

**T.C. KADİR HAS ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
FİNANS VE BANKACILIK
DOKTORA PROGRAMI**

**İHRACAT TEŞVİK ARACI OLARAK EXİMBANK
İHRACAT KREDİLERİNİN İHRACATA ETKİSİNİN
SEKTÖR BAZINDA İNCELENMESİ**

DOKTORA TEZİ

TÜLAY YAZAR ÖZTÜRK

DANIŞMAN: PROF. DR. NİYAZİ BERK

İSTANBUL, 2006

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER.....	I
TABLolar.....	IV
GRAfİK LİSTESİ.....	V
GİRİŞ.....	1
BÖLÜM 1	4
İHRACAT TEŞVİKLERİ.....	4
1.1. TEŞVİK VE ÖNEMİ.....	4
1.2. DİŞ TİCARET POLİTİKASI VE İHRACAT TEŞVİKLERİ	7
1.2.1. Dış Ticaret Politikasının Öğeleri	8
1.2.2 İhracatı Teşvik Stratejileri.....	12
1.2.3. İhracat Teşviklerinin Çeşitleri.....	17
1.2.4. İhracat Teşviklerinde Ekonomik Etkinlik Şartları	18
1.2.5.Dünya’da İhracat Teşvik Uygulamalarının Gelişimi	18
1.2.6. Türkiye’de İhracat Teşvik Uygulamalarının Gelişimi	20
BÖLÜM II	24
DİŞ TİCARETİN FİNANSMANI.....	24
2.1. DİŞ TİCARET FİNANSMAN TEKNİKLERİ	24
2.1.1. İhracatın Finansmanı	24
2.1.1.1.Kısa vadeli ihracatın finansmanı.....	25
2.1.1.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Finansmanı	27
2.1.2. İthalatın Finansmanı	28
2.2. DİŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA DEVLETİN ROLÜ	29
2.2.1. OECD Üyesi Ülkelerde İhracat Kredi Finansman Sistemi.....	29
2.2.1.1. Fonlama Şartları.....	31
2.2.1.2. Dış Ticaretin Finansmanında Ohlin ve Hyberg Formüllerine göre Sübvansiyon Oranı	40
2.2.2.İhracat Kredi Sigortası.....	44
2.2.2.1.İhracat Kredi Sigortası ile Kapsanan Riskler	45

2.2.2.2.İhracat Kredi Sigortasında Polİçe Çeşitleri:	47
2.2.2.3. İhracat Kredi Sigortasında Uygulanan Primler:	49
2.2.3. İhracat Kredilerinin ve İhracat Kredi Sigorta Programlarının Teşvik Edilmesi.....	50
2.2.4. İhracat Kredisinin sağlamadaki zorluklar	52
2.2.4.1. Dünyada İhracat Kredi ve Kredi Sigortası Uygulamaları.....	57
2.2.4.2. Japonya	62
2.2.4.3.İngiltere.....	67
2.2.4.3. Almanya	74
2.2.5. Amerikan Eximbank	78
BÖLÜM 3	88
TÜRKİYE’DE EXİMBANK VE PROGRAMLARI.....	88
3.1 TÜRK EXİMBANK’IN YAPISI	88
3.2 TÜRK EXİMBANK’IN AMAÇLARI	88
3.3. DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDAKİ ROLÜ	89
3.3.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Programı	90
3.3.2. Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetler ile Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Programları	92
3.3.3. Türk Eximbank ve İslam Kalkınma Bankası İşbirliği ile Sunulan İhracat ve İthalat Kredileri:	94
3.3.4. İhracat Kredi Sigortası ve Ülke Kredi / Garanti Programları.....	95
BÖLÜM 4	100
TÜRKİYE’DE UYGULANAN İHRACAT TEŞVİKLERİNİN DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ VE AVRUPA BİRLİĞİ’NE UYUMU	100
4.1. TÜRKİYE’NİN EKONOMİK GELİŞİMİ.....	100
4.2. TÜRKİYE’DE UYGULANAN İHRACAT TEŞVİKLERİNİN DTÖ VE AB ‘E UYUMU	101

BÖLÜM 5	105
EXİMBANK İHRACAT KREDİLERİNİN SEKTÖREL BAZDA İNCELENMESİ.....	105
5.1. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ.....	105
5.1.1.Yöntem.....	105
5.1.2.Örneklem	105
5.1.3.Örneklemin Sektörler Bazında Dağılımı	107
5.1.4. Pilot Anket Çalışması	109
5.1.5.Veri Analizinde Kullanılan Teknikler	110
5.2. ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ	110
5.3. ARAŞTIRMANIN BULGULARI.....	112
5.3.1.Eximbank İhracat Kredileri	114
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME.....	132
KAYNAKLAR	137

TABLolar

Tablo 1.1. Dış Ticaret Politikasının Ögeleri.....	11
Tablo 1.2 : İhracatta Güçlü ve Zayıf Noktalarla İlgili Analiz	15
Tablo 3.1: Türk Eximbank Kredi Sigorta Garanti Programları	89
Tablo 3.2 : Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin Sektörel Dağılımı.....	90
Tablo 3.3 : Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan	95
Sevkiyat Tutarı.....	95
Tablo 3.4 : Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı (%).....	96
Tablo 3.5 : Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Sektörel Dağılımı (%).....	96
Tablo 3.6 : Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan İşlem Tutarı.....	97
Tablo 3.7 : Ülke Kredi/Garanti Programları	98
Tablo 4.1 : Türkiye’de Ekonomik Yapının Genel Göstergeleri	100
Tablo 5.1: Normal Dağılım Tablosu.....	106
Tablo 5.2:İhracat Tutarının Logaritmik Değerinin İstatistiksel Ölçümü	106
Tablo 5.3: Normal Dağılım Değerleri.....	106
Tablo 5.4: 2004 Yılı İhracat Tutarlarının Sektörel Bazda Dağılımı	108
Tablo 5.5 : Sektörler Bazında En Çok İhracat Yapılan Ülkeler	113
Tablo 5.6: İhracat Satışlarının Artışında Rol Oynayan Faktörlerin Etkinliği.....	114
Tablo 5.7 : Eximbank İhracat Kredilerinin Toplam İhracat Kredileri İçindeki Payı....	116
(Sektörel Bazda)	116
Tablo 5.8 : Eximbank İhracat Kredilerinin Tercih Edilme Nedenleri	117
Tablo 5.9 : Tercih Edilen İhracat Ödeme Şekilleri.....	119
Tablo 5.10: Eximbank İhracat Kredisi Kullanımı ile İhracat Ödeme Şekillerinin	119
Karşılaştırılması	119
Tablo 5.11 :Tercih Edilen İhracat Finansman Şekilleri.....	120
Tablo 5.13 : Sektörel Bazda Eximbank İhracat Kredilerinin Kullanılmama Nedenleri	122
Tablo 5.14: - Sektörel Bazda Eximbank İhracat Kredi Sigortası Kullanımı	123

Tablo 5.15: İhracat Kredi Sigortası Kapsamındaki İhracatın Toplam İhracattaki Payı	124
Tablo 5.16: Maliyet avantajı ile bankalardan daha düşük maliyetle finansman sağlamak (Varyans Analizi Sonuçları)	126
Tablo 5.17: Kolay kredi kaynaklarına ulaşmak ile ihracat bedelini zamanında tahsil etmek (Varyans Analizi Sonuçları)	126
Tablo 5.18: Finansal kaynakların çeşitlendirilmesi ile pazarı sürekli hale getirmek (Varyans Analizi Sonuçları)	127
Tablo 5.20: İhracat Yapılan Bölgeler ile Eximbank İhracat Kredi Sigortasının En Çok Kullandığı Bölgelerin Karşılaştırılması	128
Tablo 5.21: İhracat Artışında Etkili Olduğu Düşünülen Faktörler ile İhracat Kredi Sigortasının Tercih Nedenleri Arasındaki İlişki	129
Tablo 5.22 : İhracat Bedellerinin Tahsilatında Yaşanan Sorunların Nedenleri	130
Tablo 5.23: Eximbank İhracat Kredi Sigortası Kullanımı ile İhracat Ödeme Şekillerinin Karşılaştırılması	130
Tablo 5.24: Sektörel Bazda Eximbank İhracat Kredi Sigortasının Kullanılmama Nedenleri	131

GRAFİK LİSTESİ

Grafik 5.1. Örneklemin Histogramı	102
Grafik 5.2. Örneklemin Sektörler Bazında Dağılımı	109
Grafik 5.3. Sektörel Bazda Eximbank İhracat Kredisi Kullanımı	116
Grafik 5.4. Eximbank Kredilerinin Toplam İhracat Kredileri İçindeki Payı	117
Grafik 5.5. İhracat Kredi Sigortası Kullanım Süresi	124

KISALTMALAR

KOBİ :	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler
AB :	Avrupa Birliği
DTÖ :	Dünya Ticaret Örgütü
OECD:	Ekonomik İşbirliği ve Gelişme Örgütü
GATT:	Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması
GATS:	Hizmetler Ticareti Genel Anlaşması
TRIPS:	Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması
ODA:	Resmi Gelişme Yardımı
OOF:	Diğer Resmi Yardımlar
CIRR:	Ticari Faiz Referans Oranı
MPR:	Minimum Prim Oranı
HOR:	Horizon of Risk
MEF:	Hafifletici/Ortadan Kaldırıcı Faktör
PFT:	Prim Geri Bildirim Belirleyicisi
İKS:	İhracat Kredi Sigortası
EDC:	İhracatı Geliştirici Kurum
EGAC:	İhracat Garantileri Tavsiye Konseyi
NEXI:	Japon İhracat ve Yatırım Sigortası
MARG:	Alacaklar Ana Hesabının Garantisi
PLP:	Öncelikli Borç Verme Programı
OEFC:	Japon Eximbank ile Denizaşırı Ekonomik Dayanışma Fonunun Birleşmesi ile Oluşan Kamu Finansman Kurumu
JBIC:	Uluslararası İşbirliği İçin Kurulan Japon Bankası
ECGD:	İngiliz İhracat Kredi Garanti Departmanı
EIGA:	İhracat ve Yatırım Garantileri Anlaşması
DFID:	Uluslar arası Gelişim İçin Departman
EXIP:	İhracat Sigorta Poliçesi
FREF:	Sabit Oranlı İhracat Finansman Planı
FOB:	Güvertede Teslim

TCMB:	Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
DİBS:	Devlet İç Borçlanma Senetleri
KDV:	Katma Değer Vergisi
İKB:	İslam Kalkınma Bankası
TÜRSAB:	Türkiye Seyahat Acentaları Birliği
GB:	Gümrük Birliği
OKK:	Ortaklık Konseyi Kararı
AKÇT:	Avrupa Kömür Çelik Topluluğu

GİRİŞ

Teşvikler, mal ve hizmetlerin maliyetini düşürmeyi ve piyasada etkin yer almasını sağlamaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomik yapı açısından güçlenmesine kadar teşvik uygulamaları konusunda desteklenmesi önemlidir. Söz konusu durum göz önüne alındığında, gelişmiş ülkelerle rekabet edebilme açısından sübvansiyonlar ve tarifelerde sağlanan esneklik önem kazanmaktadır. Bunun yanısıra, devletin kaynaklarını etkin bir biçimde kullanması ve ülkenin gelişmesi yönünde daha yararlı gördüğü sektörlerle aktarması gerekmektedir.

İhracat teşvik araçlarının amacı, ihracatı artırmak ve yeni dış pazarlara ulaşmada girişimciyi desteklemektir. Özellikle finansal konulardaki teşviklerin, gerek sevk öncesi gerekse sevk sonrası ihracattaki olumlu etkisi yadsınamaz. Makro ekonomik dengeleri gözeterek özellikle Eximbank'ın sağladığı finansal teşviklerin temel fonksiyonu, ihracatçıya düşük faizli kredi kullandırma ve uzun vadeli kredi imkanı sağlamaktır. Bunun yanısıra kredilerde çeşitlendirme yaparak farklı sektörlerin çeşitli taleplerini karşılamak da Eximbank teşvikinin önemli bir parçasıdır. Eximbank ihracatçının yanısıra, yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve yatırımcılara, uluslar arası nakliyecilere ve turizmcilere de gerek ihracat kredileri gerekse ihracat kredi sigortası ve garanti olanakları sağlamaktadır.

Eximbank ihracat kredi sigortası, ihracatçının ihraç ettiği mal ve hizmete karşılık, alıcının ödeme gücünün olmamasından ve/veya alıcı ülkedeki politik nedenlerden dolayı ihracat bedelinin tahsilatında yaşanan risklere karşılık teminat veren bir sigorta türüdür. İhracatçı firmalara, yeni pazarlara cesaretle girme ve uluslar arası pazarlarda rekabet edebilme konularında, kredi sigortasının sağladığı avantajlar gözardı edilemez. Özellikle global rekabet koşullarında, ithalatçının tercih edeceği kredili satışı gerçekleştirebilmesi için, ihracatçı firmanın gerek ihracat finansmanına gerekse ihracat kredi sigortasına ihtiyacı olacaktır. İhracat kredi sigortası, ihracatçının alacağını tahsil edebilme konusundaki riskleri minimize eder. Özellikle teyitli geri dönülemez akreditif haricindeki ödeme şekilleri için, ihracatçının maruz kalacağı riskleri minimize edebilmede kredi sigortası ideal bir çözümdür. İhracatçının kredili satışı

gerçekleştirebilmesi için, ithalatçıya sağladığı krediyi geri alıncaya kadar geçen sürede, özkaynakları yetersiz ise işletme sermayesi açısından sorun yaşayabilir. Kaynak sorununu aşabilmesi için işletmelerin alternatif bir finansman kaynağına ihtiyacı olacaktır. Bu durumda, Eximbank ihracat kredi sigortası, uygun şartlarda finansman sağlayan bir teminat olarak sunulabilir.

Bu çalışmanın birinci bölümünde, ihracat teşviklerinin ülkenin dış ticaret politikasındaki önemi incelenmektedir. Bunun yanı sıra, ihracat teşvikleri için geliştirilen stratejiler, ihracat teviklerinin çeşitleri ve ekonomik etkinlik şartlarından da bahsedilmektedir. Ayrıca, dünyada ve Türkiye’de ihracat teşvik uygulamalarının gelişimi de incelenmektedir.

İkinci bölümde, dış ticaretin finansmanında devletin üstlendiği rol ortaya konmaktadır. Özellikle, ithalat-ihracat faaliyetleri açısından, dış ticaretin finansmanında kullanılan teknikler vadeleri baz alınarak incelenmektedir. Çalışma kapsamında, OECD ülkelerinde ihracat kredi finansmanı için oluşturulan sistem ve fonlama şartları incelenmektedir. Bu bağlamda ihracat kredilerinde devletin nasıl bir sübvansiyon oranı uyguladığı ve ne oranda teşvik sağladığı da irdelenmektedir. İhracat finansmanını tamamlayıcı, aynı zamanda ticari ve politik risklerden arındırıcı, ihracatı teşvik aracı olarak kredi sigortaları detaylı bir şekilde ele alınmaktadır. Ayrıca, ihracatı teşvikte resmi bir kurum olan Eximbank’ın yapısı ve işleyiş mekanizması ayrıntılı olarak incelenmektedir.

Üçüncü Bölümde, Türkiye’de Eximbank ‘ın yapısı, amaçları, işleyişi ve uygulanan programlarından detaylı bir şekilde ortaya konduktan sonra, Dördüncü Bölümde, Türkiye’de uygulanan ihracat teşvikleri, Dünya Ticaret Örgütü ve Avrupa Birliği’ne uyumu açısından incelenmektedir. Uyumun geliştirilmesi için gerekli ortam ve şartlar belirlenmektedir.

Beşinci Bölümde ise, Eximbank ihracat kredilerinin ihracata etkisini ortaya çıkarmak amacıyla yaptığımız bir alan araştırması yer almaktadır.

Nihayet Sonuç ve değerlendirme bölümlerinde, elde edilen bulgulara dayanılarak ihracat kredisi ve kredi sigortalarının kullanım yaygınlığının ve Eximbank uygulamalarının etkinliğinin arttırılabilmesi için geliştirilen öneriler yer almaktadır.

BÖLÜM 1

İHRACAT TEŞVİKLERİ

1.1. TEŞVİK VE ÖNEMİ

Ülke ekonomisi açısından üretimi artırması ya da daha verimli olması düşünülen kesimlere devlet tarafından gerek nakdi gerekse gayrinakdi desteklerin veya kaynakların aktarılması literatürde teşvik olarak bilinir. Teşvik uygulamaları ülkenin ekonomik, sosyal, siyasal koşullarına göre kapsam ve içeriği açısından değişim göstermektedir. Temel amaç, üretim düzeyini artırmak ve toplumun refah düzeyini yükseltmektir. Hedefleri ise, dış ticarettte rekabet yeteneğini artırmak ve ihracat artış hızını yükseltmektir.

Dış ticarettte yaşanan gelişmelerin sonucunda, dış ticareti düzenleyici anlaşmalar ile gelişmiş ülkelerin dış ticarettteki paylarını koruma yönünde ne derece hassaslaştıkları görülür. İlk gözlemlenen, rekabetin korunması amacı ile teşviklere getirilen sınırlamadır. Sermaye, teknoloji ve ekonomik istikrar gibi temel faktörler göz önüne alındığında gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere göre avantajı yadsınamaz. Dolayısı ile teşviklere getirilen bu sınırlama aradaki uçurumu daha da büyütecektir. Dış ticaretin bütün ülkeler lehine gelişebilmesi için, gelişmekte olan ülkelerin özellikle ekonomik yapı açısından güçleninceye kadar teşvik uygulamaları konusunda desteklenmesi gerekmektedir. Özellikle sübvansiyonlar ve tarifeler konusunda sağlanabilecek bir esneklik gelişmiş ülkelerle rekabet edebilme açısından daha adil bir düzen sağlayacaktır.¹

Teşvikler, her türlü üretim sonucunda mal ve hizmetin;

- maliyetini düşürmeyi
- piyasada etkin yer almasını sağlamaktadır.

¹Çiloğlu, İsmail., “Teşvik Sisteminin Değerlendirilmesi”, Hazine Dergisi sayı 8 ekim, 1997, s. 1-15

Ülkenin teşvik ile ilgili hedeflerine ulaşabilmesi, kaynaklarını etkin bir biçimde kullanmasına bağlıdır. Devlet, kaynaklarını ülkenin gelişmesi yönünden daha yararlı gördüğü sektörlerle aktarmaktadır. Diğer yanda bütçe üzerinde ek harcama yaratarak toplam giderleri artırdığından ya da elde edebileceği kazançtan vazgeçtiği için açığın artmasına yol açar. Bu durumda teşvik uygulaması iki ucu keskin bıçak gibidir.

Devlet yardımlarının uygulanmasının sonucu, kaynak dağılımı ve şirket kararları ile ilgili olmak üzere iki çeşit etkisi görülür.² Kaynak dağılımı açısından bakılırsa, tam rekabetin olduğu piyasalarda fiyat mekanizmasının etkisi ile optimum kaynak dağılımı oluşur. Böylesine bir ortamda teşvik, kaynak dağılımının bozulmasına ve kaynakların verimsiz kullanılmasına neden olur. Tam rekabetin olmadığı piyasalarda ise kaynaklar etkin bir biçimde dağılmayıp bir kısmı atıl olarak kalmaktadır. Bu durumda teşvik ile kaynakların etkin bir biçimde dağılımı sağlanmaktadır. Şirket kararları açısından bakıldığında işletmelerin faaliyet konuları, kuruluş yerleri, üretim teknikleri ve üretim kapasitesi gibi can alıcı konular da teşviklerin etkisi altındadır.

Bölgeler arası gelişmişlik farklılıkları ve dengesizliklerin giderilmesinde teşviklerin kullanılması da devletin amaçları arasında yer alır. Aynı zamanda sektörel ve bölgesel politika aracı olarak da kullanılır. Belli bir malın üreticisini ihracat yapmaya teşvik etmek devletin amaçları içinde yer alır. İhracat teşviklerinin temel amacı, başta Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ) olmak üzere ihracata gerek üretim gerek pazarlama konularında her türlü desteğin sağlanması ve uluslararası arenada rekabet gücünün artırılmasıdır.

Avrupa Ekonomik Topluluğu'nu kuran Roma Anlaşmasının devlet yardımlarının düzenlenmesi ile ilgili 92. maddesi "Bu anlaşmada aksine bir hüküm olmadıkça, belirli işletmeleri ya da üretim dallarını daha elverişli bir konuma getirmek sureti ile rekabeti bozan ya da bozma tehlikesi yaratan, devletlerce ya da devlet kaynakları kullanılarak yapılan yardımlar, üye ülkeler arasındaki ticarete zarar verdiği ölçüde ortak pazar ilkeleriyle bağdaşmaz." şeklindedir. Bu durumda AB'nde rekabeti bozucu, ticareti saptırıcı, desteklenmediğinde rekabet gücü olamayacak girişimlerin suni bir şekilde desteklenmesi onaylanmamaktadır. AB ihracat teşviklerine pek sıcak

² İTO, İhracata Yönelik Destekler, Yayın No-2004-33, İstanbul, 2004.

bakmamakla birlikte, üye devletler, ulusal çıkarlarına AB çıkarından daha önem verdikleri için kendi ihracatlarına rekabet gücü kazandırmak adına teşviklerden vazgeçmemektedirler.³

Ekonomide genel amaçlı olarak uygulanabilecek teşvikler dört grupta incelenebilir.⁴

Mali Teşvik Araçları:

- Bina ve teçhizat yatırım sübvansiyonu,
- Orta ve uzun vadeli düşük faizli yatırım kredileri,
- Özel reeskont kredi faiz oranları,
- Faiz ve vergi iadeleri,
- Gümrük taksitlendirilmesi,
- Tam veya kısmi gümrük ve fon istisnaları,
- Bina vergisi istinası.

İktisadi Teşvik Araçları:

- Özel Amortisman uygulamaları,
- Gelir ve Kurumlar Vergisi İndirimi,
- Gelir ve Kurumlar Vergisi Muafiyeti,
- Katma Değer Vergisi Muafiyeti,
- İhracat Kredi Sigortası,
- İhracatta Vergi İadesi,
- Yeni pazar elde etme ve bunların hakkında bilgi verme.

İdari ve Teknolojik Teşvik Araçları:

- Araştırma ve geliştirme harcamaları sübvansiyonu,
- Lisans ve know-how alma kolaylıkları,
- Yabancı Teknik Personel çalışmalarında kolaylık sağlanması,
- Verimlilik artırma çalışmalarının desteklenmesi,
- İşgücüne yetenek kazandırma programları.

³ Yerci, Cahit., “Türkiye ile Avrupa Birliği Arasında Gümrük Birliği ve İhracat Teşvikleri,” **Yaklaşım Dergisi**, Yıl:14 şubat 1995, s.77.

⁴ Pakdemirli, Ekrem., “Kalkınma Politikamız içinde Teşvik ve Yönlendirme Politikaları”, 2. İktisat Kongresi, C.2, s. 435.

1.2. DIŞ TİCARET POLİTİKASI VE İHRACAT TEŞVİKLERİ

Yükselen piyasaların tek başlarına ihracat hacimlerini artırmaları mümkün olmamıştır. Bunu açıklamak için ülkenin ulusal ekonomik gelişimi ile ilgili olarak pek çok neden sıralanabilir. En temel neden dış piyasada var olan zorlu işler konusunda yeterli bilgi donanımına sahip olmamaktır. Uluslararası pazarlama, iç piyasadaki pazarlama ve satıştan daha komplike bir süreçtir. Bu yüzden hükümetler ihracatın gelişimi için çeşitli teşvikler sağlarlar.

İhracatı teşvik programları kamu politikaları önlemlerinden olup şirket, sektör ve ülke bazında ihracat artırıcı etkisi vardır.⁵ Fakat gelişmiş ülkelerde bile ihracat teşvik politikalarının ve kurumlarının etkinliğini ölçebilecek standart bir kriter oluşturulamamıştır. İhracat teşvik politikaları küçük ve orta ölçekli firmaları hedef almaktadır. Yapılan çalışmalar, aynı ülke ve aynı ürün gruplarına ait olursa bile firmaların bireysel bazda ihracat teşvik çeşitlendirmesine ihtiyacı olduğu saptanmıştır. Finansman açısından bakıldığında Filipinler'in ihracat geliştirme programının kısa vadeli amacı, reeskont sayesinde finansmanı kolaylaştırmak, orta vade de ise modernleşme ve genişleme için gerekli kredi kolaylıklarını sağlamaktır. Burada fonların kullanımındaki en önemli sorun kredi başvurusundaki formalitelerdir. Hükümetler önlem olarak firmaları bilgilendirme kampanyaları ve kredi başvurusu sürecini daha basite indirgemeyi denemektedirler.

Hükümetler özel sektörü varolan iş fırsatları konusunda bilgilendirmekten yurtdışında özel pazarlama programları ve satış kampanyalarının düzenlenmesine kadar çok geniş bir hizmet kapsamında destekler. Bu desteklemeler "ihracat teşviki" veya "ihracat geliştirme" olarak adlandırılır.⁶ Bu aktiviteleri gerçekleştiren kuruluşlar ihracata teşvik organizasyonu olarak adlandırılır. Ülkenin var olan üretiminin ihracatını artırmak "ihracatı teşvik" olup, yeni piyasalara girmek, yeni mallarla dış piyasalara girmek ise "ihracatı geliştirme" olarak adlandırılır. Gelişmekte olan ülkelerin çoğu gerek ihracat teşvikini gerek ihracat geliştirmeyi ekonomik gelişmeyi sağlamak için

⁵ Rodolfo P. Ang, Jesse C. Teo, " **Philippine Export Promotion Policies and Their Responsiveness to European Market Conditions** " Asean Business Case Studies 3 September 1995.

⁶ **Introduction to Export Promotion**, http://www.unescap.org/tid/publication/chap3_2107s.1-18 1 Haziran 2005.

öncelikli amaç haline getirmiştir. Sürekli ihracat teşviki ve gelişimi ile ilgili eylemlerin, ithalat maliyetlerini karşılayabilecek döviz artışına, ödemeler dengesi ile ilgili problemlerin çözümüne, dış borç yükünün azalmasına, istihdamın artmasına yol açması hükümetlerin beklentileridir.

Dış piyasalarda varlığını sağlamlaştıramamış ihracatçılar, genellikle ihracatı geliştirici yöndeki aktiviteleri karşılayabilecek kaynağa da sahip değillerdir. Özellikle gelişmekte olan ülkelere bakıldığında ihtiyaç duyulan kaynak ile var olan kaynak arasında büyük bir uçurum söz konusudur. Sonuç olarak hükümetler ihracatın gelişimini sağlamak amacı ile bireysel ihracatçı maliyetlerini kendisi karşılayabilecek hale gelinceye kadar çeşitli kamu hizmetleri sağlanmalıdır.

Başarılı ulusal ihracat teşviki ve gelişimi programlarına temel olan unsurlar hükümet politikaları ile ilgilidir. İki çeşit politika, genelde dış ticaretin yönetimini özelde ihracat teşviki ve gelişimini etkiler:⁷

- Dış ticaret politikaları ve dış ticarete direkt etkisi olan politikalar
- Diğer ekonomik aktiviteler için gerçekleştirilen düzenlemeler ile ilgili politikaların dış ticaretin genel performansını da etkilemesi

1.2.1. Dış Ticaret Politikasının Öğeleri

Bir ülkenin dış ticaret politikası ithalat ve ihracat işlemlerini etkileyen ve düzenleyen her türlü operasyon ve politikadan oluşmaktadır. Dış ticaret politikası her türlü kanun, kararname, düzenleme ve yönetmeliği kapsamaktadır. Bu çeşit politikalar kuru, ithalatı, ihracatı, dış yatırımı ve uluslararası ilişkileri etkileyecektir. Ticareti teşvik politikası, bir ülkenin diğer ülkelerle olan ticaretini geliştirici ve teşvik edici program ve tedbirlerinden oluşmaktadır.

Ticareti teşvik politikaları, dış ticaret politikasından soyutlanmış olarak düşünülemez, onun bir parçasıdır. Bir ülkenin dış ticaret politikası, ticareti teşvik politikasının amacına ulaşmasını olası hale getirmelidir.

⁷ http://www.unescap.org/tid/publication/chap3_2107s.1-18 1Haziran 2005. age.s. 3

Dış ticareti etkileyebilecek diğer politikalar ise ulusal kalkınma planı, para politikası, mali politika ve bunlarla ilgili uygulamalar, üretim, fiyat kontrolü ve yatırım ile ilgili politiklardır. Ulusal kalkınma planı, planlama, devlet müdahalesinin kapsamı, planın bölümleri arasındaki koordinasyon, planda önceliklerin sıralanması, kaynak dağılımının oluşturulması gibi aktivitelerin planlanmasını içerir.

Para politikası ise para ve kredinin yönetimi ile ilgili politikaları, enflasyon sorunlarını ve dış borçlanma ile ilgili yasal düzenlemeleri içerir. Mali politika ise vergi ve kamu harcamalarının bütün yönlerini, mali rejimi, geçici vergi tatili ve vergi muafiyetlerini kapsamaktadır. Üretim ve fiyat kontrolü ise ekonominin bütün sektörlerinde üretime ait koşullarla ilgili ve gerek iç piyasa gerek dış piyasada yeterli üretimin sağlanması ve düzenlenmesi ile ilgili bütün politikaları kapsar. Özel yatırım rejimleri ise yatırım fırsatları ve kararlarını, belirli sektörlerin teşvik edilmesini ve kalkınma bankalarının borç verme ile ilgili programlarını ve yasal düzenlemelerini kapsamaktadır. Kambiyo kur politikası ise döviz kurunu ulusal ekonomi ile uyumlu hale getirebilecek her türlü politika ve yasal düzenlemeyi kapsar. Örneğin ihracatın rekabet gücünün artırılması yada enflasyonun kontrol altına alınması gibi kararlar kambiyo kur politikasının kapsamındadır.

Yukarıda belirtilen politikalar ile dış ticaret politikası ülkenin genel ekonomik stratejisini oluşturur. Dış ticaret politikası, ticaret teşviki, ticareti geliştirici altyapı ve uluslararası ilişkilere odaklanmaktadır.⁸

Söz konusu amaçları gerçekleştirmek için, hükümetin kullandığı dış ticaret politikası araçları ise şunlardır:

- Gümrük Tarifeleri: Devlet tarafından ithal mallarının ülke sınırından girişi sırasında alınan vergidir. Malın çeşidine göre uygulanan vergi oranı değiştiği için, “tarife” adı verilen listelerde ilgili oran bulunur. Gümrük tarifeleri devlet hazinesine gelir sağlamak ve yerli sanayiye dış rekabete korumak amacı ile kullanılmaktadır. Özellikle ödemeler dengesinde açığı kapatmak yönünde tercih edilir.

⁸ **Introduction to Export Promotion**, http://www.unescap.org/tid/publication/chap3_2107.s.1-18
1Haziran 2005.s.17.

- **Tarife Dışı Araçlar:** Gümrük tarifelerinin dışında kullanılan araçlar olup, bunlar miktar kısıtlamaları, tarife benzeri faktörler, görünmez engeller, gönüllü ihracat kısıtlamaları olarak tanımlanır. Miktar kısıtlamaları ülkenin ithalatın sınırlandırılmasına yönelik uygulamalardır. Tarife benzeri faktörler ise, yerli üretimi arttırıcı tedbirlerin yanı sıra ithalatı zorlaştırıcı tedbirleri de içerir. Görünmez engeller, halkın güvenliğini, sağlığını koruma amacı ile devletin aldığı tüm tedbirlerdir. Gönüllü ihracat kısıtlamaları, ithalat yapan ülkenin korunması amacı ile ihracat yapan ülkelerin aralarında anlaşarak o ülkeye o mal ile ilgili ihracatlarını gönüllü olarak sınırlandırmalarıdır.

- **Ihracatın Özendirilmesi:** Ülkelerin ihracatını arttırarak para kazanmasının teşvik edilmesidir. Böylece makro bazda ödemeler dengesinde olumlu bir etki yaratılırken, mikro bazda firmanın üretim maliyetlerini düşürebilmesi için bir imkan sağlanır.

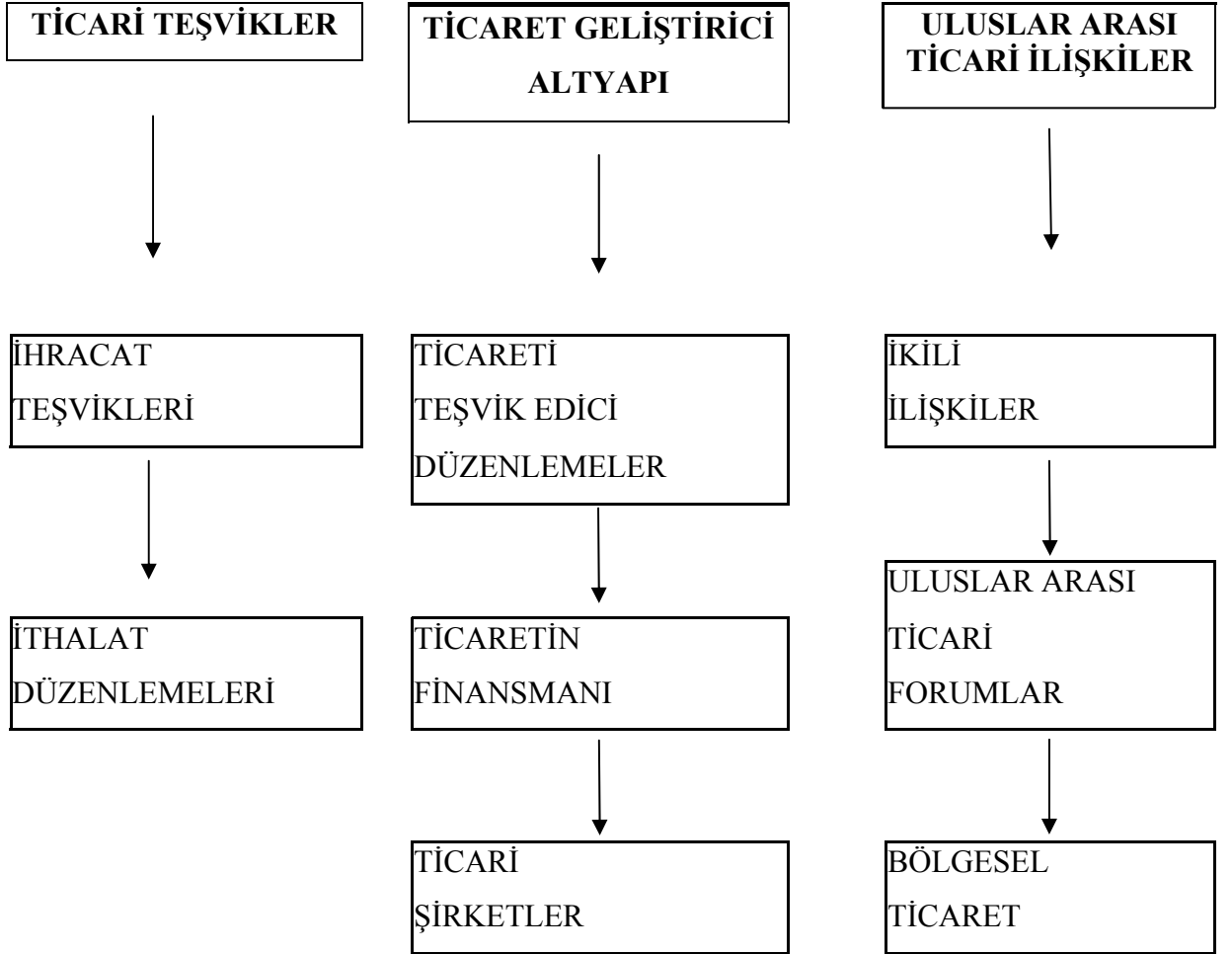
- **Bağlı Ticaret:** Uluslararası ticari işlemler bazında, bir satış ve bir alış işlemi arasında ilişki kurulması esasına dayanan ticaret şeklidir. Ülkelerarası antlaşmalara dayanılarak yapılır.

1) Sözü geçen dış ticaret politikası araçları, günümüzde Dünya Ticaret Örgütü (WTO) kuralları yüzünden kısıtlanarak uygulanmaktadır. Dış ticaret politikasını ihracatı teşvik ve ithalatı kısma şeklinde uygulayan ülkeler genellikle bu amaca döviz kurları aracılığı ile ulaşmaktadırlar.⁹

Dış ticaret politikaları “içe dönük” ve “dışa açık” olarak incelenebilir. Bir ülkenin ekonominde üretim iç Pazar veya dış Pazar için olmak üzere gruplandırılır. İçe dönük dış ticaret politikası uygulanıyorsa, iç ve dış Pazar ayırımı yapılarak ülke içi üretim teşvik edilir. Dışa açık dış ticaret politikası tercih ediliyorsa iç ve dış Pazar ayırımı yapılmaz.

⁹ Karluk, S.Rıdvan., “**Uluslararası Ekonomi Teori ve Politika**”, Beta Basım, 6. Baskı, Eylül 2002, sayfa 159

Tablo 1.1. Dış Ticaret Politikasının Öğeleri



Kaynak: Introduction to Export Promotion, http://www.unescap.org/tid/publication/chap3_2107s.1-18 1 Haziran 2005.

Ticaret teşvikinin kapsamı ve yoğunluğu şu faktörlere dayanmaktadır:

- İnsan kaynakları ve finansal kaynaklar
- İhraç edilecek malların cinsi
- Dış pazarların yapısı
- Bu aktivitelerin gerçekleşmesinden sorumlu olacak kurumların tecrübesi

Söz konusu teşviklerin uygulanması ile ilgili temel kurum devlete bağlı ticareti teşvik organizasyonları olmalıdır. Diğer kurumlar ilgili ya da tamamlayıcı faaliyetler ile

ilgilenseler bile sorumluluk, devlete bağı çalışan temel kurumda olmalıdır. Bu tip kurumların faaliyetleri dinamik ihracatı teşvik programları için gerekli koşulların oluşturulması ile başlamalıdır. Bu faaliyetler genellikle ürünleri ve piyasaları tanımlamayı ve geliştirmeyi, yeni yatırım imkanlarını araştırmayı, gerekli ticari bilginin sağlanmasını, uzmanlaşma gerektiren destek hizmetlerinin sağlanmasını, ihracatın finansmanını, fuarlar aracılığı ile yurtdışında destekleyici faaliyetlerin gerçekleştirilmesini amaçlar. Ticari destekleyici kurumların dışındaki diğer kurumların faaliyetleri özel bilgi ve tecrübe gerektirecek nitelikte olup, kıyaslandığında mutlak bir avantaja sahiptir. Her zaman için teşvik kurumu ile diğer kurumlar arasında bir bağ olmalı ve koordinasyon sağlanmalıdır. Böylece tüm faaliyetlerin dolaylı yada dolaysız etkisi, tüm ihracat teşvik ve gelişimi ile ilgili kurumların sorumluluğunda görülür.

Kurumların kendi üzerlerine düşen sorumlulukları ile ilgili problem yaşandığında koordinasyon ve işbirliği konularında zorluklar yaşanabilir. Zaman zaman sorumlulukları bu işten sorumlu kuruma bırakabilirler. Fakat sonunda zaman içerisinde her kurum ihracatın teşviki ve gelişimi ile ilgili kendi sorumluluğunu bilecektir.

Ticaret politikasında sakınılması gereken en önemli hususlardan birisi ihracatın teşviki ve gelişiminden sorumlu kurumların aynı zamanda ticaretin kontrolünden sorumlu olmasıdır. Çünkü ticaretin kontrolü ile ilgili aktiviteler, ihracatın teşviki ve gelişimi ile ilgili çabalara ters düşebilir. Bu tip kurumların çoğunda kontrol fonksiyonları bozulabilir.

İhracatın teşvik ve gelişiminden sorumlu kurum, ticaretin kontrol fonksiyonundan kaçınmasına rağmen, hükümet ticaretin kontrol aktiviteleri ile ilgili olarak kendi görüşünü belirtebilmelidir.

1.2.2 İhracatı Teşvik Stratejileri

İhracatı teşvik stratejileri ticari teşvikin bir parçasıdır ve kurumsal, sektörel ve ulusal seviyede incelenmelidir.¹⁰

i) Kurumsal Seviye:

¹⁰ **Introduction to Export Promotion**, <http://www.unescap.org>, 1 Haziran 2005 s.17

Gelişmekte olan ülkelerde bazı iş çevreleri aşağıda belirtilen nedenlerden dolayı ihracat hacimleri artırmakta zorlanırlar.

- İhracat için sınırlı sayıda malın olması
- Endüstriyel malların üretiminin sınırlı oluşu
- Bir ya da iki temel ihracat piyasasının ve arz kaynağının birbirine bağımlılığından dolayı daha gelişmiş ülkelerin standartlarına göre ürün geliştirme fırsatının olmaması
- Kurumların ihracata hazırlıksız olması

Geçiş ekonomileri yeni ihracatçıları motive etmek amacı ile öncü bir kuruma ihtiyaç duyarlar.

ii) Sektörel Seviye:

Sektörel seviyede bakıldığında iki boyut düşünülür.

- Var olan ürünlerin artan ihracatı
- Yeni ihraç edilebilecek ürünler geliştirmek

Varolan ürünleri dünya pazarına hangi sektörlerin ürettiğine bakarak üretimi artırmak için stratejiler geliştirir. Yükselen yada gelişen piyasalarda ihracat mal ve esas üründen oluşmaktadır. Bu yüzden temel ihracat stratejisi, varolan piyasayı güçlendirmek kadar çeşitlendirme yolu ile diğer piyasalara da girmek olmalıdır.

İkinci boyuta bakıldığında yeni ürünlerin var olan temel sektörün yan ürünlerinden yada alt grup ürünlerinden ortaya çıktığı görülmektedir. Örneğin yağ endüstrisi, petro-kimyasal ürünleri ve yağ ile ilgili ekipmanların üretimini destekler. Sektördeki var olan birlikler, hükümet ile işbirliği içinde çalışarak ihracatı geliştirmek için yeni stratejiler üretebilirler. Bu stratejiler geliştirilirken aşağıdaki koşullar göz önünde tutulmalıdır:

- Üretilenin açık bir biçimde tanımlanması, yakın gelecekte gerçekleştirilecek üretimin planlanması ve söz konusu mallar için uygun pazarlar bulunması

- Aynı zamanda dış piyasalarda ne satın alındığı ile ilgili çalışma yapılması ve ona göre dış piyasanın ihtiyaçlarının tatmini için nelerin üretilebileceğinin belirlenmesi
- Gerek piyasa gerek üretim koşullarında ihracat ile ilgili ortaya çıkabilecek problemlerin ve sınırlamaların belirlenmesi

iii) Ulusal Seviye:

Ulusal seviyede bakıldığında hükümet genel ekonomi ile ilgili direktiflerini ve ticaretin geliştirilmesi ile ilgili stratejisini belirler. İhracatı teşvik açısından strateji belirlenirken ulusal ihracat performansı belirleyici faktördür. Bu yüzden ilgili ticaret politikalarının dizaynı başarılı ulusal ihracatı teşvik programı oluşturulmasında temel oluşturur.

Ulusal ihracat stratejisinin taslağını oluştururken swot analizinin yaklaşımı faydalı olabilir. Bu analiz ile bir ülkenin rekabet gücünün yanısıra başarılı bir ihracat performansı ortam ve şartlar belirlenir. Swot, bir ülkenin eksikleri, potansiyel pazarları, uluslar arası ve bölgesel ticari eğilimleri ile ilgili analizlerin birleşimidir.

Tablo 1.2 : İhracatta Güçlü ve Zayıf Noktalarla İlgili Analiz

Faktör	Güçlü	Nötr	Zayıf
Teknik Rekabet Gücü			
• Teknolojik Seviye			
• Üretim Seviyesi			
• Sermaye Yoğunluğu			
• Kalite Yönetimi			
İhracat Gücü			
• Piyasa Bilgisi			
• Ticari Anlaşmalar			
• Malın Tanınması			
• Rekabet Yeteneği			
İnsan Kaynakları			
• Teknik Beceri Seviyesi			
• Eğitim Desteği			
Doğal Kaynaklar			
• Üretim Donatımı			
• Kalite Seviyesi			

Kaynak:Introduction to Export Promotion, <http://www.unescap.org>, 1Haziran 2005 s.21

İhracatı geliştirmek için kullanılan teşvikler ihracatçının spesifik ihtiyaçlarına göre belirlenmektedir. Bunun yanı sıra bu teşviklerin ne derece etkin olduğu da gözlemlenmelidir.

İhracatı geliştirme perspektifi açasından bakıldığında firmalar kendine özgü özelliklerine göre 5 gruba ayrılabilir:

- İhracat deneyimi olmayanlar
- İlk kez ihracat deneyimi olanlar
- İhracat deneyiminde başarısızlığa uğrayanlar
- İhracatını geliştirenler
- İhracat deneyiminde devamlılık gösterenler

Tavsiye edilen metodolojide performansı ölçmek için hangi endikatörlerin (belirleyicilerin) kullanılacağı ve bunların etkisinin kontrolü ihracat teşvik ölçülerinden daha etkili olmaktadır. Pratik açasından bakıldığında gerek zaman gerek masraf olarak yaygın ve sürekli olarak metodu geliştirmek ve uygulamak gerçek yaşamda bir soru işaretidir.

Uluslararası ticarete tartışma konularından birisi de hükümetin ihracatı arttırmak için ihracat teşvikleri ve develüasyon gibi önlemleri kullanıp kullanmayacağı ile ilgilidir.¹¹ Gelişmekte olan ülke verimliliğini arttırmak için dünya pazarından yeni teknoloji ithal etmek zorundadır. Belirli ekonomik zorluklar mevcut ise, ülke döviz kıtlığı içinde olacak ve yerli firmalar yeterli miktarda yeni teknolojiyi ithal edemeyecektir. Bu durumda hükümet ihracatın sübvansede edilmesi için adım atabilir. Belirli koşullar altında ihraç teşvik önlemleri üretimi ve istihdamı artırabilir ve sosyal refahı ve verimliliği geliştirebilir. Çoğu hükümetin ihracat teşvik politikalarına bakıldığında ihracatın finansmanını teşvik ve risk sigortası programları en kritik öğedir. Genellikle bu programlar geniş ve etkisi fazla olmakla beraber yeterince ağırlık verilmemektedir.

¹¹ Xiangkang Yin, Xiangshuo Yin., “ Can developing countries benefit from export promotion?”, Journal of Economic Studies Vol.32, No.1 2005 s.60

Hükümetin teşvik programları gerek ihracata yeni başlamakta olanlar için gerek ihracat yapanlar için rekabet güçlerini artırdığı için çok önemlidir. Eğer bu teşvikler ihracatta sapmaya yol açmayacak şekilde kullanılırsa, ihracatçı firmalar daha başarılı olacaktır. Kısıtlı kaynaklardan etkin bir şekilde faydalanmayı sağlayacak şekilde ihracatı teşvik programları geliştirilirse o zaman fark yaratılır.¹²

1.2.3. İhracat Teşviklerinin Çeşitleri

İhracat Teşvikleri, ülkeden ülkeye çeşitlilik göstermekle birlikte 4 ana grupta göstermek mümkündür:¹³

- İhracatta prim sistemi
- İhracatta vergi iadesi ile vergi muafiyeti indirimi
- Devlet pazarlama yardımı
- Girdi teşvikleri

İhracatta prim sistemi; devlet tarafından üreticilere ve dolaylı olarak ihracatçılara yapılan nakdi yardımdır. Genellikle ithalatın miktar kısıtlaması ve gümrük vergisi ile sınırlandırıldığı ülkelerde uygulanmaktadır.İhracatta vergi iadesi ile vergi muafiyeti ve indirimi:İhraç edilecek ürünün içinde ithal girdi var ise, söz konusu ürün gümrük vergisine tabi olacaktır. Bu durumda ihracatçı yurt içinde üretilen malın değerine oranla daha fazla vergi ödemek durumunda kalacaktır. Söz konusu dezavantajın ortadan kaldırılması için vergi iadesi ile vergi muafiyet ve indirimi teşviki uygulanmaktadır. Devlet Pazarlama Yardımı; Dış piyasalar hakkında bilgi toplama, dış ülkelerde sergi açma, ihracat elemanı yetiştirme, ambalajlama ile ilgili devlet desteği gibi konuları içerir.Girdi Teşvikleri; İhracatçıya mali gücünün sınırlı olduğu durumlarda destek olarak ihracatını artırmasını sağlar. Girdi teşvikleri üç grupta incelenir:

Yatırım, işletme sermayesi ve ihracat kredileri ile ilgili teşvikler:

- İhracat kredi sigortaları ile ilgili teşvikler ve
- İndirimli ham madde fiyatı, indirimli ulaşım ücreti ve personel eğitimi gibi üretim faktörleri ile ilgili teşvikler.

¹² a.g.e., s.75

¹³ Karluk, S.Rıdvan., “Uluslararası Ekonomi Teori ve Politika”, Beta Basım, 6. Baskı, Eylül 2002,s. 211

1.2.4. İhracat Teşviklerinde Ekonomik Etkinlik Şartları

Ticarette reform gerçekleştirebilmek açısından bakıldığında, ihracat teşviki ithalatta liberasyon ile kıyaslandığında daha emniyetli bir yol oluşturur.¹⁴

Özellikle geçiş döneminde bir ihracat teşvikinin işsizliği azaltacağı ve sosyal refahın sağlanacağına dair güçlü bir varsayım mevcuttur. Koruma, kotalar yerine tarifeler ile sağlanıyor ise ihracat teşvikinin sermaye birikimi ve işsizlik üzerinde ters etkileri olasıdır.

İhracatı teşvik önlemlerinde dikkat edilmesi gereken konular şunlardır:

- Özel üretim yardımından kaçınmak
- İhracat potansiyeli yüksek üretimi teşvik etmek
- Karşılaştırmalı üstünlüğü olabilecek sanayi üretim dallarını teşvik etmek
- Teşvik uygulamalarında sık ve devamlı değişimlerden kaçınarak istikrarlı olmak

1.2.5. Dünya’da İhracat Teşvik Uygulamalarının Gelişimi

Özellikle İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra dünya ticaretini yeniden canlandırmak için uluslar arası bir anlaşma imzalanmıştır. GATT (Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması) devletin ekonomiye müdahalesinde oluşabilecek negatif etkiyi ortadan kaldırmak için oluşturulan bir gözetim mekanizmasıdır. GATT anlaşmasının 6, 16 ve 23. Maddeleri ile devlet yardımlarının uluslar arası serbest ticaret prensiplerine uyumlu olması ve uluslar arası serbest ticarete negatif etkisi olan sübvansiyonlara karşı koruyucu tedbirlerin alınmasını sağlamıştır. 15 Nisan 1994’te imzalanan Uruguay Nihai Senedi ile en kapsamlı ticaret anlaşması gerçekleşmiştir. Bu anlaşma ile liberalizasyon, sübvansiyon, anti-damping, gümrük kıymeti, ticarete teknik engeller ve koruma tedbirleri alanında çok taraflı ilke ve kurallar oluşturulmuştur. Uruguay Turu sonunda oluşturulan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) en önemli dünya ticaret grubu haline gelmiştir. DTÖ, ihracatçı kuruluşların mal ve hizmet liberal ve güvenli bir şekilde yabancı pazarlara ulaşmasını sağlar. DTÖ, GATT’ın genişletilmiş bir şekli olmayıp daha farklı ve kapsamlı bir yapıya sahiptir. GATT uluslar arası mal ticaretini etkileyen

¹⁴ Edward, F. Buffie., “*Import Liberalization vs. Export Promotion*”, **The Canadian Journal Of Economics**, Vol.28, No. 3 (Aug.1995), 603-616 pp. 612.

ana hususlara odaklanmıştır. DTÖ ise mal ticaretinin yanı sıra, hizmetler ticareti ve ticari nitelikli fikri mülkiyet haklarını da kapsamakta olup, yirmidokuz ayrı metinden oluşmaktadır. Bunlara ek olarak, yirmibeş deklarasyon, karar ve anlaşma bulunmaktadır. Anti-damping uygulamaları, teşvikler ve karşı uygulamalar, gümrük uygulamaları ve ithalat lisansı konuları DTÖ kuralları içinde yer almaktadır. Bu örgüt üç temel anlaşmaya dayanmaktadır.¹⁵:

- Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması (GATT 1994)
- Hizmetler Ticareti Genel Anlaşması (GATS)
- Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşmasıdır (TRİPS)

DTÖ Mevzuatı'nın "genel hükümler" başlıklı 1.maddesine göre kamu otoritesi yada kamu kuruluşu tarafından yapılan fon transferi, tahsilatı yapılmayan vergi yükümlülüğü, genel alt yapı dışında kalan her türlü hizmet, gelir ve fiyat konularında sağlanan devlet desteği sübvansiyon olarak kabul edilmektedir. Sübvansiyonun "spesifik" konumunda olması, dava edilebilir veya yasaklanabilir kılar. Anlaşmanın 9. maddesi uyarınca ihracat sübvansiyonları aşağıda belirtilmektedir:¹⁶

- Hükümetler veya bağlı kuruluşlar tarafından ihracat performansına bağlı olarak firmalara, sektörler, üreticilere, kooperatiflere aynı ödemeler de dahil olmak üzere sağlanan sübvansiyonlar
- Kamu tarafından ticari olmayan tarımsal ürün stoklarının iç piyasa fiyatının altında satılması
- Kamu hesabına yükü düşünülmezsizin kamu tarafından finanse edilen tarımsal ürününün ihracı yapılan ödemeler
- Uluslar arası nakliye masraflarını azaltmada ve kaliteyi artırmada uygulanan sübvansiyonlar
- Tarımsal ürünlere uygulanan sübvansiyonların ihraç ürünleri ile ilgili kısmı

Burada esas olan sübvansiyonun ürün bazında kullanılmasıdır. Diğer bir ifade ile söz konusu ürün için öngörülen taahhütlerin kullanılmaması halinde, sübvansiyon diğer

¹⁵ Karluk, S. Rıdvan., "Uluslararası Ekonomi," Beta Basım, Eylül 2002, s. 305.

¹⁶ Devlet Yardımlarını Değerlendirme Özel İhtisas Komisyonu, İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, **Mayıs 2004**, s.323.

ürünler için geçersizdir. Uygulamaya bakıldığında, bazı ülkelerin bu yasağı çiğnediği görülmektedir.

Bazı sektörler ve girişim grupları için mukayeseli ve suni bir ek avantaj sağlayan teşvikler haksız rekabet yaratıp, ülkeler arasındaki ticareti etkileyebilir.¹⁷ Bu bağlamda sübvansiyonların karşılıklı olarak kaldırılması amaçlanmaktadır. Ancak Roma Antlaşması'nın 3(1) g maddesinde “ Amaçlar bakımından Avrupa Topluluğunun faaliyetleri, iç pazarda bozulmayacak bir rekabet sisteminin sağlanmasının hedeflenmektedir. AB üyesi ülkelerin hükümetlerinin, ülkelerinde faaliyet gösteren kuruluşlara sağladıkları finansal katkılar, Komisyon tarafından denetlenme ve tadil edilme durumundadır.¹⁸ Oysa ABD’de bu şekilde bir kontrol yoktur. Bunun nedeni ABD’nin entegrasyonunu gerçekleştirmiş olmasıdır. Görüldüğü gibi rekabet politikası devlet yardımlarının denetlenmesinin bir parçası olup, ortak pazarın gerçekleştirilmesinde önemli bir araç durumundadır.

AB ülkelerinde ortak rekabet politikası esas alınarak teşvikler dolaylı yoldan verilmektedir. Özellikle üçüncü ülkelere ihracatta uygulanacak teşviklerin birbiri ile uyumlaştırılması Roma Anlaşmasının 112. maddesi ile sağlanmaktadır.

1.2.6. Türkiye’de İhracat Teşvik Uygulamalarının Gelişimi

- Cumhuriyetin ilanından sonra 1923 tarihinde ekonomik kalkınmanın başlamasında ilk adım olan Birinci İktisat Kongresi düzenlenmiş ve orada alınan kararlara dayanarak Teşviki Sanayi Kanunu yürürlüğe konmuştur. Daha sonra ilk kalkınma planı ile yurt içinde üretilen hammadelerin işlenmesine yönelik endüstrilerin kurulması hedeflenmiştir. Beş yıllık kalkınma planlarının hepsinde ihracatın artırılması için gerekli koşullar belirtilmiştir. Söz konusu koşullar;¹⁹
- İhraç mallarının uluslararası standarta uygunluğu
- Ambalaja gerekli özen gösterilmesi
- Kalite kontrolünün artırılması
- Piyasa araştırma ve tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi

¹⁷ Türkkân ,Erdal., “**Rekabet Teorisi ve Endüstri İktisadı**”, Turhan Kitabevi, Ankara,2001.s.76.

¹⁸ Özkarabüber, Mustafa Mehmet., “**Avrupa Birliği ve Türkiye’de Devlet Yardımlarının Kontrolü**” **Rekabet Kurumu**, Uzmanlık Tezleri Seri No :47,s.17

¹⁹ Mollasalihogulları, Yavuz., www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGİ/nisan/99/ihrtes.htm.

- Mamul ihraç ürünü ile ilgili alınan tüm dolaylı vergilerin iade edilmesi
- İhracatçıların ve ihracatçı birliklerin yurtdışında temsilcilikler açması ve fuarlara katılması
- İhracatçı Birliklerinin kuruluşlarının teşvik edilmesi
- Tarım ürünlerinin ihracatının teşvik edilmesi
- İhracat kredi sisteminin etkinliğinin artırılması
- İhracat sigorta sisteminin geliştirilmesi
- Kamu kuruluşlarının gösterilecek ihracat hedeflerine uygun düzenlemeler yapması
- İhracata dönük sanayilerin geliştirilmesi
- İhracatı yasak mallar dışında tüm malların ihracının serbest bırakılması
- İhracatçı Birliklerine üye olma zorunluluğunun kaldırılması
- İhracat sırasında temel unsurlar olan miktar, fiyat ve kalite dışında denetim yapılmaması
- İhracat ile ilgili bürokratik işlemlerin azaltılarak daha pratik hale dönüşmesi
- Döviz tahsislerinin ihracat taahhüt değeri ile ilişkilendirilmesi
- İhracatta vergi iade sisteminin dış pazarlarda rekabet şartı gittikçe zorlaşan ürünlere özellikle sanayi ürünlerine yönelmesi şeklinde olup, ihracata yönelik. “Devlet Yardımları” olarak uygulanan teşvik araçları ile arasında oldukça benzerlikleri görülmektedir.

1980’li yıllara bakıldığında, ihracat teşvikleri açısından “vergi iadesi” en popüler olan idi. Fakat en çok istismar edileni olduğu için 1989 yılında yürürlükten kaldırılmıştır. Günümüzdeki ihracat teşviklerine bakıldığında kredilendirmeden hibe yardımına uzanan geniş bir portföy görülmektedir. 1980 yılına kadar ithal ikamesine dayalı kalkınma politikaları baz alınarak uygulanan teşvikler, 24 Ocak 1980 kararları ile ihracat birinci derecede önem kazanınca gittikçe ağırlık kazanmıştır. Öncelikle kaynak kullanımı destekleme primi gibi teşviklere ağırlık verilmiş fakat usulsüz prim ödemeleri yüzünden nakdi ödemelerden vazgeçilerek bölgesel ve vergisel teşvikler ağırlık kazanmıştır.

AB ile imzalanan Gümrük Birliği anlaşması çerçevesinde uyumlaştırma zorunluluğu göz önünde tutularak teşvikler yeniden gözden geçirilerek yeni yapının isteklerine cevap verebilecek biçimde girmiştir. Bu teşvik programları:

- Tarımsal Ürünlerde Mahsup Sistemi
- İhracata Yönelik Devlet Yardımları
- Dahilde İşleme Rejimi
- Hariçte İşleme Rejimi
- Eximbank Kredileri

Son yıllarda vergi iadesine benzer bir biçimde mahsup sistemi, prim ödemesi ve ihracat iadesi gibi uygulamalar da vardır.İhracata yönelik devlet yardımlarının temel amacı özellikle KOBİ niteliğindeki firmalar başta olmak üzere gerek ihracatları ile ilgili üretim ve pazarlama faaliyetlerinde gerek uluslararası platformda rekabet gücünü arttırmada destek olmaktır.

Araştırma-Geliştirme yardımları, firmaların desteklenmesi, Pazar araştırma, eğitim ve istihdam yardımı, yurt dışında ofis açma, işletme ve marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi, çevre maliyetlerinin desteklenmesi, tarımsal ürünlerde ihracat iadesi yardımı ve “Turquality-From Turkey” ibaresinin kullanılmasına yönelik destek ihracata yönelik devlet yardımlarının içinde yer alır.

Dahilde işleme rejimi ise ihracat firmalarına dünya piyasa fiyatlarından girdi sağlayarak, ihraç ürünlerinin uluslararası piyasalarda rekabet gücünü arttırmak ve böylece ihracatı arttırmak amacı ile yürürlüğe konmuştur²⁰. Dahilde işleme tedbirleri ithalatta şartlı muafiyet ve geri ödeme sisteminden oluşmaktadır. İthalatta şartlı muafiyet ile Türkiye’de yerleşik firmaların söz konusu belge kapsamında ihracatı taahhüt edilen işlem görmüş ürünlerin üretimi için gerekli hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, ambalaj ve işletme malzemelerinin ithali için gereken her türlü vergi karşılığının %10’u kadar teminatın yatırılması ile gümrüksüz olarak ithal edilmesi sağlanır.

²⁰ Şahin, Hüseyin., “Türkiye Ekonomisi”- İGEME, 2000, s. 20.

Geri ödeme sisteminde ise, dahilde işleme kapsamında her türlü vergisini ödeyerek ithal ettikleri serbest dolaşıma girmiş bir eşyayı işlem görmüş ürünler şeklinde ihraç ettikten sonra ithalat esnasında ödedikleri vergileri bu siste kapsamında geri alabilmektedir. Ancak bu sistemden yararlanabilmek için eşyanın geri ödeme sistemi kapsamında olduğu hususu gümrük beyannamesinde belirtilmelidir.

Üçüncü grupta ise Eximbank tarafından uygulanan Kredi ve Sigorta Programı yer alır. Türk Eximbank ihracatçılara politik ve ticari riskten arındırılmış ortamda uygun faizli kredi sağlayan bir ihtisas bankasıdır.

Yardımların oluşturulma mekanizmasındaki değişim de göze çarpmaktadır. İstisna ve muafiyet sağlayan yardımlar Yüksek Planlama Kurulu kararlarını takiben Bakanlar Kurulu kararı ve hibe devlet yardımları Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu kararları ile yürürlüğe konmaktadır.

BÖLÜM II

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI

2.1. DIŞ TİCARET FİNANSMAN TEKNİKLERİ

Ülkeler arası mal ve hizmet alım satımında öz kaynakların yetersiz oluşundan dolayı zaman zaman finansman sıkıntısı yaşanmaktadır. Dış ticaret faaliyetlerinin devamı için banka kredisi ve benzeri dış kaynaklardan yararlanılarak finansman sağlanmaktadır. Dış ticaretin finansmanı ikiye ayrılır:

- İhracatın Finansmanı
- İthalatın Finansmanı

2.1.1. İhracatın Finansmanı

İhracatın Finansmanı hem vade bazında hem de ihracat aşaması bazında olmak üzere gruplandırılır. Ayrıca sağlanan finansmanın kaynağı da gruplandırmada etkindir. Fakat genel eğilim ihracatın finansmanının vadeye göre belirlenmesidir.²¹ İhracatçılar, satış kontratı imzalanıp siparişi aldıktan sonra üretimi gerçekleştirebilmek için fona gereksinim duyduğu gibi vadeli satış yapıldı ise mal bedelini alıncaya kadar da fona gereksinim duyar.

İhracatın finansmanı iki şekilde sağlanır. Birincisi kredi sağlanması şeklinde nakdi finansmandır. İkincisi ise İhracatçının alacağını tahsil edememe riskine karşılık, alacağının sigortalanması şeklinde gayrinakdi finansmandır.

İhracatın finansmanında vadeye göre gruplandırma yapıldığında:

- Kısa vadeli ihracatın finansmanı
- Orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanı

olarak gruplandırılır.

²¹ Onursal, Erkut., *Dış Ticaretin Finansmanı*, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ekim 1998, www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGİ/ekim98/distic.htm

2.1.1.1.Kısa vadeli ihracatın finansmanı

Gelişmekte olan ülkelerin imalatçı/ihracatçıları genellikle döviz sıkıntısı yaşadıkları için kısa vadeli ödemeyi baz alacak şekilde ihracatı tercih etmektedirler.Kısa süreli finansmanın genellikle 180 güne kadar vadesi olmaktadır. Sevkiyat öncesi ve sevkiyat sonrası olmak üzere iki grupta incelenir.²²

i) Sevkiyat Öncesi Finansman

İhracatçının kredi isteme amacına bağlı olarak sevkiyat öncesi finansman süresi değişir.İmalat süreci de göz önüne alındığında finansman süreci beklenenden daha uzun olabilir.

- Kırmızı şartlı akreditif /Yeşil Şartlı akreditif

Kırmızı şartlı akreditif açık kredi olup, akreditif tutarının tamamının veya belli bir miktarının ihracatçıya avans olarak verilmesini sağlar. Bu akreditif sayesinde lehdar ihraç edeceği malın satın alınma, işlenme, ambalajlanma, depolanma ve sevk edilmesinde avans veya peşin ödeme avantajından yararlanır. Yeşil akreditifin farkı ise, malların depoda olduğunu gösteren ve banka adına düzenlenmiş veya bankaya devredilmiş olan depo makbuzu karşılığında ihracatçıya ödeme yapılır.

- Banka Kredileri

İhracatın finansmanında yaygın olarak kullanılan sabit kredi, cari hesap kredisi ve açık kredi olmak üzere üç kredi tipi vardır. Avans, sabit kredide ihracatçıya peşin ödenir ve geri ödemesi taksitlendirilir. Şahsi Teminat veya hisse senedi, tahvil, bono ipotek ve rehin şeklinde kullanılmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde tercih edilen bir yöntemdir. Cari hesap kredisi ile ihracatçıya bankada sahip olduğu hesabı esas alınarak belirli bir limit tanınır. Sabit kredideki gibi teminat yöntemi uygulanır. Açık kredide ise, ihracatçı kredisini limitini aşmamak kaydı ile kredisini istediği zaman kullanır ve faizden tasarruf sağlar.Teminat olarak ise mal rehni veya şahsi teminat talep edilir.

- Devredilebilir Akreditif

Lehdarı tarafından üçüncü şahıslara devredilebilen, böylece ihracatçıya sevkiyat öncesi kendi fonlarını kullanmadan finansman olanağı sağlayan bir akreditif çeşididir.

- Karşılıklı akreditif

²² Onursal, www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGİ/ekim98/distic.htm, a.g.e.

Transit Ticarete yaygın bir uygulama olup, satıcının hem amir hem lehdar rolünü üstlendiği, aynı iş ilişkisinin parçası olan birbirinden bağımsız iki akreditifin yer aldığı bir finansman şeklidir. Özellikle sevkiyat öncesi dönemde aracı ihracatçının minimum düzeyde fon kullanmasını sağlar.

- Rehin Senedi

Bankaların güvenilir müşterilerine sağladıkları bir finansman kolaylığı olup, müşterinin yaşayabileceği herhangi bir aksilik durumunda, bankanın malların üzerinden veya satışından sağlanan gelirden hak sahibi olmasını sağlar. Müşteriye verilen rehin senedi (yeddi –emin makbuzu) malların banka tarafından rehneldildiğini gösterir.

ii) Sevkiyat Sonrası Finansman:

Sevkiyat sonrası finansman, malların ihracatının yapılması ile mal bedelinin ödenmesi arasındaki dönemde, alıcısına kredi açmış olan ihracatçının finanse edilmesini sağlayan bir uygulamadır.

- Akreditif Kredisi

İhracatçı malı yurt dışına sevk ettikten sonra ilgili vesaiki bankasına teslim ederek mal bedelini tahsil eder. Böylece ihracatçının, malın alıcıya ulaşmaya kadar olan zaman aralığında finansal kayba uğramasını önler.

- İştira veya İskonto Kredileri

Eğer vesaik mukabili işlemde, görüldüğünde ödemeli ihracat poliçesi banka tarafından satın alınıyorsa buna iştira kredisi denir. Eğer vadeli ihracat poliçesi ise, banka poliçeyi iskonto ederek, bakiyesini de ihracatçıya ödeyerek iskonto kredisi sağlar. Bu çeşit kredi kullanımında risk fazla olduğu için, banka ihracat kredi sigortasına ihtiyaç duyar.

- Vesaik Mukabili Avans

İhracatçı malları temsil eden vesaik karşılığında bankasından avans temin edebilir. İhracat bedelinin tamamı yada bir kısmı avans olarak verilebilir. Bankanın avans ile ilgili kriterleri; ihracatçının ve alıcının finansal durumu, ülkenin ekonomik ve politik durumudur. Cari hesap kredisi gibi kabul edildiğinden kullanılan kısma faiz işler.

- Konsinye İhracat Mukabili Avans

Konsinye satışlarda finansman, konsinye ihracat miktarına göre belirlenmektedir. Bu durumda, banka ihracatçıyı gerçekleştiren sevkiyat ile söz konusu malların satışı arasındaki dönemi finanse etmektedir.

- Alıkonulan Para Karşılığı Avans

Genellikle yurt dışı müteahhitlik işlerinde ödemenin bir kısmı garanti süresi sonunda gerçekleştiğinden, banka ödenmeyen kısmı esas olarak avans verebilir.

- Factoring Yolu ile Finansman

Gerek yurt içinde gerekse yurt dışında mal satımı ve/veya hizmet arzı ile uğraşan firmaların, kısa vadeli satışlarından kaynaklanan alacak haklarını factor adı verilen finansman şirketlerine devrederek kendilerine finansman sağlamalarına factoring denir. Bu vade genellikle 30-120 gün arası işlemler için tercih edilmekte olup, 180 güne de uzayabilir. Küçük ve orta ölçekli veya yeni kurulmuş şirketlerin kredi alabilmesinde teminata bağlı zorluklar yaşanabilir. İşte bu noktada factoring şirketleri çözüm olmaktadır.²³

2.1.1.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Finansmanı

İhracatta kredi vadesi uzadıkça bankalar riskin tümünü yüklenmek yerine risk konusunda uzmanlaşmış kurumlarla birlikte hareket etmeyi tercih ederler. Orta vadeli ihracat kredisinde süre maksimum beş yıl olup, dayanıklı tüketim malları ve teçhizatı gibi ürünleri kapsamaktadır. Uzun vadeli ihracat kredilerinde ise 5/10 yıl vadesi olup genellikle sanayi komplekslerinin kurulması ve anahtar teslimi projeler gibi faaliyetleri kapsamaktadır. Orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanı da sevk öncesi ve sevk sonrası finansman olmak üzere iki grupta toplanmaktadır.

i) Sevkiyat Öncesi Finansman:

- Anahtar teslim proje ve makine teçhizatının ihracatının finansmanı
- Taahhüt işleri finansmanı
- Müşavirlik hizmetleri finansmanı

ii) Sevkiyat Sonrası Finansman:

- Satıcı Kredisi

Satıcı malları sevk edince sevkiyatla ilgili dökümanları ibraz eder ve sevkiyat sonrası dönemde kredi ile kendini finanse eder. Tahsilat zamanında banka alıcıdan mal bedelini tahsil eder. Bu durumda ihracatçı ile banka arasında tek işlem kredinin faizinin

²³ Taşpolat, Ali., “Uluslararası Bankacılık ve Dış Ticaret”,Erol Ofset, 2005, s. 555

ödenmesi şeklindedir. Eğer tahsilatta sorun yaşanırsa banka ihracatçıya rücu eder. Eğer söz konusu işlem ihracat kredi sigortalı ise risk ihracatçıdan sigortayı yapan kuruma geçer.

- Alıcı Kredisi

Uzun vadeli ihracat işlemlerinde satıcı kredilerinin yerine alıcı kredileri almaktadır. Bunun sebebi uzun vadeli finansman yükü likidite ve para akışını olumsuz yönde etkiler. Bu sorunu ortadan kaldırmak için ithalat bedeli alıcının bankasının garantisi altında ithalatçıya ödenmektedir. İhracatçı açısından avantajı daha az sorumluluğu olmasıdır. İhracatçı ödemelerin taksit haline getirilmesi ve bunların takibi ile ilgili idari işlemlerden muaf olmaktadır. Finansman kurumları da alıcı kredileri ile finansmanı tercih etmektedir böylece satış sözleşmesini ihracatçıdan daha iyi inceleme şansına sahip olmakta ve ihracatçıyı yönlendirebilmektedir.

- Forfaiting Yoluyla Finansman

İhracatla ilgili vadeli alacakların lehdarına rücu edilmeden satın alınması ve alacağın iskonto edilmesinden sonra bakiyesinin ihracatçıya ödenmesidir. Tüm risk ve sorumluluklar forfaiter'a aittir. Forfaiter borç aracını iskonto ettiği için satıcıya hemen ödeme yapabilmektedir. Böylece satıcı vadeli alacaklarını hemen nakde çevirme şansına sahiptir. Bu avantaj sayesinde likiditesini artırmakta, banka borcu azalmakta ve yeni yatırımlar yapabilmektedir. Vadeli satışların süresi altı aydan on yıla kadar değişmektedir. Forfaiting'de finansman maliyetleri genellikle poliçe ve bonoların yazılı değerine ilave edilir ve ihracatçının bankasınca sabit bir iskonto ile satın alınır. İskonto oranını etkileyen unsurlar; sözleşmenin süresi, alıcının bankası, alıcı ülkenin kredibilitesi ve döviz cinsidir.

2.1.2. İthalatın Finansmanı

İthalatçıların ithal ettikleri gerek tüketim gerek yatırım malların vadeli alımlarının finansmanında bankalar ve diğer finansal kurumlar aracılık etmektedir. İthalatın finansmanı iki aşamada yapılmaktadır:

- İthalat Aşamasındaki Finansman: İthalatçının malın mülkiyetini elde edinceye kadar olan sürede gerçekleşen finansman.
- İthalat Sonrası Finansman: İthalatçı malın mülkiyetini elde ettikten sonra malı satıp bedelin ödenmesine kadar sağlanan finansman.

2.2. DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA DEVLETİN ROLÜ

2.2.1. OECD Üyesi Ülkelerde İhracat Kredi Finansman Sistemi

İhracatın finansmanı ihracat kredilerinin yanısıra, (ODA) resmi gelişme yardımı (Official Development Assistance), diğere resmi işlemler (Other Official Flows –OOF), leasing anlaşmaları, borçlular tarafından bono ihracı, borç yeniden finansmanı ve banka kredileri ile sağlanır.²⁴ Sübvansiyon oranı tüm finansman çeşitleri göz önüne alınarak saptanmaktadır. Eğer kredi piyasada var olan koşullardan daha cazip bir şekilde sunuluyorsa, örneğin daha düşük faiz oranı veya daha uzun geri ödeme dönemi gibi, ihracatın sübvansiyon edilmesi söz konusudur. Bu durum bir şekilde devlet müdahalesini gösterir.

Bu finansal sübvansiyonlar ihracatın arz fiyatını düşürücü ve yerli üretimi motive edici etki yaratmaktadır. Bu nedenle, Adam Smith'den itibaren finansal sübvansiyonlar ticaretin bozulması veya gümrük tarifeleri ve doğrudan ihracatın desteklenmesi gibi koruyucu önlemler olarak kabul edilmektedir.

Ticaret ile ilgili pek çok uluslararası kuruluş finansal sübvansiyonlar ile ilgili çalışma yapmıştır. GATT'ın 16. maddesi 1955 yılından itibaren ihracat sübvansiyonlarına yasak getirmiştir. GATT'ın Teşvikler ve Karşı Önlemler Kuralı 1979 yılında uyarlanmaya başlanmıştır. Özellikle endüstriyel mallar için yasaklama teyit edilmiş ve bu kuralın ekinde ise sermayenin elde edilme maliyetinden daha uygun şartlarda ihracat kredileri sunulmasından bahsedilmektedir.

OECD çatısı altında gerçekleştirilen anlaşma 1978 yılında başlamış olup, bu OECD yasası olmaktan ziyade katılımcıların bu centilmenlik anlaşması niteliğindedir. Söz konusu anlaşmanın katılımcıları Avustralya, Kanada, Avrupa Topluluğu, Japonya, Kore, Yeni Zelanda, Norveç, İsviçre ve Amerika'dır. Katılımcılar ihracat kredilerine devlet desteği ile ilgili bilgileri üye olmayan ülkelerle de paylaşmayı üstlenmişlerdir. Katılımcı ülke, karşılıklılık ilkesine dayanarak, üye olmayan bir ülkenin rekabetçi bir

²⁴ Raynould, Andre., *Financing Exports To Developing Countries* O.C. Development Centre of O.E.C.D. 1992, s.,13-14.

durumda finansman şartları ve koşulları için kendisinin resmi desteğini talep etmesine karşılık vermelidir. Aynı durum, üye olmayan ülkenin katılımcı ülkeye karşı sorumluluğudur. Anlaşmada sözü edilen resmi destek hükümet tarafından ya da hükümet yararına olarak gerçekleştirilip, ihracatı yapılacak malları, hizmetleri, geri ödemesi 2 yıl ya da daha fazla olan finansal kiralamaları kapsar.

Resmi destek çeşitli şekillerde sağlanır;

i..İhracat kredi garantisi veya sigortası

ii.Resmi finansman desteği

- doğrudan kredi finansmanı ve yeniden finansman
- faiz oranı desteği

iii.Yukarıda bahsedilenlerin herhangi bir şekilde kombinasyonu

Anlaşma bağlı-yardıma da uygulanacaktır. Ordu ekipmanları ve tarım ürünleri anlaşma kapsamı dışında kalacaktır.

İhracat Kredileri ile ilgili şartlar ve koşullar:

Anlaşma gerek resmi destekli gerek desteksiz tüm ihracat kredilerinin şartları ile ilgili bazı limitler (sınırlamalar) koymaktadır.Peşin ödeme, maksimum resmi destek ve yerel maliyet ile ilgili şartlar aşağıda belirtilmektedir:²⁵

- Katılımcılar, resmi desteğe tabi mal ve hizmet alıcılarının, ihracat kontrat değerinin 15%'ini peşin ödemesini şart koşar.
- Bu çeşit peşin ödemeler için resmi destek, sadece kredi öncesi risklere karşı kullanılan sigorta ya da garanti şeklinde olur.
- Katılımcı ülkeler ihracat kontrat değerinin 85%'ini aşmayacak şekilde resmi destek vereceklerdir. Bu da üçüncü ülkenin arzını kapsayacak fakat yerel maliyetlerini dışlayacak şekilde olmalıdır.
- Destek verilebilecek yerel maliyetler peşin ödeme miktarını aşmayacaktır.

i.Ülkeleri gruplandırırken uyulması gereken kriter ve yöntemler: (Madde:10)

- Dünya Bankası tarafından hesaplanan kişi başı brüt gelire göre borçlu ülkeler gruplandırılır.

²⁵ Export Credit Financing Systems in OECD Member Countries and Non-member Economies 2004, Supplement.

- Dünya Bankasının kişi başı brüt geliri açıklayabilecek bilgisinin olmadığı durumda tahmine dayalı olarak belirlenmesi gerekir.
- Eğer bir ülke 10. maddeye göre yeniden sınıflandırılırsa, bu durumun yürürlüğe girmesi iki hafta sürer. Bunun da nedeni Dünya Bankası'ndan elde edilen verilerin sekreteryaya tarafından tüm katılımcı ülkelere iletilmesidir.
- Dünya Bankası'nın rakamları yenilediği durumlarda, Anlaşmadan bağımsız hareket edilir. Bir ülkenin gruplandırılması "Common Line" a göre değişir. Herhangi bir hatadan veya eksiklikten kaynaklanan değişiklikler aynı yıl içinde sonradan yenilenir.

ii. Maksimum geri ödeme şartlarına göre ülkelerin gruplandırılması:

Kategori I'de yer alan ülkeler Dünya Bankasının "graduation list"de kapsamındadır.

Bu kategoride yer almayan ülkeler ise Kategori II'de yer almaktadır. Bu gruplandırma yıllık bazda yeniden hesaplama yapılarak yenilenir. Bir ülkenin kategorisi, birbirini takip eden iki sene boyunca değişmez ise kategori değişmeye hak kazanır.

2.2.1.1. Fonlama Şartları

Fonlama şartları; maksimum geri ödeme şartları, ana paranın ödenmesi, faiz ödemesi, ihracat kredilerinin geçerlilik süresi, kayıpları azaltmak veya yok etmek için gerekli faaliyetler, minimum resmi faiz oranı, kredi riski için belirlenen primi kapsamaktadır.²⁶

i. Maksimum Geri Ödeme Şartları: (Madde:11)

Maksimum geri ödeme şartları, 10. maddede belirtilen kriterlere dayalı olarak varış ülkesinin kategorisine göre belirlenir.

- Kategori I ülkelerinde, maksimum geri ödeme vadesi 5 yıl olup, bazı durumlarda 44. maddeye dayanarak 8.5 yıla çıkabilir.
- Kategori II ülkelerinde ise maksimum geri ödeme süresi ise 10 yıldır. Varış noktası olarak birden fazla ülkenin olduğu durumlarda, madde 54'den madde 59'a kadar olanlar içinden en uygunu bulunarak uygulanır.

²⁶ OECD2004, Supplement.

ii.Ana Para ve Faiz Geri Ödemesi: (Madde:13-14)

İhracat kredilerinin ana para geri ödemesi altı aydan az olmayan eşit ve birbirini takip eden düzenli ödemeler şeklinde olup, ilk ödeme kredinin başlangıç tarihinden itibaren altı aydan geç olmamalıdır.Ana paranın geri ödemesi konusunda farklı şartları destekleyen katılımcı, aşağıda belirtilen hususlara uymak durumundadır.

- Geri ödeme sırasında anapara toplamının 25% ini aşmayacak şekilde geri ödemeler yapılmalıdır.

- Katılımcı 44. maddeye dayanarak önceden bildirmelidir.

Faiz ödemesinde ise aşağıdaki hususlar dikkate alınmalıdır:

- Geri ödeme sırasında normalde faiz kapitalize edilmeyecektir.
- Faiz ödemeleri altı aylık sıklıktan daha az olmayacak ve ilk ödeme kredinin başlangıç tarihinden itibaren altı ayı geçmemek üzere gerçekleştirilecektir.
- Yukarıdaki a ve b paragraflarında belirtilen faiz ödemelerine destek için farklı uygulamayı tercih edecek katılımcı, 44. maddeye uyumlu olacak şekilde öncelikle belirtecektir.

Faiz aşağıdaki hususları kapsamamaktadır:

- Alıcı kredilerinin veya finansman kredilerinin garanti yada sigorta kapsamına alınması ile ilgili ödenen prim ve harcamalar.
- İhracat kredisi ile ilgili bankaya yarı yıl ve yıl başında yapılan geri ödemeler dışında kalan banka işlem komisyon ücretleri.
- İthalatçı tarafından uygulanan stopaj vergisi.

iii.İhracat Kredilerinin geçerlilik süresi: (Madde:15)

Bireysel ihracat kredileri veya kredi limitleri ile ilgili finansal şartlar ve koşullar, ticari kredi referans oranları için geçerlilik süresinden farklı olarak, son taahhüt öncesi altı ayı aşan sürelerde sabit kalmayacaktır.

iv.Kayıpları azaltmak ve yok etmek için gerekli faaliyetler:(Madde:16)

Anlaşma, ihracat kredi otoritelerinin veya finansal kurumlarının Anlaşmada belirtilen şart ve koşullardan daha az kısıtlayıcı hükümlerin uygulanmasını önlemez. Eğer kontratın hükme konulmasından sonra böyle bir faaliyet gerçekleşirse, bu sadece hiç ödenmeme durumunu minimize yada yok etmek içindir.

v. Resmi destekte uygulanacak minimum resmi faiz oran: (Madde:18)

Resmi finansal destek sağlayan katılımcılar ilgili ticari faiz referans oranını (CIRR), minimum oran olarak kullanacaklardır. Ticari faiz referans oranı aşağıda belirtilen prensipler doğrultusunda oluşturulur. CIRR, yurtiçi piyasanın ticari borç verme oranını temsil etmelidir.

- CIRR, yerli piyasadaki birinci sınıf borçluların borçlanma oranına yakın olmalıdır.
- CIRR, sabit faiz oranı ile finansmanın borçlanma oranına temel olmalıdır.
- CIRR, yerli rekabet koşullarını bozmamalıdır.
- CIRR, birinci sınıf yabancı borçlulara uygun olan borçlanma oranına yakın olmalıdır.
- Resmi finansal desteğin sağlanması, kredinin ödenmeme riski ile ilgili primi kısmen veya tamamen karşılamayacaktır. Söz konusu prim Anlaşma Ekinin Madde 22 'inde belirtilmektedir.

vi. Minimum ticari referans oranının oluşturulması:

Ticari faiz referans oranının (CIRR) belirlenmesi: Her katılımcı aşağıda sözü edilen 2 temel oran sisteminden birini kendi milli parası için seçmelidir.

- Geri ödemesi 5 yıl veya 5 yıla kadar olan 3 yıllık hazine bonosu getirileri; geri ödemesi 5 yıl veya 8 yıla kadar olan 5 yıllık hazine bonosu getirileri; geri ödemesi 8.5 yılın üstü olan yedi yıllık bono getirileri.
- Tüm vade çeşitleri için 5 yıllık hazine bonoları.

Temel oran sistemine istisnalar konusunda katılımcılar karar verecektir.

CIRR, her katılımcı ülkenin temel oranı üzerinden belli bir sabit orana göre oluşturulacaktır.

- Diğer katılımcılar, hangi para cinsinden finansman yapacaklar ise o para cinsi için oluşturulan CIRR oranını kullanacaklardır.
- Bir katılımcı ülke, diğer katılımcı ülkelerin bilgisi dahilinde ve 6 ay önceden ihbar ederek temel oran sistemini değiştirebilir.
- Bir ülke katılımcı olsun yada olmasın, CIRR'i katılımcı olmayan ülkenin para cinsinden belirlenmesini talep edebilir. Katılımcı olmayanların çıkarları gözetilerek, bir katılımcı ülke veya katılımcı olmayanları gözetecek sekreterya

bir öneride bulunabilir. CIRR'nin söz konusu para cinsinden belirlenmesinde Anlaşma Ekindeki 54.-59. maddeler esas alınır.

vii. Minimum ticari referans oranının oluşturulması: (Madde:20)

CIRR'nin geçerliliğinde benimsenen temel kural 120 günden daha uzun işlemlerde faiz oranı sabit olmamasıdır.. Eğer resmi finansal destek ile ilgili şart ve koşullar kontrat tarihinden önce belirlenmiş ise, 20%'lik bir marj CIRR'e eklenecektir.

viii. Minimum ticari referans faiz oranının uygulanması:(Madde:21)

CIRR aşağıda belirtilen kurallara uygulanacaktır:

- Değişken faiz oranlı kredi için resmi finansal destek sağlanması durumunda, bankalara ve diğer finansal kurumlara, kredi süresince CIRR'ının veya kısa dönemli faiz oranının altında faiz teklifi seçeneğine izin verilmez.
- İsteğe bağlı olarak, bir kredinin tamamen veya kısmen geri ödemesinin erken yapılması durumunda borçlu, devlet kurumunu destekleyecektir. Erken ödemenin sonucu olarak sabit oranlı nakit akışı kesilecek ve bundan dolayı kayıp ve zarar oluşacaktır.

ix. Risk Türleri ve primin belirlenmesi: (Madde:22-23)

Katılımcı ülkeler, faiz oranlarına ek olarak, ihracat kredisinin geri ödenmemesi riskine karşılık prim hesaplar. Katılımcılar tarafından belirlenen prim oranı risk bazlı olup uzun vadeli operasyon maliyetlerini ve kayıplarını karşılamaya yeterli olmayacaktır.

Katılımcılar ülke kredi riskleri için, alıcının/borçlunun özel ve kamu kuruluşu olduğuna bakmaksızın bir oran uygulayacaklardır Uygulanabilir prim oranı minimum prim oranı (MPO) (MPR :Minimum Premium Rate) aşağıda belirtilen faktörlere göre belirlenir:

- Madde 24'te belirtilen uygulanabilir ülke risk sınıflandırması
- Resmi ihracat kredi kapsamının ülke riski ile sınırlandırılıp sınırlandırılmaması
- Riskli zaman
- Madde 26'ya dayandırılarak sağlanan resmi ihracat kredi ürününün kalite ve kapsam yüzdesi

Madde 27'de belirtilen herhangi bir ülke riskinin hafifletilmesi/yok edilmesi tekniği ise aşağıdaki şekilde belirlenir:

MPO, kredinin ana parasının belirli bir yüzdesini oluşturur. Kredinin ilk çekilmesinde primin hepsi tahsil edilir.

- Kategori 0 'da sınıflandırılan ülkeler (24. maddede belirtildiği gibi) için minimum prim oranı belirtilmemiştir. Fakat katılımcılar, özel sektör fiyatlamasına uygun kesilen prim oranlarını uygulamayacaktır.
- Kategori 7'de sınıflandırılan yüksek riskli ülkeler, prensip olarak MPO'nin üzerinde belirlenen prim oranlarına tabi olacaktır. Bu prim oranları resmi destek (teşvik) sağlayan katılımcı tarafından belirlenir.
- MPO'nin hesaplanmasında alıcının ülkesinin sınıflandırılmasına bağlı olarak uygulanabilir ülke riski belirlenir. Ancak 2 durumda farklı olabilir:

Teminatın; geri çevrilemez, koşulsuz, isteğe bağlı, kanunen geçerli ve toplam borcu geri ödemenin destekleyici garantisi şeklinde olmasıdır. Bu tüm kredi sürecini kapsar ve garantör hangi ülke ise onun ülke riski esas alınır. 25. maddede belirtildiği gibi, çok yanlı veya bölgesel kurum gerek garantör olarak, gerek borçlu olarak, ülke riski sınıflandırması uygulamasında olduğu gibi çok uluslu ve bölgesel kurumlar kapsamındadır.

- 24. maddede de belirtildiği gibi, eğer resmi destek (teşvik) ülke riski ile sınırlandırıldı ise, borçlu/alıcı riski tamamen yok edilip MPO 10% azaltılır.
- MPO'nin hesaplanmasında HOR(Horizon of Risk) konvensiyonu şu şekildedir:

HOR=Ödeme döneminin yarısı + tüm ödeme dönemi.

HOR konvensiyon, ihracat kredisi geri ödeme periyodunun düzenli olduğunu varsaymaktadır. Örneğin; kredinin başlamasından itibaren ana para + faiz şeklinde 6 aylık eşit dönemler şeklinde geri ödemenin yapılmasıdır. Geri ödeme dönemleri standart olmayanlar için geri ödemeleri düzenli periyotta olanlara denk olacak şekilde bir formül geliştirilmiştir.

Denk geri ödeme dönemi = (Geri ödeme periyodunun ortalama ağırlıklı süresi - 0.25) / 0.5

- 23. maddenin e şıkkının 1. bendine göre, MPO altında prim oranı uygulanacaklar madde 43-a 'ya dayanarak önceden ihbarname vereceklerdir. Aynı şekilde 23. maddenin e şıkkının 2. bendine ve 23. maddenin g şıkkına göre, madde 44 'ün a şıkkına göre katılımcı ön ihbarname vermek durumundadır.

x. Ülke riski sınıflandırması: (Madde:24)

Ülkeler dış borcu ödeme gücüne göre, ülke kredi riski açısından sınıflandırmaktadır.

Ülke kredi riskinin 5 unsuru aşağıda belirtilmektedir:

- Alıcının / borçlunun / garantörün hükümetinin geri ödemeler ile ilgili çıkaracağı kararnameler üzerine genel moratoryum.
- Katılımcı ülkenin dışında gelişen politik ve/veya ekonomik zorluklar; Katılımcı ülkenin dışında oluşan yasal/yönetimsel önlemler nedeni ile, kredi ile ilgili fonların transferinde erteleme veya engellemenin oluşması.
- Alıcının/borçlunun ülkesinde borcun geri ödemesinin yerel para cinsinden yapılması ile ilgili hükümlere rağmen dövizdeki dalgalanmalar nedeni ile geri ödemelerde paranın kredide esas olan paraya çevrilmesi ile oluşan değer, fonun transfer tarihindeki miktarı karşılayamaması.
- Kredinin geri ödenmesini engelleyici şekilde yabancı ülkenin aldığı karar veya hüküm.
- Katılımcının, ülkenin dışında gelişen ‘force majeure’ durumları. Savaş, el koyma, devrim, isyan, sivil karışıklık, sel, deprem, patlama, gel-git ve nükleer kaza gibi olağanüstü durumlar.

Ülkeler, ülke riski açısından 8 kategoride sınıflandırılmaktadır. Minimum Prim Oranı (MPR) 1’den 7’e kadar olacak şekilde oluşturulur. Ülke riskleri ihmal edilebilir olduğundan kategori 0’daki ülkeler bu sınıflandırmaya dahil edilmezler.

- Dünya bankası tarafından yıllık brüt kişi başına gelire dayalı olarak hesaplanarak gruplandırılan ülkeler, OECD’nin yüksek gelirli ülkeler kategorisinde sayılır ve “ Kategori 0 ” olarak sınıflandırılır.Söz konusu sınıflandırma, yüksek gelir kriterinin eşliğinin 2 sene ardı ardına altına düşmesi durumunda, o ülkenin sınıflandırılması madde 24’ün d ve f şıklarına göre yeniden değerlendirilir.
- Herhangi bir OECD ülkesi, 2 sene ardı ardına yüksek gelir seviyesinin üstüne çıkarsa “ Kategori 0” da sınıflandırılacaktır. Bu sınıflandırma Dünya Bankası tarafından duyurularak aktif hale getirilecektir.Benzer risk seviyesine sahip olan diğer ülkelerde “Kategori 0”da kabul edilebilir.
- Yüksek gelir düzeyindeki OECD ülkeleri dışındaki ülkeler, “ülke risk sınıflandırması metodolojisi “ aracılığı ile sınıflandırılır. Bu metodoloji 2 bölümden oluşur.Söz konusu model ülke kredi riskinin niceliksel

değerlendirmesini oluşturur. Her ülke için risk belirleyici 3 grupta incelenir: Katılımcının ödemelerdeki deneyimi, finansal durumu ve ekonomik durumu. Bu üç grubun kombinasyonu ve esnek ağırlığına göre model oluşur. Modelin niteliksel değerlendirme sonuçları, modelin tamamında ve kısmen dikkate alınmayan politik risk ve / veya diğer risk faktörleri entegre ederek ülke bazında değerlendirmeyi esas almaktadır.

- a) Ülke Risk Sınıflandırması: Süreklilik esasına göre gözlemlenir ve en azından yıllık olarak değerlendirilir. Ülke riski sınıflandırma metodolojisinden kaynaklanan değişikliklerden sekreteryaya haberdar edilmelidir. Bir ülkenin daha üst yada daha alt kategoride olmak üzere yeni durumu, sekreteryaya tarafından en geç beş iş gününde katılımcılara bilgilendirilerek ait olduğu ülke riski kategorisine göre yeni minimum prim oranını uygulanmalıdır.
- b) Uygulanabilir ülke riski sınıflandırması: Uygulanabilir ülke riski sınıflandırmaları Sekreteryaya tarafından kamuya duyurulmalıdır..

xi. Çok Yanlı ve Bölgesel Kurumların Sınıflandırılması: (Madde: 25)

Çok yanlı ve bölgesel kurumlar sınıflandırması ve gözden geçirilmesi en uygun bir şekilde yapılacaktır. Bu çeşit sınıflandırma sekreteryaya tarafından kamuya açık yapılacaktır.

xii. Resmi İhracat Kredisinin Kapsamının Yüzdesi ve Kalitesi: (Madde: 26)

Resmi ihracat kredilerinin değerlerine göre farklılığı ihracatçının perspektifine dayanmaktadır.

- İhracat kredisinin kalitesi, onun sigorta, garanti veya doğrudan kredi finansmanının fonksiyonu olup olmamasına bağlı olarak değiştiği gibi, sigortalı ürünler için alacakları bekleme dönemi ile ilgili istenen faizin ekstra ödeme gerektirip gerektirmemesine göre değişir.
- Katılımcılar tarafından sunulan ihracat kredileri ile ilgili ürünler üç kategoride sınıflandırılır.
 - Standart Altı Ürünler: Alacakları bekleme süresince faiz kapsamında olmayan sigortalama ve söz konusu dönemde uygun prim oranının uygulandığı sigortalama.
 - Standart Ürünler : Alacakları bekleme süresinde uygun olmayan prim oranı tahakkuk eden sigortalama ve doğrudan kredi finansmanı.
 - Standart Üstü Ürünler : Örneğin; garantiler.

xiii.Seçilen ülke risklerinin elenmesi ve ülke riskini hafifletici teknikler: (Madde: 27)

Katılımcılar, Annex VII 'de oluşturulan koşullara göre ülke riskinin bazı maddelerini eleyip veya madde 27-b'de belirtilen hafifletici teknikleri kullanarak daha düşük bir prim oranı uygulayabilirler.

a) MEF (Mitigation / Exclusion Factor) olarak tanımlanan hafifletici faktöre dayalı olarak daha düşük oranlı MPO, aşağıda belirtilen koşullara bağlı olarak oluşturulur:

- 24-a maddesi'nde belirtilen ilk üç ülke kredi riski unsurları toplamdan hariç tutulur. MEF faktörünün 50%'si uygulanabilir.
- 24-a maddesinde belirtilen 4. ve 5. ülke kredi riski unsurları toplamdan hariç tutulur. MEF faktörünün 20%'si uygulanabilir.

b) Aşağıda belirtilen ülke riskini hafifletici teknikler açısından uygulanabilir (MPO) Minimum Prim Oranı Annex VII'de yeniden oluşturulmuştur.

- Belirli yükümlülükler gerçekleşinceye kadar birşeyin tarafsız bir bölüme emanetine bağlantılı olarak yabancı gelecek akış yapısının oluşturulması.
- Yabancı sağlam menkul
- Yabancı varlığa dayalı menkul
- Yabancı menkule dayalı teminat ve menkul bazlı finansman
- Uluslararası Finansal Kurumlar ve ortak finansman
- Yerel para finansmanı
- Üçüncü ülke sigortası veya bağlı garanti
- Egemen olandan daha düşük riske sahip borçlu

a) Madde 27-b'de belirtilen ülke riskini hafifletici tekniklerin birden fazla uygulanması, MEF üzerinde direkt bir etki yaratmayacaktır. En uygun MEF faktörünün seçiminde, ülke riskini hafifletici tekniklerin iki yada daha fazlasının üst üste gelmemesine dikkat edilir. Üst üste gelme durumunda en iyi kalitedeki menkul esas alınacaktır ve buna göre uygulanabilir MEF faktörü belirlenecektir.

b) Referans olarak madde 27-a'yı uygulayan katılımcılar, öncelikle ihbarnamesini madde 43-a'ya göre yapacaktır.

c) Madde 27-b'de belirtilen ülke riskini telafi edici teknikler ile ilgili liste kapalı olmayıp, 65. madde de belirtildiği gibi, katılımcılar söz konusu tekniklerin uygulamasını gözlemleyip yeniden gözden geçireceklerdir.

28- Minimum Prim Oranının Geçerliliği ve Egemen olan Kredi Riski İle İlgili Eleştirisi:

- a) Minimum prim oranının yeterliliğini değerlendirirken eğer gerekli ise yukarı yada aşağıya doğru ayarlamalar yapılır. Prim ile ilgili üç geri bildirim aracı kullanılır.
- b) Prim ile ilgili geri bildirim nakit akışı ve tahakkukları MPO'nin toplam üzerindeki geçerliliğini değerlendirir.
- c) Üçüncü PFT (Premium Feedback Indicator) ise 4 çeşit özel sektör fiyatlamasını ve hakim olan kredi riskini yansıtır. Söz konusu özel sektör belirleyicileri şunlardır:
 - Bağımsızlık Bonusu
 - Kırmızı Çizgi Metodu
 - Cayma piyasası
 - Sendikasyon Kredisi

BAĞLI YARDIMLAR İÇİN KOŞULLAR :

Genel Prensipler:²⁷

- a) Katılımcılar ihracat kredileri ve bağlı yardımlar için tamamlayıcı politikalar konusunda anlaşmaya varmışlardır. İhracat kredi politikaları rekabete ve piyasa güçlerinin serbest oyunlarına dayanmalıdır. Bağlı yardım politikaları, ülkelerin, sektörlerin veya projelerin piyasa finansmanının az veya hiç olmadığı durumlarda, dış kaynaklar sağlanacak şekilde oluşturulmalıdır.
- Bağlı yardım politikaları, paranın değerini koruyacak, ticari bozulmaları azaltacak ve kaynakların etkin bir şekilde kullanımına katkıda bulunacak şekilde olmalıdır.
- b) Anlaşmanın bağlı yardımlar ile ilgili ön koşulları, çok taraflı veya bölgesel kurumların yardım programlarına uygulanmaz.
 - c) Bu prensipler, Gelişime Yardım Komitesi'nin bağlı ve bağlı olmayan yardımın kalitesine ilişkin görüşlerine ön yargılı olmayacaktır.
 - d) Katılımcı ülke yardımın bağlılık statüsünü belirlemek için ek bilgiye ihtiyaç duyabilir. Eğer Annex XI'de belirtilen bağlı yardım tarifi ile ilgili belirsizlik var ise, yardımı sağlayan ülkenin vereceği bilgi doğrultusunda bağlı olup olmadığı belirlenecektir.

²⁷ OECD2004, Supplement.

Bağlı Yardımın Çeşitleri:

- Resmi Gelişim Yardım Kredileri (ODA: Official Development Assistance)
Söz konusu krediler ile ilgili finansmana yönelik kurallar ve bağlı veya kısmen bağlı resmi gelişme yardımı.
- Resmi Gelişim Yardımının (hibeleri) bağışları
- Diğer resmi akışlar (OOF: Other Officially Flows). Resmi destekli ihracat kredileri dışındaki tüm hibe ve kredileri kapsar.
- Yukarıda sözü edilen ve/veya aşağıdaki unsurları kapsayan, resmi desteği sağlayıcının veya hukuksal bağı olan bir birlik kontrolünde resmi destekli ihracat kredisi, yeniden finansman, faiz oranı desteği, garanti ve sigorta sağlanır. Bunun yanı sıra piyasa şartlarında veya yakınında olan diğer fonlar veya alıcı tarafından yapılan ön ödeme de bu grupta sayılabilir.

2.2.1.2. Dış Ticaretin Finansmanında Ohlin ve Hyberg Formüllerine göre Sübvansiyon Oranı

Ohlin formül öncelikle kredi çizelgesini gelecek ödemeler akışı haline getirip daha sonra her ödemenin bugünkü değerinin bulunmasını sağlar.²⁸ Böylece ihracat kredisinin gerçek değeri ortaya çıkar. Ohlin formülü OECD'nin Gelişime Destek Komitesi tarafından özellikle uzun vadeli kredilerin hesaplanmasında kullanılır. FAO tarım ile ilgili araştırmasında bu formülü kullandı. Farklı eşitlikler kullanılmasına rağmen, diğer çalışmalarda, tarım dışı alanlarda da ihracat kredisinin etkisini değerlendirmek için bugünkü değer hesaplamasının kullanılması tercih edilmektedir. Örneğin Baron, Amerikan Export-Import Bankası'na bu tip ölçümleri uygulamaktadır. Abraham ise Avrupa Topluluğu ile ilgili çalışmalarında "bugünkü değer" hesaplamasını tercih etmektedir. Böylece ihracat desteğinin rekabet edebilme üzerine etkilerini ölçmek mümkün olmaktadır.

Ohlin formül öncelikle kredi çizelgesini gelecek ödemeler akışı haline getirip daha sonra her ödemenin bugünkü değerinin bulunmasını sağlar.

²⁸ OECD Report "An Analysis of Officially Supported Export Credits in Agriculture",2000,s.35
[www.oecd.com/AGR/TD/WP\(2000\)91/FINAL](http://www.oecd.com/AGR/TD/WP(2000)91/FINAL)

$$S = 100(1 - D) \left(1 - \frac{g}{r} \right) \left[1 - \frac{\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{a}\right)^{aG}} - \frac{1}{\left(1 + \frac{r}{a}\right)^{aT}}}{r(T - G)} \right] - f$$

S: Net destek oranı (Net subsidy rate)

T: Kredinin vadesi (Term of loan)

G: İhracat kredisinin başlangıç tarihinden itibaren geri ödemenin başladığı tarih (grace period)

D: İhracat kredilerinde peşin ödeme (Down Payment)

g: ihracat kredileri için resmi destekli faiz oranı (Guaranteed rate of interest with export credit)

r: piyasada geçerli olan faiz oranı (Market rate of interest)

a: Yılda kaç kez faiz ödemesi yapılacağı (payment per year)

f: Banka işlem ücreti(fee)

Skully ve Hyberg'in tarım ürünleri ile ilgili "bugünkü değer" çalışmaları yayınlanmıştır. Gerek bu çalışma gerek Ohlin formüle dayanan çalışmalar sonucu Dahl, Johnson 1995'de yeni bir çalışması ortaya çıkmıştır. Ohlin formülü spesifik bir mal ve bir ihracatçı vakası üzerine uygulanmıştır. Veri limiti yüzünden, bu çalışmalar tek bir ihracatçı veya bir kaç ithalatçı üzerine odaklanmıştır. Hyberg ise kısa vadeli ihracat kredilerini esas alarak "bugünkü değer" uygulayarak sübvansiyon oranını hesaplamıştır.

$$\text{Sübvansiyon Oranı} = 100 \times \left[1 - \frac{\frac{T}{(1 + r)^T}}{\frac{T}{(1 + g)^T}} \right]$$

T = Kredi Vadesi

g = İhracat kredisinde yıllık sübvansiyon edilen veya garanti edilen faiz oranı

r = Yıllık iskonto oranı (ihracat kredisiz piyasa oranı)

Kısa vadeli krediler için Hyberg yeterli olup, daha az karmaşık düzenlemeler olduğu için, ohlin formülüne gerek kalmamaktadır. Garanti ve sigorta şeklindeki ihracat kredilerine bakıldığında ithalatçının fayda elde edip etmediği iki şekilde anlaşılır:

- i. Garanti kapsamındaki faiz oranı ile ithalatçının kendisinin risk üstlendiği faiz oranı arasındaki fark.
- ii. İşlem ücretleri arasındaki fark. Garanti kapsamındaki işlemden alınan ücret ile ticari işlemden alınan ücretin arasındaki farka bakılır.

Net sübvansiyon oranı, brüt sübvansiyon oranından işlem ücreti çıkarılınca bulunur. İşlem ücretine bakıldığında, işlem oranı olarak direkt sonuç üzerine etkileri görülebilir. İhracat kredisine ilişkilendirilmiş bu ücret ithalatçı tarafından ödeneceğine dair varsayımda bulunulur. Bu varsayımın dayandığı nokta, uygun finansmandan ihracatçının değil, ithalatçının yararlanacağıdır. Rekabetçi piyasa düzeninde eğer bu işlem ücretleri ihracatçının üzerinde olsaydı, ihracatçı için söz konusu işlem hiç cazip olmayacaktı.

Garanti kapsamındaki faiz oranı; risksiz oranın ağırlıklı ortalaması artı ithalatçının faiz oranı şeklindedir. Geçmiş çalışmalarda tarım ile ilgili ihracat kredilerinde LIBOR + % 0.25 olarak garanti kapsamlı faiz oranı saptanmıştır.

Piyasa faiz oranı belirlenirken 2 bölümde incelenir.

- i. İthalatçının kredi değerliliği
- ii. Bu değerlemeleri piyasa faiz oranına uydurma

Çeşitli yetkililer bu verinin nasıl olacağını saptarken farklı yöntemler izlemişlerdir. Örneğin Skully 2 çeşit rating uygulamıştır. Standart and Poor's (Corporate Bond Yield Index – Şirket Bono Getiri Endeksi) ve ikincil piyasalarda ülke borcunun değerinin Dünya Bankası raporlarındaki verileri.²⁹

Dış kaynak ile finansmanda, sübvansiyonun ölçümü G. Ohein (1964) ve Pincus (1965) bu konudaki çalışmaları sonucu aşağıdaki formül oluşmuştur.³⁰

²⁹ OECD [http://www.oecd.com/AGR/TD/WP\(2000\)91/FINAL.age.s.23](http://www.oecd.com/AGR/TD/WP(2000)91/FINAL.age.s.23)

³⁰ Raynauld, a.g.e.,s.14.

S: Kredinin belli bir yüzdesi olarak sübvansiyon oranı

d: Referans faiz oranı veya iskonto oranı

T: Kredinin nominal vade oranı

r: Kabul edilen faiz oranı

“S” ihracatçının ülkesine finansal bir maliyet olup, ithalatçının (diğer şartların değişmemesi şartları ile) elde ettiği faydadır. Analizin tümü “d” oranına dayanmaktadır. Borç veren ülke için bu oran, fonların alternatif maliyeti olup, çok farklı tahminler yapılabilir.

Peşin Ödeme (Down Payment): İhracat kredisinin başlangıç noktasında işlemile ilgili ne oranda peşin ödeme yapıldığını gösterir.

Ücret (Fee): İhracat kredisi kullanımı ile ilgili ücret. Peşin ödemeden farklı olup, kredinin belli bir oranını oluşturmaz.

Vade (Length): Kullanılan kredinin vadesi

Net Kusur (Net Defaults): İhracat kredisinin ve ilgili faizin vadesinde ödemesi gerçekleşmeyen kısmı.

Gecikme Dönemi (Grace Period): İlk ödemeden önce gerçekleşen erteleme. Normal ödeme dönemleri arasındaki süreden kısa olmaktadır.

Katılımcılar (Participants): Resmi destekli ihracat kredilerini yönlendirme ile ilgili anlaşmaya göre taraflar.

2.2.2.İhracat Kredi Sigortası

İhracatçı dış ticarete alıcı riski, ülke riski, taşıma riski ve kur risk gibi birçok risklerle karşılaşmaktadır. Alıcı ve ülke riskinden korunma devletnin veya devletin desteklediği kurumların sigorta etmesi ile sağlanır.³¹

İhracatçının ihraç ettiği mal veya hizmet karşılığını alamaması durumunda karşılaştığı zararları teminat altına alan bir sigorta türüdür. Bu sigorta şekli temelde ihracatın arttırılmasını sağlayan sistem olup, iki açıdan yerine getirilmektedir.³²

- İhracatçının dış alıcıya karşı sigortalanması. Bu şekilde ihracatçının alacağı ticari ve politik riskler belirli limitler içinde garantiye alınır.
- İhracatın finansmanında bankaya garanti verilmesi ve ihracatçıların ihtiyaç duyacağı kredilerin sağlanmasına yardımcı olunması.

Resmi ihracat kredi sigortası kuruluşlarının temel amaçları:

- i. Mal bedelinin ödenmemesi riskine karşı yeterli sigortalamanın sağlanması
- ii.Devletin adına çalıştığı için yerel hükümetin amaçları ile örtüşecek şekilde desteğin sağlanması.

İhracat kredi sigortası, ihracatçıyı ihracat işlemlerinde ödenmeme riskine karşı korur. Bunu yanı sıra sigorta poliçesi, satıcının kendi başına sağlayamayacağı ihracat finansmanı kolaylığını sağladığı gibi, ihracat belgelerinin değerini ve ayrıca ihracatçının kredi değerliliğini de yükseltir. İhracat kredilerinin devlet destekli bir kuruluş ile karşılanması, başka kredi kuruluşlarının da katılımını sağlamakla beraber başka şekilde kullanılmayacak fonları da aktif duruma getirir.İhracat kredi sisteminin bir ülke açısından önemini şu şekilde sıralayabiliriz;

- İhracatçı sigorta kuruluşu aracılığı ile, yurt dışındaki alıcı hakkında gerekli bilgiler alabilir ve bu şekilde daha etkin anlaşmalar yapabilir.
- İhracat Kredi sigortası kurumunun uluslararası kuruluşlara üye olması, ihracatı yönlendirme açısından yardımcı bir etkidir.

³¹ Bağrıaçık, Atilla., “Dış Ticaret İşlemleri”, Bilim Teknik Yayınevi, 2004, s.529.

³² İGEME Raporu “ İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirmesi” s.12.

- İhraç mallarının dış pazarlarda rekabet edebilmesi için gereken şartların oluşturulmasını sağlar.
- Özellikle gelişmekte olan ülkelerde ihracatçıların yeni ve bilinmeyen pazarlara cesaretle girebilmesi yönünde destek sağlar.
- İhracat Kredi Sigortası, uluslararası para piyasalarındaki hareketler, transfer gecikmeleri gibi genel problemleri ve güçlükleri garanti altına alır.

2.2.2.1.İhracat Kredi Sigortası ile Kapsanan Riskler

İhracat sadece yut dışına malların satışını kapsamaz aynı zamanda , hizmetlerin yerine getirilmesi, patent satışı, danışmanlık hizmetlerinin sağlanması, yeni pazarlara giriş çalışmaları ve teçhizatların finansal kiralanmasını da kapsar. Malların satışında sigortalanabilmesi için malların ulusal menşeli olması, sermaye mallarının satışında ise tatmin edici miktarda milli emek ve malzemeyi içermesi gerekliliği vardır.

Genel anlamda İKS, ticari riskler ve politik (siyasi) riskler olmak üzere iki tür riski karşılar.

Ticari riskler, alıcı ve satıcının kontrolü dahilindeki, malların kredili satışından doğan risklerdir. Bu tür riskler genellikle borçlu olan tarafın iflas etmesi veya ödemeyi geciktirmesi şeklinde olur. Bazı sistemlerde hükümet kuruluşları için ödemenin geciktirilmesi konusu ticari olmayan risk kapsamına alınmaktadır.

Ticari riskleri çeşitlerine göre şu şekilde sıralayabiliriz;

- Alıcının ödeme gücünü kaybetmesi (iflas ve konkordato)
- Alıcının mal veya hizmet bedelini belirli bir vadede ödememesi
- Geçerli sebep olmadan alıcının sevk edilen malları kabul etmemesi
- İhracattaki ödeme şekillerinden olan vesaik mukabilinde, ihraç işlemi ile ilgili belgelerin alıcı tarafından kabul edilmemesi
- Malların yüklenmesinden sonra sevkiyatın yarım kalması veya seyir tarifesinin değiştirilmesi ile ihracatçının, ilave navlun veya sigorta masrafı ödeyerek kayba uğraması.

Birçok sistem, ihracatçıya, 'kontrat' veya 'yükleme öncesi' sigorta diye adlandırılan yükleme öncesi ve malların yüklenmesi döneminde de 'yükleme sigortası' ile risklerin kapsanmasını sağlar. Kontrat veya yükleme öncesi sigorta, genellikle alıcının belirlediği özelliklerde üretim yapan ihracatçılar için ve tekrar satışı zor olan mallar için yapılır.

Politik (siyasi) riskler;

Ticari olmayan riskler, savaş, ihtilal veya hükümetlerin aldığı kısıtlayıcı tedbirler gibi çeşitli politik olaylardan kaynaklanan risklerdir. Bu tür riskleri daha geniş kapsamlı olarak çeşitlerine göre sıralayabiliriz;

- Alıcı firmanın kendi ülkesinde ödeme yapmasına rağmen, mal bedelinin tahvil veya havale bedelinin gecikmesi veya ödenmemesi,
- Mal bedelinin ödeneceği yabancı para biriminin kur kaybına uğraması,
- Alıcı ve satıcı konumundaki her iki ülkenin arasında savaş çıkması,
- Savaş, halk isyanı gibi nedenlerden ötürü gönderilen mala el konulması veya mal bedelinin geciktirilmesi veya ödenmemesi,
- Alıcının bulunduğu ülke hükümetinin ithalata yasaklar konulması,
- Malın sevk edildiği hükümetin ihracata ilişkin yasaklar getirmesi.

İhracat kredi sisteminin kapsamı dışında olan bazı durumlar da mevcuttur. Bunlar;

- Sigorta şirketlerinin teminat altına aldığı riskler,
- Alıcının acentesinin veya bankasının ödeme gücünü kaybetmesi veya ödeme yapmaması,
- Alıcının ithal izni alamamasından dolayı mal bedelini ödeyememesi,
- İhracatçı ile alıcı arasında satış anlaşması çerçevesinde malın durumu hakkında anlaşmazlık çıkması,
- İhracatçının sorumluluğu altında olan konularda risk doğuran sebeplerin ortaya çıkması,
- Alıcının ihracat veya ithalat rejiminin gereğini yerine getirememesinden dolayı risk unsurunun oluşması,

- Malın sevk edildiği veya alıcının bulunduğu ülke kanunlarına uymayan nitelikteki satış mukavelesi yapılmasından dolayı, ihracatçının kayba uğraması.

2.2.2.İhracat Kredi Sigortasında Poliçe Çeşitleri:

İhracat kredi sigortası sistemi içinde değişik isim ve şekillerde poliçeler kullanılmaktadır.³³ Bu farklılık ülkenin endüstrileşmesi ve geleneksel tarım ürünlerinden sanayi ürünlerine geçiş derecesine bağlı olarak değişim gösterir.

i)Kapsamlı Poliçe (Comprehensive policy) :

Poliçe hem ticari, hem politik riski karşılıyorsa geniş kapsamlı poliçe (comprehensive) olarak adlandırılır. Aslında ihracatçı bu iki riski ayırıştırıcı bir poliçeyi tercih etmektedir. Ancak uygulamada bu tercih problem yarattığı için firmalar tercih etmezler. Kapsamlı poliçe her zaman için ihracatçıların pazar çeşitliliğine olanak sağlar. İkinci temel olgu tüm satış işlemlerini kapsama prensibidir. İhracat kredi sigortası yapan kuruluşlar ihracatçıların sadece riskli gördükleri işlemleri yerine, kredili satış yaptıkları tüm işlemleri sigortalamayı tercih ederler. Böylece sadece kötü risklerin sigortalanması yerine, riskin uygun dağılımı yapılarak daha düşük oranda prim ödenmesini sağlayacak bir uygulama ortaya çıkar. Bu poliçe türünde, ihracatçının dezavantajı risk taşımayan ihracatını sigorta ettirmek durumunda olmasıdır. Bu poliçelerin uygulama alanı sürekli ve yinelenen nitelikte ihracat tüketim ve yan işlenmiş endüstri ürünlerinin 1 yıla kadar olan ihracatları için geçerli olmaktadır.

ii)Özel Poliçe (Specific, individual policy) :

İhracatçı tüm işlemleri yerine tek tek sigortalama şansına sahip olmaktadır. Ancak sigortalamaya konu olan ihracat, kısa vadeli olmayıp orta ve uzun vadeli ihracat kredilerini, anahtar teslim fabrika inşaatı ve müteahhitlik işlemlerini esas almaktadır. İhracatçı yalnız riskli olanları tercih ettiği için prim doğal olarak daha yüksek olmaktadır. Kapsamlı poliçe de olduğu gibi risklerin rasyonel dağılımı bu tip poliçede olmamaktadır.

³³ İGEME Raporu, a.g.e., s.17

iii) Kısa Dönemli Kapsamlı Sigorta Poliçesi:

İhracat kredi sigorta kuruluşu her sevkiyatın tek tek gözden geçirilmesi yerine, sorumluluklarında bir tavan saptayarak alıcı kredisi limitlerini uygular. İhracatçı bu limit dahilinde İKS kurumunun onayı olmaksızın her ithalatçıya ihracat yapma hakkına sahiptir. Söz konusu limit ülkeden ülkeye değişmektedir.

iv) Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası:

Genellikle endüstri ürünleri baz almakta olup 360 günü aşan vadelerde kullanılmaktadır. Vade uzadıkça, ihracat kredi sigortasının riskinin denetimi ve değerlendirilmesi ile ilgili problemler ortaya çıkmaktadır. Orta ve uzun vadeli İKS'de kapsamlı yerine spesifik poliçe altında sigortalama tercih edilir.

v)Yükleme Öncesi ve Sonrası Riskler için Sigorta Poliçeleri:

İhracatçı gerek yükleme gerek yükleme sonrası ticari ve ticari olmayan riskler ile karşılaşmak durumunda kalabilir. Sevkiyata hazır ürünler ile ilgili ihracatı önleyici durumların ortaya çıkması, alıcının iflası ve ihracat izni geçersiz olması gibi durumlar karşısında ihracatçı kendini güvence altına almalıdır. Özellikle bir tek ithalatçının gereksinimini karşılayacak şekilde yapılan ihracat ürünlerinin sevkiyat öncesi veya sonrası yaşanabilecek sorunlar karşısında ihracatçı başlıca ithalatçı bulamayabilir ve bu durum karşısında büyük bir zarara maruz kalabilir. Bu durumda ihracat kredi sigortası kaçınılmazdır. Yükleme öncesi karşılaşılabilecek zararlara karşı farklı uygulamalar söz konusudur. Bu durumda ihracatçı sözleşme yada yükleme poliçesini tercih etmektedir. Sözleşme poliçesi, sözleşme tarihinden itibaren üretim dönemini de kapsayacak şekildedir. Yükleme poliçesi ise yükleme anından sonraki dönemi kapsar.

vi)Taslak Poliçe: Olası ihracatçıların orta vadeli işlemlerinde kredili sigorta şartlarıyla ilgili önerilerini ve ileride oluşacak kesin poliçenin temelini oluşturan poliçelerdir. Özellikle yatırım malları ve müteahhitlik hizmetleri ile ilgili konuları içerir. Taslak poliçe başlangıçta taraflar için herhangi bir yükümlülük taşımaz. Taraflar arasında anlaşma sağlanınca taslak poliçe kesin poliçenin yerini alır.

vii)Geçici Poliçe: İhracatçı, ihracat kredi sigortası kurumunun sadece sigorta şartlarının yanı sıra ihracatın gerçekleşmesi ile doğacak risklerin ne şekilde güvence altına alındığını bilmek ister. Bu poliçe ihracatçının risklerle ilgili gereksinimi karşılar.

viii)Döviz Riski Poliçesi: Özellikle konvertibl döviz bazındaki anlaşmalar için kullanılmakta olup negatif yönlü döviz değişikliğine karşı ihracatçıyı korumaya yöneliktir.

2.2.2.3. İhracat Kredi Sigortasında Uygulanan Primler:

Genellikle endüstrileşmiş ekonomilerde ödenmeme riskinden korunmak isteyen firmalar, sigorta için resmi ihracat kredi kuruluşlarına başvururlar. Sigorta kontratları, prim ve kapsam yönünden cazip olacak şekilde düzenlenmektedir. İhracat sigorta poliçelerindeki maksimum kapsama oranı %85 ile %100 arasında değişmektedir. Birkaç istisna dışında çoğu endüstrileşmiş ekonomilerde, toplam ihracatın % 1 ile %20 kadar kısmı ortalananmaktadır. Resmi ihracat sigortasının en çarpıcı özelliği ihracat sübvansiyonu içermesidir. Pratikte toplanan prim gelirlerinin, ödenecek tazminatları karşılamamasından anlaşılır. Sübvansiyon oranı %2 ile %12 arasında değişmektedir.³⁴

İhracat Kredi Sigortasının primin belirlenmesinde sadece yerel hükümetin genel amaçları etken değildir. Bunun yanısıra, ihracatın hedeflendiği pazarların yapısı da önemlidir. Düşük ödememe riskine sahip oligopolistik ihracat piyasaları stratejik sübvansiyon için oldukça geniş kapsamlı sigortalama sağlar. Buna karşın, ithalat talebinin çoğunun belli bir ülkede olduğu ekonomiye sahip gelişmekte olan ülkeler, ODA (Official Development Assistance) denilen resmi destekli gelişme yardımından yararlanırlar.³⁵

Genellikle uygulamada iki çeşit prim oranı vardır:

- Herhangi bir faktörü kıstas almadan tek bir prim uygulaması,
- Her sözleşme için özel prim saptanması.

Kısa vadeli sigortalamada üç kriter esas alınır:

- İhracatta seçilen ödeme şekilleri (mal mukabili, vesaik mukabili vs.),
- Alıcı ülkenin ekonomik seviyesi,
- İhracatçının yıllık cirosu, ihracata konu olan işin niteliği, bu işin hangi ülke

ve alıcılarla ilişkili olduğudur.

³⁴ Dewit, Gerda., University of Glasgow, November 1996, “Export Insurance Subsidisation: Risk coverage, strategic export promotion or aid?”, sayfa:2.

³⁵ Dewit., a.g.e. s.14.

Orta ve uzun vadeli sigortalamanın prim saptanmasında iki kriter esas alınır:

- Alıcı ülkesinin ekonomik yönden ülkeler arası sınıflandırmadaki konumu,
- Ödeme koşulları ve kredi süresidir.

2.2.3. İhracat Kredilerinin ve İhracat Kredi Sigorta Programlarının Teşvik Edilmesi

Son yıllarda çoğu ülke ihracatını artırma yönünde çaba sarfetmektedir. Fakat ihracata karşı oluşan sapmaları ortadan kaldırmadıkça bu amacını gerçekleştirmekte ülkeler başarılı olamaz. Yerel bozulma teorisi ihracat teşviklerinin gerekliliğini çok iyi açıklar. Genellikle korumacılık ihracata karşı bir sapma oluşturur ve politikacılar da bu sapmayı ortadan kaldırma yönünde isteksiz davranırlar. Bu eşitsizliği ortadan kaldırmak adına devlet yardımları ortaya çıkar ve ticareti teşvik edici özelliğini gösterir. Bu durum daha çok bir ülkenin yerel piyasasındaki fiyatlar dünya fiyatlarından saptığında görülür. Uluslararası rekabete açık ihracat aktiviteleri vergilendirilirken, yüksek maliyetli yerel üretim devlet yardımı görür. İhracat kredi programları bu çeşit sapmaları önlemek amacı ile oluşturulmuştur. İhracat öncesi sunulan işletme sermayesi, yerel piyasadakine eşit veya daha düşük bir oranda sunulmaktadır. Yükleme sonrası kredilerde ise, ihracat ürünlerinin özellikle sermaye mallarının fiyatını düşürecek şekilde şartlar sunarak avantaj sağlanmaktadır.

Sapmaları ortadan kaldırma yada dengeleme politikaları arasındaki fark ortaya konmalıdır. Teorik olarak bakıldığında sapmaları ortadan kaldırma veya dengeleme yönündeki müdahaleler eşit olarak yapılanmıştır. Pratikte ise sapmanın nedenini ortadan kaldırma yönü öne sürülmektedir. Bu bağlamda bakıldığında;

- İhracat yardımlarındaki amaç, üreticinin hem iç hem de dış piyasada aynı fiyatı verebileceği tarafsız (nötr) sistemi oluşturmaktır. Korunma seviyelerine bağlı olarak farklılaştırılmış devlet yardımları ile buna ulaşılır.

- İhracat yardımları ticari olmayan malları karşı sapmayı artırıcı olup, yeni hiç beklenmedik yıpranma yaratabilir. Yükleme sonrası kredilerin tüketici malları yerine sermaye mallarına yönelik olması buna örnek gösterilir.

- İhracatçının ne oranda ve ne sıklıkta takviye edileceğini bilmek güçtür. Yani ortaya çıkan bozulmalar politik ve ekonomik baskılar ile karşılaşmaktadır.

- Aktif bir ihracatı teşvik programı ya vergilerle ya da hükümetin ekonomik aktiviteleri kontrolü ile finanse edilmelidir. Gelişmekte olan ülkelerde, uluslararası ticarete uygulanan vergiler, ihracatın maliyetini artıran, ithal mallarını rekabet edebilir hale getiren etkiler yarattığı için söz konusu programın verimliliğine de zarar verir. Ticari piyasada hülüm süren faiz oranlarına bağı olarak ihracatçının ya da ithalatçının ülkesinde finansman kararını alınır.İhracatçının ülkesinde yapılan bir ihracat desteği, finansman kararını zedeleyerek ticaretin çoğunun ithalatçının ülkesinde finanse edilmesine yol açacak ve söz konusu kredi daha öncelikli alanlarda kullanımdan çekilecektir.

Oluşabilecek yeni bozulmalardan korunabilmek için, tahrifat ortaya çıkar çıkmaz müdahale edilmelidir. Özellikle kredi piyasalarında bozulmalara karşı kredi politikaları oluşturmalıdır. Örneğin yükleme öncesi kredilendirme sermayenin maliyetini değiştirerek, üreticiyi daha fazla kullanması yönünde ödüllendirir. Diğer bozulmaları telafi etmek açısından söz konusu yaklaşım oldukça net ortaya konmuştur. Eğer sermaye piyasasında yıpranma bozulma söz konusu ise, mal ve hizmetlerin yanlış kombinasyonları ortaya çıkar. Sermaye piyasasında çok dikkatli yapılmış bir müdahale, göreceli faktör fiyatlarını değiştirebilir ve böylece üretim artar ve ekonomi doğru bir sonuca ulaşır.

Buna karşın ürün piyasasına yapılacak bir müdahale faktör fiyatlarını bozar, ekonominin doğru ürün kombinasyonuna ulaşmasını sağlar fakat eş zamanlı olarak ürün miktarında artışı sağlayamaz. Ürün piyasasındaki bozulmayı düzeltmek için etken piyasa müdahalesi çözüm değildir.

Bir diğer öneri de vergi ya da devlet yardımlarını kullanarak ihracatçıya uluslararası arenada rakipleri karşısında güçlü kılmak olabilir. Fakat bu da uluslararası ticaretin temeli olan karşılaştırmalı üstünlüğü zedeleyebilir. Üretim faktörlerinin fiyatlarının yurt dışı fiyatlarla eşitlenmesi, yurt içinde ihraç edilebilir olup olmamasına göre fiyatlarında farklılık yaratır. Sonuç olarak hizmet ve servislerin yanlış kombinasyonlarının oluşmasına sebep olur.

2.2.4. İhracat Kredisinin sağlamadaki zorluklar

İhracat kredilerinin sağlanmasında da zaman zaman sorunlar yaşanabilir. Bunların nedenleri;

- Risk ve bilgi edinme ile ilgili maliyetler
- Parçalanmış veya az gelişmiş sermaye piyasaları
- Krediler ile ilgili hükümet politikaları

Detaylı incelendiğinde bu nedenler daha iyi anlaşılır. İhracat riski ile ilgili yetersiz bilgilendirme, borç verenlerin daha yüksek faiz oranı uygulamasına ve daha fazla teminat istemesine yol açmaktadır.

Krediye ulaşabilmek ihracatçıların en büyük problemlerinden sayılabilir. Borç verenler risk bazlı olarak faaliyetlerini ayırıştırarak kredi fiyatlandırmasını oluşturabilir. Eğer finansal kurumlar, farklı risklere sahip işlere aynı vadeyi uygulayacak ise düşük riskli işleri tercih edeceklerdir. Bu da ihracat kredi sıkıntısı yaratır. Borç veren kurumlar bu kısıtlamadan kurtulsa bile bazı potansiyel borç talebinde bulunacaklar daha yüksek faiz oranlarında kredi talep etmeyecektir. Fakat bu bile kaynakların doğru dağıtılmadığı konusunda yeterli bir sebep değildir.

Piyasalarının bölünmesi özellikle büyük ihracatçı firmaların tercihli kredilere ulaşmasını kolaylaştırır. Bu çeşit bölünme daha yüksek riske sahip olmasına rağmen ihracatçının daha iyi şartlarda kredi elde edebilmesini garantilemesi, az riskli işlerin çok riskli işleri, diğer işlerin ihracat işlerini, ihracatçı ülkenin ithalatçı ülkeyi takviye etmesine neden olur. Bu şartlar altında farklı risklere sahip ihracatçılara aynı şartlarda kredi sağlanırsa piyasanın başarısızlığı ortaya çıkar.

Zayıf finansal yapılar, kredi dağılımında en yüksek değer kriterini baz almayarak başarısız olabilir. Öncelikli kredilerin sermaye piyasasının verimliliğini artırması olası değildir. Hükümet politikasındaki başarısızlıklar, sık sık sermaye piyasasındaki başarısızlık durumlarını doğurur. Hükümet politikası olarak krediler, gayrimenkul, tarım veya mali açıklar gibi ihracat dışı faaliyetlerle ilgili olabilir. Bu tip durumlarda tüm kredi kullananlar tercih edilen faaliyetlerin kaybı kadar zararı üstlenmek durumunda kalır.

Hükümetin ihracat sigortası ile ilgili pozisyonunda ana neden kredilerini uygun prim ile karşılayacak sigortayı bulmakta yaşanan sorunlardır. Söz konusu sigortanın olmaması durumunda yüksek primler piyasa başarısızlıklarına sebep olur.

Dünya fiyatları ile ihracatçının fiyatları arasındaki farkın uluslararası ticaretin özünde yatan belirsizliklerden kaynaklandığı görülür. Bu farklılık bozulmayı ifade etmez. Alıcının ne kadarına sahip olmayı umut etmesi ile ne kadar ödeme yapacağı beklentisi arasındaki farktır. Bu azaltılamayacak bir risk unsurudur ve ne ihracatçı ne de hükümetin kontrolündedir. Bu risk tüm işlemlerde varlığını sürdürür. Özel piyasalar bu riski optimal bir düzeyde dağıtabilmek için alternatif enstrümanlar sağlarlar. Hükümet ve müdahaleleri bunların arasındaki seçimi değiştirir.

Bu çeşit yardımlar kurumsallaşır, transfer olur, ihracatçıya yükü azaltılabilir fakat riski tamamen yok edemez. Eğer primler kendini sigortalamanın maliyetinden daha az ise ihracat sigortası maliyetleri düşürür. Diğer durum ise sigortacının riski algılamada ihracatçının daha iyi olması veya sigortanın bir şekilde desteklenmesidir. Her iki durumda da özel sektör idari maliyetleri de karşılayabilen, desteğe gerek kalmaksızın üstelik karlı bir şekilde sigorta tekliflerini piyasaya sunabilir. Sigorta desteklendiği zaman, hükümet ihracat riskini azaltıcı maliyetlerin bir kısmını ya da hepsini karşılayabilir. Plan yönetimi de dahil olmak üzere bu maliyetler önemli olabilir, öyle ki riski azaltmanın getirdiği faydaları aşabilir. Riskin ayırıcı özelliklerinden birisi de ihracat sigortasının tüm ihracatçılar için uygun olmadığını gösterir.

Piyasaların tam rekabetçi bir düzende olmaması piyasanın başarısızlığı değildir ya da hükümetin müdahalesini haklı çıkarmaz. Tam bir piyasa oluşmamasının nedenleri arasında ahlaki riziko, ters seçim, ihracatçının riski üstlenici ya da riskten kaçıcı davranışları ve de üstlenilen primlerin beklenen zarardan fazla olması sayılabilir. Eğer ihracatçı sigortayı yaptırdıktan sonra davranış değişikliği sergilerse bu nedenlerden birisi olan ahlaki riziko ortaya çıkar.

Sigortacının ihracatçının beklentisine bağlı olarak prim hesaplamasını yaptığı varsayalım. Sigortanın varlığı ihracatçının davranışlarında değişiklik yapabilir. Mallarını daha riskli müşterilere satabildiği gibi sigortasızken üstlenemeyeceği risklerin daha fazlasını üstlenebilir. Belli bir zaman sonra sigortacı bu davranış değişikliğini tam

olarak yorumlayamaz ise beklendiğinden daha büyük zararlar ile karşılaşabilir. Bu durumda primler yükselir, bazı sigortacılar ve ihracatçılar piyasadan çekilebilir. Ahlaki riziko, sigorta ile ilgili eksik piyasaların oluşmasına neden olabilir. Böylece bazı olaylar bazı kişiler için sigortalanamazken, diğerleri için sigortalanabilir. Ahlaki rizikodan kaynaklanan problemlerin çözümü ile ilgili olarak piyasa kaynaklı kurumların yerine hükümet gibi piyasa kaynaklı olmayan kurumlar tercih edilmelidir.

Ters Seçim: Çeşitli uluslararası işlemlerin riskleri de farklı olacaktır. Bir ihracatçı genellikle ilk yükleme yaptığı müşteriye en riskli grubunda, sürekli yükleme yaptığını ise en az riskli kabul ederek gruplandırma yapar. Eğer sigortacı müşterisi olan ihracatçı gibi gruplandırma yapamaz ise, her birinde riske göre farklı hesaplamak yerine, primi geniş ortalamalı hasarı baz alarak hesaplamalıdır. İhracatçının yüksek riskli satışı sigortalamak yönünde bir dürtüsü vardır. Bunun da nedeni bu işlem için saptanan prim, satış ile ilgili beklenen hasardan daha azdır. Zaman geçtikçe, sigortacılar önceki risk tahminlerini revize ederek gerek geçmişteki kayıplarını karşılamak gerek gelecekteki olası zararlarını önlemek adına risk primlerini yükseltmek durumunda kalacaklardır. Yükselen primler, ihracatçının sigortalama yaptırdığında risk priminin eşliğini yükseltecektir. Böyle durumlarda yüksek riske sahip ihracatçıların pek azı sigortalama yapacaktır. Ahlak rizikosunda olduğu gibi ters seçim ihracatçının davranışında bir değişim yaratmayacaktır. İhracatçı gene aynı müşteriye satış yapacaktır fakat zaman geçtikçe riskin daha arttığını varsayarak uyguladığı primi artıracaktır.

Gerek ahlak rizikosu gerek ters seçim piyasa başarısızlıkları değildir. Her ikisinde riskin ve asimetric bilgilendirmenin gizli özelliklerini taşır. İster devlet tarafından ister özel kurum tarafından sigortalama yapılsın, her ikisi de o şekilde ortaya çıkarlar. Gerek ahlak rizikosunun gerek ters seçimin yaratacağı problemler artarsa, destekli ihracat kredi sigortasının da maliyeti artacaktır. Belli bir noktaya kadar devletin müdahalesi bu tip problemleri düzelebilecektir. İhracatçının risk konusunda daha fazla bilgilendirilmesinin, sigortalama teklif edilmesinden daha yararlı olabilir. Yine de sağlanan bilgi derlenmeli ve özel olarak neşredilmelidir.

Eksik piyasaların oluşmasındaki diğer nedenler: İhracatçılar risk alma eğiliminde olduğu için ihracat sigorta piyasaları yetersiz olabilir. Farklılaşan derecelerde riskten kaçmanın değişimi ve sigortacıların yüklediği primlerin olası

zarardan daha fazla olması da ihracat sigortasına talebi negatif yönde etkilemektedir. Eksik piyasa olmasına rağmen, sigortalama piyasasında devlet düzenlemesi yaygındır..

i. Endüstriyel Politikalar

Son yıllarda stratejik ticaretin mantığı, ihracat teşvikini haklı çıkaracak şekilde ortaya konmuş tam rekabetin oluşmadığı piyasalardaki ölçek ekonomilerine ve kiralara dayanmaktadır. Sınırlı sayıdaki vakalarda bu mantık tutsa bile ihracat kredi ve sigorta programlarında sunulandan daha fazla ihracat teşviklerine ihtiyaç duyulacaktır. Grossman'ın da belirttiği gibi politikayı oluşturanların, strateji ile ticari politikaları oluşturmak ve değişen piyasa koşullarına uygulamak yönünde yeterli bilgi donanımına sahip olup olmadıklarını da sorgulamak gerekmektedir. Eksik donanım ile politikaların uygulanması hiç uygulanmamasından daha zararlı olacaktır.

ii. İhracat ile ilgili Dışsal Faktörler

Eğitim, büyük firmalarla rekabet, yeni teknolojilerin girişi gibi ihracat ile ilgili dışsal faktörler, ihracat piyasasının üretim ile ilgili kısmı olup sosyal maliyet ve faydalarda farklılıklar yaratır. Örneğin yaratıcı ihracatçılar dışsal faktörlerin yaratıcısı olarak düşünülür ve diğerleri için de lider konumundadırlar. Örneğin Japonya'da transistörlü radyonun ilk ihracatçısı tüm elektronik sektörü için yol açtı.

Gerek ithal ikamesinden gerek kendine yeterlilikten kaynaklanan dışsal faktörlerin varlığı tartışılmaktadır. İhracatın ya da ithal ikamesinin faydalarından genellikle övgü ile bahsedilmekle beraber onları, kaynakların hatalı dağılımından kaynaklanan maliyetlerle karşılaştırarak veya tüm dışsal faktörlerin ihracata karşı sapma yaratabileceğini bilerek ölçmek imkansızdır. İhracat öncesi sapma garanti kapsamına alınmış olsa bile dışsal faktörler ihracat eyleminin kendisi ile ilgili olup, kredi ya da sigorta sağlanmasını içermemektedir. Uygulanacak en doğru politika, ihracat karşıtı sapmayı derhal ortadan kaldırmak veya dışsal faktörlerin olduğu ortamda piyasaya müdahaledebilmelidir.

iii. İşgücü ve Ödemeler Dengesi

Gerek işsizlik gerekse ticari açıklar ihracat kredi ve sigortalarını haklı kılar. Söz konusu programların uzun vadede başarılı olabilmesi için bozulmaların ortadan kaldırılması gerekmektedir. Eğer bozulmalar ortadan kaldırılmaz ise ekonomi kaynakların etkin dağılımından uzaklaşılacaktır. İhracat kredileri ve sigortaları geçici olarak ihracat ve istihdamı artırsa bile döviz kuru oranı değer kazanacak, ithalat artacak, ithalat ile rekabet eden işlerde istihdam azalacaktır. Zaman zaman devlet yardımları, yaratabildikleri makroekonomik avantajı dengelemek yerine bozucu olmuştur.³⁶ (Melitz ve Meserlin 1987)

iv. Diğer Ülkelerin Programları ile Karşılaştırma

İhracat kredi ve sigorta programlarının benimseyenler, bir ülkenin başkaları tarafından sunulan şartları da dengelemesi gerektiğini savunanlardır. Bu dengeleme ise ihracatçıya adil davranılması, endüstrinin bozulmalarından kaçınma ve diğer ülkeleri devlet yardımlarını azaltma konusunda ikna etme ile sağlanacağı iddia edilmektedir.

Kredi de dahil olmak üzere tüm girdilerin maliyeti uluslararası bazda değişmektedir. Bir ülkenin uluslararası ticaretteki karşılaştırmalı üstünlüğü bütün faktörlerin maliyetleri ile belirlenmektedir. Eğer bir ülkenin doğal kaynakları rakip ülkelerdekinden daha maliyetli ise devlet destek vermelidir. Böylece söz konusu ülkenin rekabet şansı artar.

Endüstriyel bozulma düzeltilmeden, ihracatçı ülke kazanç sağlayan taraf olamaz, en iyi ihtimalle başabaş noktasında olur. Eğer bir ülke kendi hükümetinin kredi ve sigorta şartlarını ayarlaması ile ihracat satışını gerçekleştiriyorsa, kendisi her türlü maliyeti üstlenirken ithalatçı ülkeyi ödüllendirmiş olur. Kısaca kendi vatandaşlığını vergilendirir ve yabancıları desteklemiş olur. Eğer rakiplerin yükleme sonrası finansmanının kalıcı olduğu düşünülürse, ihracatçı ülke sürekli olarak rekabetçi müdahalelerin maliyetini üstlenmektense, kaynaklarının dağılımını daha verimli bir şekilde başka işlere yöneltir.

³⁶ Melitz & Meserlin., "Export Credit Subsidies, "Economic Policy, No:4 Nisan 1987, s.150-175

Bu siyasi sınırlar milli fakat ekonomik sınırlar milletler arasındır. Ekonomik büyüme ihtiyacı karşısında ekonomik faaliyetlerin dünya çapında olması kaçınılmazdır.³⁷ Bütün milli ekonomiler bütünleşerek entegre olacak ve bu süreç içerisinde ülkeler arasındaki ekonomik büyüme farklılıklarının kapanmasında ihracat teşviklerinin kullanılması kaçınılmaz olacaktır. Gelişmekte olan ülkelerin çok azı ihracat kredi programlarındaki sağladığı destek ile diğer ülkeleri tehdit edebilecek kadar güçlüdür. Endüstrileşmiş ülkeler için devlet desteği konusunda bir yarışta olmak oldukça maliyetlidir. Endüstrileşmiş ülkeler kendi ihracat kredi ve sigorta programlarını geliştirmeye yardım amaçlı bir araç olarak kullanabilirler. Başlangıçta ihracatı kolaylaştırmak ve ihracatçı ülkenin fayda sağlaması amacı ile dizayn edilmiş olsa bile bu çeşit programlar ihracatçının fiyatını düşürebildiği noktaya kadar ithalatçıya fayda sağlar. Bu yüzden ihracat kredi sigortası programlarının sisteme uyarlanmasında çok yönlü düşünmek gerekir.

2.2.4.1. Dünyada İhracat Kredi ve Kredi Sigortası Uygulamaları

Çoğu OECD ülkesi, küçük ölçekli işletmeleri desteklemek için ihracat kredi kuruluşları aracılığı ile özel ihracat planları ve hizmetlerini gerçekleştirmiştir. Bilgi programları, “fast-track” uygulama yöntemleri ve özel ihracat sigorta ve garantileri bunların arasında sayılabilir. Bu desteklere rağmen, külfetli yöntemler ve evrak işleri, uygulanan politikaların karmaşıklığı ve yüksek maliyet, riski karşılamadaki yetersizlik, yetersiz ihracat kredileri ve küçük ölçekli ihracatçının yeterince desteklenememesi yaşanan en yaygın şikayet konularıdır.

Finansman, uluslararası ticaretin temelidir ve dünyanın resmi ihracat kredi kuruluşları kredi sağlanması, garanti verilmesi ve sigortalanması gibi fonksiyonların gerçekleştirilmesinde önemli rol oynar. OECD’ye üye 26 ülkeyi kapsayacak şekilde yapılan araştırmada, iki yıldan uzun vadeli ihracat kredileri ve kredi garantileri esas alınmıştır. Küçük ölçekli firmaların ihracat işlemlerini geliştirmek amacı ile kesintisiz işlemler, bilgi servisleri ve ihracat ile ilgili özel ürünler gibi pek çok girişim gerçekleştirilmiştir.

³⁷ Ataman, Ümit, Sumer, Haluk ., “**Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**”, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2003, s.3

Küçük ölçekli firmaların ortak bir tarifinin yapılmamış olması, onlarla ilgili yürütülen politikaların analizlerini ve kıyaslamasını güçleştirmektedir. Genel olarak küçük ölçekli firma bağımsız, belirli bir sayının altında işçi çalıştıran işletme olarak tanımlanır. Fakat bu sayı ülkeden ülkeye değişir. Avrupa Birliği'nin kabul ettiği üst limit 250 kişidir. Firma ölçeğinin belirlenmesinde finansal varlıklar da belirleyici olabilir. İhracat kredileri açısından bakıldığında çalıştırılan işçi sayısı, gerçekleşen satış, satış devir hızı gibi faktörler de belirleyicidir. Avrupa'da çoğu ülke Avrupa Birliği'nin tarifini benimsemiştir. Aşağıda sözü edilen kriterlerden birine haiz olmak küçük ölçekli şirket olarak kabul edilmek için yeterlidir.

- 250 işçiden fazla çalıştırmamak,
- yıllık satış rakamının EUR 40 milyon'un altında olması,
- yıllık bilanço değerinin EUR 27 milyon'u aşmaması ve %25'den az hisseye ya da oy hakkına sahip olması

Ülkelerin çoğunda ihracatçıların çoğunluğu küçük ölçekli firmalardır. İhracat kredi ürünleri ve servislerinin kalitesinin ve etkinliğinin artırılmasına yönelik her türlü çaba öncelikle söz konusu firmalar yararınadır. Özellikle İngiltere, Kanada gibi gelişmiş ülkeler, ihracat sigortası ve ihracatın finansmanı konularında küçük ölçekli ihracatçıyı bilinçlendirmeyi misyon edinmiştir.

Bazı ihracat kredi kurumları küçük ölçekli ihracatçıyı teşvik için özel birimler oluşturmuştur. Örneğin Amerika'daki Eximbank üç farklı birimden oluşan bir çalışma grubu oluşturmuştur:

- Sigorta
- İşletme Sermayesi
- İş Geliştirme.

Diğer yanda Kanada'daki EDC (Export Development Corporation) İhracatı Geliştirme Şirketi küçük ölçekli ihracatçıyı desteklemek için 2 takım oluşturmuştur. Bu rakamlar kısa vadeli ihracat kredi sigortasının sağlanması ve orta ve uzun vadeli finansman sunulmasını sağlar. Japonya'da ise Japon Bankası'nın uluslararası işbirliği için oluşturduğu Danışmanlık Ofisi küçük ölçekli firmaları desteklemeyi hedeflemiştir.

İsviçre ise kayda değer kaynak desteğini küçük ölçekli ihracatçılara danışmanlık ve aracılık olarak sağlarken, büyük firmalar kendi iç bünyelerinde ihracatın finansmanı için birimler oluşturmaktadırlar.

Pek çok küçük ölçekli ihracatçı firma asimetrik enformasyon yüzünden kullanılabilir ihracat kredilerinin ve servislerinin farkında değildir. OECD ülkelerindeki ihracat kredi kuruluşlarının çoğu, küçük ölçekli ihracatçı firmayı kredi programları ile ilgili aydınlatmak için yoğun bir çalışma içindedir. Seminerler, ticari tanıtımlar, basın ve internet yolu ile bu bilgilendirmeyi gerçekleştirmektedir. Kanada’da yıl boyunca direkt posta yolu ile bu bilgilendirmeyi küçük ölçekli işletmeleri bilgilendirir. Bunun yanısıra seminer, ticari sunumlar ve hükümetin düzenlediği seminerler de etkin olmaktadır. Japonya’da NEXI (Nippon Export and Investment Insurance) uluslararası yatırım seminerleri kapsamında küçük kuruluşlar hedeflenmektedir. JBIC ise danışmanlık hizmetinin yanısıra seminer, çalışma toplantıları ve çeşitli forumlarla destek verir. Avustralya’da ise direkt pazarlama, yayın, seminer ve devlet organizasyonları ile ortak girişim ön plandadır. Almanya’da ise Hermes telefon yolu ile ihracat kredileri ile ilgili direkt bireysel bilgilendirme, danışmanlık hizmetleri vermektedir. İsveç’te ise EKN (Exportkreditnamnden) ile özel sunumlar yapılarak, söz konusu işletmelere nasıl destek oldukları anlatılır. İngiltere’de ise tanıtımlar(SME Road Shows) şeklinde ya da bölgesel seminerler şeklinde bilgilendirme yapılır.

İhracat kredi kuruluşlarının çoğu az tecrübeli küçük işletmeleri bilgilendirmeyi ve onların büyük şirketlerden farklı olan ihtiyaçlarına yanıt vermeyi ilke edinmiştir. İngiltere’de “fast track” sistem geliştirilerek, ihracat sigorta poliçesi ve satıcı kredi finansmanı şeklinde kolaylıklar sağlanmaktadır. Küçük işletmelere ihracat kredisinin sağlanması: Küçük İşletmelere sunulan ihracat kredisinin oranı ve türü, farklı kurallar yüzünden ülkeden ülkeye değişmektedir. İhracat kredisi, bir finansal sözleşme olup yurtdışındaki alıcının ihracatı yapılan hizmet ya da servis karşılığı, belirli bir süre için ödemesini ertelemesidir. İhracat kredileri genellikle üç vadede gruplandırılır. iki yılın altındakiler “kısa vadeli”, iki yıldan beş yıla kadar olanlar “orta vadeli” ve beş yılın üzerindeki vadede olanlar ise “uzun vadeli” olarak tanımlanır. İhracat kredisi, ihracatçıya yönelik olarak satıcı kredisi olarak verildiği gibi, ihracatçının bankası veya başka bir finansal kurum tarafından alıcıya da verilebilir. Resmi ihracat kredi kurumları tarafından sağlanan destek üç şekilde sunulur.

- Yalın Kapsama: Sigorta ya da garanti şeklinde ihracatçıya ya da kredi kuruluşlarına finansal destek olmaksızın verilmesi

- Finansal destek: Direkt kredi finansmanı, refinansman, faiz oran desteği ve

- Yardım Finansmanı: Krediler ve bağışlar.

“Kısa vadeli” işlerle ilgili krediler genellikle hammadde, mal ve mamul ürün ile ilgilidir. “Orta vadeli” ve “uzun vadeli” krediler ise genellikle sermaye malları ve büyük iş projeleri ile ilgilidir. OECD ülkelerinin çoğu kısa vadeli ürünlerle yeni yeni tanışmakta olup, özellikle küçük işletmeler için dizayn edilen ihracat kredisi sigortası ve ihracat ile ilgili sermaye garantileri başta yer almaktadır.

Macaristan’da ise kayıtlı küçük işletmeleri pazarlanabilir ve pazarlanamaz risklere karşı koruyacak sigorta paketleri yaygınlaşmaktadır. Bu kolaylık özellikle EUR 60,000’e kadar kredi limitine sahip olanların alıcılarına ve ihracat kontratlarında ödeme vadesi 180 günü aşmayanlara sunulmaktadır. Türkiye’de ise sektörel dış ticaret şirketleri kredi programı ile küçük ihracat firmalarının finansman ihtiyacı faiz oranı düşürülerek sağlanmaktadır. Amerika’daki Eximbank 180 güne kadar vadesi olan işlemlerde sigortayı sağlarken, ihracatçıların denizaşırı ülkelerdeki müşterilerine sunulan kredi ile ilgili ticari riskin %95’i politik riskin %100ü sigorta kapsamındadır. Söz konusu krediler, başvurudan önceki iki yıl ortalama yıllık ihracat satışı üç milyon doları aşmayan ve yedek parça, hammadde, tüketim mallarını destekleyen firmalara sunulmaktadır. Buna ek olarak dış piyasalara giriş maliyetleri ile ilgili sigortalama, yerel üretim, hizmet ve ticaret ile uğraşan firmalar için geçerli olup, bu firmaların faaliyetlerinin üç yıldan az olmaması ve satışlarından kaynaklanan yıllık net gelirlerinin 50 milyon Amerikan Dolarını aşmaması gerekmektedir.

Orta ve uzun vadeli ürünler: Avustralya, Kanada, Almanya, Hollanda ve İngiltere’de orta ve uzun vadeli ürünlerin özellikle küçük işletmeler için dizayn edilmiş olanları yaygındır. Örneğin Avustralya’da 2 çeşit ürün vardır.

- Avans Ödeme ve Katı Teminat Kolaylığı. Bu ürün teknik ve finansman kapasitesi ihracat sözleşmesine uygun olup %5 kefalet verme zorunluluğundaki ihracatçılar için geçerlidir.

▪ Vesaikli Kredi Garantisi: EFIC garantisinin desteği ile, akreditifi dzenleyen bankanın riskini azaltacak Şekilde ihracatçının bankasına gayrikabili rucu akreditifi iskontolu sağlanır.

Kanada ise basitleştirilmiş alıcı kredileri prosesini uygulamakta olup, kucuk işletmeler iwin prefinansman garantisi sağlar. 2001 yılından itibaren Almanya'daki Hermes global bir kredi politikası uygulamakta olup, kucuk işletmelere 5 milyon EUR'a kadar alıcı kredileri sağlar. Hollanda ise kucuk işletmeleri de kapsamak uzere tum işletmeleri hedef almıŐtır. İngiltere'de ise kucuk iŐletmenin rucu yukumlulugunu karŐilayabilmek iwin Llyods of London tarafından bir poliwe geliştirilmiştir. İhracatçının kontrata bağlı olarak hatalı duruma duŐmesi ya da alıcının krediyi odemede baŐarisızlıđı durumlarını telafi edebilmek iwin oluşturulmuştur.

Diğer uwinler: Diğer uwinler ihracat kredi kurumları tarafından kucuk ihracatçı işletmelere vade ayırımına gidilmeksizin sunulmaktadır. Kur riskine karşı sigortalama, yurt iwi faaliyetlerine genel finansman desteği ve diş pazarlara aویلma gayretlerine destek gibi uwinler yer almaktadır. Hollanda'da 100 kiŐiden daha az eleman walıŐtıran iş yerlerine ilk ihracat teŐebbüslerinde 9,000 EUR kadar destek sağlanır. wogu firmaya ihracat teŐebbüsünü gerwekleŐtirebilmesi iwin iŐletmeye sermayesi sağlanmasında destek verilmektedir. Amerika'daki Eximbank ana para artı krediye tahakkuk eden faizin %90'ını kapsayacak Şekilde işletme sermayesi garanti programı sunarak, ihracatı iwin gerekli mal ve hizmet alımlarını yapabilmesini sağlar. Kanada kucuk işletmelerin işletme sermayesi guwclendirme gereksinimini karşılamak iwin 2 farklı program uygular. İhracatçıları kısa vadeli dözviz alacaklarını teminat gostererek 500,000 Kanada Doları'na kadar kredi alabilmelerini sağlayan Master Accounts Receivables Guarantee (MARG) programı bunlardan birisidir. Diğer i ise belli bir ihracat satış kontratına bağlı olarak işletme sermayesi avansı verilmesini sağlayan risk paylaŐımlı olarak bankalara sunulan yukleme oncesi işletme sermayesi programıdır.

İhracat Kredi Kuruluşları kucuk ihracatçı iŐlemlerinin motivasyonu iwin banka, sigorta Şirketi ve broker gibi ozel sektordeki aracı kurumları kapsayacak Şekilde ozel programlar geliŐtirmiŐtir. Turkiye'de Yukleme Oncesi İhracat Kredi Programları, bankaların kredi limitlerinin, en azından %30'unu 200 kiŐiye kadar elemanı olan ihracat

şirketlerine kullandırmasını hedeflemektedir. Özellikle gelişmekte öncelikli bölgeler daha düşük faiz oranlı kredilerden faydalanabilir.

Amerikan Eximbank kaynaklarını şehir ve devlet organizasyonları, ticari birlikler, borç verenler ve yerel ihracat komitesi hakkında bilgisi olanlarla paylaşarak, verdikleri destek hizmetlerinin farkında olmayan küçük işletmelere açılırlar. Öncelikli kredi verme programı (the Priority Lending Program / PLP) ve delege edilmiş otorite programı (The Delegated Authority Program / DA) bu bağlamda kullanılan programlardır. Kanada'da EDC, küçük ihracat şirketleri için "şemsiye tipi" kısa vadeli kredi sigorta poliçeleri, bankalar ve aracı kurumlar vasıtasıyla sunmaktadır.

2.2.4.2. Japonya

Japonya, Batı tipi kapitalist modelden farklı ekonomik gelişim modeli uygulamakta olup, ihracat teşvikinde de bu modele paralel olarak ihracat kredi sigortasına yoğun destek vermektedir.³⁸ Bunun önemli göstergesi olarak, ihracat kredi sigortası kullanım yüzdesi açısından dünyada birinci sırada yer alması görülmektedir. Ticaret ve yatırım sigortaları, daha önceleri uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı tarafından yönetilirken, Japon firmalarına daha etkin hizmet verebilmek için Nisan 2001 itibarı ile bağımsız yönetim kurumu olan Nippon ihracat ve yatırım sigortası (NEXI) tarafından idare edilmeye başlamıştır..

NEXI'nin sermayesi 104.4 milyon Japon Yeni olup, kaynağı Ekonomi, Ticaret ve Sanayi bakanlığıdır. NEXI ihracat kredi politikalarını yapılandırma sorumluluğunu da bu bakanlık ile paylaşmaktadır.

i.Özel Sektör İle İlişkileri:

NEXI ihracat kredilerinin geri ödemesini sigortalar. Bu sigortalama ticari bankaların deniz aşırı projelerin uzun vadeli finansmanında normalde isteksiz olmalarına karşın, onların olumlu bir tutum içinde olmalarını olanaklı kılar. Uluslararası işbirliği ile ilgili Japon Bankası (JBIC), ticari bankalar, iş ile ilgili topluluklar ve NEXI ihracatın finansmanı ile ilgili fonların kullanımını sağlar. Özellikle JBIC (Japan Bank for International Co-operation) bankadan bankaya kredilendirmenin ve NEXI'nin

38 Mah, Jai S. ve Chris Milner, "The Japanese Export Arrangements: Promotion or Subsidisation", Blackwell Publishing Ltd., 2005, s.231-241.

kapsayamadığı alıcı kredilerinin garanti programlarının yürütülmesini sağlar. JBIC Japon Eximbank ile Denizaşırı Ekonomik Dayanışma Fonu (OEFC)'nin birleşmesi ile oluşan kamu finansman kurumudur.

JBIC, 2 yönde çalışır³⁹: Uluslararası finansal işlemler ve denizaşırı ticari işbirlikleri. Uluslararası Finansal İşlemler, ihracat kredilerini de içerecek şekilde finansal yardım sağlar. Sermaye kaynağına bakıldığında sanayi yatırımı özel hesabına dayandığı görülür. Rezerv bir yana ayrıldıktan sonra, JBIC tüm karını hazine'ye aktarır. JBIC tarafından uluslararası finansal işlemlerde kullanılmak üzere sunulan kredi, sermayesinin, rezervinin ve maksimum yükümlülük limitini aşamaz.

Maksimum yükümlülük limiti, sermaye ve rezervin 10 katına eşittir. JBIC sabit faiz oranı ile 10 yıllık bir dönem için Trust Fund Büro'dan borçlanabilir. Uluslararası Sermaye Piyasalarında tahvil ihraç etme otoritesine sahiptir. JBIC'nin yabancı para cinsinden borç vermesi, gelecekte teslim piyasaları ve yabancı para cinsinden fon ihracından faydalanılarak Yen kaynakları ile fonlanır. NEXI ve JBIC dışında ihracatı finanse eden başka bir organizasyon yoktur.

JBIC'nin yönetici ve denetleyicilerini başbakan atar. JBIC uluslararası finansal işlemleri kendi ilgili yasalarına dayalı olarak gerçekleştirmekte ve Maliye Bakanlığı tarafından denetlenmektedir. Uluslararası Finansal Operasyon Bölümünün yetkilisi, uluslararası regülasyonları ve hükümetin dış yatırım ve finansman politikalarını göz önüne alarak izlenecek politikayı belirler.

JBIC'nin özel sektörle ilişkisine bakıldığında, ihracat kredilerini ticari bankalarla ortaklaşa sağlar.

JBIC tarafından finanse edilen kredilerin %70'i mal veren veya hizmet sunana sağlananlardır. %60'ı ise doğrudan kredilerdir.

JBIC yurt dışı ekonomik işbirliği işlemleri için finansman kaynakları şunlardır:

- Japon hükümetinin genel bütçesinden ayrılan kaynak tahsisi

³⁹ OECD2004, Supplement.

- Vakıf fonundan borçlanma
- Borçluların ana para ve faiz geri ödemeleri

ODA kredileri ile ilgili karar, hükümetin Ekonomik Planlama Kurulu, Dış İşleri Bakanlığı, Maliye ve Sanayi, Ticaret ve Ekonomi bakanlığı gibi ilgili kurumlarla konsültasyonu sonucu alınır. Kararı takiben, JBIC'nin yurtdışı ekonomik işbirliği bölümü her kredinin değerlendirilmesinden, takibinden ve alıcı ülkenin hükümetle anlaşma sonuçlandırmasından sorumlu olacaktır.

İhracat Kredi Sigortası.

İhracat kredi sigortası aşağıda sözü edilen durumlarda Japon firmasının yüklenme yapmadığı durumlarda karşılaşılabileceği zararı tazmin etmeyi amaçlamaktadır.

- Savaş, devrim, ithalat kısıtlaması veya yasaklaması veya doğal afet gibi mücbir sebepler.
- İthalatçının iflası.

Eğer yukarıdaki nedenlere dayanıyorsa ihracatçının yüklenme sonrası zararı da tazmin edilir.

İhracat kredi sigortaları, ihracatı ve ara ticareti vaka bazlı kapsadığı gibi, kısa vadeli tam kapsamlı poliçe olarak ihracatı ve ara ticareti tümü ile kapsayabilir. İmalatçılar için kısa vadeli ticaret sigortası olarak belli bir alıcı ile ilgili işlemleri kapsar.

ii.Kredileri Kapsayan Sigortalama:

İhracat kredi sigortası, Japon Ticari Bankalarının yurt dışı alıcılara Japon firmalarından alım yapabilmesi amacı ile sağladığı alıcı kredilerinde gerek ticari risk, gerek politik riskten kaynaklanan geri ödenmeme kayıpların tazmini de kapsar.

Prensip olarak, ödemede gecikme yapan veya riskli ülkelere ihracat kredisi verilmez. NEXI alıcı ülkeleri kredibilitesine göre sınıflandırır. Primler sigortanın çeşidine, alıcı ülkenin ve alıcının kredibilitesine göre değişir.

İhracat kredi sigortası, patent, lisans ve teknoloji ile ilgili teknik bilginin ihracatı ile ilgili olduğu gibi, dış ülkelerde inşaat işi üstlenen Japon firmaların projesini de kapsar.

İki çeşit sigortalama vardır:

- Spesifik Sigortalama; Tek bir sigortalama işlemi kapsar.
- Kapsamlı Sigortalama; Çoklu işlemleri kapsar.

Kısa Vadeli Kapsamlı Poliçe: Vadesi 2 yıl ve daha az olmak üzere ihracat kontratlarının ve ara ticaret kontratlarının kredi sigortalamasıdır. Bu sigortalama ihracat kredi sigortasının bir bölümüdür. Bu sigorta, ihracat mallarının yüklenememesinden, söz konusu malların tahsilatının yapılamamasından ve ara ticaret malları ile hizmetlerinden kaynaklanan tüm kayıpları kapsayacak şekildedir. Bu poliçenin özellikleri aşağıda belirtilmektedir.

- Dış ticaret ile ilgili olan tüm firmalara yönelik olup, tüm ticaret aktivitelerini kapsamaktadır. Bu poliçe NEXI tarafından sunulup, kapsanan mal çeşidine herhangi bir kısıtlama getirmemektedir.
- Gerek politik, gerekse ticari risk her ikisini de kapsar.
- Japon şirketlerinin yurtdışı ofislerinin imzaladığı yeniden satış kontratlarındaki riskleri de kapsar.
- Sadece ihracat kontratlarını değil, ara ticaret kontratlarını da kapsar.
- Her kredi için belirli bir kota koyar. Örneğin; ticari riskler için sigorta hasarlarında bir tavan oluşturulması.

Ticari ve politik risklere karşı, yükleme öncesi kapsanan %80, yükleme sonrası kapsanan ise %97.5 oranındadır.

iii.İhracat Fatura Sigortası:

İhracatta ilgili ödemelerin tahsilatının gerçekleşmemesi riskini kapsar ve vesikalı poliçelerin bankalar tarafından satın alınmasını kolaylaştırır. İhracat ile ilgili ödemelerin tahsilatı için (Japon ticari bankası tarafından) çekilen poliçelerin ödenmemesinden doğan kayıpları kapsar. Söz konusu ödemenin gerçekleşmemesinden dolayı uğranan zararın nedenleri;

- Savaş, isyan, döviz değişiminin yasaklanması, ödemenin durdurulması veya doğal afet gibi mücbir sebep durumları.
- İthalatçının iflasıdır.

Mali yılın başında, NEXI ile sigorta kontratını imzalayan tam yetkili bir banka, Japon ihracat firmasından ihracat faturalarını satın alır ve bu satın alma durumunu NEXI'ye 5 gün içinde ihbar etmek durumundadır. Bu sigorta poliçesi politik ve ticari risklerin %95'ini kapsar.

iv. Diğer Sigortalar;

NEXI'nin üstlendiği diğer sigortalama çeşitleri şunlardır:

- Japon ithalatçılar için ön ödeme ithalat sigortası.
- Yurt dışı yatırım sigortası.
- Yurt dışı serbest kredilerin sigortası.

İthalatta Ön Ödemenin Sigortası; yurt dışındaki satıcısına ön ödemesini yapmış fakat vade tarihi olmasına rağmen henüz malı eline geçmemiş ithalatçıların kaybını karşılamak amacı ile yapılır. Daha önce sayılan nedenlere ek olarak karşı tarafın kusuru da sayılabilir. Poliçenin kapsamı %97.5 politik risk ve %90 ticari risk olarak belirlenmiştir.

Yurt Dışı Yatırım Sigortalaması; yurtdışı serbest kredilerin sigortalaması, bir Japon şirketi veya bir Japon Ticaret Bankası tarafından büyümeyi destekleme amaçlı olarak yabancı şirket veya devletlere sunulan, Japonya'dan ihracata bağlı olmayan, proje finansmanı bazlı serbest kredilerle ilgili, olası zararlara karşı yapılmaktadır. Bu sigorta, bir Japon firmasının yurt dışı bağlı kuruluş veya yabancı şirket ile yaptığı kredi anlaşmasının garantisini kapsar. Sigorta söz konusu kredinin geri ödenmesinde bağlı kuruluş veya yabancı şirketin başarısızlığı durumunu kapsar. Politik riskin %95'i ve ticari riskin %97.5'u kapsamaktadır. Eğer kredi kontratı dolar bazlı veya değişken faiz oranlı ise, Yen cinsinden yapılacak tazmin, cari değişim oranını yansıtacak şekilde olmalıdır. Yabancı devletlerle yapılan gerek ihracat anlaşmaları gerek kredi anlaşmaları, %100 kapsamaktadır.

İhracat Bono Sigortası: bir Japon ihracatçı tarafından ticari bankaya verilen geçici teminat mektubu, kesin teminat mektubu ve itfa tahvili ile ilgili sorumlulukların tam olarak yerine getirilememesi durumunda oluşabilecek zararları önlemek amacı ile oluşturulmuştur. Tazminatın oranı %90'dır.

v. İhracat Finansmanı Programları:

- Direkt Finansman ve Anlaşma Çeşitleri:

Alıcı kredileri ve bankalar arası fonlamanın kapsamı, yabancı hükümetler, yabancı bankalar, yabancı şirketler, uluslararası ve bölgesel acentalar şeklinde genişletilmiştir. Alıcı kredileri ve bankalararası fonlamada, JBIC kendi finansman kısmı için riski üstlenmektedir. Banka finansmanı kısmı için ise prensip olarak NEXI'nin sigortalaması gerekmektedir. JBIC borçluların isteklerini, proje çeşitleri vaka bazında dikkate alır. Finansman şartları tedarikçi kredilerinde olduğu gibi belirlenir.

- Yeniden Finansman:

Geri ödeme süresi 6 ayı aşmayan ihracat kredileri ticari bankalar tarafından sağlanır. Çoğu orta vade ve uzun vadeli arz kredileri JBIC tarafından ilgili anlaşma oranında sağlanır. 6 ayı aşan ve sermaye mallarının satışını kapsayan tüm arz kredileri yeniden finansmana uygundur. Yeniden finansman otomatik bir eylem olmayıp, vaka bazında JBIC tarafından tek tek değerlendirilir. Resmi faiz oranı desteği olmamaktadır. Orta ve uzun vadeli kredilerin beşte biri yabancı para cinsindedir. Genellikle bu anlaşmalar \$ cinsinden yapılmaktadır. NEXI kredileri sigortalamayı yabancı para cinsinden yapmaya yetkilidir. Bankalar ve ihracatçıların (hem yerli, hem yabancı) vadeli değişim piyasalarına geçiş hakkı vardır. 2 yılı aşan durumlarda kur riski NEXI tarafından yürütülen kur riski sigorta planı ile sağlanır.

2.2.4.3.İngiltere

İngiltere, son yirmi seneden beri ihracatı teşvik amacı ile ihracat kredi sigortasını en yoğun kullanan ülkelerin arasındadır.⁴⁰

ECGD (Export Credits Guarantee Department), İngiltere'nin ihracat kredi garanti departmanı olup, misyonu hükümetin uluslararası politikalarını dikkate alarak ihracatçıya yardımcı olarak mal ve hizmet satışını arttırmak, yurt dışına yatırım yapmak isteyen İngiliz firmalara garanti, sigortalama desteği sağlayarak oluşabilecek zararlara karşı korumaktır. ECGD hem ihracatçıyı alıcısının ödememe riskine karşı, hem de bankaları vadeli satışlardaki ön ödeme finansmanında gerek alıcının gerek ihracatçının ödememe riskine karşı korur

⁴⁰ Mah Jai S., "The Export Insurance System and Export Supply of Britain", Dankook University, Working Paper, November, 2003, s.44.

ECGD gücünü 1991 yılında çıkan İhracat ve Yatırım Garantileri Yasası'ndan almaktadır. (Export and Investment Guarantees Act- EIGA).İhracatçılara sağlanan garantiler, büyük projelerin, sermaye mallarının, inşaat ile ilgili işlerin projeleri ve hizmet anlaşmaları ile ilgilidir. Yatırım sigortası yasanın 2. kısmında kapsamaktadır. Reasürans ise kısa vadeli krediler için özel sektör sigortacılarına sağlanır. EGCD tüm kredi sigortalama işini yürütür ve bununla ilgili yeterli miktarda rezervin oluşmasını sağlar. Başvurudan, garantinin ile ilgili dökümanların yayınlanmasına kadar bütün işlemleri üstlenir.

Destekleyici İşlemler:

- Alıcılar, borçlular ve ülkeler hakkında ticari ve ekonomik bilgiye sahip olmak,
- prim oranlarını saptamak,
- risk kontrol metodlarını belirlemek,
- primin toplanması,
- borçların ödenmesi ve
- gelir-gider masrafı ve rezervlerin hesabının tutulması ve diğer ülkelerdeki benzer kurumlarla ilişkilerin sürdürülmesi şeklinde gerçekleşmektedir.

i. ECGD Organizasyon Yapısı

ECGD Yönetim Kurulu: Finans grup direktörü, genel danışman ve yönetim dışından 3 direktör ve 1 başkandan oluşmaktadır. Başlıca gelir kaynağı poliçelerden elde ettiği primlerdir. ECGD ister artı ister negatif bakiyede olsun, bakiyeyi konsolide fonda tutar.⁴¹

İkincil gelir olarak kabul edilebilen Kalemler şunlardır;

Borç ödemelerinin gerçekleştirilmesi, konsolide fondan elde edilen gelir, uluslararası borç erteleme anlaşmaları kapsamında faiz alacakları yer almaktadır. Faiz oranı desteği kamu fonlarından sağlanmaktadır. Yıllık bir tavana bağlı olmayıp, kamu harcamaları kontrolüne tabidir ve finansal bir amaca göre yönetilir. (To operate at no net cost to the tax payer).

⁴¹ OECD2004, Supplement.

ECGD'nin yanısıra EGAC (The Export Guarantees Advisory Council) İhracat Garantileri Tavsiye Konseyi de, aynı misyon ile çalışmaktadır. Bu konsey Ticaret ve Sanayi Bakanlığı tarafından atanır.

ECGD Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'na karşı sorumlu bir kamu kuruluşudur. 1991'de yürürlüğe giren İhracat ve Yatırım Garantileri Anlaşmasına göre, ECGD verdiği her garanti için bakanlığın onayını almakta yükümlüdür. Uygulamada, Hazine ECGD'ye risk yönetim sistemindeki kısıtlamaları göz önüne alacak şekilde rutin işlemleri yürütmesi konusunda tam yetki vermiştir.

Söz konusu kısıtlamaları bozacak tarzdaki işlerde, ECGD Hazine ve Proje bazında olmayan kısa vadeli ihracat kredilerinin sigortalanması, özel sektörün sorumluluğundadır. Buna rağmen, ECGD, piyasanın kapasitesini arttırabilmek için yeniden sigortalama desteğini sunar.

İhracat kredilerinin finansmanı ve yeniden finansmanı için resmi bir kurum yoktur. DFID (Department For International Development), Uluslararası Gelişim Departmanı, bir yardım organizasyonu olup, gelişmekte olan ülkelerin sorunlarını dikkate alarak, onlara çevre, ticaret, yatırım ve tarım politikaları konusunda gelişmeleri için destek olmayı üstlenmiştir.

ii.Sigorta ve Garanti Programları

ECGD'nin kısa vadeli kredi sigortası 1991 yılında özelleştirilmiştir. O tarihten itibaren kısa vadeli kapsamlı politikalar yayınlamamıştır. Kısa vadeli işler için doğrudan resmi destek yoktur. Fakat katı koşullara bağlı olarak, ECGD reasürans kolaylıkları sağlamaktadır.

ECGD, bireysel proje bazındaki anlaşmalar için ihracatçılara doğrudan sigortalama hizmeti sunmaktadır. Kapsanan riskler ise, alıcının iflası, ödeme güçlüğü içinde olması, anlaşma şartlarını yerine getirememek, ödemelerde gecikme gibi ticari ve politik risklerden korunmayı sağlayacak şekilde İhracat Sigorta Poliçesi (EXIP-Exporter Insurance Policy) sunulur.

Sigortanın kapsamı malların üretildiği dönemde oluşan maliyetler ve kontratın kapsamında alıcı ile ilgili miktarlar ile sınırlıdır. Maksimum oran %95'dir. Fakat ihracatçılar daha düşük bir oranı seçmekte serbesttir.

- Yatırım Sigortası: ECGD'nin yatırım sigorta planı, yurtdışında gerek hisse senedi olarak gerek kredi olarak yatırım yapan firmaları kapsar. Savaş riski, istimlak ve havalelerde kısıtlamalar gibi risklere karşı teminat altına alır. Maksimum teminat süresi 15 yıl olup, uygulanan prim oranı %7 ve % 25 arasındadır.
- Ticari Vadeli Döviz İşlemlerinde Kolaylık Sağlayan Teminat: ECGD, vadeli döviz işlem piyasasını kullanan ihracatçılara yönelik ihale sistemini çalıştırır. İhale tarihi ile kontrat tarihi arasındaki dönemde döviz kurundaki ters yöndeki hareketlere karşı koruma sağlar. Kontratın imzalanmasından sonra ihracatçının gelecekte alacağını vadeli döviz işlemlerinde satamaması durumunda söz konusu sigorta devreye girer. İhracatçılar için bu tip vadeli kontratları ayarlamak mümkündür. ECGD de döviz kuru hareketlerinden faydalanacaktır. Eğer ihale yabancı para cinsinden kontrat olarak sonuçlanır ise, söz konusu kontratın ve vadeli döviz kuru ile ilgili ek teminatın primlerinin büyük kısmı ödenir. Eğer kontratta bir başarısızlık durumu yaşanır, vadeli döviz kontratları için istenen prim %4'ten daha az olamaz. Uygulanan primin dengesi ihaleden kontrat dönemine kadar olan süreyi kapsar. ECGD tarafından teminat altına alınan ortalama ihale süresi 7 ile 8 ay arasındadır. Uygulanan prim ise, minimum %3.9'dur.
- Kısa Vadeli Reasürans: ECGD, ulusal çıkara dayalı kısa vadeli işlemler için reasürans şansı sağlar.

iii.İhracat Finansman Programları

- Doğrudan Kredilendirme: ECGD bu kolaylığı sağlamaz.
- Refinansman: ECGD bankalar için bunu sağlamaz.
- Faiz oranı destek: ECGD, Sabit Faiz Oranlı İhracat Finansman Planı (Fixed-Rate Export Finance Scheme – FREF-) uygular.

İki yıl veya daha uzun dönemli kredili ihracatlar için, ihracatçıların veya yurt dışı alıcıların anlaşmaya bağlı kalmak şartı ile sabit faiz oranı ile banka finansmanını kullanma hakkı vardır. Banka, ECGD'nin kredilerin geri ödeneceği ve faiz oranı desteği verileceği garantisine sahip olarak ihracatçıyı veya alıcıyı finanse eder. Söz konusu kredilendirme de gerek Sterlin gerek döviz borçlanma olsun ticari faiz oranı, ECGD tarafından bankaya garanti edilir. Ticari kazanç oranı ve sabit oran arasındaki eksik veya fazla oluşabilecek fark hükümet tarafından karşılanır.

Faiz oranı riskine karşı ECGD Sterlin, Amerikan doları, Euro ve Yen cinsinden olan portföylerin %100'ünü korur. ECGD bunun yanısıra, FREF desteğinin yükünü azaltmak için özel sektör kökenli bir şirketi bankanın yeniden finanse edilmesinde kullanır. Eskiden şirket ECGD garantisi altında sermaye piyasasından fon toplardı. Son senelerde, sabit faiz oranlı hükümet kredileri kullanılarak yeniden finansman tercih ediliyor. Sabit oranlı fonlama faiz oranı değişikliklerinin riski karşı kısmen korurken, faiz oranı takas (swap) anlaşmalarının kullanılması ile korumanın geriye kalan kısmı gerçekleşir.

FREF planına katılan her banka ve finansal kurum ister acenta banka olsun, ister borç veren banka olsun Portföy Yönetim Bölümü tarafından onaylanması gerekir. Söz konusu banka veya borç veren Finansal Hizmetler ve Piyasalar Kanunu 2000'in kabul ettiği otorite kurumlar olmalıdır. Resmi destekli ihracat kredi finansmanına katılan bankalar veya diğer borç verenler Sterlin veya diğer döviz borç vermeler için önceden karar verilmiş kazanç oranına sahip olurlar. Sterlin için 3 veya 6 aylık LIBOR artı önceden karar verilen marj şeklindedir. Eğer üzerinde anlaşılan oran, önde gelen sabit orandan düşük ise banka farkı ECGD'ye öder. Tam tersi durumda ise ECGD farkı bankaya öder.

Yükleme öncesi finansman, hakediş ödemelerini sağlayan bir kontrata dayalı alıcı kredi finansmanı ile sınırlandırılmıştır. ECGD garanti kredilerinden para çekmeler anlaşmaya uyumlu olmak durumundadır.

Yükleme sonrası finansman için, anlaşmada belirtilen minimum faiz oranı ile uyumlu olacak şekilde sabit bir faiz oranı ECGD tarafından belirlenir. Faiz oranı desteği alacak işlemler, ödenmeme durumunu kapsayan ECGD risk sigorta veya garantisini taşımalıdır. Ayrıca bankalar bazen çekilmeyen bakiyeler üzerinden taahhüt komisyonu

tahsil etmelidir. Yapılacak ödemenin seviyesi konusunda borçlular ile anlaşılır ve genellikle kredinin büyüklüğüne bağlı olarak gerçekleşir.

ECGD'nin gerek alıcı gerek imalatçı kredilerinde uyguladığı sabit faiz oranlı finansman geniş bir döviz yelpazesinde gerçekleşmektedir. Avusturalya doları, Kanada doları, Danimarka kronu, Euro, Japon yeni, Norveç kronu, İsveç kronu, İsviçre frangı ve Amerikan doları şeklindedir. ECGD ayrıca vaka bazında değerlendirme yaparak diğer döviz cinslerinden de finansman gerçekleştirmektedir. Amerikan doları ve Japon yeni için üzerinde anlaşma sağlanan oran genellikle "6 aylık LIBOR" şeklindedir. Diğer döviz cinslerinin çoğu için gerekli koşul fonlamanın kaynağının yerel piyasa olmasıdır. Oysa bazı durumlarda Euromarket kullanılmaktadır. ECGD'nin 31 Mart 2003 tarihindeki toplam sabit oran miktarlarına bakıldığında %92'si Amerikan doları, %5'i yen ve %2'sini Euro oluşturmaktadır.

iv. Kabul Edilme Şartları

İhracat Kredi Sigorta, uygulaması İngiliz firmalar veya İngiliz mallarını ihracatı ile meşgul yabancı firmaların İngiltere'deki şubeleri ile sınırlıdır. 2 yılı aşan kredi anlaşmaları için, normal anlaşmanın şartları uygulanır. Peşin ödeme kontrat değerinin %5'inden oluşur. Yabancı veya yerel maliyetlerin oranında resmi bir sınırlama yoktur. Duruma (vakaya) göre karar verilir. ECDG, yurtdışı pazarların ekonomik ve finansal durumunu değerlendirirken "devamlılık" esasını baz alır. Bazı ülkeler için sigortalanan tutarda limit koyabilir. Yeni ödeme yöntemi ve zamanlaması ile ilgili piyasa kısıtlamaları koyabilir. Bunlara ilaveten, ECGD portföy seviyesinde kontrolü sağlamaktadır. Korumanın yüksek ya da riskin yüksek olduğu tüm durumlar gözönüne alınarak kontrolü sağlar. Tüm bu gözden geçirme süreci ekonometrik bir modelin kullanımına dayanmaktadır. Bu model, her piyasada oluşabilecek riskleri, ekonomik tahminleri ve politik riskler ile ilgili uzman görüşlerine dayanarak değerlendirir. Garanti sağlanmadan önce, tüm risklerin değerlendirilmesi yapılmalıdır. Bu değerlendirme, hem başvurusu yapılan vaka ile, hem de söz konusu piyasa ile ilgili olmaktadır. Her ikisinde ECGD'nin risk portföyünü nasıl etkileyebileceğini gösterecek şekilde değerlendirme yapılır. Böylece kontrol, portföy, piyasa ve vakayı kapsayacak şekilde gerçekleşir. "İlk başvuru, ilk değerlendirilir" prensibi ile hareket edilmektedir. Uygulanacak prim piyasaya, alıcı veya borçluya ve riskin dağılımına göre değişir ve kontrat değerine göre uygulanır. Söz konusu geri ödenmeyen yönetim masrafında içerir.

v. Bankalara Sunulan Garantiler

Arz edene sağlanan kredi finansman kolaylığı, bankalara %100'ü finanse edilmek üzere koşulsuz garanti sağlar. Bu, çok yönlü işlem kolaylığı sağlayan master garanti şeklindedir. Alıcısı senet veren veya poliçe kabul eden bankalara yönelik bir garantidir. Finanse edilecek anlaşmaların, ECGD tarafından tek tek onaylanması gerekmektedir. Çoğu zaman, ödenmeme durumunda ihracatçıya rücu hakkı vermez. ECGD, alıcı tarafından verilen senetlerin 3.şahıs tarafından koşulsuz garanti edilmesini içerecek şekilde şart koşturmaktadır. Opsiyonel olarak, ihracatçılar kontratın imzalandığı andan, senetlerin bankaya satıldığı ana kadar olan dönemi kapsayacak şekilde ihracat kredi sigortası talebinde bulunabilir. Böylece ödenmemeye yol açan ticari ve politik risklere karşı korumuş olur.

vi. ECGD'nin Alıcı Kredileri İçin Bankalara Sağladığı Garanti

ECGD, kontrat değeri en azından 5 milyon GBP olan sermaye malı alımları için yabancı alıcılara kredi sunan bankalara kredilerin geri ödenmesinde garanti sağlar. Genellikle garanti ana para artı faizin %100'ünü kapsar. İhracatçının satış kontratının şartlarını yerine getiremediği durumda, ECGD bankanın garantisi altında olan tutar için ihracatçıya rücu hakkını saklı tutar.

20 milyon GBP'u aşan proje kredileri (İngiliz ihracat kredi değeri) için teminat proje finansmanı bazlı yapıldığı vakit ECGD' ya önceden belirlenmiş politik riskleri ya da ana para + faiz'in %100'ü kadar tüm riskleri üstlenir. Garanti edilecek yüzdenin kararı vaka bazında verilir. Projenin kalitesi, katılımcıların gücü, borç verenlerde dahil olmak üzere tarafların hepsinin risk paylaşımı gibi unsurlar belirleyicidir. Bu hizmetin temel yapısı standart alıcı kredileri ile aynıdır.

- Kredi Sınırları:İngiliz sermaye malları ile ilgili siparişleri kolaylaştırmak için alıcılara kredi sağlayan bankalara ECGD garanti verir. Garanti ana para + faizin %100'ünü kapsayacak şekildedir. Kontratın değerine bağlı olarak, krediler 2 yıldan 5 yıla kadar geri ödemelidir.
- Kredinin Kabul Edilebilirliği:Garanti ve sigortalarla ilgili genel kabul edilebilirlik kriterlerinin yanısıra minimum kredi dönemi 2 yıl ve kontrat

değerleri ile ilgili bir kriter eklenmiştir. Minimum kontrat değerleri aşağıda belirtildiği şekilde düzenlenmiştir.

Arz ediciye kredi finansman kolaylığı:	GBP 25.000.-
Genel amaçlı kredi	: GBP 25.000.-
Alıcı Kredisi	: GBP 500.000.-

Finanse edilebilecek ve yerel maliyetlerin oranı üzerinde limitler vardır. Genellikle ödeme vadeleri kredinin başlangıç noktası ile sınırlandırılmaktadır. Avrupa topluluğuna üye ülkeler arasındaki ikili anlaşmalar altında, topluluk dahilinde yapılacak yan (alt) kontratların %30 veya %40'ı da garanti altına alınır. ECGD diğer ihracat kredi destek kurumları ile ikili anlaşmalar yaparak alıcıya tek elden kolaylık sağlamıştır. Yoksa alıcı her ihracat kredi destek kuruluşlarından ayrı ayrı destek almak zorunda kalacaktı.

Ödenen prim piyasaya, alıcının kategorisine riskin yatay dağılımına, kredi değerine bağlı kalarak her vaka için ayrı ayrı değerlendirilir. Prim, geri ödenmeyecek yönetim masrafında içerir.

- Diğer Sigorta Programları Bono Riski Teminatı:İhracatçının herhangi bir hatasının olmadığı durumlarda, bononun erken ödenme çağrısına karşı ECGD ihracatçıyı sigortalar. Kamu alıcıları ile yapılan işler içinde geçerlidir. Piyasanın riski, bononun geçerlilik süresi uygulanacak primin hesaplanmasında kullanılır ve yıllık minimum %0.3 olarak hesaplanır. Prim bononun değerine göre saptandığı gibi azalan değerdeki bonolar için ortalama bono değeri üzerinden hesaplanır.

2.2.4.3. Almanya

Resmi ihracat kredi sigortası planına bakıldığında, federal hükümet hem politik, hem ticari risk taşır. Bir zorunlu konsorsiyum devlet adına aynı zamanda devlet hesabına sigorta işlerini yönetmek adına yetkilendirilmiştir. Bu konsorsiyum iki kuruluştan oluşur. Bir özel sigorta şirketi olan Hermes ve konsorsiyomu yöneten ortak olarak PWC Deutsche Revision AG'dir.

Teminat için başvurular öncelikle konsorsiyum tarafından incelemeye alınır. Hermes genellikle 2.5 milyon EUR değerine kadar olan başvuruları değerlendirir ve Bakanlıklararası Komitenin İhracat Garantileri için yönergesini baz alarak karar alır. Daha fazla değeri olan kontratlar için, Bakanlıklararası Komite de tartışıldıktan sonra Ekonomik ilişkiler ve Teknoloji Bakanlığı tarafından karar alınır. Bir ihracat kontratı sonlandırılmadan önce, Ekonomik İlişkiler ve Teknoloji Bakanlığı olası sağlanacak teminat için, hukuki koşulların değişmeyeceği varsayılarak, geçici onay verir. Hermes'in onay vermesi ile sonuçlanan kontrat için, ihracatçı teminata son onay için tekrar başvuruda bulunabilir. Bu onayda, yasal sorumluluk limitleri dahilinde ihracat garantisi verilir. Federal hükümet, her sene Parlamentonun onayı ile belli bir risk limiti içinde toplam teminat altına alınacak miktarı belirler. Mali yılın başında var olan anlaşmalara göre teminat belirlenir. Hasar bütçeden ödenir.

Bakanlıklararası Komite, Ekonomik İlişkiler Bakanlığı ve Ekonomik İşbirliği ve Gelişim Bakanlığı temsilcilerinden oluşmaktadır. Bunun yanısıra Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbh (AKA), ihracat işi ile uğraşan uzmanlar ve bankacılık sektöründen temsilciler de yer almaktadır. Söz konusu komite, sigortalama ile ilgili sorular ve teminat çeşidi, genel şartlar, prim oranları, teminat politikası ve uluslararası anlaşmalar gibi teminat ile ilgili konularda merkezi karar organıdır. Teminat ve hasar ile ilgili tazminat ödenmesi konularında gerekli direktiflerin oluşturulması komitenin sorumluluğundadır. Ekonomik İlişkiler ve Teknoloji Bakanlığı fonksiyonel olarak sorumluluğa sahip olmasına rağmen, 2.5 EUR 'nun üzerindeki uygulamalarda Komitede tartışılır ve ona göre karara bağlanır. Konsorsiyum sadece devletin adına ve hesabına hareket eder.

Hükümetin sağladığı imkanların yanısıra, özel sigorta şirketleri de kendi hesapları için ihracat kredi sigortası sağlar. Bununla birlikte, bu teminat, ticari risklerle sınırlıdır ve genellikle hemen hemen diğer gelişmiş ülkelerle ticareti kapsar.

Kural olarak, ihracat kredi sigortası, KfW'nun ihracatı teşvik fonları ve KfW tarafından verilen karma kredilerin finansmanı ile ilgili bir ön koşuldur. Hükümetin sigortalaması yeniden finansman kaynaklarının dolaşımını kolaylaştırır. Bunun yanısıra, faiz oranlarında kayda değer bir düşme sağlamaz. Finansman masrafları ile ilgili herhangi bir düşme sigorta primi ile hemen hemen aynıdır. Hermes teminatı üretim sürecinde ihracatçının maliyetlerinin %90'ının finansmanını karşılar.

i.İhracatın Finansmanı

KfW 1948’de kurulmuş olup, ilk görevi Marshall yardımını idare etmek olmuştur. Böylece Avrupa İyileşme Programı adı altında en acil yeniden yapılanma projelerinin finansmanını sağlamıştır. Bugün ise ekonomik politikalar ile ilgili sorumluluklara sahip bir banka olarak karşımıza çıkmaktadır. Almanya’nın ekonomisine yatırım kredileri, ihracat kredileri ve garantileri sağlayarak teşvik ettiği gibi, gelişmekte olan ülkelerle Alman finansman işbirliği çatısı altında, federal hükümetin yararına olacak şekilde kredi ve teminat imkanlarını genişletmektedir. KfW, ihracatın finansmanı alanında orta ve uzun vadeli kredilere konsantre olmaktadır. 2004 yılından itibaren, ihracat ve proje finansman faaliyetleri KfW’nin bir üyesi olan KfW IPEX-Bank tarafından yürütülmektedir. KfW kamu hukuku kapsamında bir şirket olarak kurulmuştur. Sermayesinin %80’i Federal Cumhuriyet, %20’si ise Federal Devletler tarafından sağlanmıştır. Yönetim organları, Yönetim Kurulu ve Denetim Kurulundan oluşmaktadır. Yönetim Kurulu işin yürütülmesinden ve varlıkların yönetiminden sorumlu olmaktadır. KfW IPEX-Bank ihracatın ve proje finansmanının yapılandırılmasından ve satın alınmasından sorumlu olacak şekilde 2 departmana sahiptir. Departman, I üretim sanayi, enerji sektörü, hammadde ve telekomünikasyon finansmanından sorumlu olmaktadır. Departman, II gemicilik sektörü, hava taşımacılığı, kara taşımacılığı, havaalanları, limanlar ve iç limanlar ile ilgili projelerden sorumludur.

KfW faaliyetleri için gerekli fonları, hamiline enstrümanlar çıkararak ve iç dış sermaye piyasasında kredi olarak sağlamaktadır. Kredi taahhütlerinin ufak bir kısmı kamu bütçesinin ödeneklerinden finanse edilmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerle finansal işbirliğinde ve çeşitli yurtiçi yatırım programlarında kullanılmaktadır. KfW’nin iki çeşit ihracatı finansman kaynağı vardır. Birincisi, federal hükümetin ERP bütçesinden sağlanan ihracatı teşvik fonlarının yıllık tahsisatıdır. İkinci kaynak ise, gerek Alman piyasası gerek uluslararası piyasada şartlar ve koşulları uygun yalnızca piyasa fonları toplamaktır.

Hükümet, ya kamu fonları ile yeniden finanse edilen krediler şeklinde yada kamu fonlarında faiz desteği şeklinde ihracat ve proje finansmanı alanında yer alır. KfW özellikle büyük ölçekli işlemler için ticari bankalar ile konsorsiyum oluşturacak şekilde çalışır.

ii. Sigorta ve Garanti Programları

İhracatçılar İçin Teminat:

Kullanılmakta olan 3 çeşit teminat vardır.

- Alman ihracatçının kısa, orta veya uzun vadeli işlemi için veya Alman ihracat işlemine bağlı Alman bankası tarafından verilen orta veya uzun vadeli kredi için verilen tek işlemlik teminat.
- Alman ihracatçının belirli bir yabancı alıcı ile gerçekleştirdiği yıllık satış için çok işlemli devredilebilir teminat.
- Alman ihracatçının yurt dışındaki alıcılara yaptığı tüm kısa dönemli işlemler için geniş kapsamlı teminat.

Teminatların önemli bir bölümü tek bir işlem bazında yapılmaktadır. Geniş kapsamlı teminat hariç, bir ihracatçı gerçekleştirdiği tüm işlemler için sigorta yaptırmak zorunda değildir. Geniş kapsamlı teminat, uzatılmış geri ödenmemeyi, ticari ve politik riskleri kapsar. İşlemin kamu şirketi veya bağlı şirketler veya ödemenin görüldüğünde ödemeli akreditif almasına göre dahil edilip edilmeyecekler değişir. Teminat verilmesi işlemin yurt dışındaki özel firma veya yabancı hükümetler ile yapılmasına göre farklılık gösterir. Prensip olarak politik ve ticari riskler birarada teminat kapsamına alınır. Geniş kapsamlı teminatın sadece politik riski kapsadığı durumlar ise görüldüğünde ödemeli akreditif, yurt dışında bağlı kuruluş veya yurt dışındaki alıcının kredibilitesinin ticari riskine karşı sigortalamak için oldukça düşük olmasıdır. Malın sevk öncesi veya hizmetin gerçekleşmesinden öncesi dönemde ihracatçının üretim risklerine karşı teminat verilmektedir. Yükleme (sevk) sonrası dönem için ise ihracat kontratı baz alınarak ihracatçının kaybına karşı teminat verilmektedir.

Özel sektör Alıcı Poliçesi hem politik hem de ticari riskler için teminat sağlar. Kamu sektörü Alıcı Poliçesi ise hem politik risk ve vade tarihinden itibaren 3 aydan 9 aya kadar olan dönem için ödenmeme risklerini kapsayacak şekilde teminat sağlar.

Kısaca;

- Kamu sektörü Alıcı işlemleri
- Orta ve uzun vade özel sektör alıcı işlemleri
- Alıcı kredi teminatı
- Kısa vadeli işlemler için geniş teminat

Genel kural olarak, teminat riskin %100'ünü kapsayamaz. Reasürans gibi özel durumlarda %100 kapsama olabilir. İhracatçı riskin bir kısmını paylaşmak durumundadır. Kural olarak, politik risk için %5'ini, ticari risk için %15'ini, ödenmeme riski için %15'ini paylaşacaktır. Alıcı kredileri için ise paylaşım %5'tir. İhracatçı daha düşük bir prim oranında, daha az teminat oranı paylaşımı için başvurabilir. Bu durumda, söz konusu teminat belirli bir kota ile sınırlandırılmaktadır.

iii.Teminat Kabul Kriterleri

Bir ihracatçı veya bir bankaya verilen sigorta teminatı, alıcı kredisi ile ilgili bir işlemin finansmanı için sağlanmaktadır. Prensip olarak, her çeşit mal ve hizmet sigorta edilebilir. İnşaat projeleri, konsinye anlaşmaları, ticari fuarlarda sergilenen mallar ve sermaye yatırımlarını kapsamaktadır. Teminat verilisindeki temel kriterler şunlardır:

- Alıcı ülkenin kredibilitesi. Sınırlı kredibilite durumlarında, tek işlem için sorumlulukta tavan limiti veya ülke ile ilgili yükümlülükler.
- Alıcı veya garantörün iyi bir kredi derecelendirmesine sahip olması. Eğer alıcının ve ülkesinin kredi derecelendirmesi şüpheli ise, riskin sigortalanmayan kısmının ihracatçı tarafından üstlenilmesi artabilir veya bekleme dönemleri uzatabilir.
- Düzenli dönemler.
- Proje finansmanında ise, projenin kalitesi ve gerekli nakit akışını yaratabilme yeteneği öncelikle önemlidir.

2.2.5. Amerikan Eximbank

İhracatçıya destek, malın üretim öncesinden başlayarak üretimi, pazarlanması ve nihai tüketiciye ulaşımı sürecinde çeşitli yöntemler kullanılarak çeşitli kurumlarca sürdürülmektedir. Ama günümüzde ihracata destek veren kurumlar denildiğinde ihracata finansman sağlayan kurumlar ağırlıklıdır. Özellikle, nakdi ve gayri nakdi kredileri ile eximbank, ihracatı teşvikte lokomotif rolü üstlenmiştir.⁴²

Amerikan Eximbank, bu alanda ilk olmanın özelliğini taşıyarak diğer eximbanklara model olmuştur. Kuruluşundaki amaç finansman ihtiyacı duyan

⁴² Türk Eximbank 1987-1997 Dış Ticaretin Finansmanında 10 yıl, **Türk Eximbank**, Kasım, 1997, s.53.

ihracatçılara kredi, kredi sigortası ve garanti bazında destek vermektir. Özellikle uluslararası ticarete tecrübesi olmayan küçük işletmelere düşük finansman bedeli ile fırsat tanır.

Eximbankın finansman araçları iki stratejik amacını karşılayacak şekilde dizayn edilmiştir. Rekabetle içi içe olan işlemlere finansal destek sağlanmasının yanısıra özel sektörün finansman ihtiyacını karşılamakta güçlük çektiği işlemlere de destek vermeyi amaç edinmiştir. Eximbank, kredi, garanti, kredi sigortası ürünleri ile OECD nin yönergesine uyumludur. İhracat kredisi finansman desteği ile ilgili kredi, garanti, işletme sermayesi kredisi ve ihracat kredi sigortası olmak üzere Eximbank ürünlerinin hepsi finansal açığı kapatmak üzere kullanılmaktadır. Yüksek risk taşıyan piyasalar ve Amerikadaki küçük ihracatçı işletmeler Eximbankın belirlediği tanımın kapsamındadırlar.

Eximbankın dış ticaretin finansmanındaki rolü ihracatçılara sunduğu finansman seçenekleri ile anlaşılır.

i.İşletme sermayesi Kredisi:

İhracat öncesi finansman sağlayarak ihracatçıya rekabet avantajının yanısıra likidite sağlar, likiditesi sayesinde yeni işleri kabul etmesi uluslararası platformda yeralması kaçınılmaz olacaktır.⁴³

Avantajları

- İhracat siparişlerini tam olarak yerine getirmek
- İhracat ile ilgili stok ve alacakları nakde çevirebilmek
- Finansmana geçişi genişletmek

Yararlanacak ihracatçıların özellikleri

- Amerika'da yerleşik bir firma olması
- En azından bir yıllık faaliyet geçmişi olması
- Net varlık değerinin pozitif olması

İhracatın uygunluğu koşulları

⁴³ http://ww.exim.gov/products/work_cap.html

- Malın Amerika'da yüklenmiş olması
- Malların içeriğinin en azından %50'sinin Amerikan menşeli olması
- Hizmetin Amerikan kökenli vatandaşlar tarafından gerçekleştirilmesi

Ihracatın ölçüsü

Ihracat işlemi için alt ve üst limit belirlenmemiştir.

Kapsamı:

Eximbank genellikle Ana Para + Faiz şeklinde banka kredisinin %90'ini garanti kapsamına alır.

Tam yetkili borç verenler:

Eximbank'ın görevlendirdiği birimler kredi verme işlemini Eximbank'ın onayı olmaksızın yürütürler.

Geri ödeme zamanı:

Genellikle kredi vadeleri bir yıl olmakla birlikte 3 yıla kadar uzayabilir. Kredi tek bir işlem için olduğu gibi tekrar edilebilir şekilde de olabilir.

Teminat:

Ihracat siparişine bağlı stok ya da alacak hesabına dayalı teminat altına alınır.

Garanti altına alınmış krediler ile ilgili akreditiflerde sadece akreditif değeri kadar teminat söz konusudur.

Borçlanma kapasitesi:

- Stok: Avans oranının %75'ine kadar
- Yabancı Alacaklar: Avans oranının %90'ına kadar

Faiz Ödemesi:

- Basvuru işlemleri ücreti: \$ 100
- Bir yıllık kredi baz alındığında kredi miktarının %1.5'i yararlanma harcı
- Bazı kriterlerin sağlanması karşılığında %1'lik faiz indirimi
- Faiz oranları ve başvuru ücretlerinin ticari borç veren tarafından saptanması

ii.. Kredi Garanti Programları

Eximbank Amerikan mallarının ve hizmetlerinin uluslararası alıcılar tarafından satın alınması için gerekli finansmanı sağlayarak ihracatçıya destek verir.

Uluslararası alıcılar, uygun bir finansman olanağı bulamama veya 1-2 yıldan daha uzun vadelerdeki finansmana uygun faiz ödemesi sağlayamama durumunda, Eximbank kredi garanti programları sayesinde uygun finansman elde edebilir.

Faydaları :

- Borç verenlerin uluslararası alıcılara kredi sağlaması
- Ticari ve politik riskin %100'ünü karşılaması
- Uygun finansman seçenekleri ve geri ödeme şartları
- İşlem hacminde sınır olmaması
- Orta ve uzun vadeli uygun finansman

Uygunluğu:

Uluslararası alıcıya sunulan kredi genellikle amerikan mallarının ve hizmetlerinin alımının finansmanında kullanılır.

Ayrıca ekipman yenilenmesi, yazılım bedeli, yerel maliyet ve masrafların karşılanmasında finansman sağlanır.

Eximbank çoğu piyasada iş yapmasına rağmen bazı ülkelerde bazı şartlar altında finansman desteği sağlamamaktadır.

Kapsamı: Eximbank kredi garantileri borç alınan miktarı ve faizini de olmak üzere tümünü kapsar.

Nakit Ödeme: Eximbank kontrat değerinin en azından %15inin alıcı tarafından ihracatçıya ödenmesini zorunlu kılar.

Geri Ödeme Şartları: Bir işlemin geri ödenme şartlarında pek çok değişken etkin olur. Borçlunun finansal durumu, malın, sektörün ve ülkenin özellikleri, OECD ve Bern birleşik anlaşmaları ve diğer yabancı hükümet destekli finansman şartlarına uygunluk bu değişkenlerden bazılarıdır. Beş yıla kadar olan geri ödemeler genellikle sermaye malları ve hizmetlerle ilgilidir. On yıla kadar olanlar ulaşım ile ilgili ekipman ve büyük ölçekli projeler ile ilgili ihracatı içerir.

Orta Vade Kredi Standartları: Orta vadeli kredi finansmanında borçlular belirli kredi standartlarını karşılayabilmelidir. İşlemin büyüklüğü, alıcının durumu, malların ve hizmetlerin finansmanı söz konusu standartları karşılamaz ise garantör kullanımı ve kredi güçlendirme kullanılabilir.

Uygulama:

Eğer kontrat uygun görüldü ise yada borç veren yada uluslararası borçlu garanti başvurusunda bulunmalıdır. Ticari borç verenler prosedüre daha alışkındır.

Ödemeler:

- Faiz mektupları ile ilgili - \$100
- Ön anlaşma başvurusu için finanse edilecek miktarın %0,1 ile %1 arasında
- Anlaşma özeti her yıl kredinin ödenmeyen miktarının %0,125i
- Eximbank riske maruz kalma ücreti; ülke riski, alıcı kredisinin riski ve vadeye göre değişir.

iii. Eximbank Kredi Sigortaları

Eximbank kredi sigortaları uluslararası riski minimize ederek ihracatçının uluslararası alıcılara kredi sunmasına, işletme sermayesi fonlarını hareket geçirmesini sağlayarak ihracat satışlarını artmasına neden olur.

Faydaları:

- Geri ödenmeme riskini azaltmak
- Alıcılara uygun kredi şartlarını sunmak
- İhracatçının yeni pazarlara güvenle girişini sağlamak
- Nakit akışını hızlandırmak

Eximbank kredi sigortası iflas gibi nedenlerle alıcının geri ödeme riskini kapsadığı gibi savaş yada paranın değiştirilememesi gibi belirli politik riskleri de kapsar. Bu ürün peşin ödeme, akreditif ve diğer vesaike dayalı satışlara alternatif olmuştur. İhracatçının riskini minimize ederek uluslararası piyasalara uluslararası

alıcılara ulaşmasını kolaylaştırır. Bugünün küresel piyasalarında ihracatçı açık hesap finansman ile satışlarını arttırabilir.

Eximbank kredi sigortası ihracat ile ilgili alacaklar hesabını hükümet destekli alacaklar hesabına çevirerek şirketin bilançosunu daha güçlü kılar. Sigorta sayesinde borç veren kuruluşlar işletme sermayesinin nakit akışını sağlayabilmek için alacaklara dayalı olarak avans verebilirler.

Kısa Vadeli Sigortalamada: Malların Amerikadan yüklenmesinin ve malların en azından %50 sinin Amerikan menşeli olmasını zorunlu kılar.

Orta Vadeli Sigortalamada: Genellikle kontrat değerinin %85 i sigortalanır. Ama içeriğinin %15inden fazlası yabancı menşeli ise sadece Amerika menşeli kısmı sigortalanır. Eximbankın ayrıca çevre ile dost ihraç ürünleri ile ilgili programı mevcuttur. Yenilenen enerji kaynakları ile ilgili ihracatta bunların arasındadır. Kredi Standartlarında ise; ister kısa vadeli olsun ister orta vade olsun tüm kredi sigorta başvuruları objektif kredi kriterlerine tabiidir.

Kısa Vadeli İhracat Programı: Eximbank geniş bir mal yelpazesini kapsar. Bunların arasında hammaddeler, yedek parçalar, tamamlayıcı hizmetler vadesi 180 günü aşmamak kaydı ile sayılabilir. Bunun yanı sıra sermaye malları dayanıklı tüketim malları da 360 günü aşmamak kaydı ile sayılabilir.

Çoklu Alıcı Poliçesi: Bu poliçe uluslararası alıcılarla gerçekleşen açık hesap kredi sistemine dayalı satışların sigortalanması ile ilgilidir.

Özellikleri:

- Alıcının ödememe riskine karşılık ticari risklerin %90-95ini politik riskleri kapsar
- İhracat alacakları için anında fonlama yapılabilmesi için hemen bir borç vereni tayin eder.
- Gerçek yükleme olursa prim oranları ödenir. Prim oranları alıcının tipi, ülkesi gibi değişkenlere bağlı olarak belirlenir.

Küçük İşletme Çoklu Alıcı Poliçesi:

Küçük işletmeleri değerlendirirken ihracat satışının \$5 milyondan az olması ve küçük işletme tanımına uyması ile ilgili koşullar gözönüne alınır.

- ilk zararın düşürülmesinin söz konusu olmaması
- basitleştirilmiş prim oranı çizelgesi
- ihracatçı uygun bir borç verenin saptanması ve limitli risk ile alacaklıların sigortalanması.

Tek Alıcı Poliçesi: Bu politika 12 aylık süre içinde ihracatçının gerçekleştirdiği kısa vadeli kredili satışlarda kredinin korunmasını sağlar. Prim oranı alıcının tipine, ülkesine ve vadeye bağlı olarak belirlenir.

Özellikleri:

- Bir uluslararası alıcıya yapılan tek yada çoklu yüklemeleri destekler.
- İlk kayıpta kesinti olmaksızın alıcının ödeme gücü durumunda %90'ına destek sağlar.
- 90 günü aşan durumlarda Eximbank kapsamına girebilmesini sağlar.
- İhracatçının alacaklarına karşı borç veren bir kurumu tahsis edebildiği için borçlanma tabanını artırır.

Borç Veren Poliçesi : Eximbank kısa vade için ihracatçı kredi sigorta politikalarına ek olarak finansal kurumlar için pek çok poliçe sunar.

Akreditif Poliçesi: Amerika kökenli bankaları kayıplara karşı koruyan bir poliçe uygular.

Borç Verene Faydaları:

- Akreditif sigortalamak için gerekli yetkiyi sağlar.
- İhtiyari kredi limitini kullanıma sunar.
- Görüldüğünde ödemeli gayri kabili rücu akreditifleri düzenleyen bankanın ödemelerinin yeniden finanse edilmesini sağlar.
- Sunum öncesi anlaşmaların kullanıma açık olmasını sağlar.

Özellikleri:

- Özel sektörün %95i, bankaların %100ü ve tarımsal ürünlerin %98i

- Prim oranı sabit ücret çizelgesine göre belirlenir. Bu çizelgede akreditifin vadesi alıcının tipi ve ülkesi belirleyici faktörlerdir. Faiz prim oranının %0,5eksiği olarak belirlenir.

Finansal Kurum Alıcı Kredisi

Bu poliçe ile Amerikan mal ve hizmetleri uluslararası alıcılara kredi veren kurumlar aracılığı ile korunur. Genellikle 180 güne kadar vade tanınmakla beraber dökme tarım ürünleri ve sermaye malları için 360 güne kadar kredi tanınır.

Borç Verene Faydaları:

- tek seferlik satış için kullanıldığı gibi seri yüklemeler içinde kullanılır.
- İlk zarar kesintisi olmaz.

Özellikleri:

Özel sektör alıcıları için %90nını, hakim borçlu için %100ünü ve dökme tarım ürünleri için %98ini kapsar.

- Prim oranı ise akreditifin vadesi, alıcının tipi ve ülkesine bağlı olarak belirlenen sabit ücretli çizelgeye dayalı oluşturulur

- Faiz oranı ise asıl oranın %0,5 eksiği olarak belirlenir.

Finansal Kurum Arz Eden Kredi Poliçesi:

Bu poliçe Amerikalı ihracatçıların ihracata dayalı alacaklarını finanse eden borç veren kurumları koruyan poliçedir.

Faydaları:

- Seçici satış muamelesi
- Kredi kararı ile ilgili yetkiyi paylaşma

Özellikleri:

Bu poliçe özel sektör alıcılarının %90 veya %95'ini, hakim alıcıları %100'ünü ve tarımsal ürünlerin %98'ini kapsar.

Orta Vade Sigortalama:

Uluslararası alıcıların sermaye malı ve hizmetinin bir veya seri yüklemesini kapsayacak şekilde daha uzun vadeli finansmanı koruyacak şekilde sigortalama yapar.

Faydaları:

- Orta vade finansman
- İlk zararda kesinti olamaması
- Borç veren kurumlara kullanabileceği vesaik poliçesi koruması

Genellikle bu tip poliçeler 5 yıla kadar olan süreyi kapsar.

Eximbank alıcının ihracatçıya kontrat değerinin en azından %15'ini nakit ödemesini sağlar. Böylece sigortalanan kısım en fazla kontrat değerinin %85'i olur. Sıklıkla bir finansal kurum sigortalanır ve sigortalama onaylandıktan sonra ihracatçıya fon ödemesi yapılır. Bir talep sunulduktan sonra Eximbank dokümanları gözden geçirir. Söz konusu zaman zarfında gerekli dokümanlar sunulduktan sonra ödeme yapılır. Prim oranı sabit ücret çizelgesine göre belirlenir.

Yabancı Satıcı Kredi Poliçesi: Amerikalı imalatçıya esnek rekabet edilebilir bir finansman sağlayarak uluslararası satışlarını kolaylaştırır. Özellikle küçük orta işletmelerin denizaşırı satışlarını desteklemekte önemlidir. Bu poliçenin özelliği kısa vadeli stok finansmanını bir seçenek ile daha uzun vadeli finansmana çevirerek satıcının daha iyi şartlarda finansman ihtiyacını karşılar.

Kiralama:

Eximbank kiralama sektörü için 2 çeşit ihracat sigorta poliçesi sunar. Operasyonel kiralama poliçesi ve finansal kiralama poliçesi. Herbiri kendine özgün bir sistem sağlar. Hangi poliçenin seçileceği kiraya verenin sunacağı şarta bağlıdır. Kiraya veren kiralama şirketi, imalatçı, banka, tröst veya ortaklık olup amerikan menşei malların ve hizmetlerin Amerika dışında kiralanmasının finansmanı ile ilgilidir.

Doğrudan Kredi:

Amerikan menşeli mal ve hizmetlerin alımında alıcılara sabit faiz ile kredi sağlayan bir finansman şeklidir. Gerek özel sektör gerekse kamu sektörü bu krediden faydalanabilir.

Faydaları:

- Uluslararası alıcıların eximbank kredilerinden faydalanmalarını sağlamak
- Orta ve uzun vadeli finansman sağlamak

Uygunluk Şartları:

- Yenilenecek ekipman
- Yazılım programları
- Belirli banka ve hukuki ücretler
- Belirli yerel masraflar ve maliyetler

Eximbankın finansmanına uygun yapıdaki mallar eximbankın yabancı içerik ile ilgili gereklilikleri karşılamalıdır. Mallar Amerika'dan yüklenmiş bir şekilde yabancı alıcıya ulaştırılmalıdır. Söz konusu kredi Amerikan bandıralı gemi şartını gerektirir. Eximbank çoğu piyada iş yapar. Fakat belirli ülkelerde ve belirli şartlar altında bazı limitler konur yada finansman desteği verilmez.. Eximbank belirli işlemlere onay vermeden önce kendi uyguladığı politika ile onun ekonomik etkisini ölçmek durumundadır.

BÖLÜM 3

TÜRKİYE'DE EXİMBANK VE PROGRAMLARI

3.1 TÜRK EXİMBANK'IN YAPISI

Gelişmekte olan bir ülke olarak ihracatçılarımız ihracatın finansmanında önemli sorunlar yaşamaktadırlar. Bu sorunlar gerek reel sektörden gerek mali piyasadan kaynaklanmakta olup üretimi ve ihracatı doğrudan etkilemektedir. İhracatçı firmaların büyük bir kısmını KOBİ'ler oluşturmakta olup öz kaynağındaki yetersizlikten dolayı dış kaynaklara bağımlı bir yapı sergiler. Uluslar arası piyasalarda dezavantaj olarak nitelenen bu durumu engellemek amacıyla, 3332 sayılı yasanın verdiği yetkiye istinaden Bakanlar Kurulu'nun 87/11914 sayılı kararı ile 21 Ağustos 1987'de Türk Eximbank kurulmuş ve ihracat destekleme faaliyetlerine 1988'de başlamıştır. Eximbank kredilerinin, ihracat finansmanındaki olumlu katkısı gittikçe artmaktadır. Eximbank'ın yıllık faaliyetlerinin çerçevesi, Başbakan ya da Devlet Bakanı'nın başkanlığında önemli ekonomik birimlerin müsteşar seviyesindeki yöneticilerinin de yer aldığı Türk Eximbank Yüksek Danışma ve Kredileri Yönlendirme Kurulu'nun onayladığı yıllık programda karara bağlanır.⁴⁴ Eximbank programlarının limitlerinin işlem bazında tahsisinde yetki Türk Eximbank Yönetim Kurulu ve Genel Müdürlük'tedir. Eximbank programlarıyla ihracatçıya, dış müteahhitlere, yatırımcılara ve nakliyecilere hizmet vermektedir. Türk Eximbank'ın kaynakları sermaye girişlerinden, yurt içi bankalardan, Euro-sendikasyon kredilerinden, tahvil ve banka bonusu ihraçlarından ve uluslar arası finans kurumlarından sağlanmaktadır.

3.2 TÜRK EXİMBANK'IN AMAÇLARI

Türk Eximbank'ın amaçları kuruluş statüsü ile aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

- İhracatın geliştirilmesi
- İhraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi
- İhraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması

⁴⁴ Devlet Planlama Teşkilatı, İktisadi Sektörel ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Devlet Yardımlarını Değerlendirme Özel İhtisas Komisyonu Raporu Ankara 2004, Mayıs, s.265.

- İhracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması
- Girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması
- İhracatçılara, yurtdışında faaliyet gösteren müteahhitlere ve yatırımcılara dış piyasalarda rekabet gücü ve güvence sağlanması
- Yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat veya döviz kazandırma maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesi şeklinde özetlenebilir.

3.3. DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDAKİ ROLÜ

Türk Eximbank; kısa, orta ve uzun vadeli ihracat kredileriyle, ihracat kredi sigorta ve garantileriyle, ihracatçıları ve dış piyasada çalışan müteahhitleri destekleyen ihracat finansmanında kurumsallaşmış bir ihtisas bankası olarak faaliyet göstermektedir.

Tablo 3.1: Türk Eximbank Kredi Sigorta Garanti Programları

Kısa Vadeli İhracat Kredi Programı	Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetler ile Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Programları	Türk Eximbank ve İslam Kalkınma Bankası İşbirliği ile Sunulan İhracat ve İthalat Kredileri	İhracat Kredi Sigortası ve Ülke Kredi / Garanti Programları
Sevk Öncesi İhracat Kredileri (YTL / Döviz)	Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredileri (YTL / Döviz)	İslam Kalkınma Bankası İhracat Finansmanı Programı	Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı
Sevk Öncesi Reeskont Kredisi	Turizm Pazarlama Kredisi	İslam Kalkınma Bankası İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi	Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programları
Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredileri (YTL / Döviz)	Özellikli İhracat Kredisi		Ülke Kredi / Garanti Programı
İhracata Hazırlık Kredileri (YTL / Döviz)	Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı		Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigorta Programı
KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri	Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi		Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Sevk Öncesi Dönem Risklere İlişkin Sigorta Programı
Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı	Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi		
	Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı		

Kaynak: Kredi Sigorta Garanti Programları Kitapçığı, Türk Eximbank, Mart 2005.

3.3.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Programı

Tablo 3.2 : Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin Sektörel Dağılımı

Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin Sektörel Dağılımı (%)					
Sektörler	2001	2002	2003	2004	2005
Tekstil/Hazır Giyim	51	46	41	42	42
Makine/Elekt. Cih./Madeni Eşya	12	11	13	12	12
Demir-Çelik	7	7	10	8	7
Gıda/Tarım/Hayvancılık	9	10	9	9	8
Diğer	21	26	27	29	31
TOPLAM	100	100	100	100	100

Son beş yılın değerleri incelendiğinde, tekstil sektöründe kendi içinde yüzdesel olarak düşme görülmesine rağmen diğer sektörlerle kıyaslanınca en yoğun kısa vadeli ihracat kredi kullanıcısı olduğu görülmektedir. Diğer sektörlerde ise hem yıllar itibari ile hem de kendi içlerinde çok büyük bir değişim görülmemektedir. Kısa vadeli ihracat kredi çeşitleri aşağıda detaylı bir şekilde açıklanmaktadır.⁴⁵

i. Sevk Öncesi İhracat Kredileri (YTL / Döviz)

Gerek ihracatçı, gerek imalatçı-ihracatçıların uluslar arası pazarlarda rekabet gücünü arttırabilmek için ihracata hazırlık aşamasında kredi sağlanmasıdır. Bu krediler için faiz oranı belirlenirken piyasadaki gelişmeler, Türk Eximbank'ın kaynak maliyeti ve ihracatçıların rekabet gücü göz önüne alınarak yönetim kurulunca saptanır. Krediyeye aracılık eden bankalar, söz konusu firmaların kredi ve taahhüt riskini de üstlenmek durumundadır. Kredilendirme oranı FOB ihraç taahhütünün tamamını kapsar. Bu kredilerin vadesinde üst limit 360 gün olup; kredinin ana parası iki eşit taksitte olmak üzere 180 günlük dönemlerde; faizi ise eşitlik aranmaksızın yine 180 günlük dönemler halinde ödenir.

ii. Sevk Öncesi Reeskont Kredisi

Sevk öncesi finansman ihtiyaçlarının karşılanması için, imalatçı, ihracatçı ve imalatçı-ihracatçı firmalar yaptıkları satış kontratına ya da sipariş formuna istinaden

⁴⁵ Kredi Sigorta Garanti Programları Kitapçığı, Türk Eximbank, Mart, 2005.

kabul kredili veya gayrikabilirücu akreditifli işlemlerinde borçlu olarak düzenleyecekleri ve bir bankanın avalini taşıyan bonoları iskonto ettirerek kredi sağlarlar. Bu tip kredide, senetlerin tümü iskonto edilir. Bonoların iskontoya kabul edilebilmesi için vadesine maksimum 180 gün kalmış olması gerekmektedir. Firma bazında senetlere uygulanacak limit en fazla 5 Milyon YTL'dir.

iii. Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredileri (YTL / Döviz)

Dış Ticaret Sermaye Şirketi ve Sektörel Dış Ticaret Şirketi ünvanına sahip ve kredibilitesi Türk Eximbank tarafından onaylanan firmalara ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri için ihraç taahhütü karşılığında kullanılır. Kredilendirme oranı, FOB ihraç taahhütünün tamamını kapsar. Vadesi maksimum 180 gün olup, 120 gün de opsiyon tanınmaktadır. Limiti söz konusu firmanın son seneki ihracat performansı, limit kullanım oranı, kredibilitesi gibi unsurlar göz önünde bulundurularak hesaplanır. Teminat olarak ise Devlet İç ve Dış Borçlanma Senetleri, TCMB nezdinde onaylanmış prim alacakları ve T.C. Maliye Bakanlığı nezdinde onaylanmış KDV alacakları kabul edilmektedir.

iv. İhracata Hazırlık Kredileri (YTL / Döviz)

İhracata hazırlık aşamasında; imalatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihracatçı firmalara finansmanlarını karşılamak amacıyla YTL/döviz cinsinden ihraç taahhüdü kadar kredi doğrudan kullanılır. Kredi başvurusundan geriye dönük bir yıllık ihracat performansı en az 200,000 Amerikan Doları olan veya ihracata yeni başlayan firmalar bu krediden faydalanabilir. Kredilendirme oranı ihraç taahhüdünün tamamını kapsar. Kredinin vadesi maksimum 360 gündür. Teminat olarak, DİBS, TCMB nezdinde onaylanmış prim alacakları, T.C. Maliye Bakanlığı nezdinde onaylanmış KDV alacakları gösterilir.

v. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri

En fazla 200 işçi çalıştırdığını SSK nezdinde kanıtlayan, imalat sektöründe faaliyetlerini sürdüren, gayrimenkul hariç sabit sermaye tutarı 2,000,000 Amerikan Doları karşılığı YTL'yi aşmayan küçük ve orta ölçekli imalatçı ve imalatçı-ihracatçı firmalara ihraç taahhütleri karşılığında doğrudan kullanılan YTL /döviz cinsinden

kredilerdir. Kredilendirme oranı FOB ihracat taahhüdünün tamamını kapsamakla beraber vadesi azami 1 yıldır. Söz konusu firmanın maksimum kullanabileceği döviz ve YTL cinsinden kredi miktarı toplamı 100,000 Amerikan Dolarıdır. Teminat olarak kredinin faiz dahil olmak üzere toplamının yarısı kadar teminat mektubu ve anaparaya denk gelecek miktarda bono istenir.

vi. Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı

Türk Eximbank, gayrikabili rücu vadeli akreditiflerle ilgili alacakları ve kabul kredili işlemlerde poliçe veya bonoya dayalı alacakları TCMB nezdinde reeskont ederek kredilendirme yapar. Bu kredideki amaç sevk sonrası finansman ihtiyacını karşılamaktır. Söz konusu senetlerin tamamı iskonto edilebilir. Vadesine en fazla 6 ay kalmış ihracat alacakları iskonto edilir. Firma esas alındığında azami limit 5,000,000 YTL'dir. Teminat olarak, DİBS, TCMB nezdinde onaylanmış prim alacakları, T.C. Maliye Bakanlığı nezdinde onaylanmış KDV alacakları ve ithalatçı adına yurt içi veya yurt dışı bir bankanın garantisi kullanılır.

3.3.2. Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetler ile Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Programları

i. Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredileri (YTL / Döviz)

Türkiye'de faaliyet gösteren, son senenin navlun performansı en az 500,000 ABD Doları olan, vergi resim harç istisnası belgesi sahibi ve taşımacılık şekline göre yetki belgesi olması gibi özelliklere sahip uluslar arası nakliyat firmalarının finansmanı için döviz taahhüdü karşılığında Türk Eximbank tarafından direkt kullanılır. Kredilendirme oranı döviz taahhüdünün tamamını kapsar. Vadesi maksimum 360 gündür. Son senenin navlun tutarının %20'si limit olup ilgili krediyle riski azami 2,000,000 Amerikan Doları'dır. Teminat olarak ise banka teminat mektubu ve/veya DİBS kullanılır.

ii. Turizm Pazarlama Kredisi

Türkiye’de faaliyet gösteren, son sene performansında 500,000 ABD Doları’na denk döviz kazandıran , TÜRSAB üyesi A grubu belgeli seyahat acentaları ile işletme ruhsatına sahip özel havayolu şirketlerinin finansman ihtiyacı için direkt kullanılır. Teminat olarak banka/özel finans kurumu teminat mektubu veya DİBS kullanılır.

iii. Özellikli İhracat Kredisi

Türkiye’de faaliyet gösteren firmaların var olan kredi programlarına uymayan mal ve hizmet projeleri için orta vadeli finansman ihtiyacının karşılanmasıdır. Teminat olarak banka teminat mektubu ve/veya DİBS kullanılır. Kredi kullandırma FOB taahhüdünün %80’ini geçemez.

iv. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı

Gemi inşası ve ihracatı için faaliyet gösteren Türk firmalarına gerek inşa aşamasında gerek yurt dışı piyasada rekabet gücünün artırılması amacıyla kredi kullanılmasıdır. Teminat olarak banka teminat mektubu, DİBS ve/veya söz konusu geminin ipoteği kullanılır.

v. Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi

Türk menşeli ürünlerin uluslararası pazarda doğrudan pazarlanmasını desteklemek amacıyla satış mağazaları ve alışveriş merkezleri yapılması ile ilgili finansman ihtiyacının direkt karşılanmasıdır. Kredilenme oranı olarak yatırım tutarının maksimum %85’i kullanılır. Kredi vadesi 7 yıl olup, projenin niteliğine göre bu süre değişebilir. Teminat olarak banka teminat mektubu ve DİBS kullanılır.

vi. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi

Merkezi Türkiye’de olup, faaliyetlerini uluslar arası platformda gerçekleştiren firmalara proje niteliğindeki hizmetlerinin finansmanı için kullanılır. Kredilendirme

oranı maksimum %85'ini oluşturur. Söz konusu firmanın limiti maksimum 4,000,000 ABD Doları'dır. Teminat olarak da banka teminat mektubu ve DİBS kullanılır.

vii. Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı

İnşaat sektöründeki firmaların yurtdışındaki projeleri ile ilgi geçici teminat, kesin teminat ve avans teminat mektubu isteklerini karşılar. Firma limiti maksimum 25,000,000 ABD Doları olup kredi koşulları firma, proje ve ülke limitlerine dayanarak Türk Eximbank tarafından belirlenir. Teminat olarak Türk bankalarının kontrgarantisi gerekmektedir.

3.3.3. Türk Eximbank ve İslam Kalkınma Bankası İşbirliği ile Sunulan İhracat ve İthalat Kredileri:

i. İslam Kalkınma Bankası İhracat Finansmanı Programı

Sevk sonrası nitelikte bir alıcı kredisi olup kaynağını İslam Kalkınma Bankası'ndan almakta olan ihracat finansman programıdır. Bu program iki kısımda yürütülür. Kısım 1, Türk Eximbank'ın İKB'na aracılık ettiği işlemler olup ihrac tutarının tümü finanse edilir. Kısım 2 ise İKB'nın Türk Eximbank'a tanıdığı limit kadar, riski Eximbank'a ait işlemlerle ilgili olup finansman oranı %85'tir. Malın cinsine bağlı olarak vade 120 aya kadar uzayabilir. Teminat olarak Kısım 1 için İKB tarafından; Kısım 2 için ise Eximbank tarafından kabul edilebilecek herhangi bir bankanın garantisidir.

ii. İslam Kalkınma Bankası İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi

İhraç taahhüdüne esas olan malın, hammadde, ara ve yatırım malları ithalatı için İKB tarafından finansman sağlanmasıdır. Kredi koşullarına bakıldığında ithal tutarının en fazla %80'inin kredi olarak kullanıldığı görülür. Malın cinsine bağlı olarak 9 ile 30 ay arası vade tanınır. Firma limiti maksimum 2,000,000 EUR, minimum 100,000 EUR'dur. Teminat olarak banka teminat mektubu ve DİBS kullanılır.

3.3.4. İhracat Kredi Sigortası ve Ülke Kredi / Garanti Programları

i. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı

İhracatçıların girdikleri yeni piyasalarda rekabet üstünlüğünü sağlayabilmeleri ve mevcut piyasalarda paylarını arttırabilmelerine olanak tanır. Aynı zamanda poliçeyi teminat göstererek ticari bankalardan finansman imkanı elde etmelerini sağlar. Söz konusu poliçe süresi 1 yıl olup, bu zaman zarfında gerçekleşecek tüm sevkiyatları kapsar. Maksimum süre 360 gün olup, aksine bir hüküm olmadıkça zarar tazmin oranı %90'dır. Prim oranları ise alıcının ülkesinin risk grubuna, alıcıya ve ödeme şekline bağlı olarak %0.05 ile %4 aralığında uygulanır. Bu poliçe, hem ticari hem de politik riskleri kapsar.

Tablo 3.3 : Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarı

Yıllar	Sigortalanan Sevkiyat Tutarı (Milyon ABD Doları)
1989	16
1990	27
1991	57
1992	872
1993	1444
1994	1780
1995	2065
1996	3497
1997	2980
1998	2977
1999	3000
2000	2952
2001	2811
2002	2706
2003	3056
2004	3553
2005	4173

İhracat Kredi sigortasının uygulamaya başlatıldığı 1989 senesi değeri, 2005 yılı değeri ile kıyaslandığında artış hızının büyük olduğu görülmektedir. İhracat teşvik aracı olarak kısa vadeli ihracat sigortasının kullanımının artması, ihracat bedellerinin tahsilatında yaşanan risklerin azalması açısından olumlu bir gelişmedir. Ancak

gerçekleşen ihracat değerlerine bakıldığında ihracat kredi sigortası daha yaygın kullanılması beklenmektedir.

Tablo 3.4 : Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı (%)

Ülkeler	2001	2002	2003	2004	2005
Avrupa Birliği	62	60	60	63	60
Diğer Avrupa Ülkeleri	8	10	11	9	11
K. Amerika/Japonya	14	14	12	10	9
Ortadoğu/Kuzey Afrika	10	10	10	12	13
Diğer	6	6	7	6	7
TOPLAM	100	100	100	100	100

AB'e olan ihracat oranımıza paralel görünümde bir tablo ortaya çıkmaktadır. İkinci sırada ise en riskli bölgelerden biri olan Ortadoğu/Kuzey Afrika yer almaktadır. Bu tablo, en çok ihracat yapılan ve en riskli kabul edilen bölgeler kredi sigortası kapsamına alındığını göstermektedir.

Tablo 3.5 : Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Sektörel Dağılımı (%)

Sektörler	2001	2002	2003	2004	2005
Tekstil/Hazır Giyim	54	51	48	42	39
Makine/Elekt. Cih./Madeni Eşya	19	19	20	23	25
Toprağa Dayalı San. Ürn.	12	14	15	14	12
Gıda/Tarım/Hayvancılık	5	4	5	5	5
Diğer	10	12	12	16	19
TOPLAM	100	100	100	100	100

Tekstil sektörü diğer sektörlerle kıyaslandığında kısa vadeli ihracat kredi sigortasını yoğun kullanıyor görünse de kendi içinde düşüş yaşamaktadır. Buna karşın makine/elektrikli cihazlar /madeni eşya sektöründe artış görülmektedir.

ii. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programları

Yatırım ve sermaye mallarının teşvik edilmesi amacıyla kullanılmakta olup, ihracatçıya rekabet üstünlüğü, riskli pazarlarda uzun vadeli satış imkanı ve poliçenin teminat gösterilmesiyle ticari bankalardan finansman elde edilmesini sağlar. Maksimum süresi 5 yıl olup zarar tazmin oranı %85 ile % 95 aralığındadır. Prim oranları ise alıcının ülkesinin risk grubu, alıcı, ödeme şekli ve elde edilecek garantiler kapsamında oluşturulur. Bu poliçe de ticari ve politik riskleri kapsar. Poliçe süresi, ihraç işlem süresine bağlıdır.

Tablo 3.6 : Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan İşlem Tutarı

Yıllar	Sigorta İşlem Tutarı (Milyon ABD Doları)
1991	49
1992	24
1993	20
1994	5
1995	
1996	15
1997	16
1998	13
2000	19
2001	
2002	
2003	
2004	
2005	

Orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası programı sermaye ve yarı sermaye malı niteliğindeki ürünlerin ihracını kapsadığından, kısa vadeli ihracat kredi sigortasına göre daha az yaygın kullanılmaktadır. İhracatçı firmalar daha çok Orta-Batı Asya Cumhuriyetlerine yapacakları orta ve uzun vadeli ihracatlarında sevkiyat sonrasında oluşabilecek politik risklere karşı teminat altına almak amacı ile tercih etmektedirler.⁴⁶

⁴⁶ Türk Eximbank 2005 Faaliyet Raporu, s.29

iii. Ülke Kredi Garanti Programı

Türkiye'nin ekonomik açıdan önem taşıyan ülkelerle olan ilişkilerinde kalıcılığı sağlamak için bu ülkelerde gerçekleşecek projelere ve ihracata finansman olanağı sağlamasıdır. Bu programdaki hedef Türk firmalarını olabildiğince riskten arındırmak ve rekabet şansını arttırmaktır. Bu program kapsamında nakdi kredi ve garanti sağladığı gibi müteşebbislere de niyet mektubu vermektedir. Kredi koşullarını OECD Uzlaşması kurallarına ve DTM tarafından yayınlanan İhracat-96/12 sayılı resmi destekli ihracat kredilerine ilişkin tebliğ esas alınarak belirlenir. Faiz oranı, kredinin vadesi, borçlunun, garantörün, ülkenin riski ve Türk Eximbank'ın fonlama maliyeti esas alınarak toplam vade işlem bazında hesaplanır. Proje ve mal bedelinin %85'ine kadar finansman sağlanır.

Tablo 3.7 : Ülke Kredi/Garanti Programları

Yıllar	Kullandırım (Milyon ABD Doları)
1989	263,6
1990	163,7
1991	396,7
1992	47,8
1993	288,8
1994	241,6
1995	71,2
1996	97,6
1997	110,3
1998	144,4
1999	196,5
2000	52,0
2001	22,0
2002	21,3
2003	34,3
2004	4,1
2005	8,0

Türk Eximbank 1989 yılı itibari ile ülke kredi/garanti programını çok yoğun bir şekilde kullanmaya başlamıştır., Türk ihracatçıların Orta ve Güney Asya, Orta ve Doğu Avrupa, Afrika ülkeleri, Kafkasya ve Balkanlara olan ihracatlarında, mal kredisi ve proje kredisi şeklinde kullanılmakta olup, bugüne kadar ülke kredileri bazında gerçekleşen tahsilat 2 milyar ABD Doları'nı aşmaktadır.⁴⁷

⁴⁷ a.g.e.,s.25

iv. Yurtdışı Mütcahhitlik Hizmetleri Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigorta Programı

Türk mütcahhitleri teminat mektuplarını sigorta poliçesiyle koruma altına alır. Söz konusu firmaların hatası olmaması kaydıyla ve poliçe sonucu ortaya çıkabilecek olaylar sonucunda teminat mektubunun haksız nakde çevrilmesiyle, tazminata konu olan tutarın belli bir kısmını sigorta sözleşmesindeki şartların ve sınırlar içinde zararı karşılar. Zarar tazmin oranı ve prim tutarı işlem bazında hesaplanır. Bu program 2004 yılından itibaren yürürlüğe konmuştur.

v. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Sevk Öncesi Dönem Risklere İlişkin Sigorta Programı

Sigortalının sözleşme şartlarına uyması koşulu ile, satış kontratında belirtilen malın henüz teslim edilmeyen kısmı ile ilgili yapılan harcamaların, bu sigorta kapsamında ticari ve politik risklere karşı ve belirli limitler dahilinde sigorta yaptırmasıdır. Bu sigorta programı sevk öncesi dönem ticari ve politik riskleri kapsamakta olup zarar tazmin oranı %90'dır. Ticari risklerden kaynaklanan zarar için 1 ay; politik risklerden kaynaklanan zarar için 4 ay kadar zararın kesinleşmesine ilişkin bekleme süresi vardır. Alıcının ülkesinin risk grubu ve alıcının türüne bağlı olarak %0.04 - %0.87 prim oranı uygulanır.

BÖLÜM 4

TÜRKİYE’DE UYGULANAN İHRACAT TEŞVİKLERİNİN DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ VE AVRUPA BİRLİĞİ’NE UYUMU

4.1. TÜRKİYE’NİN EKONOMİK GELİŞİMİ

AB’e uyum çerçevesi içinde Türkiye’nin ekonomik gelişmeleri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 4.1 : Türkiye’de Ekonomik Yapının Genel Göstergeleri

Nüfus (ortalama)	Milyon	71,152 t
Kişi başına GSYİH	Euro PPS	6500 ö.
	AB-25’lerin % ortalaması	29.0 ö.
Tarımın payı:		
- Gayri safi katma değer içinde	Toplamın %’si	11.1
-iş gücü içinde	Toplamın %’si	34.0 ö
Gayri safi sabit sermaye teşekkülü	GSYİH’nın %’si	18.0 ö
Toplam ekonominin gayri safi dış borcu (1)	GSYİH’nın %’si	56.1
Mal ve Hizmetlerin İhracatı	GSYİH’nın %’si	29.1 ö
Doğrudan dış yatırım stoku (1)	Milyon Euro	17862
	Kişi başına Euro	257.7
İstihdam oranı	15-64 yaş grubunun %’si	
Uzun dönemli işsizlik oranı	İşgücününün %’si	4

Kaynak: Eurostat

(1): 2002 ; t: tahmini; ö:öngörü

Türkiye izlediği tutarlı politikalar sayesinde enflasyonda düşüşü başarmıştır. Geçmişe bakıldığında, makroekonomik dengesizliklerin ve yapısal zayıflıkların en önemli belirtisi enflasyon olmuştur. Yüksek enerji fiyatlarına rağmen enflasyonda başarılı olunmuştur. Tüketici fiyatlarındaki artış 2003'te %21.6'dan 2004'te %8.6'a düşmüştür. Katı maliye ve para politikaları, Türk lirasının güçlü olması ve hedeflenen enflasyon oranına uyumlu ücret anlaşmaları enflasyonu dizginleyen unsurlar olmuştur. Bazı hizmet alanlarındaki yüksek fiyatlar sonucu, 2005'in ilk yarısında enflasyon %8 civarında sabitlenmiştir.

Güçlü iç talebin etkisi ile, ekonomi 2004'te ve 2005'in ilk yarısında hızlı büyümüştür. Sanayi (+%9.4) ve ticaret (+%12.8) ortalamasının üzerinde büyüme göstermiştir. 2005'in ilk yarısında ithalatın yavaşlaması, ihracatın biraz büyümesi ve iç talebin de genişlemesiyle GSYİH %4.5 oranında büyüme göstermiştir. Sanayi ve ticaret sektörlerindeki büyümenin yanı sıra inşaat sektörü de büyüme göstermiştir. Ancak bu olumlu tabloya rağmen iç talebe bağlı olarak ithalat artmış ve ticaret ve cari açıklar da artmaya devam etmiştir. Sonuç olarak cari açık 2003'te GSYİH'nın yaklaşık %3'ünden 2005 'te %5 civarına yükselmiştir.

4.2. TÜRKİYE'DE UYGULANAN İHRACAT TEŞVİKLERİNİN DTÖ VE AB 'E UYUMU

Uruguay Round sonucu oluşan tarım ile ilgili anlaşmada, ihracatta rekabeti sağlamak adına tarımda korumacılığı azaltan taahhütler oluşturulmuştur.⁴⁸ İhracat sübvansiyon taahhütleri, hem masraflar hem de miktar ile ilgili limitleri kapsar. İhracat kredi programları açısından bakıldığında, ihracat teşviklerinin riski azaltıcı etkisinden dolayı, ihracat kredileri ihracat talebini arttırabilir. Aynı zamanda kontrat süresince döviz kurundaki dalgalanmaların ters etkilerini azaltabilir. Tarım ürünleri için kullanılan ihracat kredileri artmaktadır. Fakat piyasa faiz oranının altında faiz oranı veya uzun süreli kredi sağlanması gibi avantajları ile ihracat sübvansiyonları ile aynı etkiyi yaratmaktadır.

⁴⁸ Export Subsidies and WTO Trade Negotiations on Agriculture Harry de Gorter Prepared For The World Bank's Agricultural Trade Group March, 2002.

Mamul mallar ile ilgili düzenlemeyi sağlayan uluslararası anlaşmadan tarım ile ilgili ihracat kredi programları çıkarılmıştır. GATT'ın sübvansiyonlar ve karşı önlemler ile ilgili anlaşmasında da tarım ile ilgili sübvansiyonlar çıkarılmıştır. İhracat kredi sigortası farklı seviye ve faiz oranlarında sunulmakta olup, ihracat için teşvik özelliğini sürdürür. Taşıma maliyetleri ve risk yüzünden söz konusu malın ihracat fiyatını düşürücü etkiye sahiptir. İhracat kredi garantilerinin ihracatı teşvik edici yönünü ölçebilmek zordur.

Vergi yükümlüsünün ödeyememesinin maliyetinin bugünkü değeri, teşvik edilen risk primini verir. İhracat kredi garantisi ile riski azaltmak ve ithalatçının alım gücünü arttırmak mümkündür. Böylece ithalat için talepte kayma ve ihracat sübvansiyon etkisini hafifletme piyasa başarısızlığını düzeltir. Gıda arzında problem yaşayan veya finansal kriz yaşayan ithalatçı ülkelerde gıda güvenliği için ihracat kredi garantileri faydalıdır.

AB sürekli bir devlet desteğine karşı olup, firmanın belirli bir süre devlet desteğinden sonra rekabet edebilecek konuma gelmesini ve zarara eden firmanın teşvik kapsamı dışına çıkarılması yönünde politikayı benimsemektedir.⁴⁹Uluslararası normlara uyma açısından bakıldığında, Türkiye dışa yönelik büyüme stratejisini temel aldığından ve AB'e tam üyelik hedefini gerçekleştirmek için en kapsamlı ticaret ortaklığı olan GB'ne taraf olmuştur. GB, DTÖ'nün uluslararası ticarete ilişkin kurallarını temel alarak yapılanmıştır.

Türkiye hem DTG'nin üyesi olarak hem GB'e taraf olarak yer aldığından yükümlülükler açısından genel olarak uyuma sağlanmaktadır. Türkiye'nin GB'e taraf olması ile, AB ekonomisi ile bütünleşmesine etkisi doğal olarak artmıştır. AB gibi güçlü bir ekonomi ile işbirliği içinde olmak, dünyada olası krizlerden olabildiğince az etkilenmeyi sağlar. Buna örnek olarak Asya ve Rusya krizleri sayılabilir. Söz konusu kriz dönemlerinde AB ile ticaretimiz ihracat performansımızı olumlu yönde etkilemiştir.

AB ile Türkiye arasında imzalanan, gerek katma protokol, gerekse 1/95 sayılı OKK (Ortaklık Konseyi Kararı) ile Türkiye, Roma Anlaşmasının 88 (3) (a) maddesine

⁴⁹ İlhan, Uludağ., “*Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler ve Risk Sermayesi Şirketleri Modeli*”, İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 1996-42, İstanbul, Ekim 1996, s.162

dayanarak AB yaşam standartlarında en az gelişmiş bölge olarak kabul edilmektedir. Üyelik gerçekleşinceye kadar bu statü devam edecektir. AB’de uygulanan tarım ve ihracat sübvansiyonları haksız rekabete yol açmaktadır. Gelişmiş ülkelerin sübvansiyonu geliştirmekte olan ve az gelişmiş ülkelerde söz konusu alanlarda gerilemeye yol açabiliyor. Sübvansiyon riskli bir uygulama olup, pozitif etki yaratılacağı düşünülürken negatif bir etki de yaratabilir.

AB sübvansiyonları uluslararası ticarete negatif bir etki yaratmayacak duruma getirilip daha sonra Türkiye’nin AB’ye uyumlaştırılması amaçlanmalıdır. AB’de uygulanan teşviklerde ihracat kredi sigortasının yaygınlığına karşın ülkemizde önemi yeni yeni farkedilmektedir. AB, devlet garantisi altında dış kaynaklı krediyi yoğun bir biçimde kullanırken, Türkiye’de devlet kaynağına dayalı ihracat kredi uygulaması yaygındır. AB’nin teşvik politikasında temel prensibi, ihracatçıya veya ihraç ürününe doğrudan teşvik yerine ihracat kredileri, ihracat kredi sigortası ve uluslararası pazarlamada teşvik şeklinde olmuştur. Türkiye’de ise doğrudan teşvik uygulaması ile anti-damping soruşturmasına hedef olmaktadır. AB gibi ihracat teşviklerine yeterli kaynak ayırarak ve planlı dağıtım yaparak daha etkin bir teşvik politikasına kavuşabilir.

AB’de uygulanan ihracat teşvikleri WTO ve OECD nezdindeki ülkelerin yükümlülükleri, AB’de uygulanacak teşviklerin yapısını belirlemiştir. Ülkeden ülkeye farklılık görülse de 3 ana başlık altında incelemek mümkündür.⁵⁰

- İhracat Kredi ve Faiz Sübvansiyonu: Ülke kredileri, satıcı kredileri, sevk öncesi (ihracata hazırlık) kredileri, sevk sonrası ihracat kredileri, reeskont kredileri ve KOBİ lere yönelik ihracat kredileri bu grupta yer alır.
- İhracatta Sağlanan Vergi İstisnası ve İndirimleri: Kurumlar vergi istisnası, vergi indirimi, ihracatta KDV iadesi, ithalatta KDV muafiyeti ve gümrük vergisi muafiyeti sayılabilir.

⁵⁰ (www.dtm.gov.tr)

▪ İhracat Kredi Sigorta ve Garantileri: İhracat kredi sigortası, ihracat öncesi üretim sigortası, teminat mektubu sigortası, üretim girdi fiyatı sigortası, senet ve bono sigortası, gümrük teminat sigortası, ihracat promosyon faaliyetleri sigortası, fuarlara katılım sigortası, alıcı kredilerinde garanti, satıcı kredilerinde garanti, ticari risk garantisi, politik risk garantisi ve ihracatta kur garantisi yer almaktadır.

AB’de uygulanan teşviklere bakıldığında, KOBİ’lerin kuruluş aşamasını esas alarak özellikle AR-GE’ye yönelik teşvikler konusunda yoğunlaşmıştır. Üretim öncesi teşviklerin yanısıra ihracat gerçekleşikten sonra da verilen teşvikler ağırlıklıdır. Buna örnek olarak ihracat kredi sigortaları ve garantileri sayılabilir. Teşvik uygulamasında, özellikle nakdi teşvikten kaçınmaktır. Böylece ortak rekabet politikasında uyumsuzluktan kaçınmayı sağlamaktadır.

Genel olarak devlet yardımları alanında yasal düzenleme yapılması ve bununla ilgili bağımsız bir devlet yardımları izleme kurumu kurulması konusunda Türkiye açısından yeni bir gelişme oluşmamıştır.⁵¹ Bu durumda Türkiye, 1795 sayılı Gümrük Birliği kararı ve 1996 tarihli Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT)- Türkiye Serbest Ticaret Anlaşması çerçevesinde devlet yardımları izleme otoritesinin oluşturulması, yeni devlet yardımları programlarının uyumlaştırılması ve tam şeffaflığın sağlanması yükümlülüklerini henüz yerine getirememektedir. Bu durum serbest rekabeti bozucu etki yaratmaktadır. Geçen rapordan itibaren itibaren, Türkiye rekabet alanında sınırlı bir ilerleme göstermiştir.

⁵¹ Türkiye 2005 İlerleme Raporu , Brüksel 2005, s. 80

BÖLÜM 5

EXİMBANK İHRACAT KREDİLERİNİN SEKTÖREL BAZDA İNCELENMESİ

5.1. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

5.1.1.Yöntem

Alan araştırması “tanımlayıcı araştırma” (descriptive research) yöntemine uygun olarak planlanmıştır. Araştırma kapsamında, başlıca ihracat teşviklerinden biri olan ihracat kredilerinin etkinliği, farklı sektörler bazında incelenmiştir.

Aşağıda detaylı olarak yer alan firmaların, finans işlerinden sorumlu genel müdür yardımcıları ve/veya ihracat müdürleriyle görüşülmüştür. Söz konusu görüşmeler yüz yüze “anket” yöntemi ile gerçekleştirilmiştir.

5.1.2.Örneklem

Araştırmanın örnekleme, İstanbul’da faaliyet gösteren ve ihracat satış tutarı açısından (\$ bazında), 2004 yılında ilk 2000 içine girmiş olan firmalar arasından seçilmiştir. Söz konusu firmalar ihracat performansı açısından ilk sıralarda yer alan dört sektör (tekstil/hazır giyim/deri, gıda/tarım/hayvancılık, makina/elektrikli cihazlar, motorlu taşıtlar) baz alınarak belirlenmiştir. Çalışma kapsamında, yukarıda belirtilen her bir sektörden “sistemik örnekleme” yöntemi ile seçilmiş olan otuz firma bazında, ihracat kredilerinin kullanım oranı ve etkinliği incelenmiştir.

Örnekleme dahil edilmiş olan 120 firmadan elde edilen verilerin, normal dağılım eğrisine bakıldığında, gerek Kolmogorov-Smirnov* testi (sig.=0.00) gerekse Shapiro-Wilk* Testi (sig.=0.00) sonuçlarına göre anlamlılık düzeyi sig.<0.05 olarak tespit edilmiştir. Tablo 5.1’de normal dağılım tablosu detaylı bir biçimde görülmektedir. Bu durumda söz konusu örneklem üzerinde parametrik istatistiksel analizlerin yapılması mümkün olmamıştır.

Tablo 5.1: Normal Dağılım Tablosu

sirketin sektoru	Kolmogorov-Smirnov ^a		Shapiro-Wilk	
	df	Sig.	df	Sig.
tekstil/hazir giyim/deri	33	,000	33	,000
gida/tarim/hayvancilik	29	,000	29	,000
makina elektrikli cihazlar	31	,000	31	,000
motorlu tasitlar	27	,000	27	,000

Söz konusu parametrik testlerin yapılabilmesi için ihracat verilerine bazı dönüşümler uygulanması uygun olacaktır. Görüşme yapılan firmaların ihracat tutarları incelendiğinde, marjinal değerlerin (maksimum ve minimum) bazıları elenmiştir. Geriye kalan firmaların ihracat tutarı verilerine logaritmik dönüşüm uygulandığında verilerin normal dağıldığı ortaya çıkmıştır. Örneklemenin dört sektörü baz alacak şekilde dağılımı ve logaritma değeri Tablo 5.2’de görülmektedir.

Tablo 5. 2:İhracat Tutarının Logaritmik Değerinin İstatistiksel Ölçümü (Log_ihrc)

Ortalama	1,05
Medyan	1,01
Varyans	,11
Standart Sapma	,33
Yatıklık	-,03
Basıklık	-,70

Tablo 5. 3: Normal Dağılım Değerleri

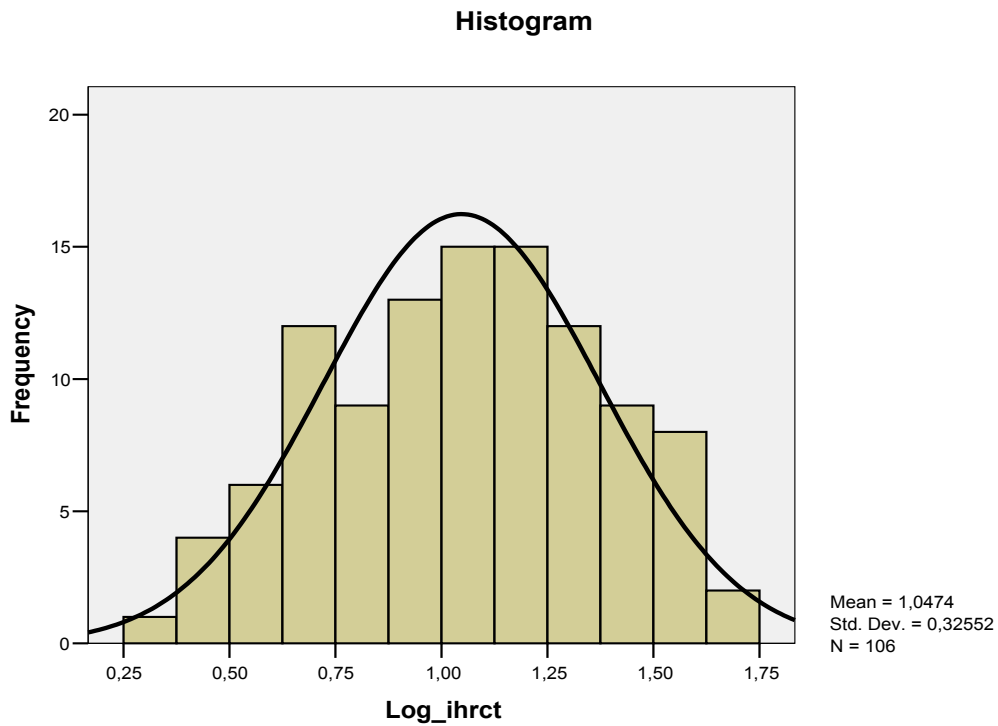
	Kolmogorov-Smirnov(a)			Shapiro-Wilk(b)		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	Df	Sig.
Log_ihrc	,070	106	,200(*)	,984	106	,251

(a)Kolmogorov-Smirnov Testi:Uyum iyiliği testi olarak kabul edilir.Ki kare uygunluk testinin alternatifidir.Ki kare gibi frekansların 5'ten büyük olma şartına dayanmadığı için kolaylıkla uygulanmaktadır.Örneklerdeki özelliğin ana kütleyle yansıtıp yansıtmadığı araştırılmaktadır.

(b) Shapiro-Wilk Testi. Normale uygunluğu ölçmek için yapılan varyans analizidir.

Tablo 5.3’de Log_ ihrct (yıllık ihracat tutarının logaritması) değerinin anlamlılık düzeyi sig.=0.251 olarak hesaplanmıştır. $0.251 < 0.05^{52}$ olduğu için, “Veriler normal dağılmaktadır” şeklindeki H_0 hipotezi kabul edilir. Bu durumda örneklem istatistiksel çalışma için uygun hale getirilmiştir. Bu yöntemle elde edilen örneklemin histogramı aşağıda görüldüğü gibi, normal dağılımı göstermektedir.

Grafik 5. 1: Örneklemin Histogramı

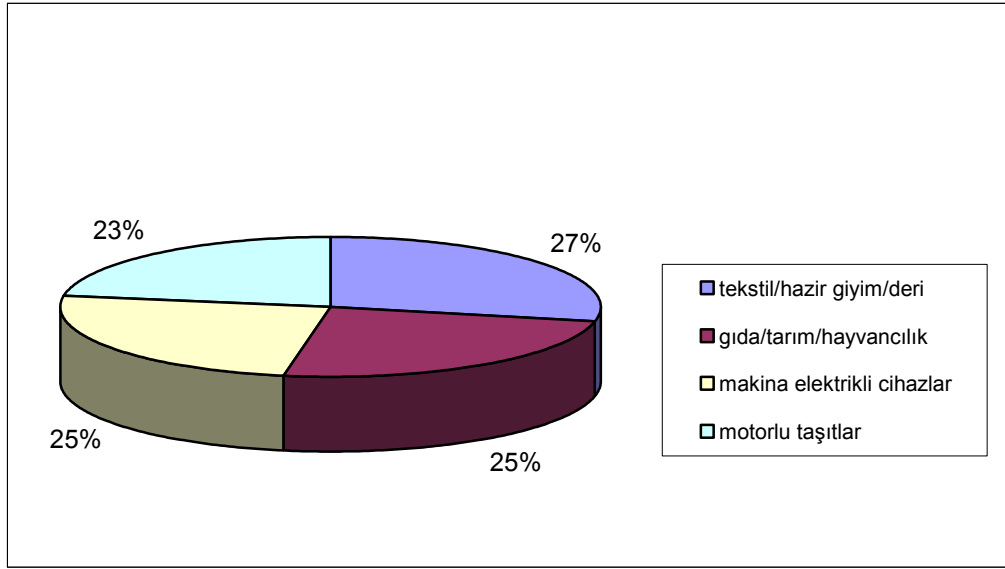


5.1.3.Örneklemin Sektörler Bazında Dağılımı

Çalışmanın başlangıcında, örnekleme dahil edilen her bir sektörde eşit sayıda firma ile görüşme yapılmıştır (30 firma). Ancak, verilerin normal dağılım eğrisinde olabilmeleri için, yukarıda detaylı olarak açıklanan, firmaların ihracat tutarlarının logaritmik değerlerinin alınması sonucu, ihracat tutarları marjinal değerlerde olan bazı firmaların (maksimum ya da minimum) elenmesi nedeniyle, bazı sektörlerdeki görüşme sayıları aşağıdaki tabloda görüldüğü gibi 120 firmadan 106 firmaya düşmüştür.

⁵² 0.05 değeri, 1-güven düzeyi(%95) yani, $(1-0.95)=0.05$ formülü ile bulunur. Bu değer, çalışma sonuçlarının %95 güvenilirlikle verildiğini belirtmektedir.

Grafik 5.2 Örneklemin Sektörler Bazında Dağılımı



Tablo 5.4: 2004 Yılı İhracat Tutarlarının Sektörel Bazda Dağılımı

	\$0 - 5,000000		\$5,100000 - 10,000000		\$10,100000 - 20,000000		\$20,100000 +	
	N	%	N	%	n	%	n	%
Tekstil/hazir giyim/deri	4	19,0	8	25,0	11	33,3	7	35,0
Gıda/Tarım/hayvancılık	7	33,3	7	21,9	7	21,2	5	25,0
Makina elektrikli cihazlar	6	28,6	7	21,9	10	30,3	3	15,0
Motorlu taşıtlar	4	19,0	10	31,3	5	15,2	5	25,0
Toplam	21	100,0	32	100,0	33	100,0	20	100,0

Analize dahil edilen 106 firmanın, sektörler bazında ihracat tutarları aşağıdaki tabloda yer almaktadır. İhracat tutarları 5,100000 – 20,000000 \$ arasında olan firmalar, örneklemin %61’ini oluşturmaktadır.

5.1.3.Ölçümlenen Temel Konular

Araştırma kapsamında, temel amaç ihracat teşvik aracı olarak Eximbank kredisi ve kredi sigortasının, ihracat tutarının artışı üzerindeki etkisini ölçmektir. İhracat tutarının artışı üzerinde etkili olabileceği öngörülen bağımsız değişkenler ise aşağıda detaylı olarak yer almaktadır.

Araştırmanın Bağımsız Değişkenleri:

- Eximbank Kredi Çeşitleri
- Eximbank Kredi Kullanım Nedenleri
- Türk Eximbank Kredilerinin İhracat Kredilerindeki Payı
- Eximbank Kredisi Kullanılmamasının Nedenleri
- İhracat Kredi Sigortasının Gerekli Görüldüğü Durumlar
- İhracat Kredi Sigortasının Kullanım Oranı
- İhracat Kredi Sigortasının Gerekli Görüldüğü Ülkeler
- İhracat Kredi Sigortasının Kullanılmama Nedenleri
- Faaliyet Alanları (sektörler)
- İhracat Yapılan Bölgeler
- İhracat Satışını Arttıran Etkenler
- Ödeme Şekilleri
- İhracatın Finansman Şekli
- İhracatın Tahsilatında Sorun Yaşanan Ülkeler
- Tahsil Edilemeyen İhracat Oranı
- İhracat Kredi Maliyeti

5.1.4. Pilot Anket Çalışması

Alan araştırmasında test edilmek üzere belirlenen değişkenlerin ve ölçüm araçlarının uygunluğu bir pilot çalışma ile test edilmiştir. Ölçeklerin katılımcılar tarafından anlaşılabilirliği, cevaplanma oranları, dört farklı sektörden ihracat şirketleri ile yapılan 10 pilot anket ile test edilmiştir Görüşmeler, şirketlerin finansmandan sorumlu genel müdür yardımcısı veya ihracat müdürü ile yüz yüze görüşülerek gerçekleştirilmiştir.

5.1.5. Veri Analizinde Kullanılan Teknikler

Araştırmada elde edilen verilerin analizinde SPSS programından yararlanılmıştır. Soru formunda kullanılan nominal ve likert bazlı ölçeklere aşağıda detaylı olarak açıklanan istatistiksel analiz teknikleri uygulanmıştır.

- i. **Ki Kare:** İki kategorik değişken arasında ilişki olup olmadığını analiz etmede kullanılan bir yöntemdir.
- ii. **T-Testi:** T-testi, iki grup arasında anlamlı farklılık olup olmadığını analiz eder. Bu anlamda, örneğin aralıklı (interval) bir ölçek ile, kategorik bir ölçekten elde edilmiş iki veri arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı gösterir.
- iii. **ANOVA (Analysis of variance):** Bir aralıklı (interval) ölçek ile ikiden fazla seçeneği olan bir kategorik değişken arasında oluşabilecek varsayılan farklılıkları gösterir. Araştırma kapsamında, armağan konusundaki tutumları itibariyle oluşan tüm faktörler ile yaş ve eğitim gibi ikiden fazla seçeneği olan kategorik değişkenler temelinde oluşabilecek farklılıkları belirlemek amacıyla ANOVA uygulanmıştır.
- iv. **Pearson Korelasyon Katsayısı (Correlation Coefficient):** Parametrik testlerden olup, iki interval değişken arasındaki ilişkinin varlığını ve gücünü tespit etmek amacıyla kullanılır.
- v. **Regresyon Analizi:** Bir bağımlı değişken ve bunu açıklamaya çalışan bağımsız değişken veya değişkenlerden meydana gelen bir ilişkiyi inceleme metodudur.

5.2. ARAşTIRMANIN HİPOTEZLERİ

- Eximbank İhracat Kredisi Kullanımı

H₁: İhracat teşvik aracı olarak Eximbank İhracat Kredilerinin ihracatı artıran bir etkisi vardır.

Eximbank kredilerinin faiz oranları, alternatif ihracat kredilerine göre daha düşük olması nedeniyle, firmaların ihracat potansiyellerini arttırıcı bir etki yapması beklenmektedir.

H₂: Eximbank İhracat Kredisi kullanım nedenleri, sektörler açısından farklılık göstermektedir.

Sektörlerin yapısal özellikleri, firmaların Eximbank ihracat kredilerini tercihlerinde de farklılığa yol açmaktadır. Alternatif finansman kaynaklarına ulaşmadaki zorluklar, kriz dönemlerinde yaşanan finansman sorunları ve benzeri konularda sektörel bazda önemli farklar görülmektedir. Bu nedenle, sözü edilen avantajların rol oynadığı sektörlerde, Eximbank ihracat kredisinin daha yaygın tercih edileceği beklenmektedir.

H₃: Eximbank İhracat Kredilerinin çeşitliliği kredi talebinin artmasına yol açar.

Eximbank, ihracatın sevkinden önce ve -sonraki aşamalarda alternatif finansman kaynakları sağlamak üzere kredilerini çeşitlendirmiştir. Eximbank kredi çeşitliliği, ihracatçı firmanın yer aldığı sektöre, finansman yapısına ve benzeri konulara bağlı olarak ortaya çıkabilecek farklı talepleri karşılayabilecek kapasiteye sahiptir. Bu nedenle ihracat kredisine olan talebi arttıracığı düşünülmektedir.

H₄: Eximbank İhracat Kredilerinin kullanımı, ihracat payı yüksek olan sektörlerde daha yaygındır.

Bu güne değin Eximbank ihracat kredilerini kullanmış olan sektörler incelendiğinde, ihracat kredisinin kullanılabilmesi için gerekli formaliteleri yerine getirebilen, yüksek ihracat potansiyeline sahip firmaların öne çıktığı görülmektedir. Bu açıdan, Eximbank ihracat kredileri, ihracat satışları yüksek olan firmalar tarafından daha yaygın olarak kullanılması beklenmektedir

H₅: Eximbank İhracat Kredisinin yaygın olarak kullanılmama nedeni, formalitelerin çokluğundan kaynaklanmaktadır.

Araştırmanın pilot anket çalışması aşamasında görüşülen ihracat firmalarının büyük bölümü, Eximbank ihracat kredisini “formalitelerinin çokluğu” nedeniyle tercih etmediklerini belirtmişlerdir. Bu bulguya dayanarak, araştırma kapsamına alınan firmalar için de aynı gerekçe geçerlidir.

- Eximbank İhracat Kredi Sigortası Kullanımı

H₆: Eximbank İhracat Kredisi kullanım nedenleri ile Eximbank Kredi Sigortası kullanım nedenleri arasında benzerlik vardır.

Eximbank ihracat kredilerinin temel amacı, ihracatın finansmanında maliyet avantajı sağlamaktır. Benzer şekilde, ihracat kredi sigortası da tahsilat riskini güvence altına alması açısından, ihracatçı firmaya maliyet avantajı sağlayan tamamlayıcı bir hizmettir. İhracatçı firmalar açısından bu iki hizmetin sağlayacağı avantajların birbiriyle ilişkili olarak algılanması beklenmektedir.

H₇: İhracat Kredi Sigortası tercihi, ihracat yapılan bölgeler bazında farklılık göstermektedir.

İhracat bedellerinin tahsilatında sorun yaşanan bölgelerde riski azaltmak anlamında, ihracat kredi sigortasının teşvik edici bir fonksiyonu olduğu düşünülmektedir. Politik ve ticari riski olan bölgelerde ihracatçı firmaların sorun yaşadıkları bilinmektedir. İhracat kredi sigortasının sözü edilen sorunun çözümünde etkin bir yol olarak tercih edilmesi beklenmektedir.

H₈: Eximbank İhracat Kredi Sigortasının kullanılmamasının nedenleri, sektörel bazda bir farklılık yaratmamaktadır.

Araştırmanın pilot anket aşamasında, farklı sektörlerden görüşülen ihracat firmalarının, Eximbank kredi sigortasını kullanmama nedenleri arasında paralellik olduğu ortaya çıkmıştır. Bu sonuçtan yola çıkarak, araştırmaya dahil olan diğer firmaların da Eximbank ihracat kredi sigortasını kullanmama nedenlerinin sektörel bazda farklılık göstermeyeceği düşünülmüştür.

5.3. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Araştırma kapsamında görüşme yapılan firmaların ihracat yaptığı ülkeler, sektörler bazında önemli farklılıklar göstermektedir. Bütün sektörlerde, en çok ihracat AB ülkelerine yapılmaktadır. Tekstil/hazır giyim/deri ile motorlu taşıtlar sektörlerinde ihracat yapılan bölgeler benzerlikler göstermektedir. Bu iki sektörde de en çok ihracat

yapılan ülkeler arasında ilk sırada AB ülkeleri gelmekte, daha sonra sırasıyla, diğer Avrupa ülkeleri, Kuzey Amerika ve Latin Amerika ülkeleri gelmektedir.

Diğer yandan, gıda/tarım/hayvancılık ve makine/elektrikli cihazlar sektörlerinde de ihracat yapılan bölgeler benzerlikler göstermektedir. Söz konusu iki sektörde ihracat yapılan ülkelerin başında AB ülkeleri gelmekte, sıralama, diğer Avrupa ülkeleri, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri şeklinde devam etmektedir (Tablo 5.5).

Tablo 5.5 : Sektörler Bazında En Çok İhracat Yapılan Ülkeler

İhracat Yapılan Ülkeler	Tekstil/hazır giyim/deri		Gıda/tarım/hayvancılık		Makina /elektrikli cihazlar		Motorlu taşıtlar		Toplam	
	N*	%	N	%	n	%	n	%	n	%
AB Ülkeleri	26	35,6	17	25,4	16	27,6	20	37,0	79	31,3
Diğer Avrupa Ülkeleri	23	31,5	14	20,9	15	25,9	14	25,9	66	26,2
Kuzey Amerika ve Latin Amerika Ülkeleri	16	21,9	5	7,5	2	3,4	8	14,8	31	12,3
Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ülkeleri	1	1,4	15	22,4	14	24,1	8	14,8	38	15,1
Uzakdoğu Ülkeleri	5	6,8	12	17,9	3	5,2	1	1,9	21	8,3
Türki Cumhuriyetleri	2	2,7	3	4,5	5	8,6	2	3,7	12	4,8
Balkan Ülkeleri	0	0,0	1	1,5	3	5,2	1	1,9	5	2,0
Toplam	73	100,0	67	100,0	58	100,0	54	100,0	252	100,0

*N:örnek sayısı

Araştırma kapsamında, ihracatın artırılmasında etkili olabilecek faktörler de incelenmiştir. Görüşme yapılan firmalar, satışları arttırabileceği öngörülen faktörlerin etkinliğini 5 üzerinden puan vererek değerlendirmişlerdir. Bulgular, aşağıdaki tabloda da görüldüğü gibi, firmaların söz konusu faktörlerin ihracat satışı üzerindeki etkinliğini birbirlerine yakın bulduklarını göstermektedir.

Tablo 5.6: İhracat Satışlarının Artışında Rol Oynayan Faktörlerin Etkinliği

	N	ortalama
Alıcı riskinin minimum düzeyde olması	106	4,0
Uygun finansman koşulları	106	4,0
Üretim, fiyat, dağıtım ve diğer rekabet koşulları	106	4,5
Piyasa hakkında yeterli bilgi	106	4,0
Tecrübeli personel	106	4,0
İhracat teşvikleri	106	3,7

Yukarıdaki tabloda, “uygun finansman koşulları”, diğer faktörlerle birlikte, ihracat satışlarının arttırılmasını sağlayabilecek etkin bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır. Bu bulgu, Eximbank’ın ihracat kredisi konusundaki misyonuyla örtüşmekte ve ihracatçı firmalar nezdinde güçlü bir alternatif finansman kaynağı olabileceğinin sinyalini vermektedir. Ulaşılan bu sonuç, araştırmanın H₁ hipotezini destekler niteliktedir.

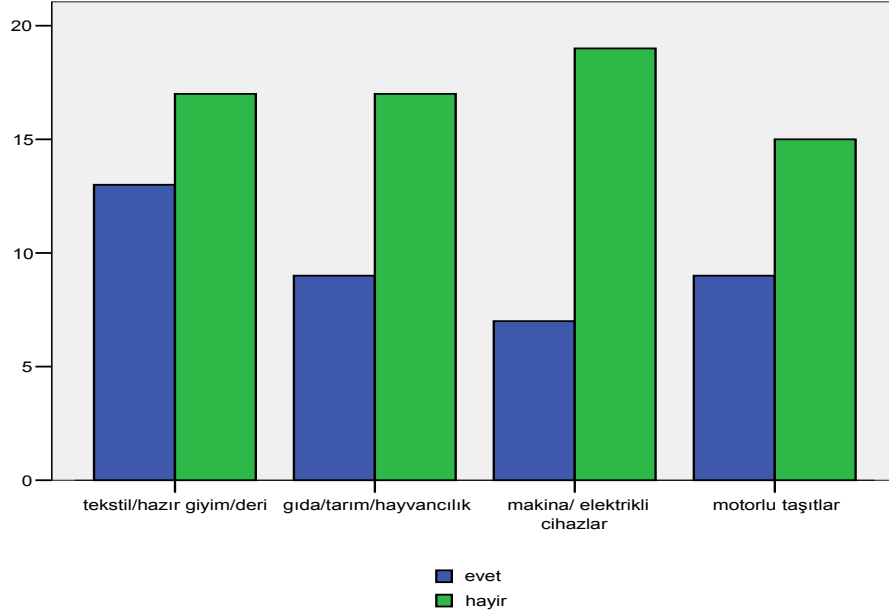
H₁: İhracat teşvik aracı olarak Eximbank İhracat Kredilerinin ihracatı artıran bir etkisi vardır.

Buna karşın, aşağıda görüşme yapılan firmaların tercih ettikleri finansman şekilleri incelendiğinde, Eximbank ihracat kredilerinin, özkaynak kullanımı ve yurt içi bankalardan sağlanan finansman kullanımının ardından, üçüncü sırada tercih edildiği göz önüne alındığında, bu konuda incelenen sektörler açısından Eximbank kredi kullanımının henüz beklenen düzeyde yaygınlaşmadığı bir çekince olarak belirtilmelidir.

5.3.1.Eximbank İhracat Kredileri

Araştırma kapsamına alınan 106 firmanın yaklaşık 1/3’ünün (%35,8) Eximbank ihracat kredisi kullandığı ortaya çıkmıştır. Eximbank ihracat kredisi kullanan firmalar sektörel bazda incelendiğinde, tekstil, hazır giyim ve deri gibi satışlarında ihracat payı yüksek olan firmaların öne çıktığı grafik 5.3’de net bir şekilde görülmektedir.

Grafik 5.3 : Sektörel Bazda Eximbank İhracat Kredisi Kullanımı



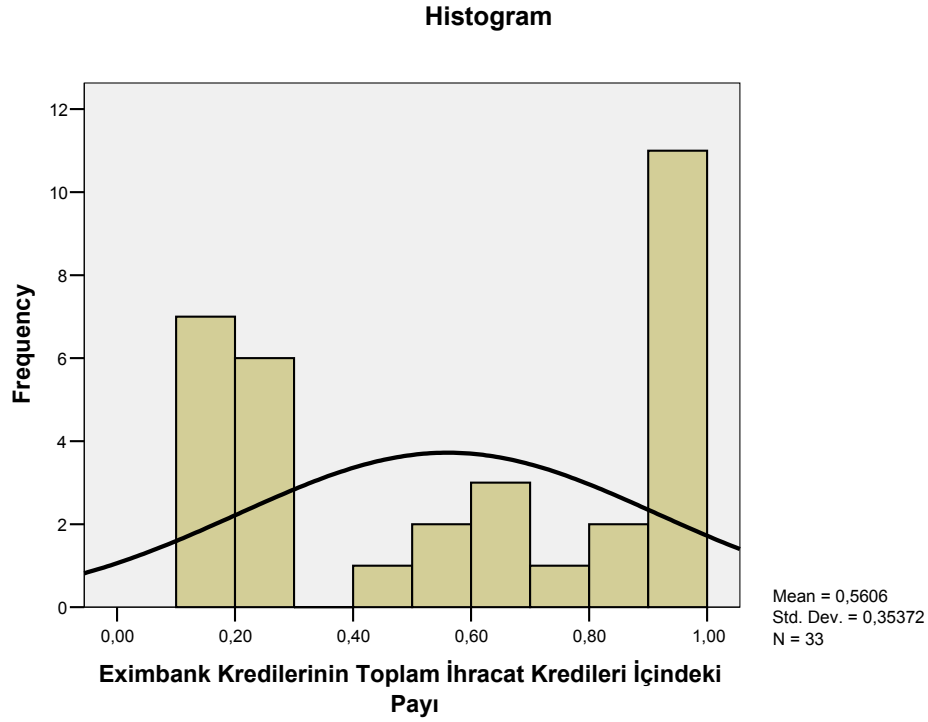
Araştırma kapsamına alınan dört sektör içinde, ihracat payı en yüksek olan tekstil/hazır giyim/deri sektöründe, Eximbank ihracat kredilerinin daha yaygın olarak kullanıldığı ortaya çıkmaktadır. Söz konusu bulgu H₄'ü destekler niteliktedir.

H₄: Eximbank İhracat Kredilerinin kullanımı, ihracat payı yüksek olan sektörlerde daha yaygındır.

i. Eximbank İhracat Kredilerinin Kullanılan Diğer İhracat Kredileri İçindeki Payı

Eximbank ihracat kredilerinin toplam ihracat kredileri içindeki payı incelendiğinde, firmaların 39.4%'ünün, toplam ihracat kredi yelpazesinde Eximbank kredilerinin payı 30% , 49.6%'sında ise 70% ve üzerindedir. Bu bulgu, Eximbank ihracat kredisi kullananların yaklaşık 80%'ninin aşağıdaki grafik 5.4'de görüldüğü gibi bu yelpazenin uç noktalarında yoğunlaştığını ortaya koymaktadır.

Grafik 5. 4: Eximbank Kredilerinin Toplam İhracat Kredileri İçindeki Payı



Sektörel Bazda Eximbank İhracat Kredilerinin Toplam İhracat Kredileri İçindeki Payı

Eximbank ihracat kredilerinin toplam ihracat kredileri içindeki payı sektörel bazda incelendiğinde, sırasıyla tekstil/ hazır giyim/deri, motorlu taşıtlar ve makine/elektrikli cihazlar sektörlerinde göreceli olarak yaygın bir şekilde kullanıldığı söylenebilir. Gıda, tarım ve hayvancılık sektöründe ise kullanılan ihracat kredileri içinde Eximbank kredilerinin payının diğer sektörlerle oranla daha düşük olduğu görülmektedir (Tablo 5.7).

Tablo 5.7 : Eximbank İhracat Kredilerinin Toplam İhracat Kredileri İçindeki Payı (Sektörel Bazda)

	Tekstil/hazır giyim/deri		Gıda/tarım/ Hayvancılık		Makine/ elektrikli cihazlar		Motorlu taşıtlar		Toplam	
	n	%	n	%	n	%	N	%	n	%
0 – 0,25	2	16,7	6	66,7	0	0,00	2	25,0	10	30,3
0,26 – 0,75	6	50,0	2	22,2	1	0,25	1	12,5	10	30,3
0,76 +	4	33,3	1	11,1	3	0,75	5	62,5	13	39,4
Toplam	12	100,0	9	100,0	4	100,0	8	100,0	33	100,0

ii. Eximbank İhracat Kredilerinin Tercih Edilme Nedenleri

Eximbank kredilerinin tercih edilmesinde etkili olacağı düşünülen faktörler, firmalar tarafından 5 üzerinden değerlendirilmiştir. En çok etkili olan faktöre “5” puan, en etkisiz görülen faktöre ise “1” puan verilmiştir. Değerlendirme sonucunda , “maliyet avantajı” en yüksek ortalamayı alarak, kredi kullanımında etkisi derecesi en yüksek olan faktör olarak saptanmıştır (Tablo5.8)

Tablo 5.8: Eximbank İhracat Kredilerinin Tercih Edilme Nedenleri

	Baska borçlanma imkanının olmaması	Finansal kaynakların çeşitlendirilmesi	Kolay kredi kaynaklarına ulaşmak	Maliyet avantajı	Kriz dönemlerindeki avantajı
N	36	36	36	36	36
Ağırlıklı Ortalama	2,25	3,03	3,58	4,22	3,72
Standart Sapma	1,360	1,134	1,180	,854	1,059

Eximbank ihracat kredisinin kullanım nedenleri sektörel bazda incelendiğinde, anlamlı farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Eximbank ihracat kredisinin, “**başka borçlanma imkanının olmaması**” nedeniyle tercih edilmesi, **gıda, tarım, hayvancılık** (Asymp. Sig <0.00) ve **motorlu taşıtlar** (Asymp. Sig <0.00) sektörlerinde diğer sektörlerle göre daha etkili bir tercih nedeni olduğu ortaya çıkmaktadır.(Ki kare, Pearson Chi-Square, Asymp. Sig. (2-sided) (%5 anlamlılık seviyesinde) < 0.05.)⁵³

Eximbank ihracat kredisinin, “**finansal kaynakların çeşitlendirilmesi**” nedeniyle tercih edilmesi, **tekstil, hazır giyim, deri** (Asymp. Sig <0.02), **gıda, tarım, hayvancılık** (Asymp. Sig <0.00), **makina, elektrikli cihazlar**(Asymp. Sig <0.00) ve **motorlu taşıtlar** (Asymp. Sig <0.03) olmak üzere tüm sektörlerde etkili bir tercih nedeni oluşturmaktadır (Ki kare, Pearson Chi-Square, Asymp. Sig. (2-sided) (%5 anlamlılık seviyesinde) < 0.05.)

Tekstil, hazır giyim, deri (Asymp. Sig <0.01), **makina, elektrikli cihazlar**(Asymp. Sig <0.05) ve **motorlu taşıtlar** (Asymp. Sig <0.00) sektörlerinde,

⁵³ “Asymp. Sig. (2-sided) (%5 anlamlılık seviyesinde) < 0.05.” olarak verilen bilgisayar çıktısı, açıklanan sonuçların %95 güvenilirlikte olduğunu belirtmektedir.

Eximbank ihracat kredisi, “**kolay kredi kaynaklarına ulaşılmasını**” sağlaması nedeniyle tercih edilmektedir (Ki kare, Pearson Chi-Square, Asymp. Sig. (2-sided) (%5 anlamlılık seviyesinde) < 0.05.)

Eximbank ihracat kredisinin, “**maliyet avantajı**” sağlaması nedeniyle, **gıda, tarım, hayvancılık** (Asymp. Sig <0.01), **makina, elektrikli cihazlar**(Asymp. Sig <0.00) ve **motorlu taşıtların** (Asymp. Sig <0.01) bulunduğu setörlerde diğer sektörlere göre daha etkili bir tercih nedeni olduğu ortaya çıkmaktadır.(Ki kare, Pearson Chi-Square, Asymp. Sig. (2-sided) (%5 anlamlılık seviyesinde) < 0.05.)

Makine ve elektrikli cihazlar sektörü dışında, **tekstil, hazır giyim, deri** (Asymp. Sig <0.05), **gıda, tarım, hayvancılık** (Asymp. Sig <0.01) ve **motorlu taşıtlar** (Asymp. Sig <0.01) setkörlerinde Eximbank ihracat kredisi, daha çok “**kriz dönemlerinde sağladığı avantaj**” nedeniyle tercih edilmektedir. (Ki kare, Pearson Chi-Square, Asymp. Sig. (2-sided) (%5 anlamlılık seviyesinde) < 0.05.)

Bu bulgular ile, araştırmanın ikinci hipotezi (H₂)doğrulanmıştır.

H₂: Eximbank İhracat Kredisi kullanım nedenleri, sektörler açısından farklılık göstermektedir.

Yukarıda Eximbank ihracat kredileri kullanım nedenleri konusunda farklılık tespit edilen sektörleri oluşturan firmaların aynı zamanda ihracat finansmanında %50 ve üzerinde Eximbank ihracat kredisi kullandıkları da tespit edilmiştir. (Ki kare, Pearson Chi-Square, Asymp. Sig. (2-sided) (%5 anlamlılık seviyesinde) < 0.05.).

iii.Tercih Edilen İhracat Ödeme Şekilleri

Görüşülen firmaların ihracatlarında en çok tercih ettikleri ödeme şekli “vesaik mukabili” (%28,2) dir, diğer tercih edilen ödeme şekilleri ise sırasıyla, “mal mukabili” (%26,4), “peşin ödeme” (%23,8) ve “akreditif” (%20,5)tir. Tercih edilen ihracat ödeme şekillerine sektörel bazda bakıldığında, tekstil/hazır giyim/deri, gıda/tarım hayvancılık ve makine ve elektrikli cihazlar sektörlerinde tercih edilen ödeme şekilleri büyük oranda yukarıdaki sıralamaya paralellik göstermektedir. Motorlu taşıtlar sektörü ise, bu genel yapıdan oldukça farklı bir yapı göstermektedir, “peşin ödeme” (%26,2) ve “mal

mukabili” (%23,7) bu sektörde en çok tercih edilen ödeme şekilleri olarak öne çıkmaktadır (Tablo 5.9).

Tablo 5.9 : Tercih Edilen İhracat Ödeme Şekilleri

Sektörler	peşin ödeme		mal mukabili		vesaik mukabili		Akreditif		diğer		Toplam	
	n	%	n	%	n	%	N	%	n	%	n	%
Tekstil / hazır giyim / deri	15	23,0	24	33,3	27	35,1	16	28,8	2	66,6	84	30,8
Gıda / tarım / hayvancılık	16	24,6	16	22,2	18	23,4	14	25,0	-	-	64	23,5
Makina elektrikli cihazlar	17	26,2	15	20,8	19	24,6	15	26,7	1	33,4	67	24,5
Motorlu taşıtlar	17	26,2	17	23,7	13	16,9	11	19,5	-	-	58	21,2
Toplam	65	100,0	72	100,0	77	100,0	56	100,0	3	100,0	273	100,0

Eximbank İhracat Kredisi Kullanımı ile İhracat Ödeme Şekillerinin Karşılaştırılması

Araştırma kapsamında görüşülen ihracatçı firmalara, ihracat ödemelerinde tercih ettikleri ilk üç ödeme şekli sorulmuştur. Tercih edilen söz konusu ödeme şekilleri ile Eximbank kredisi kullanımı arasındaki ilişki incelenmiştir. “Akreditif” ve “vesaik mukabili” ödeme şekillerini tercih eden ihracatçı firmaların, Eximbank ihracat kredisi kullanımına da daha meyilli oldukları ortaya çıkmaktadır. İhracat ödemelerinde, ağırlıklı olarak “peşin ödeme” ve “mal mukabili” tercih eden firmaların ise, doğal olarak daha düşük oranda Eximbank ihracat kredilerinden faydalandıkları görülmektedir (Tablo5.10).

Tablo 5.10: Eximbank İhracat Kredisi Kullanımı ile İhracat Ödeme Şekillerinin Karşılaştırılması

	Eximbank İhracat Kredisi Kullananlar		Eximbank İhracat Kredisi Kullanmayanlar		Toplam	
	n	%	n	%	n	%
Peşin Ödeme	22	34,0	43	66,0	65	100,0
Mal Mukabili	27	38,0	45	62,0	72	100,0
Vesaik Mukabili	33	43,0	44	57,0	77	100,0
Akreditif	22	39,0	34	61,0	56	100,0
Diğer	1	33,3	2	66,7	3	100,0
Toplam	105	38,5	168	61,5	273	100,0

iv. Tercih Edilen İhracat Finansman Şekilleri

Araştırma kapsamına alınan firmalar, daha önce de belirtildiği gibi, yıllık ihracat satışları açısından ilk 2000 firma içinden seçilmiştir. Buna paralel olarak, söz konusu firmalar, özkaynak açısından güçlü olmalarından dolayı, ihracat finansmanında büyük oranda “kendi kaynaklarını” (%40,5) kullanmaktadırlar. Bunun yanı sıra, yurt içi ticari bankalardan (%32,0) sağlanan finansman da oldukça önemli bir dış kaynak olarak tercih edilmektedir. Eximbank ihracat kredilerinin, ihracat finansmanındaki tercihi, yukarıda sözü edilen alternatif kaynaklardan sonra, üçüncü sırada gelmektedir (Tablo 5.11).

Tablo 5.11 :Tercih Edilen İhracat Finansman Şekilleri

	Tekstil/hazır giyim/deri		Gıda/tarım/hayvancılık		Makina /elektrikli cihazlar		Motorlu taşıtlar		Toplam	
	n	%	N	%	n	%	n	%	n	%
Kendi kaynaklarıyla	29	46,0	24	48,0	19	34,0	18	34,0	90	40,5
Yurt içi bankalardan	20	31,8	15	30,0	20	35,8	16	30,1	71	32,0
Yurt dışı bankalardan	1	1,6	1	2,0	5	8,9	4	7,6	11	5,0
Eximbank kredileri ile	12	19,0	9	18,0	7	12,5	10	18,9	38	17,2
Factoring şirketleri	1	1,6	1	2,0	3	5,3	4	7,6	9	4,0
Diğer	0	0	0	0	2	3,5	1	1,8	3	1,3
Toplam	63	100,0	50	100,0	56	100,0	53	100,0	222	100,0

İhracatın finansmanı konusunda, sektörel bazda tercihlere bakıldığında, yukarıda açıklanan genel yapıya paralel sonuçlar ortaya çıkmaktadır; Eximbank ihracat kredileri, dört sektörde de “özkaynaklar” ve “yurt içi bankalar”ın ardından tercih edilen alternatif bir finansman kaynağı olarak görülmektedir.

v. En Çok Tercih Edilen Eximbank İhracat Kredisi Çeşitleri

En çok tercih edilen Eximbank kredisi, “sevk öncesi ihracat kredileri”dir (%54). İhracata hazırlık kredileri ise ikinci sırada (%23) yer almaktadır. Bu bulgudan anlaşılacağı üzere, Eximbank’ın, ihracatçıların uluslararası platformda rekabet gücünü arttırabilmeleri amacıyla sağladığı sevk öncesine yönelik krediler, yoğun bir talep görmektedir.

Tercih edilen kredi çeşitleri sektörel bazda incelendiğinde, tekstil, hazır giyim ve deri sektöründe, diğerlerine oranla göreceli olarak, “sevk öncesi ihracat kredileri”nin daha yaygın kullanıldığı ortaya çıkmaktadır. Gıda, tarım ve hayvancılık sektörü,

Eximbank kredilerini kullanma yaygınlığı açısından ikinci sırada gelmektedir. Bu sektörde de “sevk öncesi ihracat kredileri” en çok tercih edilen kredi türüdür (Tablo 5.12).

Tablo 5.12: Sektörel Bazda En Çok tercih Edilen Eximbank İhracat Kredileri

Kredi Türleri	Tekstil/hazır giyim/deri		Gıda/tarım/hayvancılık		Makina /elektrikli cihazlar		Motorlu taşıtlar		Toplam	
	n	%	N	%	n	%	n	%	n	%
Sevk öncesi ihracat kredileri	12	48.0	9	53.0	7	64.0	7	54.0	35	54.0
İhracata hazırlık kredileri	8	32.0	5	29.0	0	0.0	2	23.0	15	23.0
Diğer kısa vadeli krediler	2	8.0	2	12.0	2	18.0	2	12.0	8	12.0
Orta ve uzun vadeli krediler	3	12.0	1	6.0	2	18.0	1	11.0	7	11.0
Toplam	25	100.0	17	100.0	11	100.0	12	100.0	65	100.0

Eximbank ihracat kredi çeşitleri, firmalara ihracat öncesi ve sonrasındaki aşamalarda destek sağlar niteliktedir. Bankanın kredi arzındaki çeşitlilik, ihracatçı firmaların kredi talebinin artmasını teşvik edici bir fonksiyona sahiptir. Bu bulgu, H₃ hipotezini geçerli kılmaktadır.

H₃: Eximbank İhracat Kredilerinin çeşitliliği kredi talebinin artmasına yol açar.

Diğer yandan, yukarıdaki tabloda, “orta ve uzun vadeli krediler” konusundaki talep düşüklüğünün, Eximbank tarafından 2005 faaliyet raporunda da açıklandığı üzere, yeni stratejiler doğrultusunda artırılması hedeflenmektedir.

vi. Sektörel Bazda Eximbank İhracat Kredilerinin Kullanılmama Nedenleri

Araştırma kapsamında görüşülen firmaların 2/3’ünün Eximbank ihracat kredisini kullanmadıkları yukarıda açıklanmıştı. İhracat kredisinin kullanılmamasında en önemli etken, ihracatçının kredi başvurusunda karşılaştığı “formalite”lerdir (%30,5). İhracat kredisinin kullanılmamasının başka bir önemli nedeni ise, yurt dışından göreceli olarak daha düşük maliyetli fon bulunabilmesi gibi alternatif finansman kaynaklarının yaratılabilmesidir. Eximbank’ın kredi talebinde bulunan firmalardan yerine getirilmesini istediği teminatların sağlanmasındaki zorluklar ise, ihracat kredisini kullanımlarını engelleyen diğer bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır (Tablo 5.13).

Tablo 5.13 : Sektörel Bazda Eximbank İhracat Kredilerinin Kullanılmama Nedenleri

Kullanılmama nedenleri	Tekstil/hazır giyim/deri		Gıda/tarım/hayvancılık		Makina /elektrikli cihazlar		Motorlu taşıtlar		Toplam	
	n	%	n	%	n	%	N	%	n	%
Formalitelerin çok olması	11	31,4	7	24,1	11	33,4	11	32,3	40	30,5
Özkaynaklarımız yeterli	7	20,0	8	27,6	6	18,2	5	14,8	26	19,9
Teminatların sağlanmasındaki zorluk	8	22,9	5	17,3	6	18,2	8	23,6	27	20,6
Alternatif finansman kaynaklarına göre maliyet dezavantajı	7	20,0	8	27,6	9	27,2	9	26,4	33	25,2
Diğer	2	5,7	1	3,4	1	3,0	1	2,9	5	3,8
Toplam	35	100,0	29	100,0	33	100,0	34	100,0	131	100,0

Eximbank ihracat kredisinin kullanılmama nedenleri sektörel bazda incelendiğinde, gıda/tarım/hayvancılık sektörü dışındaki diğer üç sektörde de genel yapıya benzer nedenlerin geçerli olduğu saptanmıştır. İhracat kredi talebinde karşılaşılan “formaliteler”in caydırıcılığı, diğer üç sektör için ilk sırada gelirken gıda/tarım/hayvancılık sektöründe, “alternatif finansman kaynaklarının kullanımı” ve “özkaynak yeterliliği” ihracat kredisinin kullanılmamasının en etkili iki faktörü olarak ortaya çıkmaktadır. Bu bulgu, ilgili sektörde ihracatçı firmaların sermaye yeterliliği açısından gücünü işaret etmekte ve ihracat kredisine daha düşük düzeyde talebin oluşmasına yol açmaktadır. Söz konusu sektöre T.C.Ziraat Bankası’nın sağladığı uygun koşullardaki kredilerin varlığının , her ne kadar bir ölçüm kriteri olarak araştırmada sorulmadıysa da , gözardı edilmemesi gerektiği düşünülmektedir.

Yukarıda ulaştığımız bulgular, araştırmanın H₅ numaralı hipotezini güçlü bir biçimde desteklemektedir.

H₅: Eximbank İhracat Kredisinin yaygın olarak kullanılmama nedeni, formalitelerin çokluğundan kaynaklanmaktadır.

5.3.2. Eximbank İhracat Kredi Sigortası

Eximbank ihracat kredi sigortası, firmalara “ihracat bedellerinin tahsilatında” güvence sağlamaktadır. Araştırma kapsamında görüşülen 106 firmadan 12’si alacaklarının tahsilatı konusunda sorun yaşamaktadır. Buna karşın, söz konusu firmaların sadece üçü ihracat kredi sigortasından yararlanmaktadır. Geriye kalan dokuz firma ise, tahsilatı güvence altına alan bu hizmetten yararlanmamışlardır.

Eximbank ihracat kredi sigortasının gıda/tarım/hayvancılık ve tekstil sektörlerinde diğer iki sektöre oranla göreceli olarak daha çok kullanıldığı gözlenmektedir (Tablo 5.14).

Tablo 5.14: - Sektörel Bazda Eximbank İhracat Kredi Sigortası Kullanımı

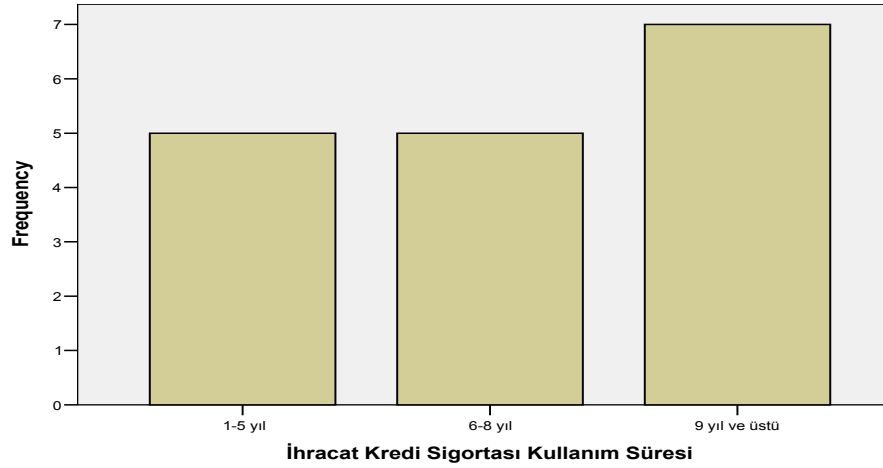
Sektörler	Kullanılıyor		Kullanılmıyor		Toplam	
	N	%	n	%	n	%
Tekstil / hazır giyim / deri	5	29,4	24	26,9	29	27,3
Gıda / tarım / hayvancılık	7	41,2	20	22,6	27	25,5
Makina elektrikli cihazlar	3	17,6	22	24,7	25	23,6
Motorlu tasitlar	2	11,8	23	25,8	25	23,6
Toplam	17	100,0	89	100,0	106	100,0

Görüşme kapsamındaki 12 firmanın ihracat satışlarının tahsilatında sorun yaşadığı belirtilmişti. İhracatçı firmaların en çok ihracat satışı gerçekleştirdikleri pazarların başında AB ülkelerinin gelmesine paralel olarak, en çok tahsilat sorunu da bu ülkelerle yaşanmaktadır. Tahsilat sorunu yaşanan diğer bölgeler ise sırasıyla, Kuzey Amerika ve Latin Amerika ülkeleri (3 firma), Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri (2 firma) ve diğer Avrupa ülkeleridir (1 firma).

i. Eximbank İhracat Kredi Sigortası Kullanım Süreleri

İhracat kredi sigortası kullanan 17 firmanın 12’si (%70,6), bu hizmetten 6 yıl ve üzerinde bir süredir yararlanmaktadır. Bu bulgu, ihracat kredi sigortasının firmalar açısından istikrarlı kullanım davranışı yarattığını göstermektedir. (Grafik5.5)

Grafik 5: İhracat Kredi Sigortası Kullanım Süresi



ii. İhracat Kredi Sigortası Kapsamındaki İhracatın Toplam İhracattaki Payı

İhracatçı firmaların Eximbank kredi sigortası kullanımındaki artış ihracat bedellerinin tahsilat sorununu çözeceği gibi, yeni pazarlara girmedeki riski minimize edecektir. Eximbank ihracat kredi sigortalı ihracatın payı arttıkça ihracat gelirlerinin artışını pozitif etkileyecektir. Bu durum Tablo5.15’da regresyon analizi ile incelenmiştir.

Tablo 5.15: İhracat Kredi Sigortası Kapsamındaki İhracatın Toplam İhracattaki Payı

Değişkenlere Ait Özet Bilgi			b,c
Model	Modele dahil olan değişkenler	Modele dahil olmayan değişkenler	Metot
1	kredi sigortalı ihracat / toplam ihracat	.	Enter

b. Bağımlı Değişken: toplam yıllık ihracat

c. Orijinden Gecen Regresyon Modeli

Model Özeti

Model	R	R Kare ^a	Ayarli R kare	Tahminin Standart Hatası
1	,824 ^b	,678	,676	9,993479540

- a. R kare içeren ve orijinden geçen model, regresyon sabiti içeren modeller ile
- b. Tahminci : kredi sigortalı ihracat/toplam ihracat

Varyans Analizi Tablosu a,c

Model		Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F-değeri	Sig. (Significance = anlamlılık)
1	Regresyon	27392,909	1	27392,909	274,287	,000 ^a
	Kalıntı	12983,052	130	99,870		
	Toplam	40375,961	131			

- a. Tahminciler : kredi sigortalı ihracat/toplam
- c. Bağımlı Değişken: toplam yıllık ihracat

Katsayılar

Model		Regresyon Katsayısı		Beta Değeri	t	Sig. (Anlamlılık)
		B	Standart hata	Beta		
1	kredi sigortalı ihracat/toplam ihracat	18,587	1,122	,824	16,562	,000

Regresyon modelinin katsayıları significance(anlamlılık değeri) $p=0.000<0.05$ olduğundan modelin tamamının geçerli olduğu ispatlanmış olur.

Bununla birlikte regresyon analizinin varsayımları olan otokorelasyon ve değişen varyansın modelde bulunmadığı varsayılmıştır.

iii. Eximbank İhracat Kredisi Kullanımı ile İhracat Kredi Sigortasının Tercih Edilme Nedenleri Arasındaki İlişki

Gerek Eximbank ihracat kredileri ve gerekse kredi sigortaları “maliyet avantajı” sağlamaları nedeniyle ihracat firmaları tarafından tercih edilmektedirler (sig < 0.00).

Tablo 5.16: Maliyet avantajı ile bankalardan daha düşük maliyetle finansman sağlamak (Varyans Analizi Sonuçları)

	Karelerin Toplamı	Df Değeri	Ağırlıklı Ortalamanın Karesi	F Değeri	Anlamlılık Sig.
Gruplar Arasında	10,914	5	2,183	4,278	,005
Grup İçinde	15,308	30	,510		
Toplam	26,222	35			

Yukarıdaki bulgudan da anlaşılacağı üzere, “maliyet avantajı” ihracat kredileri ve kredi sigortalarının tercihini etkileyen ortak faktördür. Böylece araştırmanın H_6 hipotezi desteklenmiş olmaktadır.

H_6 : Eximbank İhracat Kredisi kullanım nedenleri ile Eximbank Kredi Sigortası kullanım nedenleri arasında benzerlik vardır.

Eximbank kredisinin tercihinde “kolay kredi kaynaklarına ulaşmak” ile “ihracat bedelini zamanında tahsil edebilmek” amacıyla ihracat kredi sigortasının tercih edilmesi arasında pozitif bir ilişki ortaya çıkmıştır. (sig.<0.05)

Bu iki değişken arasında anlamlı bulunan ilişkinin sektörel bazda da anlamlı olup olmadığı incelenmiştir. Tekstil, hazır giyim, deri (sig <0.01) sektörü ile motorlu taşıtlar (sig <0.03) sektörlerinde güçlü bir ilişki saptanmıştır.

Tablo 5.17: Kolay kredi kaynaklarına ulaşmak ile ihracat bedelini zamanında tahsil etmek (Varyans Analizi Sonuçları)

	Karelerin Toplamı	Df Değeri	Ağırlıklı Ortalamanın Karesi	F Değeri	Anlamlılık Sig.
Gruplar Arasında	15,929	3	5,310	5,042	,006
Grup İçinde	32,643	31	1,053		
Toplam	48,571	34			

İhracatçı firmalar, finansal kaynaklarını çeşitlendirmek amacıyla Eximbank ihracat kredilerini kullanırlarken, satış pazarlarını güvenceye almak amacıyla da kredi sigortası yaptırmaktadırlar.

Tablo 5.18: Finansal kaynakların çeşitlendirilmesi ile pazarı sürekli hale getirmek (Varyans Analizi Sonuçları)

	Karelerin Toplamı	Df Değeri	Ağırlıklı Ortalamanın Karesi	F Değeri	Anlamlılık Sig.
Gruplar Arasında	15,593	4	3,898	4,650	,005
Grup İçinde	25,150	30	,838		
Toplam	40,743	34			

Finansal kaynakların çeşitlendirilmesine paralel olarak, firmaların ihracat kredisi kullanmaları sayesinde Eximbank nezdinde kredi limitleri de yükselmektedir. Sonuç olarak, kredi sigortasını kullanan ihracatçı firmalar bu yolla bankadan daha yüksek oranda finansman sağlama olanağı bulurlar.

Tablo 5.19: Finansal kaynakların çeşitlendirilmesi ile bankadan daha yüksek oranda finansman sağlamak (Varyans Analizi Sonuçları)

	Karelerin Toplamı	Df Değeri	Ağırlıklı Ortalama nın Karesi	F Değeri	Anlamlılı k Sig.
Gruplar Arasında	12,183	4	3,046	3,199	,027
Grup içinde	28,560	30	,952		
Toplam	40,743	34			

iv. İhracat Bölgeleri Bazında Kredi Sigortası Kullanımı

Eximbank ihracat kredi sigortasının kullanıldığı bölgeler firmaların en çok ihracat yaptıkları bölgelerle paralellik göstermektedir. Buna karşın, Uzakdoğu ülkeleri en çok ihracat yapılan bölgeler sıralamasında beşinci sırada yer alırken, Eximbank ihracat kredi sigortasının kullanımında, Kuzey ve Latin Amerika ülkelerinin önüne geçmektedir. Bu bölgenin coğrafi olarak uzaklığı, politik ve ticari risk faktörleri

Uzakdoğu bölgesine yapılan ihracatta, kredi sigortasına olan talebi artıran bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır.

Tablo 5.20: İhracat Yapılan Bölgeler ile Eximbank İhracat Kredi Sigortasının En Çok Kullanıldığı Bölgelerin Karşılaştırılması

İhracat Yapılan Bölgeler ile Eximbank İhracat Kredi Sigortasının En Çok Kullanıldığı Bölgelerin Karşılaştırması														
Eximbank İhracat Kredi Sigortasının En Çok Kullanıldığı Ülkeler														
En Çok İhracat Yapılan Ülkeler	AB Ülkeleri		Diğer Avrupa Ülkeleri		Kuzey ve Latin Amerika Ülkeleri		Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ülkeleri		Uzakdoğu Ülkeleri		Türk Cumhuriyetleri		TOPLAM	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
AB Ülkeleri	7	26,9	3	12,5	5	33,3	7	21,2	4	19,0	0	0,0	26	21,3
Diğer Avrupa Ülkeleri	5	19,2	6	25,0	2	13,3	5	15,2	4	19,0	1	33,3	23	18,9
Kuzey ve Latin Amerika Ülkeleri	5	19,2	3	12,5	4	26,7	5	15,2	2	9,5	0	0,0	19	15,6
Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ülkeleri	6	23,1	5	20,8	3	30,0	8	24,2	5	23,8	1	33,3	28	23,0
Uzakdoğu Ülkeleri	2	7,7	4	16,7	1	6,7	6	18,2	5	23,8	0	0,0	18	14,8
Türk Cumhuriyetleri	1	3,8	3	12,5	0	0,0	2	6,1	1	4,8	1	33,3	8	6,6
TOPLAM	26	100,0	24	100,0	15	100,0	33	100,0	21	100,0	3	100,0	122	100,0

Eximbank ihracat kredi sigortası talebi, bölgesel bazda farklılık gösterdiğine yönelik yukarıda sözü edilen bulgu, araştırmanın H₇ hipotezini destekler niteliktedir.

H₇: İhracat Kredi Sigortası tercihi, ihracat bölgeleri bazında farklılık göstermektedir.

v. İhracat Artışında Etkili Olduğu Düşünülen Faktörler ile İhracat Kredi Sigortasının Tercih Nedenleri Arasındaki İlişki

Araştırma kapsamında görüşülen firmalara, ihracatlarını etkileyebilecek faktörler sorulmuştur. Söz konusu faktörler ile kredi sigortasının gerekli olduğu düşünülen durumlar arasında bir ilişki olup olmadığı incelenmiştir. Analizler sonucunda sadece, ihracat satışlarını artırıcı bir faktör olarak düşünülen, *alıcı firma ve ülkeden kaynaklanabilecek risklerin minimum düzeyde olması* yönündeki beklenti ile *yeni girilecek pazarlarda riski azaltmak* amacıyla kredi sigortası tercihi arasında pozitif bir ilişki ortaya çıkmaktadır. Kredi sigortasının oluşabilecek riskleri kontrol altına alabilme

yönündeki işlevinin, ihracatçı firmalara hedef pazarlarını çeşitlendirme olanağı sağladığı anlaşılmaktadır (Tablo 5.21).

Tablo 5.21: İhracat Artışında Etkili Olduğu Düşünülen Faktörler ile İhracat Kredi Sigortasının Tercih Nedenleri Arasındaki İlişki

Yeni pazarlara girerken riski azaltmak		
Alıcı riskinin minimum düzeyde olması	Pearson Correlation	,216(*)
	Sig.(2tailed)	,027
	N	106

*Korelasyon 0.05 seviyesinde anlamlıdır.(iki uçlu)

Firmaların ihracatını arttıracacağı düşünülen diğer faktörler ile, Eximbank ihracat kredi sigortasının gerekli olduğu düşünülen durumlar arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır (Ek: Soru formu, 5. ve 23. sorular) .

Araştırma kapsamında Türk Eximbank’a kısa vadeli ihracat sigortası yaptıran firmaların “Sevk Öncesi Yeni Türk Lirası ve Döviz Kredisi” kullandıklarında uygulanan faiz indiriminin, sigortalama kararlarında etkisi olup olmadığı da incelenmiştir. Söz konusu faiz indiriminin firmaların sigortalama kararlarında etkisi 5 üzerinden puan verilerek değerlendirilmesi istenmiştir, “1” etkisiz, “5” çok etkili olmak yapılan değerlendirme (likert ölçeği)* sonucu, bu faktörün etkili olduğu olduğu saptanmıştır (Ortalama, 3.5).

vi. İhracat Bedellerinin Tahsilatında Yaşanan Sorunlar Eximbank Kredi Sigortasına Talep Oluşturur mu?

İhracat bedellerinin tahsilatında firmaların karşılaştığı sorunların başında, ihracatçının satış yaptığı ülke ve firmayla ilgili riskler ve ihracat yapılan ülkedeki muhabir banka ile yaşanan problemler gelmektedir. Eximbank ihracat kredi sigortası, söz konusu riskleri minimize edebilmek konusunda, firmalara etkin bir çözüm sunmaktadır.

*Likert Ölçeği: herhangi bir yöntemle elde edilen verilerin değerlendirilmesinde izlenen bir modeldir buna göre eğilimler 5’li ve 7’li aralıklar temelinde değerlendirmeye tabi tutulur. Çok basit olması ve eğilimleri ayrıntılı olarak sıralama imkanı vermesi üstünlükleridir.

Tablo 5.22 :İhracat Bedellerinin Tahsilatında Yaşanan Sorunların Nedenleri

	n	%
İhracat yapılan ülkedeki muhabir banka problemleri	6	24,0
Alıcının ülkesinin ithalat mevzuatında istikrarsızlığa yol açacak hızlı değişim	3	12,0
Alıcının ülkesinde ithalatı kısıtlayıcı tedbirler alınması	2	8,0
Alıcı ile satıcı ülkenin mevzuatlarının uyumsuzluğu	4	16,0
İhracatçının satışlarında alıcı ülke ve/veya alıcı açısından risk üstlenmesi	7	28,0
Diğer	3	12,0
Toplam	25	100,0

vii. Eximbank İhracat Kredi Sigortası Kullanımı ile İhracat Ödeme Şekillerinin Karşılaştırılması

Eximbank ihracat kredi sigortasını tercih eden firmaların, ihracat ödeme şekilleri incelendiğinde, “mal mukabili” gibi göreceli olarak diğerlerine oranla daha yüksek risk içeren ödeme biçimlerini tercih edenlerin, kredi sigortasına daha fazla talep göstermeleri beklenirken, araştırma sonuçları bu beklentiye desteklememektedir. Söz konusu bulgu, ihracatçı firmaların kredi sigortasının sağladığı güvence ve avantajlar konusunda henüz yeterli bir bilince sahip olmadıklarını göstermektedir.

Tablo 5.23:Eximbank İhracat Kredi Sigortası Kullanımı ile İhracat Ödeme Şekillerinin Karşılaştırılması

	Eximbank İhracat Kredi Sigortası Kullananlar		Eximbank İhracat Kredi Sigortası Kullanmayanlar		Toplam	
	n	%	N	%	n	%
Peşin Ödeme	12	24,5	50	23,5	62	23,7
Mal Mukabili	11	22,5	58	27,2	69	26,3
Vesaik Mukabili	14	28,5	60	28,1	74	28,2
Akreditif	12	24,5	42	19,8	54	20,7
Diğer	0	0	3	1,4	3	1,1
Toplam	49	100,0	213	100,0	262	100,0

viii. Eximbank İhracat Kredi Sigortasının Kullanılmama Nedenleri

Araştırma kapsamında görüşülen firmaların büyük çoğunluğu, ihracat yaptıkları bölgeleri riskli bulmadıkları için (%28,3), Eximbank kredi sigortası kullanmayı düşünmemişlerdir. Bununla beraber, sigortalamanın getirdiği “ek maliyetler” (%23,0) ve “formaliteler” (%19,9) ve kredi sigortası prosedürü ile ilgili “yeterli bilgiye sahip olunmaması” (%13,6) kredi sigortasının yaygın olarak kullanılmasını engelleyen faktörler olarak ortaya çıkmaktadır.

Tablo 5.24: Sektörel Bazda Eximbank İhracat Kredi Sigortasının Kullanılmama Nedenleri

	Tekstil/hazır giyim/deri		Gıda/tarım/hayvancılık		Makina /elektrikli cihazlar		Motorlu taşıtlar		Toplam	
	N	%	n	%	n	%	n	%	n	%
IKS ile ilgili yeterli bilgi olmaması	8	16,0	7	16,0	3	6,4	8	16,0	26	13,6
Sevkiyatın ve ödemelerin risk içermemesi	13	26,0	14	31,9	12	25,5	15	30,0	54	28,3
Formaliteler	10	20,0	8	18,1	14	29,8	6	12,0	38	19,9
Ek maliyetler	13	26,0	8	18,1	9	19,1	14	28,0	44	23,0
Factoring ve benzeri alternatif yöntemler	4	8,0	4	9,0	6	12,8	3	6,0	17	8,9
Diğer	2	4,0	3	6,9	3	6,4	4	8,0	12	6,3
Toplam	50	100,0	44	100,0	47	100,0	50	100,0	191	100,0

Eximbank ihracat kredi sigortası kullanılmamasının nedenleri sektörel bazda incelendiğinde, makine /elektrikli cihazlar sektörü dışında, diğer üç sektörde, yukarıda açıkladığımız genel sonuçlara paralel bir yapı gözlenmektedir. Makine /elektrikli cihazlar sektöründe ise, “formaliteler”, kredi sigortası kullanılmasını engelleyen en önemli etken olarak ortaya çıkmaktadır (%29,8).

Eximbank kredi sigortasının tercih edilme nedenlerinin sektörel bazda farklılık yarattığının tespit edilmesi ile, araştırmanın H₈ numaralı hipotezi red edilmiştir.

H₈: Eximbank İhracat Kredi Sigortasının kullanılmamasının nedenleri, sektörel bazda bir farklılık yaratmamaktadır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Dış ticaretin finansmanında ticari bankaların , kredi kuruluşlarının ve Eximbank'ın önemi küçümsenemez.. Eximbank kredilerinin, özellikle düşük faizli, uygun vadeli ve çeşitlendirilmiş olması, kredi kullanan açısından önemli avantajlar sağlar. Eximbank, ihracat kredilerin yanısıra, kredilerin geri ödenmesini garanti altına alan ihracat kredi sigortası hizmetini de sunmaktadır.

Eximbank ihracat kredi sigortası ihracatçıyı ticari ve politik risklere karşı korumasının yanında söz konusu poliçenin bankaya garanti olarak verilmesi sayesinde ihracatçıya finansman da sağlar. Söz konusu hizmetler, ihracatçının satış potansiyelini doğrudan etkileyebilecek faktörlerdir. Çalışmada, Eximbank ihracat kredileri ve Eximbank ihracat kredi sigortasının kullanımı ve sektörel bazda etkinliği detaylı bir şekilde incelenmiştir.

Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ülkelere bakıldığında, AB ülkelerinin ihracatımızdaki ağırlığı açıkça görülmektedir. Global rekabet koşulları karşısında AB ülkelerinin ihracatımızdaki 60%'lık payı koruyabilmek veya artırabilmek büyük önem taşımaktadır. Araştırma kapsamında incelenen ihracat firmaları da ağırlıklı olarak AB ülkeleri ile ticaret yapmaktadırlar. AB ülkelerinin ardından ihracat ilişkileri yine diğer Avrupa ülkeleri ile yürütülmektedir. Bunu sırası ile Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ülkeleri, Kuzey Amerika ve Latin Amerika Ülkeleri, Uzakdoğu Ülkeleri izlemektedir. Söz konusu sıralamadan anlaşılacağı üzere, ihracat satışlarında coğrafi yakınlık önem arz etmektedir. Oysa globalleşme çağında ihracatçının dünyanın her noktasına malını satabilmesi, ihracata dayalı ekonomik büyüme için temel koşuldur. Eximbank'ın sunduğu hem faiz hem vade yönünden avantajlı kredi portföyü dış pazarın genişlemesine ve çeşitlenmesine destek sağlamaktadır. Diğer yandan Eximbank'ın sunduğu ihracat kredi sigortası, uzak bölgelerdeki alıcıdan kaynaklanan riski minimize etmeye yardımcı olmaktadır. Böylece coğrafi uzaklık nedeni ile kısıtlanan ihracat pazarı, Eximbank'ın sunduğu hizmetler aracılığı ile yeni pazarlar ile ilişki kurma şansı yaratmaktadır.

Eximbank ihracat kredileri “maliyet avantajı” sağlaması nedeniyle tercih edilmektedir. Eximbank ihracat kredilerinin tercihinde kriz dönemlerinde sağladığı

avantajlar da önemli rol oynamaktadır. Özellikle bankacılık krizlerinin yaşandığı dönemlerde, diğer bankalar ihracat kredilerini geri çağırırken, Eximbank vade bitimine kadar süre tanınması Eximbank kredilerini cazip hale getirmektedir. Bu noktanın altı çizilerek önemli bir rekabet avantajı olarak öne çıkarılmasında fayda görülmektedir.

Araştırma sonuçlarına bakıldığında “uygun finansman koşullarının sağlanmasının” ihracatı artırmada önemli bir faktör olduğu görülmektedir. Eximbank’ın bu fonksiyonu etkin bir şekilde yerine getirip getirmediğine bakıldığında, araştırma kapsamındaki firmaların sadece üçte birinin söz konusu hizmetlerden yararlandığı saptanmıştır. Oysa söz konusu firmalar, ihracat satışları açısından 2004 yılında ilk 2000 içinde yer alan firmalardır ve Eximbank’ın talep ettiği teminatları karşılayabilecek güce sahiptirler.

Bu noktada Eximbank ihracat kredilerinin yeterince yaygın kullanılmamasının nedenlerini irdelemekte yarar vardır. Öncelikle firmaların önemli bir bölümü ihracatın finansmanında tamamen kendi öz kaynaklarını kullanmakta veya ticari bankalardan doğrudan kredi temin etmektedirler. Diğer yandan, Türk Eximbank faaliyetleri ile ilgili ayrıntılı bilgiye de sahip değildirler. Ayrıca, Eximbank Kredi talebinde karşılaşılan formaliteler firmalar için caydırıcı bir faktör oluşturmaktadır. Sonuç olarak, Eximbank’ın ihracat kredisi kullanım yaygınlığını artırabilmesi için, formaliteleri tekrar gözden geçirerek daha pratik uygulamalar getirmesinde yarar görülmektedir.

Eximbank kredilerinin ihracat kredileri içindeki payına sektörel açıdan bakıldığında, tekstil/hazır giyim/deri, gıda/tarım/hayvancılık, motorlu taşıtlar ve makine/elektrikli cihazlar olarak sıralanmaktadır. Eximbank 2004 faaliyet raporuna bakıldığında da, araştırma bulgularına paralel olarak tekstil sektörü en yoğun kredi kullanan sektördür. Buna karşın, Eximbank kredilerinin ihracat kredilerindeki payının %75’in üzerinde olduğu firmalar göz önüne alındığında, en yüksek oranın makine/elektrikli cihazlar ve motorlu taşıtlar sektörlerinde olduğu görülmektedir. Söz konusu oran, Eximbank’ın 2006 yılı stratejisine paralel olarak, Eximbank kredi kullanım tercihinin, tüketim malları ihraç eden firmalardan yatırım malları ihraç eden firmalara doğru kaydığını göstermektedir.

En çok tercih edilen Eximbank kredileri, sevk öncesi ihracat kredileri ve ihracata hazırlık kredileridir. Bu bağlamda, ihracatçı firmalar Eximbank kredilerini daha çok sevk öncesi finansman aşamasında kullanmayı tercih etmektedirler. Türk Eximbank'ın 2005 yılı Faaliyet Raporunda belirtilen hedef ; orta-uzun vadeli kredi gereksinimi olan ara ve yatırım malı üreten firmalar ile yüksek teknoloji kullanıp katma değeri fazla olan mallar üreten firmalara finansman desteği sağlamaktadır. Bu bağlamda bakıldığında, orta ve uzun vadeli kredilerin payının %11 gibi hedeflenenin çok altında bir oran olduğu saptanmıştır. Eximbank'ın söz konusu hedefe ulaşabilmesi için yaygın olarak kullanılan kısa vadeli kredi portföyünü aşamalı olarak ticari bankalara yönlendirmesi, orta ve uzun vadeli kredileri daha cazip koşullarda sunması gerekmektedir.

Araştırmaya konu olan ihracatçı firmaların ihracat satışlarında en çok tercih ettikleri ödeme şekli, vesaik mukabili ve mal mukabilidir. İhracat bedelinin tahsilatındaki güvence açısından bakıldığında, vesaik mukabilinde bankalar sadece aracı durumundadır ve herhangi bir riski üstlenmezler. Diğer yanda mal mukabili ödeme şeklinde alıcının verdiği güvence esas alınmakta olup, herhangi bir negatif durum karşısında ihracatçı tamamen riski üstlenmek durumundadır. Her iki ödeme şeklinde de, ihracatçının güvence altına alınması için ihracat kredi sigortası yapılması gerekmektedir.

Eximbank ihracat kredi sigortası kullanımı ile ihracat ödeme şekilleri karşılaştırıldığında en yoğun olarak vesaik mukabili ödeme şeklinde tercih edildiği görülmektedir. Diğer yanda mal mukabili için bu oranın göreceli olarak daha düşük olduğu saptanmıştır. Mal mukabili açısından bakıldığında iki olasılık vardır. Birinci olasılık, ihracatçı firma ile alıcı firma arasında ticari ilişkinin çok eskiye dayanıp arada güvenin oluşmuş olmasıdır. İkinci olasılık, ihracatçının dış pazarlarındaki deneyimsizliğinden dolayı malını satabilmek için mal mukabili ödeme şekline razı olmasıdır. Söz konusu olasılıkla ilgili olarak, ihracatçının mal bedelinin tahsilatında yaşayabileceği riskten korunması için Eximbank kredi sigortası yaptırması gereklidir.

İhracatçı firmalar, ihracat bedellerinin tahsilatında, alıcı ve /veya alıcı ülkeden kaynaklanan riskler yanında, muhabir bankadan kaynaklanan problemlerle de karşılaşmaktadırlar. Araştırma kapsamında incelenen firmalardan pek azı (12 firma) alacakların tahsilatı konusunda sorun yaşamaktadır. Bununla birlikte, söz konusu

firmalar içinde kredi sigortası kullanımını da oldukça düşüktür(3 firma). İhracat kredi sigortasının yaygın olarak kullanılmamasının nedeni ise, sigorta priminin getirdiği ek maliyetler ve formaliteler olarak saptanmıştır. Ayrıca ihracat kredi sigortası ile ilgili yeterli bilginin olmaması da kullanılmama nedenleri arasında etkin bir faktördür. İhracat firmalarının tahsilat sorunu göz ardı edildiğinde, genel olarak ihracat kredi sigortası kullanım oranına bakıldığında 106 firmadan sadece 17 sinin sigorta yaptırdığı saptanmıştır. Oysa ihracat kredi sigortası yapılması durumunda, ihracatçı firmalar daha geniş pazarlara ulaşma şansına sahip olurlar.

İhracatçının dış pazarı çeşitlendirirken riski minimize etmesinde ihracat kredi sigortası etkili bir faktördür. İhracat kredi sigortası yaptıran firmalara Eximbank tarafından “sevk öncesi Yeni Türk Lirası ve döviz kredisi” nde faiz indirimi sağlanmaktadır. Araştırmada da bu teşvikin pozitif etkisi saptanmıştır. Söz konusu teşvikler diğer kredi çeşitlerinde de uygulanırsa ihracat kredi sigortasının kullanım yaygınlığı artacaktır.

Eximbank ihracat kredileri ile kredi sigortalarının ihracatçı firmalar tarafından tercih edilmesinde en önemli faktör sağladığı “ maliyet avantajı” dır. Diğer yandan, ihracat kredi sigortası, ihracat bedelini zamanında tahsil ettirerek firmanın nakit akışında istikrar sağladığı gibi tahsilatta gecikmeden doğacak mali kayıplarını da önlemektedir. İhracat kredi sigortası söz konusu avantajları sağlayarak, firmanın sağlıklı ihracat yapmasını sürdürülebilir duruma getirir. Türkiye gibi ihracata dayalı büyüyen ülkelerde, her iki finansman teşviki de oldukça gereklidir. Eximbank, söz konusu teşvikler ile ilgili formaliteleri azaltmalı ve özellikle ihracat kredi sigortasının işleyiş mekanizması konusunda ihracatçıyı bilgilendirmelidir. Bunun yanında, sağladığı her iki hizmetin ihracatçı firmalar tarafından cazip bulunan maliyet avantajı faktörünün de sürdürülebilir kılmalıdır. Bu sürdürülebilirlik ülke ekonomisi çerçevesinde bakıldığında yalnızca ihracatçı açısından değil diğer üreticiler için de geçerli olmasına dikkat edilmelidir.

İhracatın artırılması için kullanılan teşvikler uzun dönemde diğer ekonomi oyuncularını aleyhine bir etki ve haksız rekabet yaratabilmektedir. Diğer yandan, dış ticaretin bütün ülkeler lehine gelişebilmesi için ihracat teşvik uygulamaları desteklenmelidir. Özellikle gelişmekte olan ülkeler ile gelişmiş ülkeler arasındaki

ekonomik büyüme farkını kapatabilmek için finansal teşviklere ihtiyaç duyulmaktadır. Söz konusu finansal teşvikler katma değeri yüksek sektörlerde kullanılırsa ihracat satışlarının artması üzerinde olumlu etki yaratacaktır.

KAYNAKLAR

İNGİLİZCE MAKALELER

- Abdel-Latif, Mola El and Nugent, B. Jeffrey., “*Export Promotion Policies: Transaction Costs and Export Channel Choices in Egypt*”
(JEL Classifications F13, O17)
- Abraham, F.; “The Effects on Intra-Community Competition of Export Subsidies to Third Countries: The Case of Export Credits, Export Insurance and Official Development Assistance, Document of the Commission of the European Communities”; 1990.
- Abraham, F.; Couwenberg, I.; Dewit, G.; “Towards an EC policy on export financing subsidies: Lesson from the 1980s and Prospects for Future Reform”, **The World Economy**, 15, No.3, pg 389-405., 1992.
- Ambler, Steve, Emanuela Cardia; Jeannine Farazli “*Export Promotion, Learning by doing and growth*” **Journal of Economic Dynamics and Control**, 23 (1999) 747-772
- Ambler, Steve., Cardia, Emanuela ; Jeannine Farazli “*On Export Promotion and Growth*” **The Canadian Journal of Economics**, Vol.29, special issue: part 2 (apr., 1996),
- Arslan, İsmail., Sweder van Wijnbergen; “Export Incentives, Exchange Rate Policy and Export Growth in Turkey”, **The Review of Economics and Statistics**, Vol. 75, No. 1, Feb 1993, pg.128-133
- Arslan, İsmail and Sweder van Wijnbergen., “*Export Incentives, Exchange rate Policy and Export Growth in Turkey*” **The Review of Economics and Statistics**, Vol.75, No.1 (Feb 1993)
- Ataman, Ümit, Sumer, Haluk ., “**Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**”, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2003.

- Aydın, M. Faruk., Uğur Çıplak, M. Eray Yücel; “Export Supply and Import Demand Models for the Turkish Economy”, **Research Department Working Paper** No:04/09, The Central Bank of the Republic of Turkey
- Bağrıaçık, Atila., “**Dış Ticaret İşlemleri**”, Bilim Teknik Yayınevi, 2004.
- **Business America** Sept.1996 Trade Promotion-includes related articles-special edition; National Export Strategy
- **Business America, Nov 16, 1992 by Catherine Mahoney** “*Export Promotion Services*”
- **Business America, Nov 16, 1992 by Miles Firedman** states make good partners – for export promotion – includes directory of state international trade contracts
- **Business America, sept 1996 Standard**-includes related article on the promotion of U.S. standard in the Assi for South East Asian Nations Countries Special Edition National Export Strategy
- **Business America, Vol.16, 1992 Diane Burke** “*Export Promotion Partnerships: working together to help exporters*”
- Cuyvers, Ludo., “**Identifying Export Opportunities: The Case of Thailand**”, 2001.
- David C. Parsley, “Exchange Rate Pass-Through In A Small Open Economy: Panel Evidence From Hong Kong” **International Journal of Finance & Economics**; Apr. 2003; 8, 2; ABU/INFORM Global
- Dekle, Robert; “Exchange Rate Exposure and Foreign Market Competition: Evidence from Japanese Firms” **The Journal of Busines**; Jan 2005; 78, 1; ABI/INFORM Global
- Dewit, Gerda.; “Export Insurance Subsidisation and Undistorted Trade Creation”, **Discussion Papers in Economic**, No.9610, University of Glasgow, 1996.
- Dewit, Gerda.; “Essays on Export Insurance Subsidization”, **Katholieke Universiteit Leuven**, Unpublished Manuscript, 1996.
- Dewit, Gerda., “**Risky Business: Intra-Firm Trade With Foreign Commercial Risk and Asymetric Insurance**”, March ,1998.

- Dixit, A.; “Trade and Insurance with Adverse Selection”, **Review of Economic Studies**, 56, pg.235-247, 1989.
- Edward F. Buffie, “*Import Liberalization vs. Export Promotion*” **The Canadian Journal of Economics**, Vol.28, No3 (August, 1995).
- **Faculty of Busnen**, University of New Brunswick, Saint Hoh, N.B. EZL 4L5, Canada
- Fitzgerald, Bruce ve Monson, Terry., “*Preferential Credit and Insurance as means to Promote Export*” **The World Bank Research Observer (1986 – 1998)**;4,1;ABI/INFORM Global January ,1989
- Fitzgerald, Bruce, Terry Monson; “Export Credit and Insurance for Export Promotion” **Finance & Development**, Dec. 1988; 25,4 ABI/INFORM Global
- **Food Review**, May-August 1993 by Karen Z. Ackerman “*Export Promotion programs help U.S. products compete in world markets – Export Market Development Promotions*”
- Funatsu, F.; “Export Credit Insurance”, **Journal of Risk and Insurance**, pg 679-692, 1986.
- Gil, Salvador -Pareja, Simon Sosvilla-Rivero; “Export Market Integration in the European Union” **Journal of Applied Economics**; Nov 2004; 7, 2; ABI/INFORM Global
- Itoh, Motoshige, Kazaharu Kiyono; “Welfare-enhancing Export Subsidies”, **The Journal of Political Economy**, Vol. 95, No.1, Feb 1987, pg.115-137
- Kiyono, Kazuharu, “*Welfare Enhancing Export Subsidies*”, **The Journal Of Political Economy**, Vol. 95, No: 1 (Feb., 1987),115-137.
- Mah, S. Jai, Chris Milner; “**The Japanese Export Insurance Arrangements: Promotion or Subsidisation**” 2002.
- Mah Jai S.”The Export Insurance System and Export Supply Of Britain” Dankook University, **Working Paper** 2003-44, November, 2003.

- Mahmudul Anam; Shin-Hwan Chiang “*Export Market Correlation and Strategic Trade Policy*” **The Canadian Journal of Economics, Vol.33, No.1 (Feb, 2000), 41-52**
- Melitz & Meserlin “**Export Credit Subsidies**”,*Economic Policy*,NO:4 Nisan 1987,s.150-175
- Naidu, G.M. ,S. Tamer Çavuşgil, B. Kinnera Murty and Mitrabharun Sarkar “*An Export Promotion Model for India; Implications for Public Policy*” (**Center for International Business Education and Research**, Michigan State University, The Eli Board Graduate School of Management, N357 North Business Complex, East Lansing, MI 48824-1122, USA) **International Business Review Vol6,No.2 ,1997**
- **Nation’s Business**, June 1995 by Roberta Maynard “Hot Market overseas-export marketing”
- **Nation’s Business**, Nov. 1996 by Roberta Maynard Exim-Bank debuts loan guarantee program-Export-Import Bank of the US; domestic export promotion loans-Brief Article
- Nations Business, Jan, 1988 “*Commerce get mixed reviews*” **Export Trading Company Act and the Department of Commerce**
- Nations Business, Jan, 1988 by Steve Golob (Export Expertise) Export Expertise-small business and foreign markets, includes related article on books and seminars-company profile
- **New England Economic Review** Nov-Dec 1994 “Explaining New England’s export performance 1987-1993” byRichard J.Delcaser, Jane Sneddon Little
- **Officially Supported Export Credits&SME’s**, Working Party on Export Credits and Credit Guarantees, OECD Trade Committee, 30 Jan. 2004.
- Ogun, Oluremi., “Exchange Rate Changes and Export Prices in a Small Semi-Open Economy” **Open Economics Review**; Apr 2000; 11, 2; ABI/INFORM Global pg.127
- **Onursal, Erkut.**, Dış Ticaretin Finansmanı , Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ekim 1998, www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGİ/ekim98/distic.htm

- **Project & Trade Finance;** “The Central Bank of Barbados Export Credit Insurance and Guarantee Scheme”, Nov 1993, pg.12
- Rabino, Samuel., “*Tax Incentives to Exports: Some Implications for Policy Makers*” **Journal of International Business Studies, Vol. 11, No.1 (Spring-Summer, 1980)**
- Singh, Tarlok., “Testing J-Curve Hypothesis and Analysing the Effect of Exchange Rate Volatility on the Balance of Trade in India” **Empirical Economics, 2004**
- Taşpolat, Ali., “**Uluslararası Bankacılık ve Dış Ticaret**”, Erol Ofset, 2005,
- Uludağ, İlhan, “Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ’ler ve Risk Sermayesi Şirketleri Modeli”, **İstanbul Ticaret Odası Yayın No: 1996-42, Ekim 1996**
- Walters, Peter., “*Government Export Promotion: A Global Perspective*” **Journal of International Business Studies, Vol.21 No.3 (3rd qtr.,1990)**
- Wilkinson, Timothy J.; Lance Eliot Brouters “*Trade Shows, Trade Missions and State Governments, Increasing FDI and High-Take Exports*” **Journal of International Business Studies, Vol.31, No.4 (4th Qtr.200) 725-737**
- Wilson, Peter., “Exchange Rates and the Trade Balance for Dynamic Asian Economies – Does the J-Curve Exist for Singapore, Malaysia, and Korea?” **Open Economies Review, Oct 2001; 12, 4; ABI/INFORM Global**
- Workshop Report “*Towards a New Export Promotion Agenda in Brazil*” Coordination of DR. Mahrukh Doctor, Research Fellow, **Center For Brazilian Studies. 14 Mart 2003**
- Zhang, Anming and Yimin Zhang “*An Analsis of Import Promotion under Economies of Scale*” Department of Economiecs and Finance City University of Hong Kong, Tat Chee Avenue, Kowlon, Hong Kong

KİTAPLAR RAPORLAR

- Atila, Bağrıaçık., “**Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri,**” Bilim Teknik Yayınevi, 8. Baskı, 2004.
- **Avrupa Birliğinde uygulanan Devlet Yardımları, Teşvikleri ve Türkiye ile Mukayeseli İnceleme** 2.Baskı İGEME Araştırma ve Geliştirme Başkanlığı, Ocak, 1995.
- Berk, Niyazi, **Bankalarda Pazara Yönelik Kredi Yönetimi,**İstanbul:Erler Matbaacılık, Eylül 1998.
- Bolat, Ömer., “**Avrupa Topluluğunda Devlet Yardımları.**” İKV Yayınları No:67 Aralık, 1988.
- Devlet Planlama Teşkilatı, İktisadi Sektörel ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, **Devlet Yardımlarını Değerlendirme Özel İhtisas Komisyonu Raporu,** Ankara Mayıs, 2004.
- Dış Ticaret Finansman Tekniği olarak Türk Eximbank Kredi ve Sigorta Programları A.R.C. Eğitim Yayınları Mayıs 2000
- DPT Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü “*İhracatı Teşvik Araçlarının Sektörel Dağılımı ve Sübvansiyon Miktarı*” Kasım 2001.
- DPT, **Devlet Yardımları Uygulamasının Maliyeti ve Ekonomik Göstergelerle Mukayesesi,** Yayın No DPT:2663 Aralık 2002.
- Esin, Arif., “**Dünyada ve Türkiye’de İhracat Teşvikleri**”. İKV Yayınları No:107
- **İhracat Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri** İSO Yayınları No:2001/10 İSTANBUL 2001.
- **İhracata Yönelik Devlet Yardımları,** T.C. Başbakanlık Müsteşarlığı İGEME-İhracatı Geliştirme Etid Merkezi, Şubat 2004.
- İnci, Barbaros., “**Avrupa Topluluğunda Devlet Yardımları**” Aralık 1988
- İTO **İhracata Yönelik Destekler** Yayın No-2004-33 İstanbul, 2004.
- Karluk, Rıdvan., “**Türkiye Ekonomisi**”, Beta, 8. Baskı, 2004.
- Karluk, S. Rıdvan., **Uluslararası Ekonomi Teori ve Politika,** Beta, 6. Baskı, Eylül 2002.
- **Kredi Sigorta Garanti Programları Kitapçığı,** Türk Eximbank, Mart 2005.

- Mehmet Atilla Söğüt, (KOSGEB Başkan Danışmanı) **Avrupa Birliğinde Devlet Yardımları ve İmalat Sanayinde Uygulamaları**, Ocak 2001.
 - Milner, Chris., “**Export Promotion Strategies Theory and Evidence From Developing Countries**”, Harvester Wheatsheaf, 1990.
 - Özkarabüber, M. Mehmet., Rekabet Kanunu Uzmanlık Tezleri Serisi No:47 **Avrupa Birliği ve Türkiye’de Devlet Yardımlarının kontrolü**, Ankara, 2003.
 - T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, İhracat Pazar araştırma Derneği (İPAD) (**Pazar araştırması projelerinin hazırlanma şekli ve esaslarına ilişkin rehber**) Ağustos 2004.
 - **Türk Eximbank 1987-1997 Dış Ticaretin Finansmanında 10 yıl**, Türk Eximbank, Kasım 1997
 - **Uniform Customs and Practice for Documentary Credits ICC Publication No. 500 Effective January 1, 1994.**
 - Walther, Ted., “**Dünya Ekonomisi**”, (Çeviren:Ünal Çağlar) Alfa, 1. Baskı, Ağustos 2002.
 - Yarbrough, Beth V.,Robert M. Yarbrough., “**The World Economy Trade and Finance**”, Thomson South-Western, 6. Baskı, 2003.
- Uyanus, Esra, “**Avrupa Birliği’nin Rekabet Politikası**”, 15 Soruda 15 AB Politika Serisi, No:1 İktisadi Kalkınma Vakfı, 1. Baskı, İstanbul, Ağustos 2003.
- Siegel, Andrew F. “**Practical Business Statistics**”, McGraw-Hill Higher Education, 1. Baskı, 2000.
- Koban, Emine, “**Dış Ticaret Eğitimi**”, Alfa Yayınları, 2. Baskı, Haziran 2003.
- Bennett, Roger, “**International Business**”, Financial Times Prentice Hall, 2. Baskı, 1999.
- Hughes, Jane E., Scott B., MacDonald, “**International Banking, Text and Cases**”, Addison Wesley, 1. Baskı, 2002.
- Erdemol, Haluk, “**Factoring ve Forfaiting**”, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1992.

- Albaum Gerald, Jesper Strandskov ve Edwin Duer, “**International Marketing and Export Management**”, Financial Times Prentice Hall, Fourth Edition, 2002.
- D’arcy Leo, Carole Murray ve Barbara Cleve, “**Schmitthoff’s Export Trade The Law and Practice of International Trade**”, Sweet&Maxwell, 10. Baskı, Londra, 2000.
- Taşpolat Ali, “**Uluslar arası Bankacılık**”, Erol Ofset, 1. baskı, İstanbul, 2005.
- Ataman Ümit, Haluk Sumer, “**Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**”, Türkmen Kitabevi, 8. Baskı, İstanbul, 2003.
- Raynauld André O.C., “**Financing Exports to Developing Countries**”, OECD Development Centre Studies, 1992.
- İGEME, “**İhracata Yönelik Finansman Araçları**”, İhracatta Pratik Bilgiler Serisi 4. Baskı, Aralık 2004.
- Yiğit, Mehmet, “**İhracat ve İhracat Teşviklerinin Ekonomik Analizi**”, Üniversite Kitabevi, 1. Baskı, Kütahya, 1996.
- İktisadi Kalkınma Vakfı, “**Avrupa Birliği’nin Gümrük Birliği, Malların Serbest Dolaşımı, Ortak Dış Ticaret Politikaları ve Türkiye’nin Uyumunu**”, İKV, 1. Baskı, İstanbul, Mart 2002
- OECD, “**The Export Credit Arrangement, Achievements and Challenges**” 1978-1988”, OECD, 1998.

TÜRKÇE DERGİ

- Akkuzugil, Yüksel., “*İhracata yönelik devlet yardımlarının analizi ve değerlendirilmesi*” **Dış Ticaret Dergisi** Ocak 2003 yıl 8 sayı 27 sayfa 20-37
- Bülent Ferik “*AB Devlet Yardımları Politikası ve Türkiye’de devlet yardımı uygulamacıları*” **Dış Ticaret Dergisi** Nisan 2004 Yıl 9 sayı 31 sayfa 1-22
- Can, Çoşkun., ”Global Ekonomik Entegrasyon”
- Çiloğlu, İsmail., “*Teşvik Sisteminin Değerlendirilmesi*” **Hazine Dergisi** sayı 8 ekim 1997 sayfa 1-15
- Devlet Destekleri 6 Kolay Bilgi İhracat Yönelik Devlet Destekleri İstanbul Sanayi Odası Kalite ve Teknoloji İhtisas Kurulu

- Durukan, Mustafa., “*Türkiye’de Uygulanan Yatırım ve Teşvik Politikaları*” **Hazine Müsteşarlığı 1998 Ankara Araştırma ve İnceleme Dergisi** sayı 19 sayfa 12
- Erdoğan, Özcan., “*Türkiye’de Değişen Sanayileşme Politikası ve İhracatı Teşvik Tedbirlerinin Değerlendirilmesi*” **Vergi Sorunları Dergisi** Kasım 1996 sayı 98 yıl 15 sayfa 101-123
- Göker, Ayhut., “*Dünya Ekonomisinde Yeni Oluşumlar*” **İktisat Dergisi** Ekim 200 sayı:406 sayfa:39-47
- Kaynar, Nezih., “*İhracat Teşvik Araçlarının Sektörel Dağılımı ve Subvansiyon Miktarları*” **Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü** Kasım 2001
- Kızılaslan, Atilla Gökhan., “*İhracat Teşvikleri, Uygulamalar, Problemler, Sonuçlar ve Öneriler*” **Dış Ticaret Dergisi** Nisan 1996 sayı:1
- Köksal, Tünay., “*Avrupa Birliği’ne Tam Üyelik sürecinde Türkiye’de devlet yardımlarının Hukuki Çerçevesi*” **Rekabet Dergisi** sayı 7 Temmuz, Ağustos, Eylül 2001
- Mollasalihoglu, Yavuz., “*İhracat Teşvikleri*” **Dış Ticaret Dergisi** sayı 13 yıl 4 Nisan 1999 sayfa 36-46
- Pehlivan, Osman, İhsan Günaydın., “*Türk Teşvik Sisteminin Avrupa Birliğine Uyumu*” **Vergi Sorunları Dergisi** Ağustos 1996 sayı 95 sayfa 96-106
- Sungur, Nesrin., “*Türkiye’de 1979-2000 döneminde yatırım teşvikleri ve sektörel öncelikler*” **İktisat Dergisi** sayı:452
- Üzeltürk, Hakan., “*Avrupa Birliği-Türkiye: Devlet Yatırımları*” **Vergi sorunları Dergisi** Temmuz 2001 sayı:154
- Varlık, M.Bülent “*Dış Ticaretin Finansmanında Türk Eximbank*” **Türk-İş Araştırma Merkezi** Bahar-Yaz/1997
- VII Ulusual Finans Sempozyumu Bildiriler Editörler Dr. Ahme Köse, Dr. Muart Kıyılar “*Avrupa Birliğine Giriş Sürecinde Finans Sektörü ve Reel Sektör*” **İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi,** 22-25 EKİM 2003
- Yerci, Cahit., “*Türkiye ile Avrupa Birliği Arasında Gümrük Birliği ve İhracat Teşvikleri*” Yıl:14 şubat 1995 sayı:77

- 8.5Yıllık kalkınma planı “Türkiye’nin Dış Ekonomik İlişkileri” **Özel İhtisas Komisyonu Raporu Ankara 2000** (Eximbank ile ilgili)

İNTERNET KAYNAKLARI

Bureau Of Export Trade Promotion, Department of Trade and Industry Of Philippine “Financing Abilities – Available To Exporters”, online <http://www.dti.gov.ph/exponet/finance.html>, November 25,2000.

California Department Of Insurance, “Credit Insurance: What You Should Know”, online <http://insurance.ca.gov/CSD/Credit.htm>, May 18,1999.

CIGNA International , “Credit Life Insurance”online <http://cigna.com/international/credit.html>, October 15,1999.

CNA,”Export Credit Insurance”, online http://cna-credit.com/cnacredit/html/ci_export2.html, June 21,1999.

Consumer Credit Legal Service, “How to Make A Consumer Credit Insurance contract Pay”, online <http://avoca.vicnet.net.au/cclsvic/htinscon.html>, May 28,1999.

Crawley Warren Group “Political Risk Insurance”, online <http://www.crawley-warren.co.uk/polrisk/polins.html>, June 27,1999.

Credit Guarantee,”Domestic Credit insurance” online <http://www.Creditguarantee.co.za./domestic/work.html>, June 7,1999.

Credit Insurance Services, “What Is Credit Insurance”, online <http://www.credit-insurance-svcs.com/info.html>, April 4,1999.

ECGD-The UK’s Official Export Credit Agency, “Export Insurance Policy –Insurance for Exporters”, online <http://www.ecgd.gov.uk/graphic/products/expins.asp>, December 12, 2000.

ECGD-The UK’s Official Export Credit Agency, “Interest Rate and Cover” online <http://ecgd.gov.uk/graphic/products/expins.asp>, December 12,2000.

Export Insurance Services, Inc., “What Is Credit Insurance”, online <http://www.exportinsurance.com/der.htm>, October 28,1999

Export Risk Management, “What is Credit Insurance”, online <http://www.exportrisk.com/whatis.html>, June 25, 1999

Export-Import Bank of The United States, “Export Credit Insurance” online <http://www.exim.gov/minsprog.html>, May 24,1999

Foreign Credit Insurance Association(FCIA), “About Credit Insurance” online
<http://www.fcia.com/aboutcrins.html>, January20.2001

OECD “An analysis of officially supported export credits in agriculture” online
[http://www.oecd.com/AGR/TD/WP\(2000\)91/FINAL](http://www.oecd.com/AGR/TD/WP(2000)91/FINAL)

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.(Türk Eximbank) Faaliyet Raporu,2005
<http://www.eximbank.gov.tr>

Introduction to Export Promotion, <http://www.unescap.org>, **1Haziran 2005**

Avrupa Komisyonu Türkiye Temsilciliği,<http://www.deltur.cec.eu.int>

European Commission, Trade,<http://www.europa.eu.int/comm/trade/>

İktisadi Kalkınma Vakfı ,<http://www.ikv.org.tr>

Rekabet Kurumu, <http://www.rekabet.gov.tr>

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, <http://www.dtm.gov.tr>

T.C.Devlet Planlama Teşkilatı, <http://www.dpt.gov.tr>

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi,
<http://www.igm.org.tr>

EKLER