaib.org.tr/tr/bilgi-merkezi-ihracat-belgeleri-odeme-belgeleri-akreditif.html>. 01.08.2020.

Akbank. <https://www.akbank.com/tr-tr/urunler/Sayfalar/Prefinansman-Kredileri.aspx>. 05.08.2020.

Ziraat Bankası. <https://www.ziraatbank.com.tr/tr/girisimci/dis-ticaret/dis-ticaret-finansmani/prefinansman-kredileri>. 05.08.2020.

Alternatifbank. <https://www.alternatifbank.com.tr/kurumsal/dis-ticaret-finansmani/tcmb-reeskont-kredileri#ozellikleri>. 05.08.2020.

KTO (Konya Ticaret Odası). <http://www.kto.org.tr/d/file/dis-ticarete-yeni-donem-bpo.pdf>. 14.08.2020.

Eximbank. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri>. 13.08.2020.

Eximbank. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri/uluslararası-proje-kredileri>. 13.08.2020.

Eximbank. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri/uluslararası-ticaretin-finansmanı/yurtici-bankalar-alici-kredileri>. 13.08.2020.

Eximbank. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri/uluslararası-ticaretin-finansmanı/yurtdışı-bankalar-alici-kredileri>. 13.08.2020.

Eximbank. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri/uluslararası-ticaretin-finansmanı/devlet-garantili-alici-kredileri>. 13.08.2020.

Eximbank. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#alici-kredileri>. 13.08.2020.

Eximbank. Bizi tanıyın.

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/hakkimizda/kurumsal#:~:text=T%C3%BCrk%20Eximbank%20resmi%20destekli%20ihracat,ihracat%20sekt%C3%B6r%C3%BCn%C3%BCn%20finansman%20gereksinimlerini%20kar%C5%9F%C4%B1lamaktad%C4%B1r>. 28.03.2021.

Eximbank. Rakamlarla biz. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#genel>. 28.03.2021.

Eximbank. Faaliyet raporu 2020. <https://www.eximbank.gov.tr/content/files/0f9c95e2-a87c-43d8-a45e-22bb498c9107/eximbank-faaliyetraporu-2020>. 28.03.2021.

Eximbank. 2020 Faaliyet raporu. <https://www.eximbank.gov.tr/content/files/0f9c95e2-a87c-43d8-a45e-22bb498c9107/eximbank-faaliyetraporu-2020>. 28.03.2021.

Eximbank. Faiz ve kar payı oranları. <https://www.eximbank.gov.tr/content/files/83b72263-4ffd-4468-b243-e367910c9588/faiz-ve-kar-payi-oranlari>. 02.04.2021.

Eximbank. Ürün ve hizmetlerimiz, Kısa vadeli ihracat kredileri, Reeskont Kredisi. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/kisa-vadeli-ihracat-kredileri/reeskont-kredisi>. 02.04.2021.

Eximbank. Ürün ve hizmetlerimiz, Kısa vadeli ihracat kredileri, ihracat hazırlık kredisi. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/kisa-vadeli-ihracat-kredileri/kobi-ihracata-hazirlik-kredisi>. 02.04.2021.

Eximbank. Ürün ve hizmetlerimiz, Kısa vadeli ihracat kredileri. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler#kisa-vadeli-ihracat-kredileri>. 02.04.2021.

Eximbank. Ürün ve hizmetlerimiz. Krediler. Orta ve uzun vadeli ihracat kredileri. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler#orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri>. 02.04.2021.

Eximbank. Ürün ve hizmetlerimiz. Krediler. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler>. 02.04.2021

Eximbank. İhracata hazırlık kredisi. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/kisa-vadeli-ihracat-kredileri/ihracata-hazirlik-kredisi>. 15.06.2021.

Eximbank. Döviz Kredileri. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/faiz-ve-kar-payi-oranlari>. 15.06.2021

FKB (Finansal Kiralama Birliği). Finansal Kiralama. <https://www.fkb.org.tr/sektorler/finansal-kiralama/>. 05.03.2021.

FKB (Finansal Kiralama Birliği). Dünya Leasing verileri. https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/Dunya_Leasing_Islem_Hacmi-1848.pdf. 05.03.2021.

FKB (Finansal Kiralama Birliği). Faktoring nedir ve hizmetleri nelerdir. <https://www.fkb.org.tr/sektorler/factoring/>. 15.03.2021.

Halkbank. Dış ticaret finansman tekniği olarak forfaiting. <https://www.halkbankkobi.com.tr/NewsDetail/Dis-Ticaret-Finansman-Teknigi-Olarak-Forfaiting/9106>. 22.03.2021.

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. Türk Eximbank TL cinsi Reeskont kredisinde faiz oranını düşürdü. <https://www.yatirimadestek.gov.tr/haber/turk-eximbank-tl-cinsi-reeskont-kredisinde-faiz-oranini-dusurdu/14?page=3>. 15.06.2021.

UFRAD (Ulusal Franchising Derneği). Franchising nedir? <https://ufrad.org.tr/franchise/1-franchising-nedir>. 23.03.2021.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM). Eximbank İhracat Kredileri. <https://tim.org.tr/tr/ihracat-devlet-yardimlari-eximbank-ihracat-kredileri>. 02.04.2021.

Garanti BBVA. Prefinansman Kredileri. https://www.garantibbva.com.tr/tr/kobi/krediler/dis_ticaret_kredileri/prefinansman_kredileri.page#:~:text=Finansman%20deste%C4%9Fi%20arayanlara%20%C3%B6zel%20Prefinansman,finansman%C4%B1nda%20kullan%C4%B1lan%20bir%20kredi%20t%C3%BCr%C3%BCd%C3%BCr. 24.06.2021.

WTO (World Trade Organization). <https://data.wto.org/>. (04.04.2021).

EKLER

EK 1: ANKET

Hatay İlinde Faaliyet Gösteren Dış Ticaret Firmalarının Dış Ticarete Kullandıkları Finansman Yöntemlerinin Belirlenmesi

Hatay ilinde faaliyet gösteren dış ticaret firmalarının dış ticarete kullandıkları finansman yöntemlerinin belirlenmesi başlıklı bu araştırma, ildeki işletmelerin dış ticarete finansman yöntemlerinin belirlenmesi amacıyla planlanmıştır. Bu anket ile dış ticaret faaliyetleriyle uğraşan firmalara ulaşma hedeflenmiştir. Sizin yanıtlarınızdan elde edilecek sonuçlar yüksek lisans tez çalışmasına esas teşkil edecektir. Bu nedenle soruların tümüne içtenlikle cevap vermeniz büyük önem taşımaktadır.

Çalışmanın amacına ulaşması için sizden beklenen, gönüllülük esasına dayalı olarak bütün soruları eksiksiz, kimsenin baskısı veya telkini altında olmadan, size en uygun gelen cevapları içtenlikle cevaplamanızdır. Çalışmaya katılmayı tercih edebilirsiniz veya anketi doldururken istemezseniz son verebilirsiniz.

Bu formu okuyup onaylamanız, araştırmaya katılmayı kabul ettiğiniz anlamına gelecektir. Bu çalışmadan elde edilecek bilgiler tamamen araştırma amacı ile kullanılacak olup kişisel bilgileriniz gizli tutulacaktır; ancak cevaplarınız bilimsel yayın amacı ile kullanılabilir.

Eğer araştırmanın amacı ile ilgili verilen bu bilgiler dışında şimdi veya sonra daha fazla bilgiye ihtiyaç duyarsanız araştırmacıya şimdi sorabilir, ya da eposta: aycil@hasankalyoncu.edu.tr numaralı telefonumdan ulaşabilirsiniz.

Anket formuna adınızı ve soyadınızı yazmayınız

Anketimiz 2 bölüm ve 86 sorudan oluşmaktadır. 30 dakika zamanınızı alacak bu çalışmada yanıtlarınızı, soruların altında yer alan seçenekler arasından size en uygun olan cevabı işaretleyin.

Anketi yanıtladığınız için teşekkür ederiz.

Araştırma Ekibi

Dr. Öğr. Üyesi İbrahim Metin AYCİL

Hasan Kalyoncu Üniversitesi/ Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü

Mahir Deniz CANBOLANT

Hasan Kalyoncu Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/ Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü

Aydınlatılmış Onam Formundaki tüm açıklamaları okudum. Konusu ve amacı belirtilen araştırma ile ilgili yazılı açıklamaları anladım. Araştırmaya gönüllü olarak katıldığımı, istediğim zaman gerekçeli veya gerekçesiz olarak araştırmadan ayrılabileceğimi biliyorum. Söz konusu araştırmaya, hiçbir baskı ve zorlama olmaksızın kendi rızamla katılmayı

O Kabul Ediyorum

O Kabul Etmiyorum

İşletme ve işletme çalışanlarına ilişkin tanımlayıcı sorular

1. İşletmenin Faaliyet Gösterdiği Sektör
 - a. Gıda
 - b. Tekstil – Dokuma
 - c. Orman Ürünleri – Mobilya
 - d. Kimya ve Plastik Ürünler
 - e. Metal Ana Sanayi
 - f. Otomotiv Sanayi
 - g. Bayi/Distribütör
 - h. Metal Eşya Makine Ve Gereç Yapımı
 - i. Maden sanayi
 - j. Hizmet Sektörü (Belirtiniz-Örnek: Yazılım, Turizm gibi...)-İşletmenizde
2. Eğitim düzeyi
 - a. Okur yazar değil
 - b. İlk-Ortaokul
 - c. Lise/Meslek Lisesi
 - d. Yüksekokul
 - e. Fakülte
 - f. Yüksek Lisans
 - g. Doktora
3. İşletmenin Hukuki Yapısı
 - a. Adi Şirket
 - b. Limited Şirket
 - c. Anonim Şirket
 - d. Komandit Şirket

- e. Kollektif Şirket
4. İşletmenin Faaliyet Süresi
- a. 1–5 Yıl
 - b. 6-10 Yıl
 - c. 11-15 Yıl
 - d. 16-20 Yıl
 - e. 21+
5. İşletmenizde İstihdam Edilen mevcut çalışan sayısı kaçtır?
- a. 1-10 kişi
 - b. 11-50 kişi
 - c. 51-250 kişi
 - d. 250+
6. İşletmenizde finansman uzmanı kaç kişi istihdam ediyorsunuz?
- a. Finansman uzmanı istihdam etmiyoruz.
 - b. 1 Kişi
 - c. 2 Kişi
 - d. 3 Kişi
 - e. 4 Kişi
 - f. 5 Kişi
 - g. 6+
7. İşletmenizde dış ticaret uzmanı kaç kişi istihdam ediyorsunuz?
- a. Finansman uzmanı istihdam etmiyoruz.
 - b. 1 Kişi
 - c. 2 Kişi
 - d. 3 Kişi
 - e. 4 Kişi
 - f. 5 Kişi
 - g. 6+

Dış Ticaret Finansmanı Yöntemlerine İlişkin Kullanım Düzeyi Tespitine Yönelik Sorular			
Dış ticaretin finansmanında aşağıdaki finansman yöntemlerini kullanma sıklığına göre seçiniz.	Hiç kullanmadım	Az sayıda kullandım	Çok kullandım
Öz kaynaklar			
Peşin Ödeme			
Vesaik Mukabili Ödeme			
Mal Mukabili Ödeme			
Avâl Ve Kabul Kredili Ödeme			
Akreditifli Ödeme			
Banka Avansları			
Prefinansman Kredileri			
İştira Ve İskonto Kredileri			
Alıcı Kredileri			
Satıcı Kredileri			
Finansman Bonosu			
Bpo (Banka Ödeme Yükümlülüğü/Bank Payment Obligation)			
Barter Sistemi			
Takas			
Kliring			
Leasing			
Faktoring			
Forfaiting			
Franchising			
Türk Eximbank Kredileri			
Devlet Teşvikleri			

Dış Ticaret Finansmanı Yöntemlerine İlişkin Kullanım Düzeyi Tespitine Yönelik Sorular			
Dış ticaretin finansmanında akreditifli ödeme yönteminin türlerini kullanma sıklığına göre seçiniz.	Hiç kullanmadım	Az sayıda kullandım	Çok kullandım
Görüldüğünde Ödemeli Akreditif			
Vadeli Akreditif			
Kabul Kredili Akreditif			
Kırmızı Şarh Akreditif			
Yeşil Şarh Akreditif			
Devredilebilir Akreditif			
Karşılıklı Akreditif			
Rotatif Akreditif			
Dönülebilir Akreditif			
Dönülemez Akreditif			
Teyitli Akreditif			
Teyitsiz Akreditif			
Garanti Akreditifi			

Dış Ticaret Finansmanı Yöntemlerine İlişkin Kullanım Düzeyi Tespitine Yönelik Sorular			
Dış ticaretin finansmanında Eximbank Kredileri yönteminin türlerini kullanma sıklığına göre seçiniz.	Hiç kullanmadım	Az sayıda kullandım	Çok kullandım
Reeskont Kredisi			
Kobi İhracata Hazırlık Kredisi			
İhracata Hazırlık Kredisi			
Sevk Sonrası Reeskont Kredisi			
Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi			
Sevk Öncesi İhracat Kredisi			
Sigortalı alacağın Teminata Dayalı Kredi Programı			
İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi			
İhracata Yönelik Yatırım Kredisi			
Özellikli İhracat Kredisi			
Yurt Dışı Teminat Mektubu Programı			
Marka Kredisi			
İhracat Alacakları İskonto Programı			
Gemi İnşa Ve İhracatı Finans Programı			
Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi			
Finansal Kiralama Şirketlerine Yönelik Kredi Programı			
Katılım Finans Yatırım Kredisi			
Turizm Kredisi			
Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi			
Döviz Kazandırıcı Hizmet Kredisi			

Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi			
Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi			
Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı			



Dış Ticaret Finansman Yöntemlerine İlişkin Firmaların Bakış Açılarına Yönelik Sorular	Kesinlikle Katlıyorum	Katlıyorum	Ne katlıyorum ne de katılmıyorum	Katılmıyorum	Kesinlikle katılmıyorum
İşletmeler dış ticaret faaliyetlerini borçlanmadan yapma olanağı sağladığından öz kaynak finansman yöntemini tercih etmektedir.					
Dış ticaret faaliyetlerinin finansmanında Dış ticarete mal ve hizmetlerin satışında peşin ödeme yöntemi ihracatçının riskini azaltmaktadır.					
Dış ticarete mal ve hizmetlerin satışında peşin ödeme yöntemi ithalatçının riskini artırmaktadır.					
Dış ticarete, ihracatçıya, belgelerin ithalatçıya ödeme veya poliçelerin kabulü karşılığı yapılacağını garanti ettiğinden vesaik mukabili ödeme yöntemi tercih edilmektedir.					
İhraç malları ithalatçının eline geçtikten sonra mal bedeli ihracatçıya ödendiğinden mal mukabili ödeme yöntemi tercih edilmektedir.					
Dış ticaret faaliyetlerinde ödemeler banka kefaletinin olduğu kıymetli evrak olan poliçe ya da bono gibi belgelerle yapıldığından aval ve kabul kredili ödeme yöntemi tercih edilmektedir.					
İthalat ve ihracat işlemlerinde alıcı ve satıcı arasındaki güvensizlikler sebebiyle her iki tarafı garanti altına alarak ödeme dâhil bütün süreçlerin bankaların güvencesi altında yürütülmesinden dolayı akreditifli ödeme tercih edilmektedir.					
Dış ticarete maliyetleri az olduğundan banka avansları finansman yöntemi tercih edilmektedir.					
Yurt dışı pazarlardan temin edildiğinden ve yurt içi döviz kredi maliyetlerinden daha düşük olduğundan prefinansman kredileri yöntemi kullanılmaktadır.					
Dış ticarete Bono veya Poliçe gibi kıymetli evrakların kırdırılarak alacaklının elindeki senetlerin ödeme vadesinden önce bankalarca satın alınarak fon ihtiyaçları karşılandığından iştira ve iskonto kredileri yöntemi tercih edilmektedir.					
Uluslararası Krediler Programları kapsamında, Türkiye'den ithalat yapmayı planlayan yabancı					

alıcılara ve Türkiye'deki işletmelerin yurt dışında üstlendiği taahhüt projelerinin işverenlerine finansman sağladığından alıcı kredileri yöntemi tercih edilmektedir.					
Uzun vadeli ödeme ile mal satan firmalar oluşan fon açıklarını karşılamak için kendi ülkesindeki bankalardan orta ya da uzun vadeli satıcı kredilerini tercih etmektedirler.					
Dış ticaret faaliyetlerinde az maliyetli ve kısa dönemli fon imkânı sağladığından Finansman bonusu tercih edilmektedir.					
Dış ticaret faaliyetlerinin finansmanında parasız ticaret yapabilme ve faiz maliyeti olmadığından en az maliyetli Barter (Takas)yöntemini tercih etmektedirler.					
Dış ticarete işletmeler yurt dışından ihtiyaç duydukları yatırım mallarının satın alınmasında veya kiralanmasında orta ve uzun vadeli finansman olan Leasing yöntemini tercih etmektedirler.					
Dış ticarete, ihracatçılar, yurt dışı kısa süreli kredili satışlardan doğan vadesi gelmemiş alacak haklarını bir finansal kuruluşa devredilerek fon ihtiyaçlarının karşılanmasında Factoring yöntemini tercih etmektedirler.					
İhracatçılar, sattıkları malların kambiyo senedi veya buna benzer finansal araçlarla garanti altına aldıkları orta ve uzun vadeli alacaklarını finansal kurumlara satarak fon sağlamak için forfaiting yöntemini tercih etmektedirler.					
Başarısı kanıtlanmış ve herkesçe bilinen bir ürün veya hizmetin ayrıcalık haklarına sahip işletmeler bu haklarını ekonomik olarak faydalanmak isteyen diğer ülkelerdeki işletmelere satarak finansman ihtiyacını karşılamada Franchising yöntemini tercih etmektedirler.					
Dış ticarete ihracatçılar, düşük maliyetli olan Eximbank kredilerini tercih etmektedirler.					
Dış ticarete ihracatçılar, İhracatı arttırmak, Türk mal ve hizmetlerine yeni ihraç pazarları bulmak, firmaların uluslararası düzeyde rekabet gücünü arttırmak ve desteklemek gibi amaçlarla devlet teşviklerini kullanmaktadırlar.					
İhracatçılar banka teminatını içermeyen vesaik ve mal mukabili gibi ödeme yöntemlerine banka garantisi getirmesinden dolayı BPO (Banka Ödeme Yükümlülüğü) yöntemini tercih etmektedirler.					