

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI EĞİTİMİ

Mehmet Nuri ECER

DIŞ TİCARETTE FİNANSMAN İHTİYACI

- Uluslararası ticaret ve yurt içi ticaret birçok açıdan farklılık göstermektedir.
- Yüksek ulaşım maliyetlerinin, yeni piyasalarda faaliyet göstermenin neden olduğu belirsizliklerin ve kültürlerarası farklılıklarından kaynaklı risklerin bulunduğu uluslararası ticaret; farklı politik çevrelerin, döviz kurlarının, ülkelere özgü lojistik faaliyetleri gibi birçok unsurun dikkatlice planlanmasını gerektirir.

- İhracata konu ürünlerin üretim süreçlerinin başlangıcı ya da tedariki ile ithalatçının ihracatçıya ödeme yapmasına dek geçen ve ayları bulabilen süreç, ihracatçıya nakit girişi sağlamadığı için ihracatçı işletmeler açısından *finansman açığı* doğmakta ve bu işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmeleri için bu açığın karşılanması gerekmektedir.



- Yüz yüze iletişimin daha az olduğu uluslararası ticarete ticari ilişkilerin uzak mesafeden kurulması, geliştirilmesi ve yönetilmesi riski artırır.
- Son yıllarda iletişim teknolojilerindeki ilerlemeler, uluslararası ticarete ortaya çıkabilecek sorunları bir noktaya kadar azaltsa da, özellikle ihracatçının ve ithalatçının oldukça farklı ticari kültüre sahip ülkelerde faaliyet göstermesi sorunu büyüebilmektedir.

- *Diş ticaretin finansmanı*, finansman açığını çeşitli finansman araçları ile karşılayan işlemler ve yöntemler bütünüdür ve genel olarak ihracatçı işletmelerde uluslararası ticaretle ilişkili olarak ortaya çıkan çalışma sermayesi ihtiyacını karşılar.
- Finansal kuruluşlar, diş ticaret finansmanında aktif bir rol oynamanın yanında uluslararası ticarete ortaya çıkan risklere yönelik garanti ve sigorta gibi araçlarla yaygın bir şekilde *risk yönetimi* hizmetleri de vermektedir.

- Diş ticaret finansmanı, günümüzde özellikle sermayenin yetersiz olduğu gelişmekte olan ülkelerde sürdürülebilir kalkınma açısından öne çıkmaktadır.
- Birçok finansal hizmete ihtiyaç duyan uluslararası ticaret faaliyetleri, finansal hizmetlere olan talebi artırmıştır.
- Amaç işlem maliyetlerini ve riski azaltıp, ihracat ve ithalatı artırmaktadır.

- Ayrıca, uzaklığa bağlı uzun sevkiyat süreleri, ödeme sürelerinin uzunluğu ve ihracat ve ithalata ilişkin belgelerin hazırlanma işlemlerinin uzun sürmesi uluslararası faaliyet gösteren işletmelerin finansman ihtiyaçlarını da etkilemektedir.

- Dünya genelinde yaklaşık % 90'ı; başta özel bankalar olmak üzere kamu bankaları, ihracat kredi kuruluşları ve kalkınma bankaları gibi finansal kuruluşlar tarafından sağlanan diş ticaret finansmanı **garanti / sigorta hizmetlerine** dayanmaktadır.

- İhracatçının açığı kendi kaynakları ile finanse etmesi, ihracatçı açısından en riskli finansman yöntemidir.

- Genel olarak ihracat faaliyetleriyle ilişkili olarak bir ihracatçının karşılayabileceği çalışma sermayesi dalgalanmalarının finanse edilmesi olarak tanımlanabilen **kredi dış** ticaret finansmanının ana unsurudur.

SEVKİYAT ÖNCESİ DİŞ TİCARET FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

- Sevkiyat öncesi dış finansmanda, sevkiyat giderleriyle birlikte ihraca konu ticari mal alımlarına ilişkin satın alma giderleri veya ürünün üretim sürecinde ortaya çıkan hammadde, işçilik ve genel üretim giderleri için gereken nakit ihtiyaçları karşılanır.

- Peşin ödeme, ithalatçı için nakit akış sorunları ortaya çıkarabilmekte ve süreçle ilişkin neredeyse tüm riskler üstlenildiğinden teslim edilmeme gibi sonuçlar da doğabilmektedir.

- Uluslararası ticarete bir ödeme ve risk yönetim aracı olarak akreditifin özel türleri olan *kırmızı şartlı akreditif* ve *yeşil şartlı akreditif* aracılığıyla da ithalatçı ihracatçıya peşin ödeme yapabilmektedir. İhracatçı, bu sayede ihracat tutarının bir kısmını malları sevk etmeden önce tahsil edebilmektedir.

- Krediler, çoğunlukla ihracatçının gelecekteki alacakları, kambiyo senedi (poliçe, bono ve çek) gibi borçlanma araçları, dış ticarete özel sevk vesaiği gibi belgeler ve ithalatçının ithal ettiği mallar teminat gösterilerek sağlanmaktadır.

İhracatçının ve ithalatçının kendi kaynakları ile finansman

- Dış ticaretin ihracatçının ve ithalatçının kendi kaynakları ile finanse edilmesi, bankaların para transferi dışında yer almadığı tek dış ticaret finansman yöntemidir.

- Bankaların yer aldığı finansman yöntemleri; daha esnek koşullar, daha basit işlemler ve daha düşük komisyon ücretleri içermekle beraber işletmelerin dış ticarete taşıdıkları riskler artmaktadır.

Sevkiyat öncesi ihracat ve ithalat kredileri ile finansman

- Sevkiyat öncesi ihracat kredisi veren banka, üstlendiği risk nedeniyle ihraç edilecek mallar üzerinde güvenlik hakkı oluşturur ve ihracat sözleşmesinde yer alan *alacağı temlik koyar*.

- İhracat tutarının belirli bir oranı kadar kredi veren banka, ilgili tahsilatı da ihracatçı adına yapar ve anapara ve faiz ödemesini düştükten sonra kalanı ihracatçıya havale eder.

- İşletmelerin buldukları ülkelere, risk alma düzeylerine, büyüklüklerine, finansal durumlarına, ticari ilişkilerine, sektörlerine ve ihraç / ithal ettikleri malların niteliklerine göre farklılık gösterebilen ve hizmetleri ağırlıklı olarak bankalar tarafından sağlanan dış ticaret finansman yöntemleri, *sevkiyat öncesi* ve *sevkiyat sonrası* olarak iki ana başlık altında toplanabilir.

- Açık hesap ya da diğer ismiyle mal mukabili ödeme yöntemi çerçevesinde ihracatçı, mallar ithalatçıya ulaştıktan sonra ödeme almakta ve dış ticaretten kaynaklanan finansman açığını kendi kaynaklarıyla karşılamakta ve riske girmektedir.

- İhracatçı, ithalatçıya mallarla birlikte ilgili belgeleri de gönderirken ihracat alacağını güvence altına almamakta, sadece ithalatçının *iyi niyetine ve kredi değerliliğine* güvenmektedir.

- Dünyanın birçok ülkesinde çoğunlukla devlet destekli olarak faaliyet gösteren ve ihracat kredi Kuruluşları olarak da adlandırılan *İhracat-İthalat Bankaları (Eximbank)* tarafından da çok çeşitli sevkiyat öncesi ihracat ve ithalat kredileri verilmektedir.

- Organizasyonu, yasal durumu ve fonksiyonları ülkeden ülkeye değişmekle beraber, Eximbank hem ülke içindeki ihracatçılara sevkiyat öncesi kredi sağlar, hem de ülke ihracatçısının mal satacağı ithalatçılara da sevkiyat öncesi ithaltkredisi sağlayabilir.

SEVKİYAT SONRASI DİŞ TİCARİET FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

- Ağırlıklı olarak bankalar aracılığıyla yürütülen sevkiyat sonrası dış ticaret finansmanın yaygın olarak kullanılan yöntemleri; satıcı kredisi ile finansman, alıcı kredisi ile finansman, akreditif aracılığıyla finansman, factoring, forfaiting ve leasingdir.

Alıcı kredileri ile finansman

- Bu finansman yönteminde alıcı (ithalatçı) ve ihracatçının ülkesindeki banka arasında, ihracata konu malların ithalatçı tarafından satın alınması için gerekli kaynağın sağlanması amacıyla kredi sözleşmesi imzalanır.
- İhracatçı malları gönderdikten sonra *sevk vesaikini (fatura, konşimento vb.)* kendi ülkesindeki bu bankaya yollar.

- Akreditif ihracatçıya mallar sevk edildikten sonra ihracat bedelinin ödeneceği, ithalatçıya da ödeme yapılmadan önce malların sevk edileceği konularında güvence sağlar.

- İhracatçı ve ithalatçı arasındaki ticari işlemlerin iki taraf açısından da riskini azaltan güvenli bir araç olan akreditif, *iki şekilde* ihracatçıya erken ödeme olanağı sağlar.

Satıcı kredileri ile finansman

- Satıcı kredisi ile dış ticaret finansmanında, satıcı (ihracatçı), kredi düzenlemeleri yardımıyla ithalatçının borcunu belirli bir vadeye yayarak ödemesine imkan sağlar.
- Bu finansman yönteminde; ithalatçı, ihracatçı aracılığıyla kredi kullanmış olur.
- Çoğunlukla kısa vadeli olmakla birlikte, orta ve uzun vadeli olarak da verilebilmektedir.

- İthalatçının kredi kullandığı banka, klasik kredilerden farklı olarak doğrudan ithalatçıya ödeme yapmaz, ithalatçı adına ihracatçıya veya ithalatçının ülkesindeki bir banka aracılığıyla ihracatçıya ödeme yapar.

- Kredi sözleşmesine göre ithalatçı anapara ve faiz ödemelerini kredinin vadesi paralelinde bankaya yapmaya başlar.

- İki kabul kredili akreditifin kullanımındır. Vadede bedelin ödeneceğine dair banka taahhüt verir. Diğeri ise akreditif çerçevesinde kambiyo senedinin ciro edilmesi ile gerçekleşir.

- İhracatçı ve ithalatçı kabul kredili akreditif üzerinde anlaştıktan sonra ihracatçı sevk vesaikini banka şubesine ulaştırır ve kambiyo senedini bu bankaya iskonto ettirerek erken ödeme alır veya kambiyo senedini bankaya ciro ederek de vadeden önce nakit sağlayabilir.

- İhracatçı malları sevk ettikten sonra, ithalatçı kambiyo senedini ihracatçıya gönderir.

- İhracatçı senetleri bankaya ibraz eder ve banka ihracatçıya kredi açarak ödeme yapar.

- İhracatçıya sağlanan kredinin anapara ve faiz ödemeleri ise ithalatçı tarafından doğrudan veya ihracatçı aracılığıyla kredi veren bankaya yapılır.

Akreditif aracılığıyla finansman

- Uluslararası ticarete *ödeme ve risk yönetim aracı* olarak sıklıkla kullanılan akreditif, bazı durumlarda ihracatçıya erken ödeme olanağı yaratarak dış ticaret finansman aracına dönüşebilmektedir.

- Akreditif, ihracatçının belirli koşulları yerine getirdiğine dair dokümanlar karşılığında ödeme alacağını ithalatçı adına garanti eden bir banka taahhüdüdür.

FACTORING

- İhracat factoringi, ihracatçı işletmelerin kredili satışlarından doğan **kısa vadeli** alacak haklarını faktör adı verilen finansal kuruluşlara temlik ederek kaynak oluşturmalarını sağlayan dış ticaret finansman yöntemidir.

- İhracatçı, malları ve faturayı ithalatçıya gönderdikten sonra faturanın bir kopyasını da factoring sözleşmesi imzaladığı factoring şirketine gönderir.

- İhracatçı işletmenin anlaştığı factoring şirketi, ithalatçının ülkesindeki factoring şirketi aracılığıyla ithalatçıya ödeme konusunda bilgilendirir.

- İthalatçı fatura vadesi geldiğinde ödemeyi factoring şirketine yapar.

- Factoring, temelde kredi işlemi değil bir *varlık satışıdır*.

- Forfaiting, genellikle ihracat işlemlerinden oluşan vadeli alacakların, lehdarına rücu edilmeyecek şekilde satın alınması, bir başka ifade ile alacağın iskonto edilerek devralınması, bakiyenin satıcıya (ihracatçı) ödenmesidir.

- Forfaiting'de amaç; ödemeler ile ilgili tüm risk ve sorumlulukların forfaiter'e aktarılmasıdır. Forfaiting'de satıcı, vadeli alacağını hemen nakde çevrebilmektedir. Satıcı, usulüne uygun olarak düzenlenmiş, veya avali verilmiş borç alacaklarını forfaiter'e satınca, işlemle ilgili sorumluluktan kurtulmaktadır. Borç alacak belgesi poliçe veya bonodur.

- *Faaliyet kiralamasında* ise kiralama dönemi daha kısadır ve kiralanan varlığın bakımı kiralayanın sorumluluğundadır. Sınırlı kullanım hakkına sahip olan kiracıya dönem sonunda satın alma opsiyonu da tanınmaz.

- Leasing, işletmelere satın alma durumunda tek seferde yapılacak yüklü bir ödeme yerine, zamana yayılan ödemeler serisiyle birlikte serbest kalan fonları stok alımında ve çalışma sermayesinin finanse edilmesinde kullanma fırsatı verir.

- Factoring şirketi, genellikle satıcı pozisyonundaki ihracatçıya alacağının nominal tutarı üzerinden ön ödeme yapmakta, kalan tutarı ise faiz ve komisyon bedelini düşerek vade sonunda ödemektedir.

- Factoring şirketleri ihracatçılara ayrıca alacakların takibi ve kredi yönetimi gibi hizmetler de sunmaktadır.

LEASING

- Leasing, ithalatçılar tarafından tercih edilen orta vadeli bir dış ticaret finansman yöntemidir.

- Klasik bir leasing sözleşmesinde kiralayan, makine, teçhizat ve taşıt benzeri varlıkların kullanım hakkını önceden belirlenmiş ödemeler karşılığında kiracıya (ithalatçı) vermektedir.

İHRACATÇI VE İTHALATÇI AÇISINDAN DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI

Forfaiting

- Forfaiting, ihracatçı işletmenin ihracat faaliyetlerinden doğan **orta ve uzun vadeli** alacaklarını belirli bir iskontoyla forfaiting hizmeti veren finansal kuruluşa satarak nakit sağlamlasına, kredi riski ve ülke riski de dahil tüm riski forfaiting şirketine devretmesine olanak veren bir finansman aracıdır.

- Leasing sözleşmeleri **finansal kiralama ve faaliyet kiralaması** olmak üzere iki şekilde düzenlenir.

- *Finansal kiralamada* kiralama süresi varlığın ekonomik ömrünün tamamına yakını kapsar ve kiralama süresinin sonunda kiracı satın alma opsiyonuna sahip olur. Varlığın kullanımına ilişkin tüm riskler ve yararlar kiracıya geçerken bakım, onarım ve sigorta işlemlerinden de kiracı sorumlu olur.



İHRACATIN FİNANSMANI

- ✓ Devredilebilir akreditif (Transferable l/c) kullanılabilir
- ✓ İhracat vesaikini iştiraya verme ve karşılığında avans alabilmesi mümkündür (İştirah kredisi)
- ✓ Vesaik mukabili avans alabilir
- ✓ Türk-Eximbank vasıtasıyla özel ihracat kredisi alabilir

- Ayrıca ihracatçıların ve ithalatçıların; bankalardan döviz kredileri sağlamak, döviz üzerinden yabancı banka kontrgarantileri karşılığında teminat mektupları, kefalet mektupları ve garanti mektupları almak suretiyle de iş hacimlerini genişletebilmeleri mümkündür.

- İhracat faaliyeti; bizzat üretici/imalatçı firmalar veya ihracat konusunda uzmanlaşmış tüccar/ihracatçılar tarafından yürütülmektedir.
- Her iki grup da, ihracat siparişlerinin yerine getirilmesi için gerek sevkiyat öncesi gerekse sevkiyat sonrası finansmana ihtiyaç duyarlar.
- İhracat için ihtiyaç duyulan finansman miktarı; ihracat değeri kadar veya ihracat değerinden az veya fazla olabilir.

İTHALATIN FİNANSMANI

- Alıcı ve satıcı, ticari ilişkilerin tamamlanması sürecinde bankalar ile ilişki kurmakla çok ciddi yarar sağlarlar. Bankalar taraflara güvence vermelerinin yanı sıra, oldukça geniş finansman imkanlarına sahiptir.
- Dış ticaretin finansmanında ticari bankaların ve diğer finansman kuruluşlarının (factoring, leasing ve forfaiting şirketleri) oynadığı rol büyüktür.

İhracatçı finansman sağlanabilir için:

- ✓ Prefinansman kredilerinden yararlanabilir
- ✓ Lehine açılan akreditiflerden yararlanabilir
- ✓ Kabul/aval kredilerinden yararlanabilir
- ✓ Senet teminatı karşılığında bankalardan avans temin edebilir
- ✓ Poliçe forfaitingi yaptırabilir
- ✓ Factoring finansmanı yoluyla factoring şirketlerinden avans alabilir

İthalatçı finansman sağlanabilir için:

- ✓ Dış ülkelerde satıcılar lehine akreditif açtırabilir
- ✓ İthalat vesaiki veya ithal malları karşılığı avans alabilir
- ✓ Kabul / aval kredileri kullanılabilir
- ✓ Leasing kuruluşlarından finansman sağlayabilir
- ✓ Yurt dışından nakdi ve gayri nakdi kredi temin edebilir



PROGRAMLAR I (BUYERS CREDIT)

- "İhracat Kredisi Garanti Kuruluşları"nın sigortası kapsamında sağlanan orta / uzun vadeli "İthalatçı Kredileri"dir.
- Yurtdışından ürün ithal eden firmalara bankalarca yurtdışı muhabir bankalardan İhracat Kredisi Garanti Kuruluşları'nın sigortası altında Bankalar aracılığı ile orta veya uzun vadeli finansman imkanı sağlanmaktadır.

EKONOMİK KRİZ ORTAMINDA FİNANSAL YÖNETİM



AVANTAJLARI

- Sabit faiz imkanı
- Nispeten düşük faiz / uzun vade
- Mevzuat probleminde Hükümetin desteğini alabilme
- Yüksek oranda kredilendirme (% 85)
- Proje bazında; Commitment Fee, Management Fee, vade koşullarında pazarlık imkanı

- İhracatçı ile ithalatçı firmanın imzaladığı alım/satım sözleşmesinin % 85'i finanse edilmekte, %15'lik kısım ise ithalatçı firma tarafından peşin olarak ihracatçı firmaya transfer edilmektedir.
- Ülkeler, muhabir bankalar aracılığı ile kendi ülkelerinin ihracatını teşvik etmek amacıyla olup, yüküleme gerçekleştirildikten sonra ihracatçı firmaya vesaik ibrazında kalan %85'lik kısım ödenmektedir.
- Bankaların muhabir bankalarla imzalamış olduğu "Çerçeve Anlaşmaları" kapsamında; Borçlu ithalatçı firma olup, Bankalar garantör sıfatı ile karşı ülkedeki muhabir bankalara ödeme garantisini vermektedir.

- Küresel gelişmeler dikkate alındığında, koronavirüs (Covid-19) dünya üzerindeki ekonomileri çok ciddi sarsmış durumda görünüyor.
- Bu sarsıntının etkilerini aslında önümüzdeki dönemlerde daha çok hissedeceğiz.
- Konu ile ilişkili olarak farklı ülkelerde açıklanan bir çok destek paketi bulunuyor.

DEZAVANTAJLARI

- Uzun prosedür
- Menşe-i şartı
- Ek kur riski

Ülke Adı Derece Kredisi Garanti Kuruluşu

• ABD	US EMM
• Almanya	HEKMS
• Avustralya	EFIC
• Avusturya	ÖGK
• Belçika	OCID
• Çin	China Eximbank
• Danimarka	ECC
• Finlandiya	FINNVERA
• Fransa	CFRACR
• Güney Kore	KEPSCO/KAHIC
• Hollanda	NCM
• İngiltere	ECCO
• İspanya	DECEE
• İsveç	EKA
• İsviçre	ERK
• Japonya	EXCEL
• Japonya	EXCEL
• Kanada	ECG
• Norveç	GRIC
• Portekiz	COSEIC

- Destekler genellikle ülkelerin GSYH'na oranlandığında, o ülke için ne anlam ifade ettiği belirlenebiliyor.
- Örneğin; Almanya'nın açıkladığı paket Almanya'nın GSYH'nın %28'ine denk geliyor. Buna karşın; bu oran İtalya için %1.4 ve Türkiye için ise %2 civarındadır.
- Küreselleşmede artık ülkelerin kendi korumacılık sürecinin başladığını söyleyebiliriz.

Ülke	Açıklanan destek paketi (milyar\$)	Destek paketinin GSYH'ye oranı
Almanya	1.095	%28,5
İsviçre	97	%19,3
Birleşik Krallık	461	%17,7
İspanya	224	%15,7
Fransa	386	%14,3
ABD	2.000	%9,3
Avusturya	43	%9
Polonya	35	%6,2
İsviçre	45	%6
Portekiz	10	%4,4
Danimarka	9	%2,5
Norveç	6	%2,2
Hollanda	2,2	%2
Türkiye	17	%2
İtalya	28	%1,4

• Kriz yönetimi işletmeler için yaklaşık 1 yıllık bir sürece tekabül eder.

• İşletmelerde tüm süreçlerin değişeceği bir döneme giriyoruz. Bu süreç değişimini doğru yönetmek önemlidir.

• Satış süreçlerinden başlayacak olan değişim; üretim, satın alma ve dijitalleşme gibi tüm işletmeye yansır. Ancak, işin kalbinde ise her zaman finans yönetimi vardır.

❖ Program kapsamında; KOBİler için 25 milyon liraya, KOBİ dışı firmalar için 50 milyon liraya kadar, yüzde 9,75 maliyetle, 1 yıl vadeli kredi kullanılacağı açıklanmıştır.

❖ Türk Eximbank, açıklanan "Ekonomik İstikrar Kalkınma Paketi" kapsamında, ihracatçılara TCMB kaynaklı kredilerde 3 aya kadar, Bankanın kaynaklarından kullanılabilecek olan kredilerde 6 aya kadar uzatım imkanı sağlamıştır.

❖ Taleplerin tamamı karşılanarak yaklaşık olarak 900 milyon dolar tutarında kredinin vadesi ötelenmiş durumdadır.

• Krizden çıkışın ise biraz zaman alacağı görülüyor.

• Yapılan araştırmalar gösteriyor ki; Çin 2020 yılını %0,4 küçülerek tamamlayacak ve kriz öncesine dönüş ancak 2020 yılının 3.çeyreğinde olacak.

• Amerika için bu tarih 4.çeyrek, Avrupa için ise 2021 yılının 1.çeyreğini işaret ediyor.

• Bu değişimin odağında 3 temel unsur bulunur:

✓ Maliyetleri azaltıcı uygulamalara ağırlık vermek

✓ Tasarım ve arge çalışmalarını hızlandırmak, ✓İhracat pazarlarına açılmak ve var olan pazarları genişletmek

• Bu unsurları gerçekleştirmek içinse; kaliteden ödün vermeden, rekabet gücünü düşürmeden, likiditeyi koruyarak ürün veya hizmet üretim süreçlerini yönetmek hedeflenmelidir.

❖ En çok vade uzatımı başvurusunda bulunan sektörler sırasıyla tekstil, turizm, hazır giyim, konfeksiyon, toptan ticaret, metal, inşaat ve hizmet sektörleridir.

❖ Ayrıca Ekonomik İstikrar Kalkınma Paketi kapsamında, TCMB tarafından Türk Eximbank'a Türk lirası cinsinden reeskont kredilerinde kullanılmak üzere 20 milyar lira ek kaynak ayrılmıştır ve bu kapsamda kredi kullanımları gerçekleştirilmektedir.

• Bu süreçte en önemli konu **likidite**dir.

• Tüm dünya ülkelerindeki likiditeye yönelik alınan tedbirler bunun en güzel göstergesidir.

• Kriz dönemlerinde en önce yapılması gereken ilk iş her zaman likiditeyi temin etmektir.

• Bu süreçte ülkeler gibi işletmelerde aynı durumdadır. Tüm işletmelerin öncelikli işinin likidite olduğu bir döneme girmiş bulunuyoruz.

• Tüm bu hedeflere uygun olarak aşağıdaki süreçlerin yönetimi önemlidir:

➢ Finansal yönetim: Devletin açıkladığı destek paketleri iyi takip edilmelidir. Bu dönemdeki avantajları kullanabilmek ve çıktılardan faydalanmak önemli likidite kaynağı olacaktır.

❖ Örneğin son açıklanan destek paketine göre: Türk Eximbank, koronavirus (Kovid-19) salgınının ihracatçılara etkilerinin azaltılması amacıyla TCMB kaynaklı ve KGF teminatıyla "Türk Lirası Reeskont Kredi Programı" hazırlamıştır.

❖ Yaşanan bu olağan dışı süreçte ihracatçıların rahatlatılması için Eximbank kaynağından kullanılan kredilerde ihracat taahhüt kapatma oranlarında ve taahhüt kapatma cezalarında da indirim yapılmıştır.

❖ İçinde bulunduğumuz bu zor süreçte ihracatı ve döviz kazandırıcı faaliyeti olan firmalara devlet desteği devam etmektedir.

> Nakit akışı: Satın alma süreçlerini gözden geçirmeli ve stok finansmanından vazgeçilmelidir. Stokların nakde dönüştürülmesi hedeflenmelidir.

> Nakit akışına etkisi olan üretim operasyonu süreçlerindeki gereksiz, tekrar eden, fayda getirmeyen veya verimsiz süreçler ortadan kaldırılmalıdır.

• Bu fırtınalı dönemden başarı ile çıkanlar, likiditesini doğru yönetenler çok daha büyüyerek, güçlenerek bu süreçten avantaj elde edeceklerdir.

• Her kriz sonrası yeni fırsatlar olacaktır. Likiditesini doğru yönetenler bu fırsatları değerlendirebilirler.

• İhracat yapan bir şirketseniz ve döviz bazında borçlandırıyorsanız kurların artmasından çok fazla etkilenmeyeceksiniz; hatta TL olan maliyetleriniz varsa döviz bazında değer kaybettiği için ekstra kar ediyorsunuz demektir.

• Eğer gelir ve giderlerinizin para birimleri aynı değil ise 'forward' gibi finansal enstrümanlar kullanıp kur riskini yönetmeniz gerekir.

> Etkin tahsilat süreci en önemli likidite aracıdır. Nakit akışını etkileyecek tahsilat süreçleri gözden geçirilmelidir. Alacak riski doğru yönetilmelidir.

> Kritik müşteri, önemli tedarikçi listesi yapılmalı ve bu nakit akışında öncelikli sıraya yerleştirilmelidir. Daha hızlı sevkiyat süresi ile teslimat süreleri iyileştirilmeli ve nakit satışlar artırılmalıdır.

• Kriz dönemleri fırsatlar barındırır da uzun vadeli karar almak için uygun zamanlar değildir.

• Kriz dönemlerinde riskler çok daha fazladır ve ileriye yönelik projeksiyon yapmak çok daha zordur.

• Uzun vadeli kararlarınızı erteleyin. Mutlaka bir karar almanız gerekiyor ise sizi uzun vadede bağlayacak nitelikte olmamasına özen gösterin.

• Unutmamak gerekiyor ki bu pandemi küresel manada modern dünyanın bugüne kadar yaşadığı en büyük krizdir. Tüm ülkeler hemen hemen aynı problemleri yaşamaktadır.

• Deneyimlerimiz Türkiye insanının değişimlere daha çabuk adapte olabildiği ve müteşebbis bir ruha sahip olduğu şeklindedir.

• Bu durum istikrara alışkın gelişmiş ülkelere göre, krizden daha erken sıyrılmak adına avantajımız olabilir.

• Özet olarak, öncelikli ve acil nakit işlemlerine odaklanarak, şeffaf bir nakit akış yönetimine geçmek önem arz etmektedir.

• Kriz dönemlerinde kar bütçesine bakmak yerine, likiditeye yani nakit akış bütçesine bakmak daha doğru olacaktır.

• Kritik müşteri ve tedarikçilere yakın olarak, sürekli iletişimde olup, nakit akış bütçesinin yönetimi etkin hale getirilmelidir.

• Kriz dönemlerinde ihracat ve ithalat yapan firmaların kur riski yönetimine her zamankinden daha fazla dikkat etmeleri gereklidir.

• Kur riski yönetiminin en temel prensibi doğal korunmadır. Gelirler ile giderler aynı para birimi üzerinden olmalıdır.

**TEŞEKKÜR
EDERİM..**

gedizgulsen@gmail.com