

PAPER DETAILS

TITLE: Yükleme Öncesi İhracat Finansmanında Doğrudan Erisimin İhracat Üzerindeki Etkisi

AUTHORS: Kerim Özdemir

PAGES: 37-51

ORIGINAL PDF URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/252056>

Yükleme Öncesi İhracat Finansmanında Doğrudan Erişimin İhracat Üzerine Etkisi

Kerim Özdemir*

Özet: Pek çok ülke dışa açık strateji uygulaması öncesinde, ihracat ve döviz girişini artırmak için vergi indirimi ve parasal desteklere ağırlık vermiştir. Dışa açık ekonomi politikaları uygulamalarında ise, uluslararası piyasalarda maliyet ve fiyat rekabetini bozacak nitelikte olan desteklere izin verilmemektedir. Yeni dönem teşvikleri ihracat ürünlerinin üretiminin ve verimliliğinin artırılması alanlarında yoğunlaşmaktadır. İhracatçının, aldığı ihracat siparişi ile ilgili malların üretimi ve tedarikinden başlayıp, sevkiyat bedellerinin ödenmesine kadar geçen süreçte duyduğu finansman ihtiyacının karşılanması, uluslararası alanda herkesçe benimsenmektedir. Günümüzde, yükleme öncesinde ve sonrasında gerekli olan kredilere özellikle küçük işletmelerin doğrudan ve kolayca ulaşabilmeleri önem arz etmektedir. Türkiye’de ise, yurt dışından sipariş alınan malların üretimi, tedariki, ambalajlanması ve ihracata hazırlık faaliyetleri için gerek duyulan finansman, Türk Eximbank’ın Türk Lirası ve döviz bazında kullandığı kısa vadeli ihracat kredileri ve ihracat reeskont kredileri ile karşılanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Yükleme Öncesi Finansman, Yurtiçi Akreditif, Doğrudan Erişim, Türk Eximbank.

1. Giriş

Türkiye’de “1980 İstikrar Tedbirleri” ertesinde hükümetler önceliği geleneksel tarımsal ürün sektörlerinden ziyade, sanayi ürünleri ve inşaat sektörünün desteklemeye vermişlerdir. İhracatın geliştirilmesi ile ilgili uygulamalarda küçük ve orta boy işletmelere (KOBİ) nispetle, genel olarak büyük işletmeler kayırılmıştır.

Seçilmiş sanayileri kapsayan ihracatı geliştirmeye dönük destekler yeni pazarlar olarak Orta-Doğu ve Kuzey Afrika pazarlarına yönlendirilmiştir. Bilhassa, vergi indirimleri ve daha düşük kredi faiz oranları şeklindeki ihracat sübvansiyonları artmıştır. İhracatçılar teşvik belgesine bağlı olarak özel vergi indirimlerinden başka, ithal girdileri için oldukça yüksek döviz tahsisleri almışlardır. T.C. Merkez Bankası, bankacılık sistemi aracılığı ile yüksek faizli borçlanma maliyetlerinden ihracatçıları ko-

* Doç. Dr. K. Özdemir Balıkesir Üniversitesi öğretim üyesidir

rumak için reel negatif faizli krediler kullandırmıştır. Hatta sanayi ürünleri ihracatında hedef bazı ülkeler için kredi kotaları belirlenmiştir. GATT kurallarının ihlali niteliğinde olan bu uygulamalar, 1980’li yılların sonunda Türk Eximbank kredileri ile yer değiştirmiştir (Kumcu, 1991: 130).

Geçmişte ihracatın gelişmesine büyük katkıda bulunan yukarıda bahsedilen uygulamalar ve diğer tedbirler Türkiye’de ihracatın gelişmesinde önemli rol oynamıştır. Yeni dönemin ulusal ve uluslararası koşullarına uygun düşmeyen bu uygulamalar terk edilip, uluslararası alanda fiyat rekabetini bozmayacak yeni tedbirlerin uygulamasına geçilmiştir. Türk Eximbank kaynaklı teşvik araçları ve diğer ihracat malları maliyetini düşürmeye yönelik uygulamalarda büyük-küçük bütün firmaların bu kredi ve kolaylıklara eşit şekilde erişimini sağlayacak mekanizmalara ihtiyaç duyulmaktadır.

Bu çalışmada ihracat mallarının maliyetini düşürmeye dönük ihracat teşviklerine otomatik ve eşit şekilde erişimde -uluslararası alanda- başarılı bir mekanizma olduğu belirtilen Güney Kore modeli incelendikten sonra, ülkemizde aynı amaçla imalatçıların yükleme öncesi finansman ihtiyacını karşılamak için yürürlüğe konulan sevk öncesi ihracat kredileri (SOİK) uygulamasının on yıllık geçmişi değerlendirilmekte, iki ülke uygulamasının karşılaştırılması yapılarak ülkemiz için daha iyi işleyebilecek bir mekanizmanın şartları ortaya konulmaya çalışılmaktadır.

2. İhracat Finansmanı

Dış ticaret finansmanı, birincisi ihracatçılara ve ikincisi ithalatçılara olmak üzere iki yöntemle sağlanır. Gelişmekte olan ülkeler açısından “ihracat finansmanı” diğerine göre daha büyük öneme sahiptir. İhracat faaliyeti sürecinde ithalatçı, genellikle mallar eline geçmeden ödeme yapmak istemez ve kendisine daha uzun kredi süresi tanıyan alternatifleri tercih eder. İhracatçı ise, yurtdışına gönderdiği malların karşılığında yapılacak ödemenin en kısa sürede yapılmasını arzu eder. İthalatçının ödeme süresinin uzun tutulmasını istediği durumlarda, ihracatçı iki farklı aşamada finansmana ihtiyaç duyar.

İlki, hem yükleme öncesinde ihracata konu malların üretiminin gerçekleştirilmesi sırasında veya ihracata hazırlanması aşamasında, diğeri, sevkıyat sonrasında ve ithalatçının kredilendirilmesi aşamasında ortaya çıkabilir (Konukman ve Varlık, 1990: 5). Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde ihracatçıların en önemli problemlerinden biri işletme sermayesi eksikliğidir. Bu ülkelerde sevk öncesi kredi programları bu nedenle önem kazanmaktadır. İşletme sermayesi yetersizliği çeken bir işletme, uluslararası piyasalarda rekabet edebilecek nitelik ve fiyatta ürün üretme kapasitesine sahip olsa bile ihracat gerçekleştirilemez. Bununla birlikte gelişmekte olan ülkelerde ticari bankalar kredi verme konusunda genellikle gelişmiş ülke bankalarından daha tutucu olmaktadır. İhracatçılar kredi kullanabilmek için ticari bankaların sıkı testlerin-

den geçmek, garanti ve ipotek vermek zorundadırlar. Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerde ihracatçıların finansman gereksinimi çoğu zaman devlet destekli ihracat kredi kuruluşları tarafından sağlanmaktadır (Türkiye Dış Ticaret Stratejisi, 2002: 143).

Kesin ihracat siparişi alan ihracatçı, söz konusu siparişe konu malların üretimi, tedarik ve hazırlanması için Yükleme Öncesi Finansmana ihtiyaç duymaktadır. Sevk öncesi kredi üretici firmalardan başka, siparişe konu malların tedariki, stoklanması, depolanması ve nakliyesinin getirdiği ek finans yükünün giderilmesi amacıyla pazarlamacı firmalar için de gerekli olmaktadır (Konukman ve Varlık, 1990: 7).

Doğal olarak, üretici ve pazarlamacı firmalar, sipariş alınan tarih ile yükleme yapılan tarih arasındaki sürede ihracat talebinin getireceği ek gider yükü nedeniyle finansman sıkıntısına düşerler. Hazırlık kredileri, bu finansman ihtiyacını karşılamak amacıyla verilir. Bu krediler kısa vadeli olmakla birlikte, üretimi ve sevki uzun zaman alan sermaye (yatırım) mallarının ihracatı söz konusu olduğu durumlarda vade bir yıldan uzun olabilir (Lane, 1986: 51).

3. Gelişmekte Olan Ekonomilerde İhracat Finansmanına Doğrudan Erişimin Sağlanması Zorunluluğu

Gelişmiş ekonomilerde bütün ihracatçılar özel bir ihracat finans sistemi olmaksızın, ihtiyaçlarını mevcut finansman sisteminden karşılayabilmektedirler. Para ve sermaye piyasalarının gelişmemiş olduğu ülkelerde ise, ihracatçılar tek bir faiz oranından finansman temininde güçlüklerle karşılaşmaktadırlar. Yükleme öncesi finansmanı, diğer üretim finansmanında olduğu gibi, normal ticari borçlar şeklinde sağlanabilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde para ve finansal pazarlar yeterli düzeyde gelişmemiştir ve çok parçalı bir görünüm arz etmektedir. Diğer taraftan borç vericiler büyük firmalara borç vermeyi tercih etmektedirler. Küçük firmaların kredi taleplerinde, küçük ihracat işletmelerinin güçlerini aşan fiziki teminat isteyebilmektedirler. Bu durum, küçük işletmeler için, yerel ve uluslararası rakipleri karşısında dezavantaj oluşturmaktadır.

Gelişmekte olan bir ekonominin ihracat yeteneği güçlüklerle harekete geçirilebilmektedir. İhracat katma değeri yaratan bütün faaliyetler için tek tip bir piyasa faiz oranından finansmana doğrudan erişimi sağlamak büyük önem arz etmektedir. Para ve finans piyasaları gelişinceye kadar bütün ihracat faaliyetleri için eşit bir erişim imkanı sağlamak, yükleme öncesi finansmanda geçici bir önlem ve gelişmekte olan bir ekonominin bütünü için tek tip piyasa faiz oranına geçişin ilk adımı olabilir (Rhee, 1985: 92).

4. Yükleme Öncesi Finansmanın Tanımı Ve Önemi

Gelişmekte olan ülkelerin bir çoğu için ihracatın gelişmesinin ilk aşamalarında, yükleme sonrası finansmandan daha çok, yükleme öncesi finansmana ihtiyaç duyulur. Çünkü ihracat yapabilmenin ilk şartı, uluslararası alanda rekabetçi (düşük) maliyet-

lerle ihraç ürünü üretebilmektir (Türkiye Dış Ticaret Stratejisi, 2002: 43). Bu nedenle, en önemli öncelik, yükleme öncesi işletme sermayesi borçlanmalarına tanınmaktadır. Bu borçlar, ihracat siparişinin alındığı andan başlayıp siparişin yüklendiği ana kadar üretim, satış ve ihracata hazırlık faaliyetlerini kapsar (Konukman ve Varlık, 1990: 7). Fiili olarak, yükleme öncesi finansmana olan ihtiyaç, ihracat siparişi alındıktan sonra ortaya çıkmakta ve ihraç ürünleri yüklendikten sonra sona ermektedir. İhracata hazırlık niteliği taşıyan bu krediler, üretici ve pazarlamacı firmaların kesin siparişin alındığı tarihle yüklemenin yapıldığı tarih arasındaki sürede ihracat talebini yerine getirebilmeleri amacıyla ortaya çıkan ek finansman ihtiyacını gidermek amacıyla verilmektedir. Çoğunlukla kısa vadeli olmakla beraber, üretim süreci uzun zamanı gerektiren sermaye mallarının ihracatında vade bir yılı aşabilmektedir. Özellikle ihracat üretimi için verilen kredilerin yatırımları cesaretlendirme ihtimali daha yüksek olduğu gibi, yatırım kredileri de uzun vadeler gerektirir. Bu yüzden, gelişmekte olan ülkeler için yükleme öncesinde, işletme sermayesi ihtiyacına göre, ihracat üretimine dönük sermaye ihtiyacının karşılanmasında, sınırsız ve bütün firmalar için eşit erişim imkanlarının oluşturulması büyük önem arz etmektedir.

Nitekim, 1960'lı yılların ortalarında oluşturulan Güney Kore yükleme öncesi ihracat finansman sistemi, ihraç endüstrileri için kolay ve eşit bir erişim sağlamada büyük bir katkı sağlamıştır. 1970'li yıllarda kısa vadeli ihracat kredileri, toplam ihracat kredilerinin yüzde 58'i ile yüzde 71'i arasında değişme göstermiştir. Yatırım sermayesine kıyasla işletme sermayesinin daha öncelikli olması ve yükleme öncesi ihracat finansmanın yükleme sonrası finansmandan daha önemli olması gibi iki neden kısa vadeli kredilerin kullanımını artırmıştır. Bu nedenle aynı dönemde toplam yurt içi kredilerden ihracat kredileri yüzde 7 ile yüzde 12 arasında değişen paya sahip olmuştur ve kısa vadeli ihracat kredileri de toplam ihracatın yıllık yüzde 12 ile yüzde 22 arasında değişme göstermiştir. Yine bu dönemde Kore'de ihracatı geliştirme kredilerinin yüzde 70 ile yüzde 98'i üretim yapan ihracat endüstrilerine kullanılmıştır (Rhee, 1985: 218).

Hong-Kong, Singapur, Malezya, Endonezya, Filipinler gibi Güney Doğu Asya'nın gelişmekte olan diğer ülkeleri de kendi finansman yapılarına göre, farklı yöntem ve biçimlerle yükleme öncesi finansmanda ihracatçılarına eşit ve doğrudan erişim mekanizmalarına yer vermişlerdir.

5. Yükleme Öncesi İhracat Finansmanına Doğrudan Erişim Mekanizmaları

5.1. Kabul Finansmanına Karşı Banka Kredisi

Banka kabulleri gelişmiş para ve sermaye piyasalarına sahip ülkelerde önemli bir ihracat finansman aracı olarak kullanılabilmektedir. Banka tarafından kabul verilen bir

poliçe (özellikle vadeli bir poliçe), pazarlanabilir bir kağıt niteliği kazanır ve ikincil piyasalarda işlem görür. İthal girdi kullanarak imalat yapan bir ihracatçı, kabul finansmanı yoluyla ithal girdilerin bedelini ödeyerek doğrudan bir yükleme öncesi finansman imkanı elde etmiş olur. Banka kabulleri için aktif bir pazarın bulunmadığı gelişmekte olan ekonomilerde ise, ithalat ve ihracatın finansmanında kabul finansmanı yönteminin hiçbir rolü yoktur. Bu grup ülkelerde yükleme öncesi finansman için kısa vadeli banka kredileri kullanılmaktadır. Finansal piyasaların rekabetçi olmayan yapısından ötürü işletme sermayesi kredileri ve kısa vadeli avanslar kabul finansmanının alternatifi olmakta ve bu kısa vadeli finansman imkanlarının sağlanmasında hükümet desteklerine ihtiyaç duyulmaktadır.

Ayrıca, bu ikinci grup ülkelerin önemli bir kısmında, ihracatçı lehine düzenlenmiş ve bir banka garantisi taşıyan geri dönülmez nitelikteki ihracat akreditifleri diğer bir finansman yöntemi olarak kullanılmaktadır. İhracat akreditifleri ile yükleme öncesi finansman sağlanabilmesi için ticari banka ve diğer finansman kuruluşları için otomatik bir reeskont mekanizmasının işleyişine gerek duyulmaktadır.

5.2. Otomatik Mekanizma ve Eşit Muamele

Başarılı Doğu Asya Ülkelerinde, finansmana doğrudan erişim de (otomatik mekanizma) ve ihracat katma değeri üreten bütün faaliyetlerle ilgili işlemlere uygulanmak üzere tasarlanan sistemlerin oluşturulmasında bazı idari araçlar kritik öneme sahip olmuşlardır (Rhee, 1986: 98):

1. Hükümetler, yükleme öncesi finansmanın merkez bankası tarafından otomatik ve hızlı bir şekilde reeskont edilmesini taahhüt etmişlerdir.
2. Yükleme öncesi ihracat finansman garantileri veya ticari banka poliçeleri, büyük küçük, eski yeni bütün ihracatçılara eşit muamele uygulamalarında araç olmuşlardır.
3. Yükleme öncesi finansman sisteminin modernizasyonu, bürokrasinin azaltılmasında ve idari uygulamaların şeffaflaşmasında yarar sağlamıştır.
4. İhracat kredi sigortası ve yükleme sonrası ihracat finansman sistemleri, bütün akreditifli ihracat satışlarına eşit uygulamak üzere tasarlanmıştır.
5. Dolaylı veya doğrudan bütün ihracatçılara eşit uygulamaların sağlanmasında yurtiçi akreditif (domestic letter of credit (L/C)) sistemi etkili bir araç olmuştur.

5.3. Yükleme Öncesi Finansman Garantileri

Ticari bankalar ihracata hazırlık kredileri için de fiziki teminat istemektedirler. Küçük ihracatçılar fiziki teminat göstermekte güçlükler yaşamaktadırlar. Bankaların küçük firmalardan fiziki teminat istemeleri, eşit muamele temel ilkesini zedelemektedir. Bundan dolayı, ticari bankaların küçük ve yeni ihracatçılara borç verme endi-

şelerini azaltmak ve ortadan kaldırmak için alternatif teminat biçimleri geliştirmek gerekmektedir (Türk Eximbank, 1989: 13).

Gelişmekte olan ülkelerde, küçük ve yeni ihracatçıların teknik ve idari yeteneklerindeki yetersizliklerinden kaynaklanan riskleri, yükleme öncesi finansman garantisi projesi oluşturmak suretiyle bir havuza toplamak hükümetlerin önemli sorumluluklarından olmaktadır. Nitekim, bu oluşumlar sayesinde ki Kore ve Hong Kong'da ihracatın yüzde 40'ı küçük fakat etkin işletmeler tarafından gerçekleştirilmektedir (Çakıroğlu, 1986: 12).

Yükleme öncesi finansman sağlamada, fiziki teminat uygulamasına karşılık riskleri havuzda toplama şeklindeki garanti sisteminin başarısı, büyük ihracatçıların, ticari bankaların ve hükümetin risk azaltıcı katkılarına bağlıdır. Ayrıca, hükümetlerin ihracatı teşvik projelerine ticari bankalar tarafından güçlü destek sağlanması gerekmektedir. Diğer bankalar küçük ihracatçılara fiziki teminat istemeden sadece yaptıkları ihracatlarla ilgili belgeler karşılığında kredi verebilmektedirler.

5.4. Yurtiçi Akreditif Sistemi (Domestic Letter Of Credit)

Güney Kore'de ihracatın geliştirilmesinde en önemli yenilik yurtiçi akreditif sistemi olmuştur. Yurtiçi akreditif, kısa vadeli ihracat kredilerinin doğrudan (otomatik) ulaşılabilir olmasını sağladığı gibi, katma değer üreten dolaylı (imalatçı) bütün ihracatçı firmalara serbest ticaret statüsü sağlanmıştır. İki tür dolaylı ihracatçı statüsü bulunmaktadır: İlki, girdi arz eden dolaylı ihracatçılar ve ikincisi, doğrudan ihracatçılara nihai mal arz eden dolaylı ihracatçılar. Girdi arz eden dolaylı ihracatçılar, ihracatın sağladığı geriye dönük bağlantılara ulaşmada kritik bir rol oynarken, çıktı arz eden dolaylı ihracatçılar yurtdışı pazarlarda uzmanlaşmış olan ticari şirketlerin gelişiminde kritik rol oynamaktadır (Rhee, 1980: 112). Adı geçen bu ülkede ihracat teşviklerinin yararlarını, dolaylı ihracatçılara yansıtmada ve onları yüreklendirmede başarı sağlanan girişimde yatan temel faktör bu akreditif sistem olmuştur.

Yurtiçi akreditifin temel ilkesi, ithalatçı tarafından ihracatçı lehine açılan bir akreditife dayalı olarak, ihracatçının bankası tarafından ihracatçı lehine ikinci bir benzer kredi ile bir (back to back) kredi oluşturulmasıdır. Dolaylı ihracatçı bu yurtiçi akreditife dayalı olarak bütün ihracat teşviklerinden yararlanabilmektedir. Yurtiçi akreditif bankalar tarafından yaratılan bir belgedir. Bu belge, bir banka tarafından dolaylı ihracatçının malları nihai ihracatçıya ulaştırıldığını gösteren alındı belgesini bir poliçe ile birlikte onaylandığı zaman, bankanın akreditif üzerine yazılmış olan poliçeyi ihracatçı lehine ödeyeceği anlamına gelir. Özetle yurtiçi akreditif, nihai ihracatçı ile doğrudan ihracatçı arasındaki ilişkiyi teyit eden güvenilir ve otomatik işleyen bir araç olmaktadır.

Mevcut araçların kullanımının karşılıklı teşviki, yurtiçi akreditif sayesinde sağ-

lanmaktadır. Çünkü, nihai ihracatçı kullandığı yerli girdilere veya nihai ihraç malı satın almak için verilen ihracat kredilerine yurtiçi akreditif sayesinde ulaşmaktadır. Bu esnada dolaylı ihracatçının kullanacağı ihracata yönelik üretim kredilerinin onaylanması için yurtiçi akreditiften yararlanıyor olması gerekmektedir. Anılan mekanizmanın işleyebilmesi, ihracat finansman sisteminin modernizasyonuna bağlı bulunmaktadır.

6. Yüklemeye Öncesi Finansman Sisteminin Modernizasyonu

Bir yüklemeye öncesi finansman sistemi için idari düzenlemeler tasarlanırken analitik ve yaratıcı bir yaklaşıma ihtiyaç duyulmaktadır. Böyle bir yaklaşımın anahtar prensipleri; otomatiklik, eşit muamele, suistimallerin önlenmesi ve idari kolaylık hedefine ulaşmaktır. Bu amaçla yapılması gereken, iyi işleyen uluslararası ticari finansman mekanizmalarından, bu kaynaklar ile hükümetin ihracat finansman sistemini bütünleştirerek faydalanmaktır.

Modernizasyon projesinin unsurları şu şekilde sıralanabilir (Rhee, 1986: 101):

1. Öncelikle yüklemeye öncesi kredilerini; katma değer oluşturmak için verilecek ihracat kredileri, yurtiçinde üretilen ara malları satın almak için verilecek ihracat kredileri, ithal girdileri satın almak için verilecek ihracat kredileri ve yurtiçinde üretilmiş nihai malları satın almak için verilecek krediler olarak sınıflandırmak gerekir. Böyle bir ayırım ithalat finansmanı ile yurtiçi finansmanın birbirinden ayrılması ve bazı kredilerin ulusal para cinsinden verilmesini, diğerlerinin de döviz kredileri ile finanse edilmesini gerektirir ve döviz kullanımında tasarruf sağlar.
2. Otomatik ihracat kredi ödeme mekanizmaları ve otomatik ihracat kredisi geri ödeme mekanizmaları oluşturmak.
3. İhracat kredileri ile finanse edilen ihraç malları kullanılarak fiziki teminat benzeri garanti oluşturmak: İthal ve yurtiçi girdi finansmanı ile katma değer finansmanının birbirinden ayrılması, girdilerin ve çıktıların finansmanının otomatik borç ödeme mekanizmaları ile ihracat kredileri sayesinde sağlanması neticesinde fiziki teminat benzeri bir teminat oluşturulmasını mümkün kılmaktadır. Böyle bir durum ihracatçıların yükümlülüklerini yerine getirmeme durumunda ticari bankaların risklerini azaltmaktadır. Çünkü ödeme ile görevli banka ödemeyi satın alıcı olarak ihracatçıya değil de, ihracatçıya girdi sağlayan firmaya yapar ve böylelikle fatura satın alan lehine takas edilmiş olur.
4. Yurtiçi akreditif (Domestic L/C) sistemini başlatmak: Yurtiçi girdi finansmanının ithal girdi finansmanından ayrılması, yurtiçi akreditif sisteminin uygulanmasına imkan verir. Böyle bir durum, kıt döviz kaynaklarının yönetimine imkan vermesi dolayısıyla ihraç mallarının üretimi için gerekli olan ithal mamullerinin finanse edilme ihtiyacı kısıtlamaya tabi tutulmaksızın karşılanabilir.

5. Fiilî ihracat siparişlerine dayalı ihracat kredileri ile beklenen ihracat siparişlerine dayalı ihracat kredilerini birleştirecek bir plan geliştirme (ihracat kredilerinin yönetimi): Fiilî ihracat siparişleri kredileri ile beklenen ihracat siparişi kredileri kısa vadeli yükleme öncesi finansmanı kapsamında yer alan kredileridir. Kısa vadeli çalışma sermayesi kredileri esasen teyit edilmiş bir ihracat siparişlerine dayalı olarak verilmektedir. Beklenen ihracat siparişlerine dayalı kredilerin kullanılması ise ihracat prosedürlerini basitleştirmek, ihracat siparişlerini hızlı bir şekilde karşılamak ve beklenen ihracat siparişlerini düzenli bir şekilde denetlemek amacıyla verilmektedir. Güney Kore’de yükleme öncesi ihracat kredileri, (fiili veya beklenen siparişler ile desteklenmiş) ihracatçıların verdikleri bonolara dayalı olarak işletilmektedir. Böyle bir uygulama ihracat kredilerinde eşit ve hızlı bir kullanımı sağlamaktadır.
6. Reeskont mekanizmasını hızlı ve idari kolaylıklarla yönetmek (reeskont mekanizmasının yönetimi): İyi işleyen bir merkez bankası reeskontu, bütün ihracatçıların ihracat finansmanına otomatik olarak erişimini sağlamada gereklidir. Finansman sisteminin etkinliği de bu eşit ve doğrudan erişime bağlıdır.

Güney Kore’nin dışa açık kalkınma stratejisi iki anahtar unsura dayanmaktadır (Rhee, 1986: 103): İlki, ticari borçlar şeklindeki yabancı sermaye, diğeri de yurtiçi girişim ve emek kaynaklarıdır. Döviz sıkıntılarını ortadan kaldırarak ve yerel endüstrilerle geriye dönük bağlantılarını azamiye çıkarma gayretleriyle, sınıflandırılmış ihracat programına dayalı bir finansman sistemi ülkelerin gelişmesine önemli katkılarda bulunabilmektedir (Kwon, 1990: 36). Böylesi iyi tasarlanmış ve iyi yönetilmiş bir program ile arzulanan ihracat performansı elde edilebilmektedir.

7. Türkiye’de Yükleme Öncesi Finansman ve Uygulaması

Küreselleşme ve artan rekabet şartlarının ihracat üzerindeki en önemli etkisi klasikleşmiş, ihracat teşvik tedbirleri uygulamasının yürürlükten kaldırılması sonucu çeşitli sübvansiyonlar ve teşviklerle sürdürülen bir ihracat politikasının sona ermesidir.

7.1. Yükleme Öncesi Finansman Gelişimi

Türkiye’de “1980 İstikrar Tedbirleri” uygulaması ile dışa açık büyüme modelinin benimsenmesi sonrasında, ihracatın geliştirilmesi amacıyla, ana teması doğrudan parasal ödemeler, istisnalar veya düşük faizli krediler şeklindeki teşvik araçları uygulaması giderek azaltılmıştır. 1987 yılında GATT sözleşmesinin imzalanması ve 1994 yılı sonunda imzalanan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) Anlaşmasına Türkiye’nin taraf olmasına ilave olarak Avrupa Birliği (AB) ile Gümrük Birliği sürecine girilmesi nedeniyle, ihracatın geliştirilmesini müteakip yapılan doğrudan parasal ödemeler şeklindeki (ihracat performansına bağlı ve yasaklanmış) teşvikler yürürlükten kaldırıl-

mıştır (Türkiye'nin Dış Ticaret Stratejisi, 2002: 136).

İhracatın teşviki kapsamında bu gelişmelere paralel olarak 1987 yılında Türk-Eximbank kurulmuştur. 1989 yılından itibaren ihracatın geliştirilmesi amacıyla kredi, garanti ve ihracat kredi sigortası programları uygulanmaya başlanmıştır. Kredi uygulamaları, özel reeskont kredileri, sevk sonrası ihracat kredileri ve sevk öncesi ihracat kredileri olmak üzere üç ana alanda gelişme göstermiştir (Türk Eximbank, 1989: 5). Sevk öncesi ihracat kredileri bir yükleme öncesi finansman uygulamasıdır. Türkiye'de ihracatın çeşitlendirilmesi amacıyla, sevk öncesi kredi uygulamasına ilk defa I. BYKP döneminde başlanılmıştır (www.eximbank.gov.tr).

Yeni dönemde, ihracat teşviklerinin ana prensibi, üretimin kalitesini yükselterek ihracat ürünlerinin üretim maliyetlerini düşürmek olmaktadır. Üretim aşamasında kaliteyi yükseltici ve maliyeti düşürücü tedbir uygulamalarına ek olarak, ihracat ürünleri pazarlamasını kolaylaştıracak Tedbirlere de gerek duyulmaktadır (Ayaydın, 1992: 8). İhracat için ayrılan finansman, öngörülen ihracatı geliştirecek miktarda ve gerçekçi maliyetlerde olması gerekmektedir. Sağlanan kaynaklar sürekli, güvenilir ve her boy sanayi işletmesi tarafından ulaşılabilir olmalıdır. Bu da yeterli kaynak arzı ve kurumsal düzenlemelere bağlı bulunmaktadır. Gerekli ve yeterli kaynak sağlanması için mevcut kaynaklara ek olarak, giderek artan uluslararası borçlanma kaynaklarından başka hedging ve gelecek piyasa işlemleri uygulamasını kolaylaştıracak alt yapı oluşturulması gerekmektedir (Drummod, 2002: 5-8).

Ülkemizde ihracat ürünleri ve ihracata hazırlık amacıyla gerekli olan finansman ihtiyacı Türk Eximbank tarafından yönetilmektedir. Yüklemeye öncesinde Türk ihracatçıların uygun şartlarda gerek duyduğu finansman ihtiyacı; sevk öncesi Türk Lirası ve döviz kredileri, performans Türk Lirası ve döviz kredileri, dış ticaret şirketleri, kısa vadeli ihracat kredileri, özellikli ihracat kredisi, sevk öncesi reeskont kredisi şeklindeki krediler ile karşılanmaya çalışılmaktadır.

7.2. Sevk Öncesi İhracat Kredileri ve Erişimi

Bu finansman programının amacı, ihracata yönelik mal üreten sanayilerin imalat aşamasından başlayarak desteklenmesidir. Bu grup krediler ihracat edilecek malların sevk aşamasına gelinceye kadar üretim, satın alma ek bir işleme tabi tutma ve paketlenme gibi giderleri karşılamak için kullanılır. İhracata hazırlık kredileri niteliğindeki bu tür finansman programları ile finansman kurumlarının ihracatçıya verdiği kredi, ana para ve diğer masraflar tutarının belirli bir oranını garanti etmeye yöneliktir (Türk Eximbank, 1988: 16).

Sevk öncesi Türk Lirası ihracat kredisi ve sevk öncesi döviz ihracat kredisi şeklinde uygulanan sevk öncesi ihracat kredileri, ticari bankalar aracılığı ile kullanılır ve kısa vadeliidir. Kısa vadeli ihracat kredileri içinde yüzde 65-67'lik bir oranla ö-

nemli paya sahiptir ve bütün sektörleri kapsar. İhracat sayılan satış ve teslimler, transit ticaret, takas, bedelsiz ihracat, reeksport, bağlı muamele, sınır ticaret ve geçici ithalat gibi ihracat türleri için kullanılmaz.

Krediler, Türk menşeli malları serbest dövizle ve kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında kullanılmak üzere aracı bankalara tahsis edilir. Sevk öncesi Türk Eximbank ihracat kredilerinde firma ve ihracat riski aracı banka tarafından üstlenilmektedir (Kemer, 2003: 118).

7.3. Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredileri ve Analizi

Türkiye’de ihracatçıların yükleme öncesi finansman ihtiyaçlarını karşılamak üzere, Türk Eximbank tarafından sevk öncesi döviz ihracat kredisi (SOİK-DVZ), sevk öncesi Türk Lirası ihracat kredisi, sevk öncesi KOBİ ihracat kredisi ve sevk öncesi kalkınmakta öncelikli yöreler ihracat kredisi (SOİK-KÖY) olmak üzere dört grup altında kredi kullanılmaktadır. Ayrıca bu kredilere ek olarak 1999 yılından itibaren sevk öncesi reeskont kredisi yürürlüğe konulmuştur.

Sevk öncesi ihracat kredileri (SOİK), tarım ve madencilik ürünleri ile ihracata yönelik mal üreten sanayilerin imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla, ticari bankalar aracılığı ile kullanılan kısa vadeli krediler grubudur. Yürürlüğe girdiği 1989 yılından itibaren kullanımı önemli oranlarda sürekli olarak artış göstermiştir. Kredi kullanımı oranındaki artış, yıldan yıla, büyük oranlarda gerçekleşmiştir (Tablo 1). İlk yıllarda Türk Eximbank, SOİK programı çerçevesinde yıllık ortalama 3 milyar dolar tutarında ihracatı finanse etmiştir.

Tablo 1 : Dönemin ilk yarısında kısa vadeli TL. ve döviz kredileri ve SOİK kullanımının yıllara göre dağılımı ve gelişimi (milyar TL.)

Yıllar	Kısa Vadeli Krediler	Artış Oranı	SOİK	Artış Oranı
1991	6 342	-	5 589	% 80
1992	12 687	% 100	10 520	% 75
1993	24 374	% 92	19 423	% 99
1994	56 804	% 133	22 201	% 85
1995	151 034	% 165	36 442	% 64

Kaynak : www.eximbank.gov.tr (2003) ve Türk Eximbank 1995 yılı faaliyet raporuna göre düzenlenmiştir.

Genel olarak 120 gün vade ile FOB ihracat taahhüdünün yüzde 50’si oranında

kullanılmaktadır. SOİK programı kapsamında olmak üzere (Türk Eximbank, 1995: 9). (1) İhracatta öncelikli sektörler olarak belirlenen gıda, kesme çiçek, halı/kilim, renkli televizyon, görüntü ve ses bantları ürünlerinde 180 gün vadeli ve FOB ihracat taahhüdünün yüzde 75'i oranında, cam ve seramik ürünlerinde ise 120 gün vadeli ve FOB ihracat taahhüdünün yüzde 70'i oranında kredi kullanılmıştır. (2) 26 Eylül 1994 tarihinde, ilk defa ihracat yapacak olan girişimcilere ve iç piyasa ihtiyaçları için üretim yaparken ihracata dönük çalışmayı planlayan firmalar için "İlk Adım İhracat Kredisi Programı" yürürlüğe konulmuştur. Bu program 120 gün vadeli ve FOB ihracat taahhüdünün yüzde 75'i oranında kredi sağlamaktadır. (3) Yine 26 Eylül 1994 tarihinde SOİK faiz oranlarından 10 puan daha düşük faiz oranı ile kullanılan kalkınmada öncelikli yöreler ihracat kredisi yürürlüğe konulmuştur. 1995 yılında SOİK kullanımının sektörel dağılımında yüzde 28 ile hazır giyim/deri sektörü ilk sırada yer almakta, bu sektörü yüzde 13'er pay ile tekstil, demir-çelik ve madeni eşya, yüzde 10 ile makine ve elektrikli cihazlar sektörleri takip etmiştir.

SOİK'nin 1995 yılında bölgesel dağılımında AB ülkeleri %69 ile ilk sırada yer almış, yüzde 12 ile Kuzey Amerika Bölgesi ve Japonya, yüzde 9 ile Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri izlemiştir. 1995 yılında Türkiye toplam ihracatı içinde Türk Eximbank'ın kısa vadeli kredilerinden yararlanarak gerçekleştirilen ihracatın payı ise yüzde 22'yi aşmaktadır. Dönemin ikinci yarısında da Türk Eximbank'ın kısa vadeli ihracat kredilerinin kullanımı artmaya devam etmiştir. Ancak 2001 yılında yaşanan finans ve bankacılık krizleri nedeniyle, Türk Eximbank'ın kısa vadeli ihracat kredilerinden yararlanarak gerçekleştirilen ihracatın toplam içindeki payı, aynı yıl yüzde 8.8'e ve 2002 yılında ise yüzde 6'ya gerilemiştir (Tablo 2).

Tablo 2 : Dönemin İkinci Yarısında Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin Yıllara Dağılımı.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
K. V. Krediler	246.9	441.9	853.8	1 414.9	2 095.0	3 150.0	3 267.3
Artış Oranı	% 99	% 78	% 93	% 65	% 48	% 50	% 4

Kaynak : Türk Eximbank Faaliyet Raporları 2001 ve 2002 'ye göre düzenlenmiştir.

İkibinli yıllarda Eximbank kredilerinden yararlandırılan ihracatın toplam ihracat içindeki oranı yüzde 22'lerin üzerinde iken yüzde 6'lara gerilemesi, 2001 yılı başlarında yaşanan finans ve bankacılık krizinin sonucudur. Kriz ertesinde, bankacılık

sektöründe yaşanan sorunlar nedeniyle 20 bankanın Mevduat Sigorta Fonu'na (TMSF) devredilmesi sonucunda 2002 yılında Türk Eximbank'a bu bankalar aracılığı ile ulaşan firmaların yeni kredi taleplerinin büyük ölçüde kesintiye uğraması, bankacılık sektörünün yeniden yapılandırılması ve bankaların özellikle risk ve sermaye yeterliliği alanlarındaki yeni yasal düzenlemelere uyum sağlama yönündeki çalışmaların etkisiyle ihracat kredilerine aracılık işlemlerinin kısıtlanması ve ihracatçıların mevcut bankalardan teminat mektubu almada zorlukla karşılaşmaları, erken seçim ve Irak Savaşının sebep olduğu belirsizlik ortamında ihracatçıların üretim planlamasında zorlanmaları kredilere olan talebin azalmasına ve bu oranın önceki dönemlere göre gerilemesine neden olmuştur (Türk Eximbank, 2002: 11). Kısa vadeli kredilerin sektörel dağılımında, yüzde 41 pay ile tekstil, hazır giyim ve deri sektörleri ilk sırada yer almakta, onu yüzde 13 ile makine/elektrikli cihazlar ve yüzde 10 ile demir-çelik sektörü izlemektedir. Bölgesel dağılımında AB ülkeleri yüzde 64 ile ilk sırayı ve Kuzey Amerika ve Japonya bölgesi yüzde 17 ile ikinci sırayı işgal etmektedir. 2001 ve 2002 yıllarında kısa vadeli ihracat kredisi kullanımında görülen gerilemeler, aynı nedenlere bağlı olarak SOİK'de de görülmektedir.

Tablo 3 : 1989-2002 Döneminde İhracat ve Bazı Türk Eximbank Kredilerinde Gelişmeler

	Toplam İhracat (Milyon Dolar)	Toplam Krediler (Milyon Dolar)	Vadeli Krediler (Milyar Lira)	SOİK (Milyar Lira)
1989	11 625	525	525	1 114
1990	12 959	1 223	1 223	3 190
1991	13 534	1 339	6 342	5 589
1992	14 715	1 595	12 687	10 520
1993	15 345	2 196	24 374	19 423
1994	18 103	1 867	56 804	22 201
1995	21 637	2 827	151 034	36 442
1996	23 225	2 965	246 784	-
1997	26 261	2 891	441 460	-
1998	26 973	3 258	850 323	-
1999	26 588	3 333	1 414 993	-
2000	27 775	3 376	2 095 157	-
2001	31 334	2 715	3 150 329	-
2002	35 081	2 159	3 267 298	2 289 500

Kaynak : www.eximbank.gov.tr ve Türk Eximbank Faaliyet Raporlarına göre düzenlenmiştir.

8. Sonuç

Uluslararası ticaretin gelişmesi, gelişmekte olan ekonomilerin büyümesi ve istikrarına etki yapan çok güçlü faktörlerden biridir. Dış ticaret, ülkelerin karşılaştıkları iç ve dış dengesizliklerin şiddetini ve süresini azaltmaktadır. Dünya ticaretinde gelişme devam ederken, bir ulusal ekonomi daralma sürecine girmiş ise, gelişen dünya konjonktüründe söz konusu ulusal ekonominin krizden çıkışı daha kısa sürede ve daha az fedakarlıkla gerçekleşecektir. Ayrıca, dış ticaret büyümenin hem katalizörü ve hem de motorudur.

Yeni sanayileşen ülkelerin kalkınması incelendiğinde, yurtiçi ekonomik istikrar ve sürekliliği, ihracat teşvikleri ile birlikte yatırım ve üretkenlik artışının teşvik edilmesi ile gerçekleştiği görülmektedir. İhracat artışı ile dışa açılmanın devamlı olabilmesi için yatırım ve üretimin de cesaretlendirilmesi gerekmektedir. Anılan ülkelerin deneyimleri, gelişmekte olan ekonomiler için ihracatın geliştirilmesinde yükleme öncesi finansman, yükleme sonrası finansmandan daha önceliklidir. Çünkü, bu ülkelerde ihracat için üretim yapan kuruluşlar içinde KOBİ'lerin önemli bir payı bulunmaktadır. Ülkemizde olduğu gibi KOBİ'lerin finansman yapılarının göreceli olarak daha zayıf olması önde gelen sorunlardandır. Bu ülkelerde para ve sermaye piyasaları ve enstrümanları da yeterli ölçüde gelişmemiştir. Ülkenin finans sisteminde ticari bankalar en önemli ağırlığa sahip finansman kurumlarıdır. İhraç mallarının üretimi ve sevkiyatı için gerekli olan finansman ihtiyacı, farklı koşullarda, yüksek fiziki teminatlar karşılığında, farklı faiz oranlarında ticari bankalardan karşılanabilmektedir. Oysa ihracat, uluslararası rekabetçi piyasa koşullarında üretim gerçekleştirmeyi gerektirir. Dolayısıyla, ihracat için üretim düşük faizli, yeterli kredi imkanları yanında büyük-küçük bütün ihracatçıların doğrudan ve eşit koşullarda ulaşabilecekleri bir finansman mekanizmasının oluşturulmasını zorunlu kılar.

Türkiye'de yükleme öncesi finansman, Türk Eximbank'ın kısa vadeli kredi ve garanti programları kapsamındadır. Eximbank ticari bankalar aracılığı ile, ihracatçılara ve imalatçı ihracatçılara imalat aşamasında hem Türk Lirası ve hem de döviz olarak, FOB ihracatın yüzde 50 ve yüzde 75'i oranlarında daha uygun şartlarda ve faiz oranlarında sevk öncesi krediler kullanırmaktadır. Bu kredilerin yürürlüğe konulduğu 1999 yılından itibaren kullanımı, önemli ölçülerde ve sürekli olarak artış göstermiştir. 1990'lı yılların ilk yarısındaki dönemde ortalama yıllık 3 milyar dolarlık ihracat, Eximbank SOİK programı çerçevesinde yükleme öncesi aşamada finanse edilmiştir. Ne var ki, 1994 krizi ve 2001 bankacılık ve finansman krizi ertesinde ortaya çıkan kur yükselmeleri, mevcut kredi kaynağının daralmasına ve faiz oranlarının yüksel-

mesine neden olmuştur. Bu sonuç ve istikrarsızlık kısa vadeli ihracat kredi kullanımını yavaşlatmıştır.

Türk Eximbank kısa vadeli ihracat kredileri ve SÖİK'nin yeterli olduğu söylene-
mez. Kaynak arzının yetersiz olması, kredi faiz oranlarının düşmesini önlemektedir.
Alana yeterli ve ucuz kaynak temini ile gıda gibi çok düşük kâr oranına sahip sektör-
ler de ihracat yapabileceklerdir. Yükleme öncesi ihraç malı imalatı için, yerli ve ya-
abancı kaynaklardan gerekli girdilerin ucuz şartlarda teminini gerçekleştirmek ama-
cıyla düşük faiz oranlarında yeterli SÖİK için kaynaklar yaratacak mekanizmalar
yanında, sermaye piyasası imkanları ve gelecek piyasa enstrümanları ve teknikleri-
nin kullanımını yaygınlaştıracak tedbirlerin uygulamaya konulması gerekmektedir.
Büyük-küçük bütün ihracatçıların yükleme öncesi finansmana doğrudan, kolay ve
eşit şartlarda ulaşabilecekleri mekanizmaların oluşturulması SÖİK için kaynak arzı-
na süreklilik ve istikrar kazandıracaktır.

The Effect of Automatic Mechanism in Preshipment Export Financing on Export

Abstract: In order to boost their exports, countries use subsidies if they are at the beginning of the export oriented strategy, whereas if countries have already employed export-oriented strategy they will encourage boosting exports of goods through the increase the productivity by subsidies. In order to make available financial requirements for small and large business at the stage of production and marketing of exported goods, all countries should have necessary establishments and mechanisms. In Turkey, in order to provide financial requirements for the production of exports goods, packing and make ready for exporting, the financial requirement is met by Turkish Eximbank. Turkish Eximbank provides financial assistances thorough foreign currency credits and export rediscount credits etc.

Key words: Preshipment Export Financing, Domestic Letter of Credit, Automatic Mechanism

Kaynakça

- Ayaydın, A. (1992). "İhracatçıya Teşvik Avantajı Sağlanmalı". I. Ulusal İhracat Sempozyumu, (8-9 Temmuz 1992) Ankara: Türk Eximbank.
- Çakıroğlu, D. G. (1986). "Hong Kong İhracat Kredi Sigortası Kuruluşu (ECIC)". İGEME Dış Ticaret Bülteni 12 Eylül 1986, s.35.
- DTM (2002). Türkiye Dış Ticaret Stratejisi. Ankara: Dış Ticaret Müsteşarlığı.
- Drummod, F. N. (1997). "Recent Export Credit Market Developments". IMF Working Paper,

March 1997.

Kemer, O. B. (2003). İhracat Teşvikleri Teori-Uygulama. İstanbul: Alfa.

Konukman, A., B. Varlık (1990). Dış Ticaretin Finansmanı. Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası ve Türkiye Pazarlama Vakfı.

Kumcu, E., M. E. Kumcu (1991). "Exchange Rate Policy Impact on Export Performance: What We Can Learn From The Turkish Experience". Journal of Business, Research. S.129-143.

Kwon, Y. (1990). "Kore'de Uygulanan Endüstriyel Kalkınma Stratejisi". Piyasa Ekonomilerinde Endüstriyel Kalkınma Stratejileri, İstanbul: TÜSİAD Yayınları.

Lane, T. (1986). "The Translation of Trade Finance by Industry to The World Market Place". The Export and Trade Finance Seminar (12-13 November, 1986). Governor House Hotel, Euro money Publications P. L. C. London.

Rhee, Y. W. (1986). Instruments for Export Policy and Administration Lessons From The East Asian Experience. World Bank Staff Working Papers Number: 725.

Türk Eximbank Bülteni (1989). Ankara.

Türk Eximbank Faaliyet Raporları (1988, 1989, 1994, 1995, 1996, 2001, 2002) Ankara.

www.eximbank.gov.tr (2003).