



# İhracat Yapan İşletmelerin Finansman Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması

**Doç. Dr. Şakir SAKARYA**  
Balıkesir Üniversitesi, Sındırgı MYO.

## Özet

İhracat, mikro açıdan işletmeler için yerel pazardaki dalgalanmalardan ve yerel rekabetten kaçınmak amacıyla kullanıldığı için büyük önem taşımaktadır. Aynı zamanda ihracat, makro açıdan da ülkenin dış ticaret dengesinin sağlanmasında önemli bir yer tutmaktadır. Bu nedenle, günümüzde ihracatın artırılması bütün dünya ülkelerinin temel hedeflerinden birisidir ve bu alanda yoğun bir rekabet yaşanmaktadır. Bu araştırmada Türkiye'de faaliyet gösteren ve ihracat yapan işletmelerin finansman kaynaklarının belirlenmesine yönelik anket çalışması yapılmış ve elde edilen sonuçlar değerlendirilerek önerilerde bulunulmuştur.

**Anahtar Sözcükler:** İşletme, İhracat, Finansman.

## Abstract (A Field Research Related To Determining The Financial Resources Of The Businesses Exporting)

Since it is utilized with the aim of avoiding the fluctuations at local markets and local rivalry, the export is of great importance for businesses from micro point of view. Furthermore, the export has an significant place in maintaining the stability of foreign trade from macro view point. Therefore, nowadays increasing the export is one of the primary goals of all the countries in the world, and an intensive rivalry has been experienced in this area. In this study, a survey aimed at determining the financial resources of the businesses having operations in Turkey and exporting has been conducted and some proposals have been advanced by evaluating the results obtained from it.

**Key Words:** Business, Export, Finance.

## 1. Giriş

Günümüzde özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin kalkınmalarını sağlamanın en önemli yollarından birisi ihracatın artırılmasıdır. Ülkelerin sağlıklı bir ekonomiye kavuşabilmesi ve dış ticaret açığını kapatabilmesi için, her şeyden önce döviz kazandırıcı işlemlerin teşvik edilmesi ve geliştirilmesi şarttır. Döviz kazandırıcı işlemlerin en önemlisi ihracat-

tır. Dolayısıyla bu ülkelerde ihracatın geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır.

Bugün dünya ekonomisinde büyük değişimlerin olduğu herkes tarafından bilinen ve kabul edilen bir gerçektir. Sadece emek yoğun sektörlerin değil, genel olarak sanayi üretiminin de iletişim ve ulaşım imkanlarındaki muazzam gelişme ve maliyetinin azalması sayesinde gelişmekte olan ülkelere kaydığı, gelişmekte olan ülkelerin sanayi ürünleri ihracatının pa-

yının %75'e ulaştığı görülmektedir. Türkiye'nin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ülkeler, serbest ticaretin neden olduğu yoğun rekabet ortamında sürdürülebilir bir dış ticaret yapısını korumak zorundadır. Sürdürülebilir bir dış ticaret yapısı ise günümüz uluslararası ticari sisteminde ithalatın kısılmasından ziyade ihracatın artırılmasıyla elde edilmektedir. Bu bağlamda ihracatın artırılması bütün dünya ülkelerinin temel hedeflerinden birisi olduğundan bu alanda yaşanan yoğun rekabet her geçen yıl daha da zorlaşmakta ve ihracata getirilen teşvik ve destekleme sistemleri ile rekabet bir anlamda ülkeler arası rekabete dönüşmektedir (Güneş ve Uğur, 2007:22). Bu noktada ekonomisini dışa açan ve dünya ekonomisiyle bütünleşmeyi hedefleyen ülkeler için yeni stratejiler üretmek, yeni politikalar geliştirmek büyük önem taşımaktadır. Bu bağlamda, 1980'li yıllarla birlikte başlayan dışa açılma süreci, Türkiye ekonomisine dünya ile bütünleşmesi yolunda önemli bir ivme kazandırmış ve 2007 yılı itibarıyla ihracatımız 100 milyar \$'ı aşmıştır.

Ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerde ihracat yapan işletmelerin en önemli problemlerinden birisi de çalışma (işletme) sermayesi yetersizliğidir. Çalışma sermayesi yetersizliği çeken bir işletme, uluslararası piyasalarda rekabet edebilecek nitelik ve fiyatta ürün üretme kapasitesine sahip olsa dahi yeterli miktarda ihracat gerçekleştirmesi pek mümkün olamayacaktır. Gelişmekte olan ülkelerde ticari bankalar kredi verme konusunda genellikle gelişmiş ülke bankalarından daha tutucu olmaktadır. İhracatçılar kredi kullanabilmek için ticari bankaların sıkı testlerinden geçmek, garanti ve ipotek vermek zorundadırlar. Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerde ihracatçıların finansman ihtiyacı çoğunlukla devlet destekli ihracat kredi kuruluşları tarafından sağlanmaktadır.

Yukarıda da ifade edildiği gibi, uluslararası ticari faaliyetlerin niteliği ve içeriği, son yıllarda önemli ölçüde değişmekte ve bu durum işletmeler için yeni fırsatlar ve tehditler oluşturmaktadır (Karadal, 2001;149). Uluslararası ticaretin gelişmesi

ile birlikte dış ticaret finansman teknikleri de gelişmiş; dünyada finansman kaynağı gerektiren alanlarda kaynak imkanlarını zorlayan, sistemin ve imkanların el verdiği ölçüde bunu başarabilen şirket ve kurum yapıları ortaya çıkmıştır (Özdemir, 2005:194). İhracatın artırılmasına ilişkin çabaların ve yöntem arayışlarının yoğunluk kazandığı alanlar arasında, finansman ve teminat unsuru kaçınılmaz olarak ön plana çıkmaktadır.

## 2. Günümüzde İhracat Ve Önemi

İhracat, sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin gerçekleşmesinde kilit rol üstlenmesi nedeniyle kalkınma olgusunun vazgeçilmez unsurlarından birini oluşturmaktadır. İhracat artışı, bir yandan milli geliri artırarak doğrudan kalkınmayı olumlu yönde etkilerken, diğer yandan döviz darboğazını aşmak suretiyle ekonomik kalkınmaya da destek olmaktadır. Bu nedenle, ihracatın artırılmasına ilişkin çaba ve politikalar, öteden beri uluslararası ticari rekabetin de temel unsurunu oluşturmuştur. İhracatın artırılmasına ilişkin çabaların ve yöntem arayışlarının yoğunluk kazandığı alanlar arasında, finansman ve teminat unsuru kaçınılmaz olarak ön plana çıkmaktadır (Şenol, 2007).

İhracat, mikro açıdan işletmeler için yerel pazardaki dalgalanmalardan ve yerel rekabetten kaçınmak amacıyla kullanıldığı için önem taşımaktadır. Aynı zamanda ihracat, makro açıdan ülkenin dış ticaret dengesinin sağlanmasında önemli bir yer tutmaktadır. İhracat performansı, işletmenin ihracattaki başarısının bir göstergesidir. İhracat performansının yüksek olması, işletmelerin sürekliliğinin sağlanmasına katkı sağlaması açısından da oldukça önemlidir (Torlak vd. 2007: 104). Aşağıda belirtilen nedenlerden dolayı ihracat yapmak, bir ülkenin ve firmaların büyümesi ve rekabet gücünü artırması bakımından büyük önem taşımaktadır (Gümüş, 2007:238-239). Bunlar;

**Satış ve karları artırmak:** Eğer firma iç pazarda iyi bir performans gösteriyorsa, yabancı pazarlara girmesi muhtemelen karlılığı artıracaktır.

### ***Dünya pazarlarından pay almak:***

Dış pazarlara açılan firma, rakiplerinin dış pazarlarda pay almak için neler yaptıklarını ve pazarlama stratejilerini öğrenecektir.

***İç pazarlara olan bağımlılığı azaltmak:*** Firma dış pazarlara açılarak, pazarlama gücünü artıracak ve iç pazardaki müşterilere olan bağımlılığını azaltacaktır.

***Pazar dalgalanmalarını dengede tutmak:*** Firma dünya pazarlarına açılarak, iç piyasadaki genel ve mevsimsel dalgalanmalardan ve değişen tüketici taleplerinin yarattığı baskıdan kurtulacaktır.

***Fazla üretim kapasitesini satmak:*** İhracat yaparak, kapasite kullanım oranı ve üretim vardiyalarının süresi artırılabilir. Böylece ortalama birim maliyetler de azalmış ve ölçek ekonomisine ulaşılmış olur.

***Rekabet gücünü artırmak:*** İhracat, bir firmanın ve bir ülkenin rekabet gücünü artırmaktadır. Firma yeni teknolojilere, metotlara ve yöntemlere uyarak yarar sağlarken, ülke de ticaret dengesinin iyileşmesinden fayda sağlayacaktır.

***İstihdam sağlamak:*** Mal ve hizmet ihracatı, yeni iş imkanları sağlayarak, işsizliği azaltacaktır.

***Dış ticaret açığının azalmasına yardımcı olmak:*** İthalatın ihracattan yüksek olması durumlarında oluşan dış ticaret açığının azalmasına katkıda bulunacaktır.

***İhracatla ilgili uzmanlara ulaşabilmek:*** Pek çok firmanın yapmama kararı, bilinmeyen yarattığı korkuya dayanmaktadır. Ülkedeki ticareti geliştirme kuruluşları, dış pazarlara henüz girmemiş olan şirketlere yardım etmek için kurulmuştur. Bu kuruluşlar, ihracat sürecinin her aşamasında firmalara yardımcı olmaktadır.

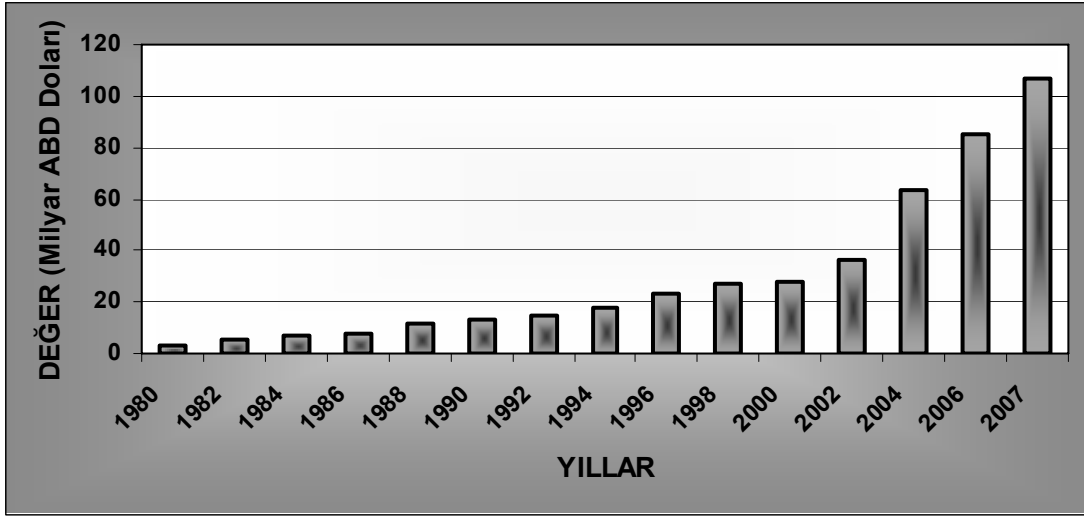
Bununla birlikte ihracatın özel olarak işletmelere sağladığı birçok fayda da bulunmaktadır. Bu bağlamda ihracatın işletmelere sağladığı faydalar aşağıdaki gibi özetlenebilir;

- Pazar payını genişletme fırsatı verir.
- Eğer iç pazarda kapasite tam kullanılıyor ise, üretimi artırma imkanı sağlar.
- İç pazara olan bağımlılığı azaltır, ya da iç pazardaki durgunluğu telafi etme imkanı verir.
- Dış pazarlara girerek, iç pazardaki rekabeti yayma imkanı verir.
- İç pazarda denenmiş ve test edilmiş ürünleri ihraç ederek dış pazara girilmesi, Pazar araştırması maliyetini azaltır.
- Uluslararası pazarlarda yaşanan yoğun rekabet, ihracatçıları, ürünlerini pazarın ihtiyaçlarına göre uyarlamak için teşvik eder, böylece teknolojik know-how düzeyinde gelişme sağlanır.

İşletmelerin ihracat yaparak dış pazarlara açılmalarının sağladığı bu faydalar yanında işletmelerin karşılaşabilecekleri bir takım risklerde bulunmaktadır. İşletmelerin ihracat işlemlerinde karşılaşabilecekleri riskler aşağıdaki gibi özetlenebilir;

- Satışlar tahmin edilen seviyelerin altında kalabilir.
- Rekabet beklenenden daha fazla olabilir. Müşteriler ödeme yapmakta yavaş olabilir veya hiç ödeme yapmayabilirler.
- Hedef ülkeden ihracat gelirlerinin geri çıkışı kısıtlanmış veya yasaklanmış olabilir.
- Döviz kurlarındaki dalgalanmalar karları azaltabilir, ortadan kaldırılabılır ve hatta kayıplara neden olabilir.
- Ödeme yapılmaması veya sözleşme ile ilgili diğer anlaşmazlıklarda, yargıya gitmekte sorunlar yaşanabilir.
- Savaş, iç savaş veya yabancı devlet tarafından millileştirme gibi hedef Pazardaki istikrarsızlıklar kayıplarsa yol açabilir.
- Ürünler yabancı pazarda kabul görmeyebilir.

Şekil: 1 Türkiye’de İhracatın Yıllar İtibariyle Gelişimi



Kaynak: DTM(c); Türkiye İhracatının Gelişimi, DTM Ar-Ge ve Değerlendirme Daire Başkanlığı, (30.04.2008 İtibariyle), s.14. <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/genel.doc>(Erişim Tarihi:20.06.2008).

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından açıklanan geçici verilere göre 2007 yılında ihracat %25,3 gibi yüksek bir oranda artarak, 100 milyar dolar sınırını geçmiş ve 107,2 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. İthalatımız ise %21,8 artarak 170 milyar dolar olmuştur. Dış ticaret açığımız 62,8 milyar dolar olurken, ihracatımızın ithalatı karşılama oranı, 2006 yılına kıyasla artış göstererek %63 seviyesinde gerçekleşmiştir. 2007 yılında ihracatımızın sektörel yapısına bakıldığında, ihracatımızda %10,7 payı olan tarım ürünleri, 2006 yılına kıyasla %16,3 oranında artış göstererek 11,4 milyar dolara ulaşmıştır. Madencilik ürünleri ihracatımız, genel ihracatımızın %2,6'sını oluşturmuş olup, %30,5 artış ile 2,7 milyar dolara yükselmiştir. İhracatımızın önemli bir kısmını oluşturan ve yapısında meydana gelen dönüşümü göstermesi açısından önemli olan sanayi ürünleri ihracatımız ise, %24,3 oranında artış ile 91,9 milyar dolar seviyesine ulaşmış ve ihracatımız içindeki payı %86,7 olmuştur (DTM-b,2008:1).

Yukarıdaki Şekil’1’de de görüldüğü gibi Türkiye’nin ihracatı yıllar itibariyle bir gelişim göstermiştir. Bu süreç içerisinde,

özellikle 2002 yılından sonraki artışlar oldukça dikkat çekicidir. Önceki yıllarda da artış olmasına rağmen, 2002 yılından sonraki artışlar çok daha hızlı olmuş ve yukarıda da ifade edildiği gibi 2007 yılı itibariyle ihracatımız 107 milyar \$’ı aşmıştır. Bu durum konunun önemi açısından da son derece önemlidir.

### 3. İhracatta Finansman Kaynakları

Gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkelerde ihracatın artırılması, ekonomi politikalarının başta gelen amaçlarından biridir. Özellikle iç maliyet oranları çeşitli sebeplerle (ithal girdilere bağımlılık, üretim teknolojisinin geri olması vb.) diğer ülkelere göre çok yüksek olan gelişmekte olan ülkelerin kendi ürünlerine uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırabilmek için, ihracatı en azından bu maliyet farklılıklarını ortadan kaldıracak oranda çeşitli araçlarla desteklemeleri gerekmektedir. Bu noktada finansman en önemli unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Düşük maliyetli ve süreklilik arz eden finansman, ihracatçının ileriye dönük program yapmasında ve rekabet edebilir bir fiyat oluşturmasında en büyük etken du-

rumundadır (Delice, 2001:269). Bu noktada ihracat yapan ülkeler, ihracatçıları ve ihracata fon desteği sağlayan bankaları doğacak risklerden korumak için bazı düzenlemeler yapmışlardır. Yapılan düzenlemeler sigorta kavramlarına dayanmakta ve ihracata konu olan mal ve hizmetlerin alıcıları ve satıcıları ile ihracatın desteklenmesi için gerekli fonu sağlayan bankacılık sistemi arasında köprü kurulmasını sağlamaktadır (DTM-a,142).

Hiçbir ülkenin ihracat kredi sistemi birbiri ile aynı değildir. Her sistem kendi politik ve ticari ortamında kendi koşulları ile gelişmiştir. Her ülkenin ekonomik yapısı, başlıca sanayi kollarının ve pazarlarının durumu, bankacılık ve sigortacılık sektörlerinin gelişmişlik derecesi o ülkenin ihracatçısına sunulan imkanları ve uygulama esaslarını belirlemektedir. Ancak, her ülkenin ihracatçıları genellikle benzer sorunlarla karşılaşmaktadır. Bu yüzden birçok sistem, problemlere, benzer şekilde yaklaşmakta ve ortak çözümler farklı sistemler tarafından kabul edilmektedir. Sistemler arasında, en büyük benzerlik, ilgili ihracat kredi kuruluşu aracılığıyla devletin konunun içinde yer alması ve ticari bankaların da sistemin işleyişinde etkin rol oynamasıdır. Bugün uygulamada olan sigorta programları ve bankalar tarafından sunulan finansman imkanları pek çok ülkede benzerlik göstermektedir (DTM-a,143).

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, sevkiyat sonrasında ve ithalatçının kredilendirilmesi aşamasında ortaya çıkabilir (Özdemir, 2004:38).

Ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerde ihracat yapan işletmelerin en önemli problemlerinden birisinin çalışma sermayesi yetersizliği olduğu yapılan birçok araştırmada tespit edilmiştir. Bu nedenle bu gibi ülkelerde sevk öncesi kredi programları büyük önem kazanır. Gelişmiş ülkelerde ise ihracat için gerekli finansman genellikle ticari bankacılık sistemi tarafından sağlanmakta olup, ihracat finansman kuruluşları ihracat sektörüne ve bankalara, sigorta ve garanti programlarıyla destek vererek sadece risksiz bir ortam sağlama işlevini yerine getirmektedir.

Ülkemizde de işletmelerin ihracat yaparken karşılaştıkları en önemli sorunlardan birisi ihracatın finansmanına ilişkindir. Ülkemizdeki firmalar; yurt içi ve yurt dışı ticari faaliyetlerinin devamı için her nevi banka kredilerinin yanı sıra aşağıda belirtilen finansman kaynaklarından da yararlanabilmektedirler.

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

Ayrıca ihracatçıların ve ithalatçıların; bankalardan döviz kredileri sağlamak, döviz üzerinden veya yabancı banka kontrgarantileri karşılığında teminat mektupları, kefalet mektupları ve garanti mektupları almak suretiyle de iş hacimlerini genişletebilmeleri mümkündür. İhracat için ihtiyaç duyulan finansman miktarı, ihracat değeri kadar veya ihracat değerinden az veya fazla olabilir. Ancak bu noktada üretici ihracatçı firmaların tüccar ihracatçılara göre daha fazla finansmana ihtiyaçlarının olduğunu belirtmek gerekir

(Onursal: 4 - Güneş ve Uğur, 2007:25).  
Çünkü;

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

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

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

En genel tanımı ile ihracatın finansmanı; ihracatçının ve/veya ihracatçının sevkiyat yapacağı alıcının sevk öncesi ve/veya sevk sonrası dönemde kredi ve/veya sigorta yöntemleri ile desteklenmesidir. Bu çerçevede ihracat finansmanı bankacılık ve sigorta mekanizmalarının bir karışımıdır. OECD tanımına göre de, ihracatın finansmanı geniş anlamıyla, kredi, sigorta ve garanti yöntemleri ile ihracatçıya ödeme kolaylığı sağlanabilmesi ve böylelikle ihracatçının vadeli satışlarının desteklenmesidir (DTM-a,142).

Diğer bir ifadeyle ihraç edilecek malın temini veya üretimi ile satış bedelinin tahsili arasındaki faaliyetlerin finansmanı olarak da adlandırılan ihracatın finansmanı; finansmanın vadesine göre (kısa, orta ve uzun), ihracatın aşamasına göre (sevkiyat öncesi ve sevkiyat sonrası), riskin alındığı tarafa göre (alıcı ve satıcı kredileri) ve finansmanın kaynağına göre olmak üzere farklı şekillerde sınıflandırılabilir.

Uygulamada genellikle temel ayırım vade esasına göre yapılmaktadır. Buna göre finansman kaynakları kısa (1-2 yıl arası), orta (3-5 yıl arası) ve uzun (5 yıldan daha fazla) olmak üzere üç başlık altında incelenebilir. Ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerde orta ve uzun vadeli kaynak bulmak oldukça zor olduğundan, genellikle ihracat sektörüne kısa vadeli kaynak sağlanmaktadır.

İhracatın şamasına göre ise finansman kaynakları sevkiyat öncesi ve sevkiyat sonrası olmak üzere yine iki başlık altında incelenebilir. Sevkiyat öncesi finansmanın süresi kredinin isteme amacına bağlıdır. İhracatçı siparişin alınmasını müteakip zaten hazır durumda olan bir ürünü ambalajlayıp sevk edecek ise finansmanın süresi 15 ila 30 gün gibi kısa olabilir. Ancak mallar siparişe uygun olarak üretilcekse süre, üretim sürecini de kapsayacağı için finansman süresi de uzun olacaktır. Sevkiyat öncesi, ihracatçının, malları üretmek veya malları satın almak ve sevketmek için kendi öz sermayesi dışında ihtiyaç duyduğu işletme sermayesi olarak tanımlanan bu finansman, çeşitli akreditif uygulamaları ve/veya bankaların özel finans kuruluşlarının ihracatçıya kredi ve/veya avans vermesi şeklinde yürütülmektedir. Sevkiyat öncesi finansman; bazı "özellikli akreditif" uygulamaları ile doğrudan "banka kredileri" şeklinde sağlanmaktadır. Sevkiyat sonrası finansman ise, ihracatçıların alıcılarına kredi açtıkları zaman bankaların devreye girerek, ihracatı finanse etmesidir. Bu finansman, ihraç mallarını yurtdışına sevk edilmesi ile mal bedellerinin tahsili arasında bir köprü vazifesi görmektedir (Onursal:5).

Günümüzde, önemli bir rekabet unsuru da, ihracatçıların gerek ihracattan önce gerekse ihracattan sonra elde edebilecekleri finansman kolaylıklarıdır. İhracattan önceki aşamada teknik ifadesiyle sevkiyattan önce ihracatçı ve üretici – ihracatçı ihraç edeceği malın satın alınması, üretilmesi veya ambalajlanması süresince finansman ihtiyacı duyar. İhracattan sonraki aşamada yani sevkiyattan sonra malların gönderilmesi ve mal bedellerinin tahsilli arasındaki likidite açığını kapatmak için finansmana ihtiyaç duyar. İşte bu kolaylıklar sağlanırsa alıcılara kredili mal satışı mümkün olur. Söz konusu kredili ihracat günümüzde önemli bir rekabet unsurudur.

Riskin alındığı tarafa göre de ihracat kredileri iki gruba ayrılabilir: Birinci kategori "satıcı kredileri"dir. Satıcı kredileri ile desteklenen ithalatçıya, vadeli ödeme imkanı tanınmaktadır. İkinci kategoride ise

“alıcı kredileri” yer almaktadır. Burada ihracatçının bankası ve/veya başka bir finans kuruluşu ithalatçıya veya bankasına kredi açabilmektedir (DTM-a,142).

#### 4. Önceki Çalışmalar

Karadal (2001:153–156) tarafında KOBİ’lerin uluslararası pazarlara açılmasını etkileyen faktörler üzerine Türkiye genelinde yapılan bir araştırmada KOBİ’lerin uluslararası pazarlara açılmasını etkileyen en önemli unsurun ekonomik/finansal sorunlar olduğu tespit edilmiştir. Delice (2001: 269–281) tarafından yapılan KOBİ’lerin İhracata Yönlendirilmesinde Finansman Destekleri: Türk Eximbank Kredileri Üzerine bir uygulama araştırmasında da finansman olgusunun KOBİ’lerin ihracata yönelmelerindeki en önemli engellerin başında yer aldığı ve araştırma kapsamındaki firmaların (%78,8) büyük bir kısmının finansman desteklerinden ve Eximbank kredilerinden yararlanamadıkları tespit edilmiştir. Yine Karamustafa vd (2001: 166–174) tarafından KOBİ’lerin İhracat Darlığı Nedenleri Üzerine Bir Araştırma: Samsun ili Örneği başlıklı araştırmada da işletmelerin finansman problemlerinin ihracatta önemli bir sorun oluşturduğu tespit edilmiştir.

Akyüz vd. (2004: 97–110) tarafından da Batı Akdeniz Bölgesinde Yer Alan Orman Ürünleri Sanayi İşletmelerinin İhracat Problemleri üzerine yapılan bir araştırmada, söz konusu işletmeler için finansal sorunlar ilk sırada belirtilen ikincil derecede önemli sorun olarak tespit edilmiştir. Birgili vd. (2005; 87–96) tarafından yapılan İstanbul ve Sakarya illerini kapsayan Akreditifli Ödeme ve İhracatçı İşletmelere Yönelik Bir Uygulama konulu araştırmada ise, işletmelerin ihracatta akreditifi, çoğunlukla güven ve ülke riski sorunu nedeniyle ve ayrıca kullanım kolaylığı nedeniyle bu yöntemi seçtikleri tespit edilmiştir. Güneş ve Uğur (2007:21–40) tarafından KOBİ’lerin ihracat finansmanında Eximbank kredileri ile ilgili olarak Malatya ilinde yapılan bir araştırmada da firmaların büyük çoğunluğu ihracat yaparken finansal sorunların çok etkili olduğunu ve bu sorunun ihracatın önünde büyük

bir en-gel oluşturduğunu ifade etmişlerdir. Ayrıca araştırmada, ihracat yapan KOBİ’lerin büyük çoğunlunun Eximbank kredileri hakkında yeterince bilgi sahibi olmadıkları ve bu yüzden de Eximbank kredilerinden yararlanmadıkları tespit edilmiştir.

Işık ve Delice (2007:82) tarafından yapılan ve Karaman ve Nevşehir illerini kapsayan bir araştırmada da araştırma kapsamındaki işletmelerin %45,7’lik kısmı ihracat finansmanı için çalışma sermayesi yetersizliğinin önemli bir engel oluşturduğunu ifade etmişlerdir. Karakılıç ve Açıkgözoğlu (2007:235) tarafından Afyonkarahisar’da yapılan bir araştırmada da KOBİ’lerin uluslararası piyasalara girerken karşılaştıkları en önemli sorunun finansman yetersizliği sorunu olduğu tespit edilmiştir. Gümüş (2007:243) tarafından İstanbul ili Haliç bölgesinde ihracat yapan işletmeler üzerine yapılan bir araştırmada da finansal ve mali sorunlar %26 oranla diğer sorunlarına göre daha öncelikli sorun olduğu tespit edilmiştir. Yine aynı araştırmada ihracat yapan firmaların %68 oranla finansman sorunlarını çözmüş oldukları tespit edilmiştir. Korkmaz vd. (2007:259) tarafından yapılan başka bir araştırmada da komşu ülkelere yapılan ihracattaki ortak temel sorunların başında finansman sorununun geldiği tespit edilmiştir.

#### 5. İhracat Yapan İşletmelerin Finansman Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması

##### 4.1. Çalışmanın Amacı ve Yöntemi

Çalışmada temel olarak, Türkiye’de ihracat yapan işletmelerin ihracat finansman kaynaklarının belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla uygulanan anketlerin frekans dağılımları yapılarak elde edilen sonuçlar değerlendirilmiştir.

Araştırmadaki veriler yüz yüze anket yöntemi ile toplanmıştır. Anketlerin uygulanmasında, Sındırgı MYO İthalat-İhracat programında okuyan ve Dış Ticarette Finansal Teknikler dersini alan öğrenciler anketör olarak seçilmiştir. Öğrencilerden başta kendi staj yaptıkları ihracatçı işletmeler olmak üzere kendileri-

ne yakın bölgedeki işletmelere anketi uygulamaları istenmiştir. Öğrenciler, bu anket formlarını işletme sahipleri ya da yöneticileriyle yüz yüze görüşerek doldurmuşlardır. Toplam 160 adet anket formu hazırlanmış ve öğrenciler aracılığı ile uygulanmıştır. Bu anketlerden 142 tanesi değerlendirmeye alınmıştır. Anketteki sorular temel olarak iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümdeki sorular (1–9 arası sorular) genel olarak ankete katılan işletmelerle ilgili demografik bilgileri içeren sorulardır. İkinci bölümdeki sorular (10–18 arası) ise ankete katılan işletmelerin ihracat durumları ve finansman kaynaklarının belirlenmesi ile ilgili sorulardan oluşmaktadır.

#### 4.2. Çalışmanın Kapsamı

Araştırmanın evreni aşağıdaki Tablo: 1’de de görüldüğü gibi 10 farklı ilden oluşmaktadır. Bu illerin seçilmesinin temel gerekçesi, anketör olarak kullanılan öğrencilerin memleketlerinin bu iller olmasıdır. Uygulamada öğrencilerin mesafe olarak kendilerine yakın olan işletmeleri seçmelerine izin verilmiştir. Tablodan da görülebileceği gibi, araştırmanın kapsamı, %43,66 ile İstanbul, %24,65 ile Bursa, %11,97 ile Denizli, %5,63 ile Kocaeli, %3,52’lik oranlar ile İzmir ve Eskişehir, %2,82 ile Tekirdağ, %2,11 ile Yalova, %1,41 ile Muğla ve %0,70 ile Sivas illeri oluşturmaktadır.

**Tablo: 1 Araştırma Kapsamında Yer Alan İller ve İşletme Sayıları**

İller	Şirket Sayı	Yüzde (%)	Kümülatif Yüzde (%)
Bursa	35	24,65	24,65
Denizli	17	11,97	36,62
Eskişehir	5	3,52	40,14
İstanbul	62	43,66	83,8
İzmir	5	3,52	87,52
Kocaeli	8	5,63	92,95
Muğla	2	1,41	94,36
Sivas	1	0,70	95,06
Tekirdağ	4	2,82	97,88
Yalova	3	2,11	100
<b>TOPLAM</b>	<b>142</b>	<b>100</b>	

#### 4.3. Anket Sonuçlarının Değerlendirilmesi

İşletmelerden elde edilen anket verileri çerçevesinde her bir anket sorusuna verilen cevaplar ve bu cevaplarla ilişkin değerlendirmeler aşağıda ayrıntılı olarak verilmiştir.

Tablo: 2’de anketi cevaplayan yetkili kişilerin dağılımı verilmiştir. Buna göre anketi cevaplayanların %22,54’ni Muhasebe-Finansman Müdürleri, %16,90’nu İşletme/Fabrika müdürleri, %15,49’nu şirket

ortağı, %14,78’ni ihracat ve dış ticaret sorumluları, %11,97’ni ithalat-ihracat müdürleri, %8,45’ni işletme sahipleri ve geri kalan %9,86’ni de diğer grubunda yer alanlar cevaplandırmıştır. Diğer seçeneğinde yer alanların durumu ise şöyledir; İnsan kaynakları (1,40), Satın alma müdürü (%2,11), Satış müdürü (%1,40), Planlama müdürü (%2,11), Pazarlama şefi (%1,40), İşletme şefi (%0,70) ve Finans sorumlusu (%0,70) olarak belirlenmiştir.

**Tablo: 2 Anketi Cevaplayan Kişi**

Seçenekler	Frekans (f)	Yüzde (%)	Kümülatif Yüzde (%)
İşletme Sahibi	12	8,45	8,45
Şirket Ortağı	22	15,49	23,94
İşletme/Fabrika Müdürü	24	16,90	40,84
Muhasebe-Finansman Müdürü	32	22,54	63,38
İthalat-Ihracat Müdürü	17	11,97	75,35
İhracat-Dış Ticaret Sorumlusu	21	14,78	90,13
Diğer	14	9,85	100
<b>TOPLAM</b>	<b>142</b>	<b>100</b>	



Anketi cevaplayanların eğitim durumları ile ilgili bilgiler Tablo: 3'de yer almaktadır. Buna göre anketi cevap verenlerin %50'si Fakülte mezunu, %25,35'i yüksekokul mezunu, %14,08'i Lise/ Meslek Lisesi mezunu, %7,74'ü Lisans Üstü, %2,82'si de İlk-Ortaokul mezunu olduk-

larını ifade etmişlerdir. Bu duruma göre anketi cevaplayanların %50'den fazlasının fakülte ve lisansüstü eğitime sahip olmaları ihracat finansman yöntemlerinden yararlanılması noktasında olumlu olarak değerlendirilebilir.

**Tablo: 3 Eğitim Düzeyi**

Seçenekler	Frekans (f)	Yüzde (%)	Kümülatif Yüzde (%)
İlk-Ortaokul	4	2,82	2,82
Lise/Meslek Lisesi	20	14,08	16,90
Yüksekokul	36	25,35	42,25
Fakülte	71	50,00	92,25
Lisans Üstü	11	7,74	<b>100</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>142</b>	<b>100</b>	

Tablo: 4'de ise anket kapsamındaki işletmelerin hukuki yapıları verilmiştir. Buna göre ankete katılan işletmelerin %52,11'i anonim şirket statüsünde iken, %41,55 limitet şirketi statüsünde bulun-

maktadır. Ayrıca anket kapsamındaki işletmelerin %6,34'ü tek şahıs işletmesi statüsünde faaliyetlerini yürütmektedirler.

**Tablo: 4 İşletmenin Hukuki yapısı**

Seçenekler	Frekans(f)	Yüzde(%)	Kümülatif Yüzde (%)
Tek Şahıs İşletmesi	9	6,34	6,34
Limitet Şirket	59	41,55	47,89
Anonim Şirket	74	52,11	<b>100</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>142</b>	<b>100</b>	

Yine aşağıdaki Tablo:5'de işletmelerin faaliyet süreleri yer almaktadır. Buna göre işletmelerin %43,66'sı 20 yıldan daha fazla bir süredir faaliyetlerini sürdürmekte iken, %31,69'u 11-20 yıldır, %14,08'i 6-

10 yıldır, %8,45'i de 1-5 yıldır faaliyetlerini sürdürmektedir. Ayrıca ankete katılan işletmelerin %2,11'i (3 işletme) faaliyet süreleri hakkında bir cevap vermemiştir.

**Tablo: 5 İşletmenin Faaliyet Süresi**

Seçenekler	Frekans(f)	Yüzde(%)	Kümülatif Yüzde (%)
1-5 Yıl	12	8,45	8,45
6-10 Yıl	20	14,08	22,53
11-20 Yıl	45	31,69	54,22
20 Yıldan Fazla	62	43,66	97,88
Cevapsız	3	2,11	<b>100</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>142</b>	<b>100</b>	

Tablo: 6'de ise işletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörler yer almaktadır. Tablo-

dan da görülebileceği gibi anket kapsamındaki işletmelerin %36,62'si Tekstil-

Dokuma sektöründe faaliyet gösterirken %30,99'u Metal eşya makine ve gereç yapı sektöründe faaliyet göstermektedir. Bu iki sektör Türkiye'nin ihracatı içinde de çok önemli yer tutan temel sektörlerdir. Bu iki önemli sektörün dışında dikkat çeken diğer sektörler ise %8,45 ile kimya ve

plastik ürünler sektörü, %7,04'lük bir pay ile gıda sektörü, %6,34 ile taş-toprağa dayalı sanayi ve %4,93'lük pay ile metal ana sanayi yer almaktadır. Ayrıca ankete katılan işletmelerin %4,93'ü bu sektörlerin dışında faaliyet gösterdiklerini ifade etmişlerdir.

**Tablo: 6 İşletmenin Faaliyet Gösterdiği Sektör**

Seçenekler	Frekans(f)	Yüzde(%)	Kümülatif Yüzde (%)
Gıda	10	7,04	7,04
Tekstil – Dokuma	52	36,62	43,66
Orman Ürünleri – Mobilya	1	0,70	44,36
Taş-Toprağa Dayalı Sanayi.	9	6,34	50,70
Kimya ve Plastik Ürünler	12	8,45	59,15
Metal Ana Sanayi	7	4,93	64,08
Metal Eşya Makine Ve Gereç Yapımı	44	30,99	95,07
Diğer	7	4,93	<b>100</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>142</b>	<b>100</b>	

Tablo: 7'de ise anket kapsamındaki işletmelerin istihdam ettikleri çalışan sayılarının durumları verilmiştir. Buna göre anket kapsamındaki işletmelerin %33,80'nde 250'den fazla çalışan bulunmaktadır. Diğer bir ifadeyle de anket kapsamındaki işletmelerin üçte birinin (çalışan sayısına göre) büyük işletme statü-

sünde iken geri kalan üçte ikilik bölümü ise KOBİ statüsündedir. KOBİ statüsündeki işletmelerin durumuna bakıldığında ise, işletmelerin %23,24'ü 101–250 arasında çalışan istihdam ederken, %16,20'si 25–50 arasında, %14,08'i 25'den daha az ve %12,68'i de 51-100 kişi arasında kişi istihdam etmektedirler.

**Tablo: 7 İşletmede İstihdam Edilen Toplam İşgücü**

Seçenekler	Frekans(f)	Yüzde (%)	Kümülatif Yüzde (%)
25'den Az	20	14,08	14,08
25–50 Kişi	23	16,20	30,28
51–100 Kişi	18	12,68	42,96
101–250 Kişi	33	23,24	66,20
250'den Fazla	48	33,80	<b>100</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>142</b>	<b>100</b>	

Aşağıdaki Tablo: 8'de de genel olarak işletmelerin faaliyetlerini yürütürken en çok sıkıntıya düştükleri alanlar verilmiştir. Tablodan da görüleceği gibi ankete katılan işletmeler genel olarak faaliyetlerini yürütürken sıkıntıya düştükleri öncelikli alanın %34,51 ile finansman olduğunu ifade etmişlerdir. Bu soruna sırasıyla %29,58 ile pazarlama, %16,20 ile Üretim, %5,63 ile de yönetim sorunları yer

almaktadır. Bunların yanında işletmeler %9,86 ile diğer alanlarda sorun yaşadıklarını belirtirken, işletmelerin %4,23 de bu soruya cevap vermemiştir. Diğer alanlarda yaşanan sorunlar ise Nitelikli personel (%3,52), Süreç iyileştirme (%1,40), Nakliye ve Kur dalgalanmaları (%2,11), Hammade tedariki ve Ar-Ge(%0,70) olarak tespit edilmiştir.

**Tablo: 8 İşletmenin Ençok Sıkıntıya Düştüğü Alan**

Seçenekler	Frekans(f)	Yüzde(%)	Kümülatif Yüzde (%)
Finansman	49	34,51	34,51
Pazarlama	42	29,58	60,04
Üretim	23	16,20	80,29
Yönetim	8	5,63	85,92
Diğer	14	9,86	95,78
Cevapsız	6	4,23	100
<b>TOPLAM</b>	<b>142</b>	<b>100</b>	

Tablo: 9'da ise işletmelerin uzman finans yöneticisi çalıştırıp çalıştırmadıklarına ilişkin cevaplar yer almaktadır. Buna göre ankete katılan işletmelerin

%50,70'nin uzman finans yöneticisi istihdam ettiği, %48,59'u ise uzman finans yöneticisi istihdam etmediği tespit edilmiştir.

**Tablo: 9 İşletmede Uzman Finans Yöneticisinin İstihdam Edilip Edilmediği**

Seçenekler	Frekans (f)	Yüzde(%)	Kümülatif Yüzde (%)
Evet	69	48,59	48,59
Hayır	72	50,70	99,29
Cevapsız	1	0,70	100
<b>TOPLAM</b>	<b>142</b>	<b>100</b>	

Tablo: 10'da ise ankete katılan işletmelerin genel olarak finansman ihtiyaçlarını hangi kaynaklardan sağladıklarını ilişkin alınan cevaplar yer almaktadır. Buna göre işletmeler %39,04 oranında finansman ihtiyaçlarını banka kredileriyle karşılar-ken, %34,65 oranında da öz kaynaklardan karşıladıklarını ifade etmişlerdir. Üçüncü sırada ise işletmeler %15,79 oranında finansal tekniklerden yararlanarak finans-

man sağlarken, dördüncü sırada da %9,21 ile satıcı kredilerinden finansman sağladıklarını ifade etmişlerdir. Buna göre ihracat yapan işletmelerin de genel olarak en önemli iki finansman kaynağını banka kredileri ve öz kaynaklar oluşturmaktadır. İşletmelerin modern finansal teknikler olarak da ifade edilen Factoring, Forfaiting ve Leasing gibi tekniklerden yararlanması ise üçüncü sırada yer almaktadır.

**Tablo: 10 Genel Olarak Finansman İhtiyacının Sağlandığı Alanlar**

Seçenekler	Frekans(f)	Yüzde(%)	Kümülatif Yüzde (%)
Tamamen Özkaynaklardan	79	34,65	34,65
Banka Kredileriyle	89	39,04	73,69
Satıcı Kredileriyle	21	9,21	82,90
Finansal Tekniklerle (Factoring, Forfaiting, Leasing)	36	15,79	98,69
Diğer	1	0,44	99,13
Cevapsız	2	0,88	100
<b>TOPLAM</b>	<b>258</b>	<b>100</b>	

Tablo: 11'de ise işletmelerin ihracat yaptıkları ülke gruplarına göre dağılımları verilmiştir. Tablodan da görülebileceği

gibi, işletmelerin en fazla ihracat yaptıkları ülke grubu %35,48'lik bir oran ile Avrupa Birliği (AB) ülkeleridir. AB ülkelerini

sırasıyla %17,20 ile balkan ülkeleri, %13,26 ile Ortadoğu Ülkeleri, %12,90 ile ABD ve %12,19 ile Türki Cumhuriyetler-Kafkas ülkeleri izlemektedir. İhracatta en düşük payı ise %6,81'lik bir oran ile Asya-Pasifik ülkeleri almaktadır. Ayrıca işletmeler %2,15 oranında da belirtilen bu ülke

grupları dışındaki ülkelere ihracat yaptıklarını belirtmişlerdir. Anket kapsamındaki işletmelerin ihracat yaptıkları ülkeler grubunda en fazla AB ülkelerinin yer almış olması, genel olarak değerlendirildiğinde Türkiye'nin genel ihracat yapısı ile paralellik göstermektedir.

**Tablo: 11 İhracat Yapılan Ülke Grubu**

Seçenekler	Frekans (f)	Yüzde (%)	Kümülatif Yüzde (%)
ABD	36	12,90	12,90
Avrupa Birliği Ülkeler	99	35,48	48,38
Balkan Ülkeleri	48	17,20	65,58
Ortadoğu Ülkeleri	37	13,26	78,84
Asya-Pasifik Ülkeleri	19	6,81	85,65
Türki Cumhuriyetler – Kafkas Ülkeleri	34	12,19	97,84
Diğer	6	2,15	100
<b>TOPLAM</b>	<b>279</b>	<b>100</b>	

Tablo: 12'de ise işletmelerin ne tür ihracat yaptıkları yer almaktadır. Tablodan da görüleceği gibi işletmelerin yaptıkları en önemli ihracat türü %37,02'lik bir oran ile serbest ihracattır. Bu ihracat türünü ise sırasıyla %12,60 ile kredili ihracat, %9,92'lik oranlar ile konsinye ihracat ve

ithal edilmiş malların ihracı izlemektedir. Daha sonra ise %8,40'lık bir oran ile kayda bağlı ihracat, %5,73 ile bedelsiz ihracat ve %5,34 ile de transit ticaret izlemektedir. Diğer ihracat türlerinin aldıkları paylar ise daha düşük seviyelerdedir.

**Tablo: 12 Yapılan İhracat Türü**

Seçenekler	Frekans (f)	Yüzde (%)	Kümülatif Yüzde (%)
Serbest İhracat	97	37,02	37,02
Konsinye İhracat	26	9,92	46,94
Kredili İhracat	33	12,60	59,54
Transit Ticaret	14	5,34	64,88
Kayda Bağlı İhracat	22	8,40	73,28
Bedelsiz İhracat	15	5,73	79,01
Serbest Bölgelere Yapılacak İhracat	21	8,02	87,03
İthal Edilmiş Malların İhracı	26	9,92	96,95
Bağlı Muamele Yoluyla Yapılacak İhracat	2	0,76	97,71
Ticari Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracat	3	1,15	98,86
Cevapsız	3	1,15	100
<b>TOPLAM</b>	<b>260</b>	<b>100</b>	

İşletmelerin yapmış oldukları bu ihracatlar karşısında kullandıkları ödeme türleri ise ayrıntılı olarak aşağıdaki Tablo: 13'de yer almaktadır. Buna göre işletmeler tarafından tercih edilen en önemli ödeme türü %30,34'lük bir oran ile peşin ödeme-

dir. Daha sonra %23,88 ile mal mukabili ödeme, %22,75 ile akreditifli ödeme ve %16,29 ile de vesaik mukabili ödeme türü yer almaktadır. Bu ödeme türleri dışında kalan ödeme türlerinin aldıkları paylar ise daha düşük seviyelerde yer almaktadır.

**Tablo: 13 İhracatta Kullanılan Ödeme Türü**

Seçenekler	Frekans (f)	Yüzde (%)	Kümülatif Yüzde (%)
Peşin Ödeme	108	30,34	30,34
Mal Mukabili Ödeme	85	23,88	54,22
Vesaik Mukabili Ödeme	58	16,29	70,51
Akreditifli Ödeme	81	22,75	93,26
Alıcı Firma Prefinansmanı	11	3,09	96,35
Kabul Kredili Ödeme	9	2,53	98,88
Bağlı Muamele veya Takas	1	0,28	99,16
Kredili ve Kiralama Yoluyla Yapılacak Ödeme	3	0,84	<b>100</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>356</b>	<b>100</b>	

Aşağıdaki Tablo: 14'de ise ihracat işlemlerinde tercih edilen finansman kaynaklarının durumu yer almaktadır. Tablodan da görüleceği gibi işletmelerin ihracat finansmanında tercih ettikleri en önemli finansman kaynağı yine öz kaynaklar olmaktadır. Öz kaynakların oranı %32,22 dir. Daha sonra ise en önemli payı %22,96'lık bir oran ile ticari banka kredileri alırken, buna %14,81'lik bir oran ile akreditif yoluyla sağlanan finansman iz-

lemektedir. İhracatın geliştirilmesi amacıyla ihdas edilen Eximbank kredilerinin aldığı pay ise %10,37 oranında gerçekleşmiştir. Ayrıca modern finansal teknikler olarak bilinen faktörink, forfaiting ve leasingden en fazla %7,78 ile faktörinkin, daha sonra %6,67 ile leasing ve %3,33 ile forfaitingin kullanıldığını görüyoruz. Bu durum işletmelerin genel olarak kullandıkları finansman kaynakları ile paralellik göstermektedir(Tablo:10).

**Tablo: 14 İhracatta Tercih Edilen Finansman Kaynakları**

Seçenekler	Frekans (f)	Yüzde (%)	Kümülatif Yüzde (%)
Tamamen Özkaynak	87	32,22	32,22
Akreditif yoluyla	40	14,81	47,03
Ticari Banka kredileri	62	22,96	69,99
Eximbank Kredileri	28	10,37	80,36
Factoring,	21	7,78	88,14
Forfaiting,	9	3,33	91,47
Leasing	18	6,67	98,14
İthalatçı Tarafından Sağlanan Fonlarla	4	1,48	99,62
Diğer	1	0,37	<b>100</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>270</b>	<b>100</b>	

Tablo: 15'de ise işletmelerin ihracat finansmanında kullandıkları banka kredilerinin türlerinin dağılımı yer almaktadır. Buna göre işletmelerin kullandıkları en önemli banka kredisi türü %25,93 ile kefalet karşılığı kredi türüdür. Bu kredi türüne ise aldığı %11,93'lük oran ile ihracat döviz kredisi takip etmektedir. Diğer kredi türlerinin aldıkları paylar ise sırasıyla; %8,23 ile senet karşılığı ihracat kre-

disi, %7,41'lik oranlar ile garantili vadeli akreditif ve ihracatçı lehine gelen akreditif bağlantılı kredi, %6,58 ile ihracat vesaikli kredi, %5,75 ile açık ihracat kredisi, %3,70 ile garantili prefinansman, %3,29 ile ihracat hazırlık kredileridir. Burada dikkat çeken bir nokta ise işletmelerin %14,40 bir oranla bu tür banka kredilerinden yararlanmamış olmalarıdır.

**Tablo:15 İhracatta Kullanılan Ticari Banka Kredileri**

Seçenekler	Frekans (f)	Yüzde (%)	Kümülatif Yüzde (%)
Açık İhracat Kredisi	14	5,76	5,76
Kefalet Karşılığı Kredi	63	25,93	31,69
Senet Karşılığı İhracat Kredisi	20	8,23	39,92
İhracat Vesaikli Kredi	16	6,58	46,50
Garantili Vadeli Akreditif	18	7,41	53,91
Garantili Prefinansman	9	3,70	57,61
Aval / Kabul Kredisi	7	2,88	60,49
İhracat Döviz Kredileri	29	11,93	72,42
İhracata hazırlık Kredileri	8	3,29	75,71
İhracatçı Lehine Gelen Akreditif Bağlantılı Kredi	18	7,41	83,12
İhracattan Doğan Poliçenin İskontosu	4	1,65	84,77
Hiçbiri	35	14,40	99,17
Cevapsız	2	0,82	100
<b>TOPLAM</b>	<b>243</b>	<b>100</b>	

Tablo: 16'da ise işletmelerin Eximbank kredi türlerinden ne oranda yararlanıp yararlanmadıkları yer almaktadır. Buna göre işletmeler %42,22 oranında ihracat işlemlerinde Eximbank kredilerinden yararlanmadıklarını ifade etmişlerdir. Bu durum daha önce Eximbank kredileriyle ilgili yapılan çalışmalarla (Delice, 2001-Güneş ve Uğur, 2007) da paralellik göstermektedir. Eximbank kredi türlerinden

yaralananların durumları ise şöyledir; %16,11'lik bir oran ile en önemli payı sevk öncesi döviz ihracat kredisi almaktadır. Daha sonra ise %8,89 ile sevk öncesi TL ihracat kredisi, %5 ile ihracata hazırlık döviz kredisi, %4,44 ile ihracata hazırlık TL kredisi yer almaktadır. Diğer Eximbank kredi türlerinin kullanım durumları ayrıntılı olarak Tablo:16'da verilmiştir.

**Tablo: 16 İhracatta Kullanılan Eximbank Kredileri**

Seçenekler	Frekans (f)	Yüzde (%)	Kümülatif Yüzde (%)
Eximbank Kredilerinden yararlanılmıyor	76	42,22	42,22
Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi	16	8,89	51,11
Sevk Öncesi TL Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisi	3	1,67	52,78
Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi	29	16,11	68,89
Dış Ticaret Şirketleri(DTŞ) Kısa Vadeli TL İhracat Kredisi	5	2,78	71,67
Dış Ticaret Şirketleri(DTŞ) Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisi	1	0,56	72,23
İhracata Hazırlık TL Kredisi	8	4,44	76,67
İhracata Hazırlık Döviz Kredisi	9	5,00	81,67
KOBİ İhracata Hazırlık TL Kredisi	4	2,22	83,89
KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisi	5	2,78	86,67
Sevk Öncesi Reeskont Kredisi	1	0,56	87,23
Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı	0	0,00	87,23
Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi	4	2,22	89,45
Özellikli İhracat Kredisi	4	2,22	91,67
Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı	1	0,56	92,23

Yurtdışı Müteahhitlik Hizm. Yönelik Tem. Mktb. Programı	1	0,56	92,79
Uluslar arası Nakliyat Pazarlama Kredisi	4	2,22	95,01
Turizm Pazarlama Kredisi	0	0,00	95,01
Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi	0	0,00	95,01
İslam Kalkınma Bankası İhracat Finansman Fonu	1	0,56	95,57
İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi	1	0,56	96,13
Cevapsız	7	3,89	<b>100</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>180</b>	<b>100</b>	

Genel olarak gelişmekte olan ülkelerdeki ihracat finansman kuruluşları, özel olarak da eximbanklar, fonksiyonları ve misyonları itibarıyla ticari bankalardan önemli ölçüde farklı kurumlardır. Ticari bankalar ihracatı finanse eden kuruluşlar olmakla beraber, bunların asli görevlerinin iç ticareti finanse etmek olduğu ve ihracatın finansmanı da başlı başına karmaşık ve uzmanlaşmış bir mekanizmayı gerektirdiği için, bu işi üstlenecek uzmanlaşmış "ihracat bankaları" veya ihracat-ithalat bankaları (Eximbank'lar) kurulmuştur. Nitekim, ülkemizde de ihracatın desteklenmesi görevi 1987 yılında kurulan Türk Eximbank tarafından yürütülmekte-

dir. Türk Eximbank, ihracatçıların dış pazarlarda rekabet gücünü artırmak ve ülkenin ihracata yönelik ekonomik büyüme stratejisini desteklemek amacıyla, nakdi teşviklerin yanı sıra, ihracat, kredi ve sigorta yolu ile desteklerini uygulamaya koymuştur. Özellikle, 1990'lı yıllarda dünya ekonomisindeki gelişmelere paralel olarak ülkemizde de 1995 yılından bu yana ihracata yönelik doğrudan parasal teşviklerin uygulamadan kaldırılmasıyla birlikte, Türk Eximbank'ın uygulamakta olduğu kredi, garanti ve sigorta programları ihracatın desteklenmesinde daha da önem kazanmıştır (DTM-a,143).

**Tablo:17 İhracat Kredi Sigortasının Kullanılıp Kullanılmadığı**

Seçenekler	Frekans (f)	Yüzde (%)	Kümülatif Yüzde (%)
Sevk Öncesi Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası yaptırdık	35	24,65	24,65
Sevk Sonrası Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası yaptırdık	13	9,15	33,08
Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Yaptırdık	25	17,61	51,41
Hiçbirini yaptırmadık.	52	36,62	88,03
Konu hakkında bilgimiz yok	9	6,34	94,37
Cevapsız	8	5,63	<b>100</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>142</b>	<b>100</b>	

İhracat yapan işletmelerin ihracat kredi sigortasının kullanıp kullanmadıklarının durumu ise aşağıdaki Tablo:17'de verilmiştir. Buna göre işletmelerin %36,62 oranında ihracat kredi sigortası türlerinden hiçbirini yaptırmadıkları, %24,65 oranında sevk öncesi kısa vadeli ihracat kredi sigortasını, %17,61 oranında orta ve uzun

vadeli ihracat kredi sigortasını, %9,15 oranında sevk sonrası kısa vadeli ihracat kredi sigortasını yaptırdıkları ifade etmişlerdir. İşletmeler %6,34 oranında ihracat kredi sigortası hakkında bilgilerinin olmadığını ifade ederken, %5,63 oranında da cevapsız bırakmışlardır.

**Tablo:18 İhracat İşlemlerinde Risk Yönetim Tekniklerinden Yararlanılıp Yararlanılmadığı**

Seçenekler	Frekans (f)	Yüzde (%)	Kümülatif Yüzde (%)
Evet	67	47,18	47,18
Hayır	57	40,14	87,32
Bilgimiz Yok	18	12,68	<b>100</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>142</b>	<b>100</b>	

Tablo: 18'de ise işletmelerin ihracat işlemlerinde risk yönetimi tekniklerinden yararlanıp yararlanmadıklarının sonuçları yer almaktadır. Buna göre işletmeler %47,18 oranında bu tür tekniklerden ya-

rarlanırken, %40,14 oranında yararlanmadıklarını ifade etmişlerdir. Ayrıca dikkat çeken bir nokta da işletmelerin %12,68 oranında bu tür teknikler hakkında bilgilerinin olmamasıdır.

**Tablo: 19 İhracat İşlemlerinin Finansmanı Konusunda Profesyonel Yardım İsteyip İstemediği**

Seçenekler	Frekans (f)	Yüzde (%)	Kümülatif Yüzde (%)
Evet	52	36,62	36,62
Hayır	87	61,27	97,89
Cevapsız	3	2,11	<b>100</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>142</b>	<b>100</b>	

Tablo: 19'da ise işletmelerin ihracat işlemlerinin finansmanı konusunda profesyonel yardım isteyip istemediklerinin durumu yer almaktadır. Buna göre işletmeler %61,27 oranında profesyonel yardım almak istemezken, %36,62 oranında profesyonel yardım almak istemektedirler.

### 5. Sonuç ve Öneriler

İhracat yapan işletmelerin finansman kaynaklarının belirlenmesine yönelik olarak yapılan bu çalışmada elde edilen sonuçlar aşağıdaki gibi özetlenebilir;

İhracat yapan işletmelerin en önemli finansman kaynağı geleneksel finansman yöntemi ile paralellik göstermektedir. Bu bağlamda işletmelerin finansman kaynakları Öz kaynaklar, Ticari Banka Kredileri, Akreditif, Türk Eximbank kredileri ve Modern finansal teknikler yoluyla sağlandığı tespit edilmiştir.

İşletmelerin ihracat işlemlerinde kullandıkları banka kredileri ise; kefalet karşılığı kredi, ihracat döviz kredisi, Senet karşılığı ihracat kredisi, garantili vadeli

akreditif, ihracatçı lehine gelen akreditif bağlantılı kredi, ihracat vesaikli kredi ve açık ihracat kredisi olarak belirlenmiştir. Ayrıca işletmelerin %14,40 oranında ihracata yönelik ticari banka kredilerinden yararlanmadıkları tespit edilmiştir. İşletmelerin ticari banka kredilerinden yararlanmama nedenleri ayrıca araştırılabilir.

İhracatın artırılmasına yönelik olarak birçok ülkede uygulanan ve Türkiye'de de 1987 yılından beri uygulanmakta olan Türk Eximbank kredilerinden ise işletmelerin %42,22 oranında yararlanmadıkları tespit edilmiştir. Yararlanılan en önemli Eximbank kredileri ise sırasıyla; sevk öncesi döviz ihracat kredisi, sevk öncesi YTL ihracat kredisi, ihracata hazırlık döviz kredisi ve ihracata hazırlık YTL kredisidir. Burada işletmelerin Eximbank kredilerinden yararlanmama/yararlanamama nedenleri araştırılarak bu nedenlerin ortadan kaldırılmasına yönelik çalışmalar yapılmalıdır.

Araştırmada elde edilen sonuçlardan birisi de işletmelerin ihracat kredi sigor-



tasına karşı tutumlarıdır. İşletmelerin %36,62 oranında ihracat kredi sigortası yaptırmadıkları ve %6,34 oranında da ihracat kredi sigortası hakkında bilgilerin olmadığı tespit edilmiştir. Bu noktada da başta ihracat yapan işletmeler olmak üzere işletmelere konu hakkında yönelik bilgilendirme yapılması ihracatın geliştirilmesi açısından önemli olacaktır.

Araştırma kapsamındaki işletmelerin risk yönetimi konusunda da eksik oldukları tespit edilmiştir. İşletmelerin %40,14 oranında risk yönetim tekniklerinden yararlanmadıkları ve %12,68 oranında da bu konuda bilgilerinin olmadığı tespit edilmiştir.

Elde edilen ilginç bir sonuç da işletmelerin %61,27 oranında ihracat işlemlerinin finansmanı konusunda profesyonel yardım istememeleridir. Bu sonucun elde edilmesinin en büyük nedeninin araştırma kapsamındaki işletmelerin 2/3 oranında KOBİ statüsünde olmasından kaynaklanmış olabileceği düşünülmektedir.

İhracat işlemleriyle ilgili diğer bulgular ise şöyledir;

En çok ihracat yapılan ülke grubu AB ülkeleridir. Bu durum Türkiye'nin genel ihracat yapısıyla da paralellik göstermektedir. Daha sonra ise balkan ülkeleri ve Ortadoğu yer almaktadır. Yapılan ihracat türünde ise en önemli payı serbest ihracat almaktadır. Bu ihracat türüne ise kredili ihracat, konsinye ihracat, ithal edilmiş malların ihracı, kayda bağlı ihracat ve serbest bölgelere yapılacak ihracat izlenmektedir. İhracatta kullanılan en önemli ödeme türünün ise peşin ödeme, mal mukabili ödeme, akreditifli ödeme ve vesaik mukabili ödeme olduğu tespit edilmiştir. Bütün bu tespitlerin yanında genel anlamda işletmelerin en çok sıkıntıya düştikleri alanların finansman ve pazarlama olduğu, işletmelerin yarısında uzman finans yöneticisi bulunurken yarısında da bulunmadığı tespit edilmiştir.

Sonuç olarak; Türkiye'de ihracat yapan işletmelerin finansman kaynaklarının geleneksel yapıda olduğu, işletmelerin ihracatın geliştirilmesine yönelik Eximbank kredilerinden, ticari banka kredilerinden ve modern finansal teknik-

lerden, ihracat kredi sigortasından yeterince yararlanamadıkları ve bu konu hakkında da bilgi sahibi olmadıkları tespit edilmiştir. Bu noktada İşletmelerin finansman alanında yaşamakta oldukları sorunlar alternatif finansal araçların işletmelere tanıtılması ve kullanılması ile çözülebilir. Bu nedenle başta Leasing, Factoring, Forfaiting ve ihracata yönelik Eximbank kredileri olmak üzere ticari banka kredilerinin işletme yöneticilerine ve/veya sahiplerine tüm yönleri ile tanıtılması gerekmektedir. Bu bağlamda işletmelerde finansal konularda uzman kişilerin istihdamının da arttırılması bu konudaki sorunların çözümüne katkı sağlayabilecektir.

### Kaynaklar

AKYÜZ, K.Cemil - İlker AKYÜZ - Hasan SERİN ve Hicabi CINDIK (2004); Batı Akdeniz Bölgesinde Yer Alan Orman Ürünleri Sanayi İşletmelerinin İhracat Problemleri, SDÜ Orman Fakültesi Dergisi, Seri:A, S.1s.97-110.

BİRGİLİ, Erhan, Hakan TUNAHAN ve Selçuk DİZKIRICI (2005); Akreditifli Ödeme ve İhracatçı İşletmelere Yönelik Bir Uygulama, MUFAD Muhasebe ve Finansman Dergisi, Sayı:28, Ekim.

DELİCE, Güven (2001); KOBİ'lerin İhracata Yönlendirilmesinde Finansman Destekleri: Türk Eximbank Kredileri Üzerine Bir Uygulama, I. Orta Anadolu Kongresi – KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları, KOSGEB – Erciyes Üniversitesi.

DTM(a); Türkiye Dış Ticaret Stratejisi (2005-2010-2015-2023), Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü. <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detayrk&yayinID=44&icerikID=128&dil=TR> (Erişim Tarihi:25.04.2008).

DTM(b); 2007 Yılı Ocak-Aralık Dönemi İhracatının Genel ve Sektörel Değerlendirmesi, İhracat Genel Müdürlüğü, Ar-Ge ve Değerlendirme Dairesi, Şubat- 2008. **Hata! Köprü başvurusu geçerli değil.** Tarihi:25.04.2008).

DTM(c); Türkiye İhracatının Gelişimi, DTM Ar-Ge ve Değerlendirme Daire Başkanlığı, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/genel.doc> (Erişim Tarihi: 25.04.2008).

GÜMÜŞ, Sefer(2007); Haliç'teki KOBİ'lerin İhracatlarını Artırma Olanakları Üzerine Bir Araştırma, 4. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul Kültür Üniversitesi, 7-8 Aralık, İstanbul.

GÜNEŞ, Recep ve Ahmet UĞUR(2007); KOBİ'lerin İhracat Finansmanında Eximbank Kredileri: Malatya İlinde Bir Araştırma, SDÜ İ.İ.B.F.Der., C.12, S.2.

IŞIK, Nihat ve Güven DELİCE (2007); Küreselleşme Sürecinde KOBİ'lerin İhracat Sorunları ve E-Ticaret Uygulamaları, Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi, Yerel Ekonomiler Kongresi Özel Sayısı, Mayıs.

KARADAL, Himmet (2001); KOBİ'lerin Uluslar arası Pazarlara Açılmasını Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma, KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları, I. Orta Anadolu Kongresi Bildiriler Kitabı, KOSGEB-Erciyes Üniv., Nevşehir, Ekim-2001.

KARAKILIÇ, Nilüfer N. ve Semih AÇIK-GÖZOĞLU, (2007); Küreselleşme Sürecinde KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılma Stratejileri; Afyonkarahisar Mermer Sektöründe Faaliyet Gösteren İşletmeler Üzerine Bir Araştırma, 4. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul Kültür Üniversitesi, 7-8 Aralık, İstanbul.

KARAMUSTAFA, Osman –Murat ÇETİN-Aykut KARAKAYA ve Soner TASLAK(2001); KOBİ'lerin İhracat Darlığı Nedenleri Üzerine Bir Araştırma: Samsun İli Örneği, KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları, I. Orta

Anadolu Kongresi Bildiriler Kitabı, KOSGEB – Erciyes Üniversitesi, Nevşehir, Ekim-2001.

KORKMAZ, Turhan, Halime TEMEL ve Oya KORKMAZ (2007); Türkiye'deki KOBİ'lerin Komşu Ükelere Olan İhracatı, 4. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul Kültür Üniversitesi, 7-8 Aralık, İstanbul.

ONURSAL, Erkut; Dış Ticaretin Finansmanı, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/disticozsay98.doc>

ÖZDEMİR, Kerim(2004); Yükleme Öncesi İhracat Finansmanında Doğrudan Erişimin İhracat Üzerine Etkisi, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (7), 2004 / 1.

ÖZDEMİR, Zekai (2005); Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi(10), 2005/2.

ŞENOL, Murat(2007); İhracatın Finansmanı ve Türk Eximbank, [www.kobikongresi.org.tr/docs/2007\\_sunumlar/26\\_Eximbank\\_Kredileri.pdf](http://www.kobikongresi.org.tr/docs/2007_sunumlar/26_Eximbank_Kredileri.pdf)-(15.04.2008).

TORLAK, Ömer, Şuayip ÖZDEMİR ve Veyssel KULA(2007); Türk İşletmelerinin İhracat Performansı Belirleyicileri, Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt:9, Sayı:1.

## I

*Kahire, Tunus ve Akdeniz kıyısı boyunca diğer yerlerde öğrenciler arasında İslamcı hareket ilk olarak teknik enstitülerde, sonra mühendislik fakültelerinde, son olarak da temel bilim üniversitelerinde boy gösterdi, başka bir deyişle modernist kesimlerde, dış dünyaya açık bölümlerde ortaya çıktı. Peki, sosyologlarımız bize dinsel olan her şeyin topraktan, tarihten ve geleneklerden beslendiğini söylememiş miydi? Tarihçilerimiz ve felsefecilerimiz yüzyıl önce, teknolojik ve bilimsel ilerlemenin, sanayileşme ile iletişimin gelişmesinin milliyetçi ve dinsel önyarguları kesinkes silip süpüreceğini iddia etmiyorlar mıydı?*

**Regis Debray – NPQ Türkiye – Sayı 5, Yıl 2009.**

## II

*Gezeğin bütünleşmesi bir bakıma tamamlandı: Dünya tek ve parçaları arasındaki içsel bağlantı daha da görünür halde. Ama ekonomik yaşam gezegene yayılırken, siyasal gezegende çatlaklar görülüyor. Şaşırtıcı çatışmalar var. Toprak takıntısı ile giderek akışkan hale gelen ticari ilişkiler birbiriyle giderek daha fazla çelişiyor; enformasyon (iletişim) akışı giderek serbestleşirken kültürel tutuculuğu da tetikliyor. Yerleşim yerimiz (köyümüz) hem daha gezegensel ve hem daha şovenist. Biri diğerini besliyor. Bölünme, savaş ve yabancı düşmanlığı ayakta tutan bir milliyetçilik, ayrılıkçılık, intikamcılık ve kabilecilik çağı içinde bulunmamızın nedeni budur.*

**Regis Debray – NPQ Türkiye – Sayı 5, Yıl 2009.**