



T.C.
UFUK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANSMAN
YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

**İHRACATIN FİNANSMANINDA İHRACAT DESTEK
KURULUŞLARI VE TÜRK EXİMBANK DESTEKLERİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hazırlayan
Yakup KÜLEKÇİ

Tez Danışmanı
Dr. Öğr. Üyesi Güner KOÇ AYTEKİN

Ankara - 2019

T.C.
UFUK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANSMAN
YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

**İHRACATIN FİNANSMANINDA İHRACAT DESTEK
KURULUŞLARI VE TÜRK EXİMBANK DESTEKLERİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Yakup KÜLEKÇİ

Tez Danışmanı
Dr. Öğr. Üyesi Güner KOÇ AYTEKİN

Ankara – 2019

KABUL VE ONAY

Yakup KÜLEKÇİ tarafından hazırlanan “İhracatın Finansmanında İhracat Destek Kuruluşları ve Türk Eximbank Destekleri” başlıklı bu çalışma, 26/04/2019 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.



Prof. Dr. Mehmet TOMANBAY - Başkan



Dr. Öğr. Üyesi Güner KOÇ AYTEKİN - Danışman



Prof. Dr. Affan Hakan ÇERMİKLİ - Üye

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum.



Prof. Dr. Mehmet TOMANBAY

Enstitü Müdürü

BİLDİRİM

Hazırladığım tezin/raporun tamamen kendi çalışmam olduğunu ve her alıntıya kaynak gösterdiğimi taahhüt eder, tezimin/raporumun kağıt ve elektronik kopyalarının Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım.

- Tezimin/Raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.
- Tezim/Raporum sadece Ufuk Üniversitesi yerleşkelerinden erişime açılabilir.
- Tezimin/Raporumun yıl süreyle erişime açılmasını istemiyorum. Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin/raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.

...../...../2019

Yakup KÜLEKÇİ

ÖNSÖZ

Bu çalışmada ihracatın finansmanı, Dünya’da faaliyet gösteren ECA’lar ve Türk Eximbank incelenmiştir. Üç bölümden oluşan çalışmada ihracatın finansmanı türleri ve detayları, Dünya’da faaliyet gösteren ECA’lardan örnekler ve Türk Eximbank’ın kredi, sigorta ve hazine işlemlerinin Türkiye’de ve dünyada faaliyet gösteren ihracatçılara sağladığı avantajlar incelenerek görüş oluşturulmaktadır.

Başta çalışma ve yüksek lisans eğitimim sürecinde desteklerini esirgemeyen danışman hocam Sayın Dr. Öğr. Üyesi Güner KOÇ AYTEKİN’e teşekkürlerimi sunarım.

Hayatımın her alanında olduğu gibi, bu çalışma süreci boyunca da desteklerini esirgemeyen sevgili eşime ve aileme teşekkürlerimi sunarım.

Çalışmaktan onur duyduğum Türk Eximbank’ın saygıdeğer yöneticileri ve çalışma arkadaşlarıma, bilgi ve destekleri ile her zaman yanımda olmalarından dolayı minnetlerimi sunarım.

ÖZET

KÜLEKÇİ Yakup. İhracatın Finansmanında İhracat Destek Kuruluşları ve Türk Eximbank Destekleri, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2018.

Ülkelerin gelişmesinde ve büyümesinde ihracatın ne kadar önemli bir etken olduğu gözlemlenmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin büyüme hızlarında ihracatın etkisinin, sağlıklı bir büyüme ve kalkınma için en önemli unsur olduğu saptanmıştır.

Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulmasıyla birlikte ülkenin hızla kalkınması için iç sanayinin büyümesine önem verilmiş ve korumacı politikalar uygulanmıştır. 24 Ocak 1980 kararlarının alınmasıyla liberal dış ticaret politikası benimsenmiş ve ithal ikameci sanayileşme stratejisi bırakılmıştır. İhracata dayalı dış ticaret politikası uygulamalarının izlenmesiyle ihracat teşvikleri önem kazanmıştır.

Türkiye'nin tarihsel gelişiminde ihracatta hızlı bir büyüme elde edilememiştir. Genellikle iç tüketim odaklı büyümeler sebebiyle ihracatın ithalatı karşılama oranı düşük kalmıştır. İthal ikameci politikalar izlense de ithalatın büyüklüğü, ülke için sorun olmaya devam etmiştir.

Dünya ticaretinin ve ülke ekonomilerinin hızla büyümesi, korumacı politikalardan uzaklaşılmasını sağlamış ve serbest dış ticaret politikası benimsenmiştir. İhracatın özendirilmesi ve teşvik edilmesi amacıyla 1987 yılında Türk Eximbank kurulmuştur. Türk Eximbank, ihracatın artırılmasını sağlamak için kredi, garanti ve sigorta hizmetleri sunmaya başlamıştır. Çalışmanın amacı, uluslararası ihracat destek kuruluşları bağlamında Türk Eximbank'ın kredi, sigorta ve garanti programlarına geniş bir açıdan bakmaktır.

Anahtar Sözcükler: Türk Eximbank, İhracat Teşvikleri ve İhracatın Finansmanı

ABSTRACT

It is obvious that “exportation” plays a crucial role in the development and growth of the countries. Especially for developing countries, the effect of exportation on growth rates stands out for healthy economic growth and development.

From the establishment of Turkish Republic, importance has been given to domestic industry’s growth for the rapid development of the country and therefore protectionist policies have been applied. With the adoption of January 24, 1980 decisions, liberal foreign trade policy was adopted and the “import substitution for industrialization” strategy was abandoned. Export incentives have gained importance as a result of application of exports-based foreign trade policy.

During the historical development of Turkey, rapid growth in exports could not be achieved. Mainly, because of the growth focused on domestic consumption, the import coverage ratio of exports has remained at low levels. Although import substitution policies have been applied, the size of imports have remained as a problem for the country.

The rapid growth of world trade and country economies has led to the removal of protectionist policies and free foreign trade policy has been adopted. Türk Eximbank was established in 1987 to encourage and support Turkish exports. Türk Eximbank has begun to offer credit, guarantee and insurance services to increase exports serving as Turkey’s official export credit agency. The aim of this study is to look at Türk Eximbank's credit, insurance and guarantee programs from a broad perspective in the context of international export support organizations.

Key Words: Türk Eximbank, Export Incentives, Export Finance

İÇİNDEKİLER

| | |
|---|--------------|
| KABUL VE ONAY | ix |
| BİLDİRİM | x |
| ÖNSÖZ | xi |
| ÖZET | xii |
| ABSTRACT | xiii |
| İÇİNDEKİLER | xiv |
| KISALTMALAR CETVELİ | xvii |
| TABLolar LİSTESİ | xviii |
| ŞEKİLLER LİSTESİ | xix |
| GİRİŞ | 1 |
| BİRİNCİ BÖLÜM | 3 |
| 1. İHRACATIN FİNANSMANI | 3 |
| 1.1. İhracat Finansmanının Tanımı ve Önemi | 3 |
| 1.1.1.İhracat Finansmanının Ekonomik Etkisi..... | 5 |
| 1.1.2.İhracat Finansmanının İstihdam ve Yatırım Üzerindeki Rolü..... | 6 |
| 1.1.3.İhracat Finansmanının Ödemeler Bilançosuna Etkisi | 7 |
| 1.2. Kısa Vadeli İhracatın Finansmanı | 8 |
| 1.2.1. Sevkiyat Öncesi Finansman | 8 |
| 1.2.1.1. Akreditifler | 9 |
| 1.2.1.1.1. Gayri -kabili Rücu Akreditif (irrevocable L/C) | 10 |
| 1.2.1.1.2. Kabili Rücu Akreditif (Dönülebilir Akreditif – Accredited L/C) | 10 |
| 1.2.1.1.3. Teyitli Akreditif (Confirmed L/C)..... | 11 |
| 1.2.1.1.4. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed L/C)..... | 11 |
| 1.2.1.1.5. Görüldüğünde Ödemeli Akreditif (Sight Payment L/C) | 11 |
| 1.2.1.1.6. Vadeli Akreditif (Term L/C)..... | 11 |
| 1.2.1.1.7. Döner- Rotatif Akreditif (Revolving L/C) | 12 |
| 1.2.1.1.8. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C) | 12 |
| 1.2.1.1.9. Karşılıklı Akreditif (Back to Back L/C)..... | 13 |
| 1.2.1.1.10. Kırmızı Şartlı (Red Clause) ve Yeşil Şartlı (Green Clause) Akreditif..... | 13 |
| 1.2.1.2. Banka Kredileri (Avanslar)..... | 14 |
| 1.2.1.3. İhracat Teminat Makbuzları | 15 |
| 1.2.1.4. Peşin Ödeme | 15 |
| 1.2.1.5. Prefinansman | 16 |
| 1.2.2. Sevk Sonrası Finansman..... | 17 |
| 1.2.2.1. Banka Kredileri | 17 |
| 1.2.2.2. İştira-İskonto Kredileri | 17 |
| 1.2.2.3. Banka Kabulleri..... | 17 |
| 1.2.2.4. Avanslar | 18 |
| 1.2.2.4.1. Vesaik Mukabili Avans | 18 |
| 1.2.2.4.2. Gümrük Vergisi İadesi Mukabili Avans..... | 18 |
| 1.2.2.4.3. Konsinye İhracat Karşılığı Avans | 18 |
| 1.2.2.4.4. Alınan Para Karşılığı Avans..... | 19 |

| | |
|--|-----------|
| 1.3. Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı | 19 |
| 1.3.1. Sevk Öncesi Finansman Teknikleri | 19 |
| 1.3.1.1. Anahtar Teslim Projelerin ve Makine Teçhizat İhracatının Finansmanı | 20 |
| 1.3.1.2. Taahhüt İşleri ve Müşavirlik Hizmetleri Finansmanı | 20 |
| 1.3.2. Sevk Sonrası Finansman Teknikleri | 20 |
| 1.3.2.1. Satıcı Kredileri | 20 |
| 1.3.2.2. Alıcı Kredileri | 21 |
| 1.3.2.2.1. Çerçeve Kredisi | 22 |
| 1.3.2.2.2. Yeniden Borç Verme Kredisi | 22 |
| 1.3.2.3. Ülke Kredileri (ECA Credits) | 23 |
| 1.4. İhracatın Finansmanında Kullanılan Diğer Yöntemler | 23 |
| 1.4.1. Factoring | 23 |
| 1.4.1.1. Factoring Türleri | 24 |
| 1.4.1.1.1. Ulusal – Uluslararası Factoring | 24 |
| 1.4.1.1.2. Geleneksel Factoring | 25 |
| 1.4.1.1.3. Vadeli Factoring | 25 |
| 1.4.1.1.4. İskontolu Factoring | 25 |
| 1.4.1.1.5. Zahirî yada Rüculu Factoring | 26 |
| 1.4.1.1.6. Açık – Gizli Factoring | 26 |
| 1.4.2. Forfaiting | 26 |
| 1.4.2.1. Forfaiting İşleyişi | 27 |
| İKİNCİ BÖLÜM | 29 |
| 2. İHRACATIN FİNANSMANINDA İHRACAT DESTEK KURULUŞLARININ (ECA'S) ROLÜ | 29 |
| 2.1. ECA Kavramı | 29 |
| 2.2. ECA'ların Ortaya Çıkışı ve Tarihsel Gelişimi | 29 |
| 2.2.1. Euler Hermes Kreditversicherungs AG | 36 |
| 2.2.1.1. Euler Hermes'in Amacı ve Kaynakları | 36 |
| 2.2.2. COFACE (Compaigne Française d'assurance pour le Commerce Exterieur - Fransa) | 38 |
| 2.2.3. ECGD (Export Credits Guarantee Department - İngiltere) | 40 |
| 2.2.4. US EXIMBANK (Export Import Bank of The United States) | 40 |
| 2.2.5. ATRADIUS (Atradius Credit Insurance N.V. – Hollanda) | 42 |
| 2.2.6. OND (Office National du Dueroire - Belçika) | 42 |
| 2.2.7. SACE S.p.A. (Servizi Assicurativi del Commercio Estero –İtalya) | 43 |
| 2.2.8. EKN (Eksportkreditnamnden - İsveç) | 43 |
| 2.2.9. MEHIB (Hungarian Export Credit Insurance Ltd.-Macaristan) | 44 |
| ÜÇÜNCÜ BÖLÜM | 45 |
| 3. TÜRK EXİMBANK ÖRNEĞİ | 45 |
| 3.1. Türk Eximbank'ın Tarihi ve Kuruluş Amacı | 45 |
| 3.2. Türk Eximbank'ın Finansal Yapısı | 46 |
| 3.3. Organizasyon Şeması | 48 |
| 3.4. Türk Eximbank'ın Kredi Programları | 50 |
| 3.4.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri | 52 |
| 3.4.1.1. Reeskont Kredisi | 53 |
| 3.4.1.2. Sevk Sonrası Reeskont Kredisi (Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı) | 53 |
| 3.4.1.3. KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme) İhracata Hazırlık Kredisi | 54 |
| 3.4.1.4. İhracata Hazırlık Kredisi | 55 |

| | | |
|----------------------|---|-----------|
| 3.4.1.5. | Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi..... | 55 |
| 3.4.1.6. | Sevk Öncesi İhracat Kredisi | 55 |
| 3.4.2. | Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredileri..... | 57 |
| 3.4.2.1. | İhracata Yönelik Yatırım Kredisi..... | 59 |
| 3.4.2.2. | İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi..... | 60 |
| 3.4.2.3. | Marka Kredisi | 60 |
| 3.4.2.4. | Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredisi | 61 |
| 3.4.2.5. | Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı..... | 61 |
| 3.4.2.6. | Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi..... | 62 |
| 3.4.2.7. | Özellikli İhracat Kredisi..... | 62 |
| 3.4.3. | Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler | 64 |
| 3.4.3.1. | Turizm Kredisi..... | 64 |
| 3.4.3.2. | Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi | 64 |
| 3.4.3.3. | Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi..... | 65 |
| 3.4.3.4. | Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi | 65 |
| 3.4.3.5. | Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi | 66 |
| 3.4.3.6. | Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı | 67 |
| 3.4.4. | Alıcı Kredileri | 69 |
| 3.4.4.1. | Uluslararası Proje Kredileri..... | 70 |
| 3.4.4.2. | Uluslararası Ticaretin Finansmanı..... | 71 |
| 3.4.4.2.1. | Yurtiçi Bankalar Alıcı Kredileri | 71 |
| 3.4.4.2.2. | Yurtdışı Bankalar Alıcı Kredileri | 72 |
| 3.4.4.2.3. | İhracat Alacakları İskonto Programı..... | 72 |
| 3.4.4.2.4. | Devlet Garantili Alıcı Kredileri | 73 |
| 3.4.4.3. | Niyet Mektubu | 74 |
| 3.5. | Türk Eximbank Alacak Sigortası ve Hazine İşlemleri | 75 |
| 3.5.1. | Alacak Sigortası..... | 75 |
| 3.5.1.1. | Kısa Vadeli Alacak Sigortası..... | 76 |
| 3.5.1.2. | Orta Uzun Vadeli Alacak Sigortası | 79 |
| 3.5.1.2.1. | Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı | 79 |
| 3.5.1.2.2. | Sevk Öncesi İhracat Kredi Sigortası..... | 79 |
| 3.5.1.2.3. | Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevirilme Sigortası | 79 |
| 3.6. | Türev Ürünler (Hazine) | 80 |
| 3.6.1. | Forward..... | 80 |
| 3.6.2. | Opsiyon | 81 |
| SONUÇ..... | 82 | |
| KAYNAKÇA..... | 87 | |

KISALTMALAR CETVELİ

| | |
|--------|---|
| AB | : Avrupa Birliği |
| ABD | : Amerika Birleşik Devletleri |
| AYB | : Avrupa Yatırım Bankası |
| DTŞŞ | : Dış Ticaret Sermaye Şirketleri |
| ECA | : Export Credit Agencies (Eximbank'lar) |
| GSMH | : Gayri Safi Milli Hasıla |
| ICC | : Uluslararası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce) |
| İHK | : İhracata Hazırlık Kredisi |
| KDV | : Katma Değer Vergisi |
| KGF | : Kredi Garanti Fonu |
| KİT | : Kamu İktisadi Teşebbüsü |
| KOBİ | : Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme |
| L/C | : Akreditif (Letter of Credit) |
| MB | : Merkez Bankası |
| OECD | : Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (Organisation for Economic Co-operation and Development) |
| PGS | : Portföy Garanti Sistemi |
| SDTŞ | : Sektörel Dış Ticaret Şirketleri |
| SÖİK | : Sevk Öncesi İhracat Kredisi |
| SMMM | : Serbest Muhasebeci Mali Müşavir |
| TÜRSAB | : Türkiye Seyahat Acentaları Birliği |
| Vb | : Ve Benzeri |
| VRHİB | : Vergi Resim Harç İstisna Belgesi |
| YMM | : Yeminli Mali Müşavir |
| YY | : Yüzyıl |

TABLolar LİSTESİ

Sayfa No:

| | |
|--|----|
| Tablo 1: Resmi Destekli İhracat Finansman Kuruluşlarının Faaliyet Nakit Akışları - Tüm İşlemler (milyon SDR)..... | 31 |
| Tablo 2: Resmi Destekli İhracat Finansman Kuruluşlarının Faaliyet Nakit Akışları - Orta - Uzun Vadeli İşlemler (milyon SDR)..... | 32 |
| Tablo 3: Resmi Destekli İhracat Finansman Kuruluşlarının Net Faaliyet Nakit Akışları - Kısa Vadeli İşlemler (milyon SDR)..... | 33 |
| Tablo 4: Resmi Destekli İhracat Finansman Kuruluşlarının Faaliyet Nakit Akış Hızı - Sigorta ve Garanti İşlemleri – Tüm Vadeler (milyon SDR)..... | 34 |
| Tablo 5: Resmi Destekli İhracat Finansman Kuruluşlarının Faaliyet Nakit Akış Hızı - Doğrudan Kullandırılan İhracat Kredileri- Tüm Vadeler (milyon SDR)..... | 35 |
| Tablo 6: 2016-2017 Özet Finansal Bilgiler Tablosu..... | 48 |
| Tablo 7: Vade Bazlı 2016-2017-2018 Krediler Arasındaki Fark..... | 51 |
| Tablo 8: Kısa Vadeli Kredi Programlarında 2016-2017-2018 Değişim Tablosu..... | 57 |
| Tablo 9: Türk Eximbank 2016-2017-2018 Yılları Arası Bölgesel Bazlı Gelişmeler Tablosu..... | 58 |
| Tablo 10: Orta Uzun Vadeli Kredi Programlarında 2016-2017-2018 Değişim Tablosu..... | 63 |
| Tablo 11: Sektörel Bazda Türk Eximbank 2016-2017-2018 Yılları Kredi Gelişimi..... | 68 |
| Tablo 12: Türk Eximbank 2016-2017-2018 Yılları Arası Kıtasal Bazlı Gelişmeler Tablosu..... | 69 |
| Tablo 13: Türk Eximbank 2016-2017-2018 Yılları Sigortalı Firma Yüzdesel Gelişimi..... | 77 |
| Tablo 14: 2016-2017 Yılları Sigorta İşlemleri Değişimi | 80 |

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa No:

| | |
|--|----|
| Şekil 1: Türk Eximbank Organizasyon Şeması..... | 49 |
| Şekil 2: Yıllar Bazında Türk Eximbank Kredi Kullanım Tutarları | 51 |
| Şekil 3: Kısa Vadeli Kredilerin Sektörel Dağılımı (%)..... | 52 |
| Şekil 4: Türk Eximbank 2016-2017-2018 Yılları Arası Bölgesel Bazlı Gelişmeler..... | 59 |
| Şekil 5: Sektörel Bazda Uzun Vadeli Döviz Kredileri 2016-2017-2018 Yılları Arası Kredi Hacimlerindeki Değişim..... | 67 |
| Şekil 6: 2016-2017-2018 Yılları Arası Kredi Hacimlerindeki Kıtasal Değişim..... | 70 |
| Şekil 7: Yıllar Bazında Türk Eximbank Alıcı Kredileri Kullanım Rakamları..... | 74 |
| Şekil 8: 2015-2018 Yılları Arası Türk Eximbank Kredi ve Sigorta Performansı..... | 76 |
| Şekil 9: Kısa Vadeli İhracat Kredi Programında Sigortalanan Sevkiyatların Sektörel Dağılımı(%)..... | 77 |
| Şekil 10: İhracat Kredi Sigortasının İşleyiş Şekli..... | 78 |

GİRİŞ

Dünyanın hızla küreselleşmesi, dünya ticaretinin de değişmesine neden olmaktadır. Korumacı dış ticaret politikalarının kalkmasıyla dünya ticaretinin serbestleşmesi tüketicilerin ihtiyaçlarının da giderek artmasını sağlamıştır. Bu da ülkelerin daha çok tüketmesine ve ticari pazarların büyümesine önemli katkı sağlamıştır.

Dünya ticaret hacminin artması, gelişmiş ülkelerin ihracatlarını daha hızlı arttırmalarını sağlamıştır. İhracatın önemi, 20.yy başlarında anlaşılmış ve ihracat teşvikleri artırılmıştır. Ülkeler uluslararası pazarlarda rekabet avantajı sağlamak ve pazar paylarını büyütmek için ihracatın finansmanında da önemli adımlar atmıştır.

Ticaretin gelişmesiyle birlikte finansman ihtiyaçlarının oluşması, bankacılık sektörünün de önemini artırmıştır. Finansman maliyetleri ne kadar az olur ve kredi süreleri ne kadar uzun olursa, ihracatçılar da rekabet avantajını o kadar artırabilecektir. Bu gibi etmenlerden ötürü, Türkiye’de 24 Ocak 1980 kararlarıyla birlikte, liberal politikaya geçilmiş ve dış ticaret serbest bırakılmıştır. Sanayileşme ve ihracata dönük belirlenen politikalarla birlikte, Türk Eximbank kurulmuştur.

Türk Eximbank, Türkiye’de ihracatı destekleyen tek resmi finansman kuruluşu olması sebebiyle önemli bir misyona sahiptir. Sağladığı desteklerle ülke ihracatındaki yeri ve önemi çok büyüktür.

Bu kapsamda, üç bölümden oluşan çalışmanın birinci bölümünde; ihracatın finansmanının tanımı, önemi ve vade yapılarına göre ihracat finansman şekilleri detaylıca incelenmiştir. Bununla birlikte ihracatın finansman teknikleri içerisinde yer alan, factoring ve forfaiting yöntemleri de tartışılmıştır.

İkinci bölüm, Dünya’da faaliyet göstermekte olan ECA’lardan örnekler sunmaktadır. Dünya’da Eximbank’ların kurulması, yapıları ve faaliyetleri hakkında incelemeler yapılmıştır.

Üçüncü bölümde ise Türk Eximbank’ın tarihi, kuruluşu, yapısı ve amaçları, kısa, orta ve uzun, döviz kazandırıcı ve alıcı kredileriyle birlikte sigorta uygulamaları ve hazine işlemleri detaylı olarak incelenmektedir.

Çalışmanın sonuç bölümünde; Türkiye de mevcut yapıda ihracatın önemi, dış ticaret dengesi sorunları ve Türk Eximbank'ın pozitif etkisine ilişkin görüş ortaya konulmuştur.

Bu çalışmanın amacı, ekonomik daralmalar ve ticaret savaşlarının giderek arttığı dünya konjonktüründe, gelişmekte olan Türkiye için önem arz eden ihracatın teşvik edilmesi, geliştirilmesi ve artırılması, ithalat bağımlılığının azaltılması ve cari açık sorununa karşı çözüm olarak sunulan Türk Eximbank desteklerinin detaylı olarak incelenmesidir.

Çalışmada nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Saha taraması yöntemi sayesinde nicel ve nitel kavramlar toplanmış ve araştırma konusu olan Türk Eximbank'ın ihracata destekleri incelenmiştir. Ayrıca ikincil veri toplama teknikleri kullanılmış ve Türk Eximbank'ın işleyişi hakkında doküman temin edilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. İHRACATIN FİNANSMANI

1.1.İhracat Finansmanının Tanımı ve Önemi

İhracatın finansmanı, alıcı tarafından sipariş edilmiş olan malların hazırlanması ve sevkiyatının tamamlanması süresince doğabilecek ihtiyaçların karşılanması yönünde ihtiyaç duyulacak olan fonlara denilmektedir.

Daha kapsamlı bakıldığında, ihracatın finansmanı kavramı içerisinde ihracatın gerçekleştirildiği tüm evreler süresince, malın hammadde tedariğiyle başlayıp (imalatçı firmalar için), imalat, depolama, yükleme, sevkiyat ve teslim anına kadar olan süre içerisinde ihtiyaç duyulan fonlardır.

İhracatın finansmanı;

- Finansmanın vadesine göre (kısa, orta ve uzun vadeli),
- İhracatın aşamasına göre (sevkiyat öncesi ve sonrası),
- Finansmanın kaynağına göre,

sınıflandırmak mümkündür. Başka bir deyişle, risk açısından ihracat finansmanı, kullanım yeri ve amacına göre ihracat finansmanı ve finansmanın sağlandığı tarafa göre ihracat finansmanı olarak da açıklanabilir (Tomanbay, 2014, s.228).

İhracatın tanımına baktığımızda ise, uluslararası pazarlara girişte, yönetsel ve finansal kaynaklara yönelik yatırımı göreceli olarak daha düşük olan ihracat, işletmenin mamullerinin dış pazarlara sunulması ve bu pazarlarda satılmasıdır. Dış pazarlarda yer almanın en kolay ve en az riskli yolu olan ihracat, bir işletmenin mallarının geçerli olan ihracat ve gümrük kuralları çerçevesinde satılması olarak tanımlanmaktadır (Bradley, 1995, s.349).

Uluslararası pazarda faaliyette bulunmanın en eski ve geleneksel yolu olan ihracat, ulusal sınırların dışındaki potansiyel müşterilerin saptanması, satışın yapılması ve satışı yapılan malların alıcıya ulaştırılması aşamalarından oluşmaktadır (Albaum v.d., 1990, s.95).

Ülkelerin dış ticaret yapmalarındaki temel amaç, ülke sınırları içerisinde üretilen veya üretilmeyen mal ve hizmetlerin, maliyetlerinin yüksek olması nedeniyle dış piyasalardan sağlanması ve aynı şekilde iç piyasada fazla olan mal ve hizmetlerin de ihracatının yapılmasıyla ülke refahına pozitif katkı sağlanmasıdır.

İkinci Dünya Savaşı'nın bitmesiyle birlikte dış ticaret hacmi hızlı şekilde genişlemeye başlamıştır. Ülkeler arasındaki barış ortamı, teknolojik gelişmeler, ithalat ve ihracatın refah artırıcı etkilerinin daha iyi anlaşılması vb. nedenlerle küresel ticaret genişlemiştir (Argın, Bakıalcı, 2011, s.10).

Küreselleşmenin hızlı etkisi ve korumacı politikaların kalkması, dış pazarlara ulaşımı kolaylaştırırken, rekabetin artmasına neden olmaktadır. Özellikle, gelişmekte olan ülkelerde finansmana ulaşmanın zorlukları sebebiyle, ihracatçıların rekabet güçleri azalmakta olup hammadde ulaşımı, ucuz iş gücü ve hızlı hareket edebilme gibi avantajlarını kolaylıkla kullanamamaktadırlar.

İhracatçıları; imalatçıları ve tedarikçileri olarak iki sınıfta toplayabiliriz. İhracatçıları finansman ihtiyaçlarını karşılarken öz kaynak yapılarına göre kendi bünyesinden veya dış kaynaklardan nakit ihtiyacını sağlamaktadır. Firmaların yapısına göre; imalatçı veya tedarikçi durumunda olması, finansman gereksinimlerinde de farklılıklar olması anlamına gelmektedir. İmalatçı ihracatçıların finansman ihtiyaçlarının daha fazla olacağı görülmektedir. Çünkü;

- Üretilen ürünlerde iç pazar ve dış pazarda farklılıklar oluşması durumunda ihracatçı için ürün standartlaştırma maliyeti ortaya çıkabilmektedir.
- Tedarik işlemleri yapan firmalar ürünleri üreticilerden aldıktan sonra sevkiyatı direkt üreticinin deposundan yaparak depolama ve stok maliyetlerine katlanmazlar.
- İhracatın artması veya yeni pazarlar bulunması sebebiyle ihracatçının üretim hacmi artacağından daha fazla öz kaynak veya finansmana ihtiyacı olacaktır.
- Üretim aşamasından sonra alıcıya ürünlerin sevkiyatında nakliye, nakliyat sigortası, navlun gibi maliyetlerle birlikte yabancı finans kaynaklarına ihtiyacı artacaktır.

Ayrıca firmaların kredi kullanımlarındaki en önemli sebepleri de aşağıdaki şekilde

sıralayabiliriz;

- Firmanın teknolojik gelişmeyle hızlı büyümesi,
 - Firmanın sermayedarları tarafından kaynak çekilmesi veya kârların dağıtımı,
 - Mevcut borçların ödenmesi,
 - Mevsimsel hareketler,
 - Spekülatif amaçlar,
 - Firma satın almak için kredi ihtiyacının doğması,
 - Mevsimlik çalışma sermayesi ihtiyacının finansmanı,
 - Uzun vadeli çalışma sermayesi oluşturulması,
 - Duran varlıkların finansmanı ve yenilenmesi,
 - Peşin satın alımların finansmanı,
 - Olağanüstü olayların gerektirdiği harcamaların finanse edilmesi
- (Osanmaz, 2018, s.3).

1.1.1.İhracat Finansmanının Ekonomik Etkisi

Ülkeler, yeni kurulan ya da ileride rekabet üstünlüğü sağlayabilecek endüstrileri belirli bir olgunluğa kavuşuncaya kadar koruma altına alırlar (Kaymakçı, 2007, s.48). Çünkü, bu ülkelerin teknolojisi, kalifiye iş gücü, standardizasyon ve pazarlama olanakları yönüyle gelişmiş ülkelerin sanayileri ile rekabet etme durumu, son derece güç olacaktır (Öztürk, 2012, s.64).

Ekonominin liberalleşmesi için ülkeler, giriştikleri faaliyetler ve yabancı sermayeyi özendirme politikaları ile birlikte serbest piyasa ekonomisini uygulamaya çalışır (Seyidoğlu, 2013, s.144). Bu faaliyetlerin de altında yatan temel amaç, ekonominin dünya ile entegre olmasını sağlamaya çalışmaktır (Kaymakçı, 2007, s.50).

İhracatın finansmanında teşviklerin uygulanmasıyla, ihracatta pozitif büyüme,

ödemeler bilançosunda dengelenme, istihdam artışı, ekonomik büyüme ve yatırımlar üzerinde doğrudan etkileri gözlemlenebilecektir.

Üretim maliyeti, kapasite kullanımı ve stoklar üzerindeki etkiler ile üretim, tüketim ve ticaret yapısının etkilenmesi “statik etkilerdir”. Rekabet etkisi, ölçek ekonomileri etkisi, teknolojik gelişme etkisi, dış ekonomilerin etkisi, yabancı sermayenin ve yatırımların özendirilmesi ile sermaye etkisi “dinamik etkilerdir”. Dinamik etkiler; sürekli oldukları, orta ve uzun vadede ekonomide değişimler oluşturduklarından dolayı ülke kalkınmasını etkilemektedir. Bu nedenle dinamik etkiler, statik etkilerden daha büyük öneme sahiptirler (Atay, 2010, s.15).

İhracat politikaları, ülkelerin büyüme hızlarında önemli rol oynamaktadır. Ekonomik büyüme modellerinde ve kalkınma planlarında, sağlıklı büyümenin gerçekleşmesi için katma değerli ürünlerin üretilerek ihraç edilmesi gerekmektedir. Bu sayede, gelişmekte olan ülkeler sağlıklı bir büyüme trendi yakalayabilecektir. Ekonomik konjonktürlerin kötüye gittiği ve ekonomik krizlerin yaşandığı ortamlarda piyasalar daha az etkilenecek ve ülke refahında minimum şekilde daralma gözlemlenecektir. Doğrudan ülke büyümesini, refahını ve milli gelirini etkileyen ihracatın önemi anlaşılmış, bu yönde teşvikler ve finansman sistemleri geliştirilmiştir.

1.1.2.İhracat Finansmanının İstihdam ve Yatırım Üzerindeki Rolü

İhracatın artışı ülkenin kalkınmasını pozitif yönlü etkileyerek GSMH’de artışlar sağlayacaktır. Yeni pazarların açılması, yeni ürünlerin üretilmesi, mevcut üretimin artırılması ülkede üretim hacmini artıracak ve istihdama da olumlu yönde katkı sağlayacaktır. Ülke refahında pozitif büyüme sağlayarak sağlıklı büyümenin temelini oluşturacaktır.

Ekonomik kalkınma modelinde, ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi uygulayan ülkeler, yeni kurulan sanayilerini dış rekabetten korumak için ithalata tarife ve miktar kısıtlamaları koymaktadır (Öztürk, 2012, s.65). İhracata dayalı dışa dönük sanayileşme stratejisi benimseyen ülkeler ise, ihracatı teşvik ederek, ekonomik kalkınmanın finansmanını bu şekilde sağlamayı amaçlamaktadır (Seyidoğlu, 2013, s.143). Ülkeler bu iki stratejiden hangisini izlerse izlesin, ülkede yeterli miktarda döviz rezervinin olması, ekonomik kalkınma için gerekli ve zorunlu tek koşul olmaktadır (Öztürk, 2012, s.65).

Ülke ekonomisinde, ihracatın artışıyla yaşanacak pozitif büyümeyle birlikte, döviz girdisinin artması, üretim hacminin büyümesi ve milli gelirin artışı yatırımların artmasını sağlayacaktır. Özellikle tüketim malları üreten gelişmekte olan ülkeler, ülkenin büyümesiyle oluşacak sermaye ile üretim malları imalatı yatırımları yapabilecektir. Bu yatırımlar sayesinde ürün çeşitliliği, katma değerli ürün imalatı, yatırım ve sermaye malları üretimi hız kazanacak ve istihdam üzerinde de pozitif büyüme gözlemlenebilecektir.

1.1.3.İhracat Finansmanının Ödemeler Bilançosuna Etkisi

Ödemeler bilançosuna dar kapsamda baktığımızda, bir ülkenin bir yıl içerisindeki döviz gelirleri ile döviz giderlerinin, mali tablolarda tutulmasıdır. Bir başka deyişle ülkenin belirli bir dönemde muhasebe teknikleri ve standartları çerçevesinde diğer ülkelerle yapmış olduğu ekonomik işlemlerin tamamı olarak adlandırılabilir.

İhracatı, bir malın yurt dışına satışının yapılması olarak tanımladığımız gibi döviz kazandırıcı hizmetleri de ihracat olarak adlandırabiliriz. Döviz kazandırıcı hizmetler yapan sektörler (özellikle turizm, müteahhitlik ve nakliye) sayesinde de ülkelere önemli miktarlarda döviz girdisi sağlanır. İthalat yapılmadan doğrudan döviz girişinin sağlanması, ödemeler dengesinde de önemli etki oluşturur. Ödemeler dengesinde oluşacak açıklarda bu yöntemlerle döviz girişleri sayesinde ciddi düşüşler gözlemlenmekte olup ekonomi açısından önem arz etmektedir. Ödemeler dengesinin artı pozisyona geçmesi için ihracatın artırılması ve ihracatın finansman sisteminin geliştirilmesi gerekmektedir.

Gelişmiş ülkeler ileri teknoloji ürünleri, enerji yatırımlarını tamamlamış ve bu alanda önemli adımlar atmışlardır. Gelişmekte olan ülkelerde ise yüksek teknolojik ürünlerin ihracı ve enerji, önemli bir problemdir. Enerjinin üretiminde, yurt içinde yer alan kaynaklardan faydalanılsa da hızlı bir sanayileşmenin etkisiyle enerji ihtiyaçları da hızla artmaktadır. Petrol ve doğalgaz gibi fosil enerji kaynaklarına sahip olmayan ülkeler, enerjinin elde edilebilmesi için bu ürünleri ithal etmektedir. Bu ürünlerin ithalatı, dış ticaret dengesinde bozulmalara sebep olmaktadır. İhracatın ithalatı oransal olarak karşılayamaması sebebiyle dış ticaret açıkları oluşmakta ve dış ticaret açığı oluşan ülkelerin finansman ihtiyaçları da artmaktadır. İhtiyaç duyulan finansman, genellikle dış borçlanmayla karşılanır. Bu etkenlerden ötürü maliye ve para politikalarında bozulmalar gözlemlenmekte, ekonominin istikrarlı ve sağlıklı

büyümesinde bozulmalar görülmektedir.

Gelişmekte olan ülkeler, özellikle ithalata dayalı hammadde ve yarı mamül tedariği yaparak büyümeleri sebebiyle dış ticaret açıkları vermektedir. Bu sebeple, gelişmekte olan ülkelerde ihracatın özendirilmesi yönünde devlet politikaları izlenmektedir. İhracatın özellikle milli üretimle artması, ihracatın ithalatı karşılama oranını yükseltecek ve dış ticaret açığının kapanmasını sağlayacaktır. İhracatın ithalatı karşılama oranındaki artış, ülkelerin ihtiyaç duyacakları yabancı kaynak ihtiyacını ve dış borçlanmasını azaltacaktır. Bu sayede kaynak fazlası yaratan ülkeler, oluşan kaynağı yatırım sermayesi olarak değerlendirerek ülke büyümesine önemli katkı sağlayabilecektir.

1.2.Kısa Vadeli İhracatın Finansmanı

Kısa vadeli finansman dediğimizde, dönen varlıkların finanse edilmesi aklımıza gelmelidir. Buradan yola çıkarak hammadde, yarı mamül veya mamül alımı, ücretlerin ödenmesi, kısa vadeli faiz borçlarının ödenmesi, firmanın devam eden işlemleri için olan ihtiyaçlar kısa vadeli finansman olarak tanımlanabilir.

Gelişmekte olan ülkelerde finansmana olan ulaşımın zorluğu ve faiz maliyetlerinin vadeler uzadıkça artması nedeniyle genellikle kısa vadeli finansman kaynağı tercih edilmektedir. Kısa vade süresi maksimum 360 gün olarak adlandırılmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde ihracatçılar satışlarını ortalama 180 gün vadeyi aşmayacak şekilde yapmaya çalışmaktadır. Buldukları ülkenin risk durumu ve genellikle tüketim malları satışı yapılması sebebiyle kısa vadeli satışlar ve finansman tercih edilmektedir.

1.2.1.Sevkiyat Öncesi Finansman

İhracatçıların kesin siparişi almasıyla birlikte, üretici firmaların üretim aşamasından sevkiyat aşamasına kadarki sürede ihtiyaç duyacakları finansmanın sağlanması ve tedarikçi firmaların malların alınması, depolanması ve transfer edilmesi gibi işlemleri gerçekleştirmelerini sağlayacak olan işletme finansmanının oluşması durumudur.

Üretim yapan ihracatçı firmalar için üretim ve teslim süreleri düşünüldüğünde vadenin tedarikçi firmalara göre daha uzun olduğu gözlemlenmektedir. İhracata hazırlık

kredisi olarak da adlandırılan bu kredi türü sırasıyla akreditifler, ihracat teminat mektupları, banka kredileri, peşin ödeme ve prefinansman olarak incelenecektir.

1.2.1.1. Akreditifler

Akreditif ödeme şekilleri arasında en güvenilir olan ödeme türü olması nedeniyle dış ticarete en yoğun tercih edilen yöntemdir. Dış ticaretin küreselleşmeyle büyümesi ve ulaşılan pazarların artışı, dış ticarete de güvensizlik ortamını doğurmaktadır. Akreditif sistemi, alıcının ve satıcının birbirlerine karşı duyduğu güvensizliği, bankaların itibarıyla birlikte güvenilir hale getirilmesinin sağlanmasıdır.

Akreditif; amir (alıcı) tarafından oluşturulan banka talebiyle alıcının talep ettiği özellikteki mallar için lehdar (satıcı) tarafından satılacak olan ürüne ait belgelerin düzenlenmesi ve ibrazı karşılığında bankanın satıcıya yazılı bir şekilde ödeme taahhüdü vermesi işlemidir. Daha kısa şekilde, bankanın belirli şartlara bağlı olarak ödeme garantisi vermesi diye de adlandırılabilir.

Akreditif işlemlerinde ihracatçı tarafından bakıldığında hem ödeme garantisi alması hem de finansman oluşturması açısından akreditif önemli bir ödeme aracıdır. İthalatçılar açısından incelediğimizde peşin ödeme yaparak kalitesiz ürün alma riskini ortadan kaldırmaktadır.

Akreditif işlemlerinde dört taraf bulunmaktadır. Bunlar;

- Alıcı (ithalatçı) ya da akreditif amiri,
- Alıcının bankasına da amir banka,
- Satıcı (ihracatçı) ya da akreditif lehdarı,
- Satıcının bankası ya da muhabir bankadır (Tomanbay, 2014, s.174).

İthalatçı talep etmekte olduğu malları belirleyerek ihracatçıyla bağlantı kurmaktadır. İthalatçı alacağı ürünün miktar, kalite, teslim şekli, fiyatı ve teslim zamanı gibi konular hakkında ihracatçıyla anlaşır. İthalatçı, bankanın taahhüdünü içeren ihbar mektubunu düzenleterek bankası aracılığıyla ihracatçı bankasına iletir. Muhabir banka yaptığı inceleme sonucunda ihbar mektubunu ihracatçıya iletir. İhracatçı akreditif şartlarına uygun olarak mallarını üretir/tedarik eder ve ihbar mektubuna uygun olarak

anlaşılan şekilde gerekli belgeleri düzenler. Vesaikleri kendi bankasına teslim eden ihracatçının işlemi tamamlanır. Muhabir banka gerekli incelemeleri yaptıktan sonra herhangi bir problem olmaması şartıyla Römiz Mektubu düzenler ve vesaikleri amir bankaya iletir. Amir banka belgeleri inceler ve ithalatçıya vesaikleri teslim eder. Teslim aşamasında ihracat bedelinin ödemesi muhabir bankaya gerçekleşir ve ihracatçı alacağını tahsil etmiş olur. İthalatçı vesaik belgeleriyle malı gümrükten çeker ve ihracat işlemi sonlanmış olur.

Akreditifli ödeme şekli 1993 yılında Uluslararası Ticaret Odası'nın (ICC) Vesikalı Krediler için Yeknesak Teamül ve Uygulamalar'ı yayınlamasıyla standart hale gelmiştir. Akreditif türleri aşağıda detaylıca incelenecektir (Konak, 2006, s.11):

1.2.1.1.1. Gayri -kabili Rücu Akreditif (İrrevocable L/C)

Dönülemez akreditif olarak da tanımlanan gayri-kabili rücu akreditif, akreditif açılması yani istenilen şartlarda vesaiklerin oluşturulması ve sevkiyatın yapılmasıyla birlikte sistemde yer alan tüm tarafların rızası olmadan değiştirilemeyen ya da iptal edilemeyen ödeme sistemidir.

Gayri-kabili rücu akreditifde, akreditif açılmasıyla birlikte taraflar anlaşmadıkça dönülemez bir sözleşme gerçekleşmiş olur ve amir banka ödeme yapmakla yükümlüdür. İhracatçı ödemesini garanti altına almış olur ancak amir bankanın ödeme taahhüdüne karşılık muhabir bankanın ödeme taahhüdü bulunmamaktadır.

1.2.1.1.2. Kabili Rücu Akreditif (Dönülebilir Akreditif – Accredited L/C)

Kabili rücu yani dönülebilir akreditif; amir banka veya amir tarafından herhangi bir nedene bağlı olmaksızın akreditif açıldıktan sonra değişiklik veya iptal işleminin yapılabilmesine olanak tanıyan ödeme sistemidir.

Dönülebilir akreditif de ihracatçı tarafından bakıldığında güven unsuru olmayan bir ödeme aracıdır. İhracatçı tarafından vesaiklerin bankaya ibraz edileceği ana kadar ithalatçının değişiklik yapmasına veya akreditifin iptaline onay veren bu sisteme çok az rastlanılmaktadır.

İhracatçı açılan akreditife göre vesaikleri düzenlemiş, bankasına teslim etmiş ve sevkiyatını yapmışsa, muhabir banka vesaikleri amir bankaya ulaştırmış ve ödeme

gerçekleşmiş veya ödeme taahhüdü oluşmuşsa işlem artık gayri-kabili rücu akreditif haline dönüşür. Akreditif metninde dönülebilir veya dönülemez akreditif olduğu hakkında bilgi verilmemişse akreditif dönülebilir olarak kabul edilmektedir (Konak, 2006, s.12).

1.2.1.1.3. Teyitli Akreditif (Confirmed L/C)

Dönülemez akreditif işleminde ihracatçı alacağını amir banka tarafında garanti altına almasına ek olarak kendi bankasının ödeme yapmama riskine karşılık akreditife ödeme teyidi eklettirmesi durumuna teyitli akreditif denilmektedir. İhracatçı bu işlemi yaptırarak ortadan bütün riskleri kaldırmış olur.

Akreditife teyit eklenmesi süreciyle birlikte hem amir bankası hem de muhabir banka tarafından ödeme garantisi verilmiş olur. Muhabir banka teyit işlemi için risk almakta olup aldığı riske karşılık ihracatçıdan komisyon talep etmektedir. Bu işlemde ihracatçıya daha fazla masraf anlamına gelmektedir. İhracatçı bu masrafa katlanır ve ödeme garantisi sağlar.

1.2.1.1.4. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed L/C)

Teyitsiz akreditif işlemi dönülemez akreditif anlamına gelmektedir. Amir banka tarafından açılan akreditifi muhabir bankası ihracatçıya bildirmekle görevlidir. Amir banka tarafından herhangi bir ödeme gelmediği sürece muhabir bankası ihracatçıya ödeme yapmaz ve herhangi bir ödeme yükümlülüğü altına girmez.

Bu ödeme sistemi genellikle muhabir banka teyit masraflarının yüksek olması ve ihracatçının, amir ve amir bankasına güven duyması sebebiyle tercih edilmektedir.

1.2.1.1.5. Görüldüğünde Ödemeli Akreditif (Sight Payment L/C)

İhracatçının sevkiyat işlemini yaparak vesaiklerini bankasına ibraz etmesi durumunda yapılan akreditif işlemi teyitli ise muhabir banka tarafından, teyitsiz ise vesaiklerin amir bankaya ulaşmasıyla birlikte amir banka tarafından ödeme yapmasını sağlayan sisteme görüldüğünde ödemeli akreditif denilmektedir.

1.2.1.1.6. Vadeli Akreditif (Term L/C)

Vadeli akreditif işleminde ithalatçı ve ihracatçı işlem başlamadan önce ödeme vadesini belirler. Belirlenen vadeye uygun şekilde ihracatçı tarafından proforma fatura

düzenlenerek ithalatçıya iletilir. İthalatçı anlaşılan şartlara uygun olarak akreditif sürecini amir bankası aracılığıyla başlatır. Muhabir banka ihracatçıya akreditifin bilgisini iletir. İhracatçı gerekli belgeleri düzenler ve sevkiyatını gerçekleştirir. Belgeler amir bankaya ulaşır, gerekli incelemeler yapılır ve herhangi bir olumsuzluk yok ise vesaikler ithalatçıya verilir. İthalatçı malı gümrükten çeker ve belirlenen vade de amir bankası ödemeyi gerçekleştirir. Ödeme tarihinin ileri bir dönemde yapılması kararlaştırılmış olan ve vesaiklerde bildirilen bu ödeme şekline vadeli akreditif denilmektedir.

Bu sistemde ihracatçının ithalatçıya belirli bir süre zarfında fonlama yaptığı görülmektedir. Başka bir deyişle kredilendirme işlemi yapılmaktadır. İhracatçının bu işleme teyit alması durumunda akreditifi daha erken nakite dönüştürebilme imkanı bulunmaktadır.

1.2.1.1.7. Döner- Rotatif Akreditif (Revolving L/C)

Döner akreditifte alıcı ve satıcının güven unsuru önem kazanmaktadır. Alıcının toplu mal siparişi verebilmesi ve satıcının da talep edilen ürünlerin üretimini yapması veya tedarikini sağlayarak kısmi sevkiyatlara alıcıya ürünleri sevk edebilmesini sağlayan ödeme şeklidir.

Bu sistem sayesinde ihracatçılar ve ithalatçılar farklı faydalar sağlamaktadır. İhracatçı açısından bakıldığında yüksek tutarlarda açılan akreditiflerin hem ihracatçı tarafından hem de banka tarafından işlemlerin tekrar edilmesi sonlandırılmaktadır. Ürün talebi mevcut olması sebebiyle ihracatçı üretimini veya tedarikini daha rahat yapabilmektedir. İthalatçı açısından incelendiğinde ise toplu sipariş avantajıyla fiyatta iskonto sağlayabilmesidir. Ayrıca sevkiyatların parçalı şekilde yapılması sebebiyle toplam mal bedeli yerine sevkiyat tutarlarınca nakit çıkışı olacaktır. Bu da ihracatçıya likitide ve finansman rahatlığı sağlayacaktır. Sistem bu şekilde kullanılarak banka aracılığıyla otomatik olarak yenilenir ve tekrar kullanılabilir (Konak, 2006, s.16).

1.2.1.1.8. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C)

Devredilebilen akreditif, satıcının yapılacak olan akreditif işleminde oluşacak olan bir sebepten ötürü akreditifi herhangi bir firmaya devredebilmesine olanak sağlayan ödeme sistemidir. Bu ödeme şeklinde amir banka tarafından akreditif metninde

devredilebilir ifadesi açıkca belirtilmelidir. Aksi durumlarda devir işlemi gerçekleştirilemeyecektir.

Akreditif devir işlemi bir defaya mahsus olarak gerçekleştirilir ve açılış şekil şartlarına uygun olarak devam eder. İlk lehtar akreditif şartlarından akreditif tutarı, malın fiyatı, akreditif vadesi, belgelerin ibraz süresi ve malların son yükleme süresi üzerinde değişiklik yapabildiği gibi sigorta prim yüzdesinde de değişiklik yapabilme hakkına sahiptir. Ayrıca akreditifin lehtar tarafından birden fazla kişiye devredilebilme durumu mümkün olup akreditife kısmi yüklemeye imkan verilmesi ve malın bölünebilir olması gerekmektedir (Osanmaz, 2008, s.7).

Bu tarz işlemlerin yoğun olarak komisyoncular veya firmaların temsilcilikleri tarafından yapıldığı gözlemlenmektedir. İlk satıcı olarak sevkiyatı kendileri gerçekleştirmeyerek malın sevkiyatını ikinci bir satıcıya devir ederler. Devredilebilir akreditif türü petrol ve türevleri sektöründe yoğun olarak kullanılmaktadır.

1.2.1.1.9. Karşılıklı Akreditif (Back to Back L/C)

Karşılıklı akreditif, transit ticaret sisteminde yer alan ihracatçının ihraç edeceği ürünü üretmediği veya aracı olduğu durumlarda ihraç kayıtlı yöntemle başka bir ülkeden ithal ederek malın tedarikini sağladığı ve ihracatının gerçekleştirildiği işlemdir. Burada firma hem alıcı hem de satıcı olarak işlem yapmaktadır.

Uygulanan bu yöntemde genellikle transit ticareti yapacak olan lehtar ekonomik olarak sıkıntı yaşamakta veya öz kaynak kullanarak işlemi finanse etmek istememektedir. Firma satış yapmak istediği ülkedeki alıcının açtıracığı akreditifi kendisine teminat olarak göstererek ithalatı yapacağı ülkedeki satıcıya bankasından akreditif işlemini açtırabilir. İlk açılan akreditif ikinci akreditifin teminatını oluşturmuş olur ve bu işleme karşılıklı akreditif denir. Gerçekleştirilen bu işlem sayesinde lehtar transit ticaret işleminde fon oluşturarak sıkıntı yaşamadan ihracatını gerçekleştirir.

1.2.1.1.10. Kırmızı Şartlı (Red Clause) ve Yeşil Şartlı (Green Clause) Akreditif

Kırmızı şartlı akreditif, lehtarın sevkiyatını gerçekleştireceği ürünlerin sevk belgelerini bankaya ibraz etmeden önce açılan akreditifin bir kısmını veya tamamını avans/peşin ödeme şeklinde alması durumudur. Bu durum ihracat öncesi finansman

şeklinde de adlandırılabilir (Konak, 2006, s.17).

Akreditif işlemi adını peşin ödeme şartının akreditif metnine kırmızı kalemle yazılmasından almaktadır. Burada temel amaç ithalatçının peşin ödeme yapacağını belirtmesidir. Bu yöntem sayesinde ihracatçı ödemenin bir kısmına veya tamamına sevk öncesinde ulaşmış olacak ve ihraç edeceği malların tedariki ya da üretimi için gerekli hammadde alımlarını gerçekleştirecektir.

Bu işlemin gerçekleşmesi için amir banka lehdar bankasına izin vermektedir. Amir banka lehdar tarafından malların sevkiyatının gerçekleşmemesi durumunda ciddi bir risk ile karşılaşacaktır. Bu durumun önlenmesi için lehdar bankasından teminat mektubu veya sevkiyatın yapılmaması durumunda ödenen avansın geri gönderilmesi şartını da ekleyebilir (Ceylan, 1998, s.110).

Yeşil şartlı akreditif, ihracatçının sevkiyatı gerçekleştireceği malları sevkiyat öncesinde alıcının veya ihbar bankasının adına düzenleteceği belgelerle bir depoya yerleştirmesi işlemidir. Kırmızı şartlı akreditif işlemindeki gibi ödemenin bir kısmının veya tamamının ihracatçıya aktarılması sağlanmaktadır. Depo makbuzunun bankaya devir işlemi gerçekleşmesiyle ihracatçı alacağı ihracat bedelini tahsil edebilmektedir.

Yeşil şartlı akreditif, kırmızı şartlı akreditifin bir talebi olarak oluşmaktadır. Depo sertifikaları veya depo makbuzları malların mülkiyetinin bankaya geçtiğini göstermektedir. Bu sayede ihracatçıya ödeme işlemi yapılmaktadır (Zaim, 2011,s.22).

1.2.1.2. Banka Kredileri (Avanslar)

Doğrudan veya dolaylı olarak ihracat yapan firmaların ihracat işlemlerini gerçekleştirirken ihtiyaç duyacakları nakdi, bankalardan uygun maliyetle sağladıkları finansmanlardır. Üç farklı yöntemle kredilendirme yapılabilmektedir (Konak, 2006, s.20).

- Sabit Kredi: Bankanın ihracatçıya peşin olarak ödediği veya cari hesabına tek seferde geçiş yaptığı kredi türüne denilmektedir. İhracatçı hesabına geçen krediyi genellikle taksitli şekilde ödeme yapar ve ödemelerde yaşanacak aksaklık durumunda banka kredinin tamamını geri çağırabilmektedir. Kullanılan kredinin teminatı olarak banka ihracatçıdan kefalet, rehin, ipotek, hisse senedi, tahvil ve devlet bonusu gibi alternatif teminatlar temin edebilmektedir.

- Cari Hesap Kredisi: Borçlu cari hesap adıyla da kullanılmakta olup cari hesap sözleşmesi hükümlerine tabi olan kredilerdir. Firmaların, kısa süreli nakit ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak kullandırılan ve firmalara kredi limiti ve vadesi dahilinde, istenilen zaman ve miktarda para çekme imkânı veren bir kredi türüdür. Söz konusu kredilerin faizleri üçer aylık dönemlerde, anapara ise vade içerisinde istenilen tarihlerde ödenebilmektedir. Banka tarafında talep edilen teminatlar sabit kredinin aynısıdır (Türkiye Vakıflar Bankası, Cari Hesap Kredisi, <https://www.vakifbank.com.tr/borclu-cari-hesap-kredileri.aspx?pageID=431>).

- Açık Kredi: Bankanın ihracatçılara olan güveninin artması ve yeterli rasyoları sağlaması mukabilinde ihracatçı firmadan herhangi bir teminat istenilmeden imza karşılığı olarak limitler dahilinde kullandırılabilen kredi türüdür.

Banka, ihracatçının hesap hareketlerini düzenli olarak takip etmektedir. İstenilen devir hızı oluşmasıyla açık kredi düzenli olarak kullandırılmaktadır. Kredi yapısının esnek olması ve ihracatçının kaynağını bu şekilde elde etmesi faiz maliyetinin minimum düzeyde tutulmasını sağlayacaktır.

1.2.1.3. İhracat Teminat Makbuzları

Tedarik yaparak ihracat yapan firmaların sevkiyat öncesinde piyasadan ihraç edilecek malların alınabilmesi için ihtiyaç duyulan kredinin, ihracatçının bankasına teminat makbuzu vererek kredi temin etme yöntemidir.

Bu senet, müşteri malının bankaya rehnedildiğini, müşterinin malları emanetçi statüsüyle elinde bulundurduğunu, müşterinin malları çektikten sonra banka adına depoya teslim edeceğini veya malların işlenmesine müteakip depoya teslim edileceğini veya belirtilen bir süre içinde müşterinin malları satarak bedelini bankaya ödeyeceğini belirten bir taahhüt belgesidir (Onursal, 1996, s.6).

Rehin senedi banka için önemli bir teminat unsurudur. Banka, firmanın ödeme yapmaması veya iflas etmesi gibi durumlarda kredi bedelini rehin senedi karşılığında tahsil edebilecektir. Bankalar bu işlemleri güvendikleri ve muteber firmalara gerçekleştirmektedir.

1.2.1.4. Peşin Ödeme

İhracatçı tarafından en güvenilir, ithalatçı açısından da en riskli ödeme yöntemi

olan peşin ödeme de ihracatçı sevkiyatı yapmadan hatta malların teminini veya üretimini gerçekleştirmeden önce ihracat bedelini ithalatçıdan peşin olarak aldığı ödeme yöntemidir. Satıcı ve alıcının birbirlerini iyi tanması peşin ödeme yönteminin kullanım sebeplerindedir. Genellikle uzun süredir birbirleriyle çalışan firmalar bu yöntemi kullanmaktadır.

İhracatçı açısından risk faktörünün ortadan katlığı ve finansman açısından maksimum kar sağlayan en güvenilir yöntemdir. İhracatçı peşin ödeme sayesinde malların sevkiyatına kadar olan dönemde finansman ihtiyacını karşılayarak fon maliyetlerinden de kurtulmuş olur. Ayrıca ihracat bedelinin ödenmeme ihtimali ortadan kalkacaktır. İthalatçı açısından büyük risk barındıran peşin ödeme sisteminde sevkiyatın yapılmaması, sözleşme şartlarına uygun kalitede mal gönderilmemesi veya geç gönderilmesi gibi durumlarla karşılaşması mümkün olabilecektir.

1.2.1.5. Prefinansman

Prefinansman, ihracat, döviz kazandırıcı hizmetler ve ihracat sayılacak her türlü satış işleminde ihtiyaç olacak olan mal ve hizmetin alımında finansman olarak kullanılmak üzere firmalar tarafından uluslararası kuruluşlar veya yurtdışındaki alıcıdan döviz – efektif olarak temin edilerek bankalar aracılığıyla TL kredisi olarak kullandırılan ve ödemelerinin ihracat ve döviz kazandırıcı hizmetler gelirlerinden kazanılan dövizlerle kapatılması gereken maksimum bir yıl vadeli kredi sistemidir (Konak, 2006, s.22).

Prefinansman kredileri, Kırmızı akreditif şeklinde, banka tarafından bulunan prefinansman şeklinde, firma tarafından bulunarak banka tarafından garanti edilen prefinansman şeklinde olmak üzere, malın ve hizmetin yurt dışındaki alıcısından, uluslararası piyasalardan ve Türkiye’deki bankalardan sağlanabilmektedir (Benli, 2007, s.44).

Türkiye’deki bankaların kendi kaynaklarından ihracat ve döviz kazandırıcı hizmetlerin finansmanında kullanılmak üzere maksimum bir yıl vadeli Türk Lirası olarak kullandırılan döviz kredileri de prefinansman benzeri kredilerdir. Kullandırılan bu krediler ihracat bedelleri veya döviz kazandırıcı hizmet gelirleriyle kapatılmazsa bankacılık kanunu gereğince gerekli işlemler yapılmaktadır.

Prefinansmanda ithalatçı, ihracatçının bankasından garanti ister. Şayet mal

sevk edilmez ise, ihracatçının bankası peşin faizle (Libor faizi) birlikte anaparayı alıcıya geri ödemek zorundadır. Banka böylece ihracatçı adına kefil olmaktadır. Ancak bu işlemin sağlanabilmesi için ihracatçının bankanın kredi müşterisi olması gerekmektedir. Banka sağladığı bu garanti karşılığında ihracatçıdan genellikle aylık yüzde bir oranında komisyon almakta, ihracatın gerçekleştirilememesi halinde ise banka anapara ve faizini satıcıdan tahsil etmektedir (Konak, 2006, s.23).

1.2.2. Sevk Sonrası Finansman

Sevk sonrası finansman, uluslararası piyasalarda rekabetin daha yoğun olması nedeniyle alıcıların satıcılardan vadeli mal almak ve kredi istemeleri sebebiyle, bankaların devreye girerek ihracatı finanse etme yöntemine denilmektedir.

Sevk sonrası finansmanda temel amaç malların sevkiyatı ve ihracat bedelinin tahsili süresinde doğabilecek nakit ihtiyacının karşılanmasıdır. Temel olarak kullanılan yöntemler aşağıda detaylandırılmaktadır.

1.2.2.1. Banka Kredileri

İhracatın finansmanında yoğun olarak kullanılmakta olan banka kredileri, Merkez Bankasının bankalara sağladığı avantajlar ve teşviklere dayanmaktadır. Bankanın normal kredilerine göre daha uygun maliyetle kredi sağlaması ihracatçılar açısından da avantaj oluşturmaktadır. Maliyetlerin daha uygun olması sebebiyle ihracatın finansmanında daha çok tercih edilmektedir.

1.2.2.2. İştira-İskonto Kredileri

Vesaik mukabili ödeme şeklinde; ihracat poliçelerinin (görüldüğünde ödemeli ise) bankaca satın alınması “iştira” veya ihracat poliçelerinin (vadeli ödemeli ise) bankaca iskonto edilerek bakiyenin ihracatçıya ödenmesi şeklinde ihracatçıya sağlanan kredilere “iştira veya iskonto kredileri” denilmektedir (Onursal, 1996, s.7).

Yapılacak olan iskonto işleminde maliyetler ithalatı gerçekleştiren firmanın moralitesi, kredibilitesi ve istihbaratı gibi bilgilerle birlikte bulunduğu ülkenin mali ve politik yapısıyla da orantılı olarak belirlenmektedir.

1.2.2.3. Banka Kabulleri

İhracat işlemlerinde uluslararası rekabet koşullarının artması sebebiyle alıcılar

daha uzun vadeler isteyerek mal temini yapmak istemektedir. Rekabet koşullarının artması, ödeme sistemleri güvencesinin oluşması ve tedarik zincirlerinin gelişmesi sebebiyle ihracatçılar vadeli işlemleri kabul etmektedir. İhracatçılar alacaklarının belirli bir vadeye bağlanması sebebiyle tanzim edilecek poliçenin banka tarafından kabul edilmesini isteyebilmektedir. Banka, poliçeyi kabul ederse belirli bir vadede ödeme yapacağını garanti etmektedir (Özdemir, 1999, s.275).

İhracatçılar tarafından poliçelerin iskontosu gerçekleştirilerek vadeden önce kaynak sağlanmış olur. Bu şekilde ihracatçılar finansmana ulaşarak mal bedelini tahsil eder ve diğer ihracatlar için nakit ihtiyacını karşılamış olur.

1.2.2.4. Avanslar

Avanslar dört alt başlık olarak aşağıda incelenecektir.

1.2.2.4.1. Vesaik Mukabili Avans

Bankanın, malları temsil eden vesaik karşılığında ihracatçıya avans vermesi durumudur. Avans miktarı ihraç tutarının bir kısmını veya tamamını karşılayabilir. Banka, avans ödemesinde, ihracatçının finansal durumunu, alıcının finansal durumunu ve alıcının ülkesinin ekonomik ve politik durumunu da göz önünde tutmaktadır. Bu kabil avans, cari hesap kredisi şeklinde işlediğinden, kullanılan miktara faiz tahakkuk ettirilir (Onursal, 1996, s.7).

1.2.2.4.2. Gümrük Vergisi İadesi Mukabili Avans

Genellikle gelişmekte olan ülkelerde uygulanan bu sistemde ihracatın teşvik edilmesi amacıyla ihracata yönelik olarak sanayilerde kullanılan girdi ürünlerin ithalatında uygulanacak gümrük vergisi muafiyeti veya başlangıçta ödenen gümrük vergisinin ihracat gerçekleştikten sonra alıcıya geri ödenmesidir. İhracatçı için sevkiyat sonrası finansman olarak da görülmektedir.

1.2.2.4.3. Konsinye İhracat Karşılığı Avans

Konsinye ihracatta üçüncü kullanıcıya ürün satılmadan ihracatın gerçekleşerek malın ithalatçıya gönderilmesi işlemidir. İhraç konusu olan mallar ithalatçı tarafından son alıcıya satılana kadar ihracatçı ihracat bedelini alamamaktadır.

Konsinye ihracatta süre maksimum bir yıl ile sınırlıdır. İhracatçının ihracat

bedelini alacağı süreye kadar olan nakit ihtiyacını karşılaması gerekir. Bu finansmanın belirlenmesinde konsinye satış bedeli dikkate alınır ve ödeme tutarı belirlenir (Konak, 2006, s.26).

1.2.2.4.4. Alıkonulan Para Karşılığı Avans

Yurt dışında yapılan taahhüt işlerinde genellikle sözleşme şartları, ödemelerin belli bir miktarının, üstlenilen işin garanti süresi sonunda yapılacağına dair hüküm ihtiva eder. Böyle bir durumda bankaların, yurtdışında belli bir süre için alıkonulan meblağ karşılığında müteahhit firmalara kısa vadeli avans vermeleri mümkündür (Onursal, 1996, s.8).

1.3.Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı

Uluslararası rekabet ve serbest piyasa ekonomisinin gelişmesi ihracat işlemlerinde vadeli satışların artışına sebep olmuş neticesinde vade sürelerinin de uzamasını tetiklemiştir. Vade sürelerinin artışı ve ihracat bedellerinin tahsil edilme sürelerinin artması orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanının önemini artırmaktadır.

Vade sürelerindeki artış banka finansmanının risk algısını artırmaktadır. Bankalar veya finans kuruluşları aldıkları riski uzmanlaşmış kredi kurumlarıyla paylaşmaya başlamaktadır. Dayanıklı tüketim malları, hafif sanayi malları, ağır sanayi malları, fabrika kurma ve altyapı çalışmaları gibi mal ve hizmet satışlarının finansmanı için verilen krediler olarak adlandırılmaktadır.

Orta vadeli kredi süresi 2-5 yıl olarak tanımlanmaktadır. Genellikle dayanıklı tüketim malları, makine ve teçhizat tarzı ürünlerin finansmanında tercih edilmektedir.

Uzun vadeli kredi süresi de 5-10 yıl olarak değişmektedir. Uzun vadeli krediler sanayi komplekslerinin kurulması, anahtar teslimi projeler gibi yatırım işlemlerinde kullanılmaktadır.

1.3.1. Sevk Öncesi Finansman Teknikleri

Orta ve uzun vadeli ihracatta, imzalanan sözleşme hükümlerine göre belirlenen finansman ihtiyaçları vade ve yapısına göre farklılık göstermektedir. Sevk Öncesi Finansman Tekniklerini iki ana başlık altında inceleyebiliriz (Konak, 2006, s.27).

1.3.1.1. Anahtar Teslim Projelerin ve Makine Teçhizat İhracatının Finansmanı

Genellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde uygulanmakta olan bu yöntemde orta vadeli krediler ulusal ve uluslararası ticaret bankalarının işbirliği ile gerçekleştirilmektedir. Anahtar teslimi projelerde ihracatçı; çizim, inşaat, tesisin kurulup çalıştırılması ile yükümlüdür. Genellikle de belirli bir süre işletme hakkını elinde bulundurmaktadır. Yapılacak olan projede teçhizatlar ve ürünler işin yapıldığı ülkeden temin edilirse ihracatçı krediye ihtiyaç duyacaktır.

1.3.1.2. Taahhüt İşleri ve Müşavirlik Hizmetleri Finansmanı

Taahhüt şirketlerinin yurtdışında alacakları işlerle alakalı olarak tedarik edecekleri inşaat malzemelerinin finansmanında ihtiyaç duyacakları kredilerdir. Sevkiyat öncesinde taahhüt şirketleri krediyi alarak yapılacak olan işin hazırlığını sağlamaktadır.

Müşavirlik hizmetlerinde bankalar istihdam edilen personellerin ihtiyaçlarının karşılanması ve gerekli araç-gereçlerin tedarik edilmesi amacıyla kredi sağlamaktadır.

1.3.2. Sevk Sonrası Finansman Teknikleri

Anahtar teslim projeler ve makine teçhizat ihracatı yapan firmalar alıcılarına alternatif ödeme yöntemleri geliştirmek zorundadır. İhracat bedellerinin yüksek olması nedeniyle ithalatçı ödeme sıkıntısı yaşayabilmektedir. Bu tarz işlemlerde ihracatçı alıcısına uygun vadeli ödeme seçenekleri sunarken alıcının ödememe riskine karşılık alternatif teminatlar istenmektedir.

Kredi vadesi, ihraç edilecek ürünün ömrü, özellikleri, kullanım alanı, uluslararası rekabet durumu ve dış pazarın yapısı gibi temel unsurlar incelenerek belirlenecektir. Sermaye malları ve anahtar teslim projelerde tercih edilmektedir.

1.3.2.1. Satıcı Kredileri

İhracat kredilerinin büyük çoğunluğu satıcı kredisi olarak kullanılmaktadır. Kredi sevk işleminden sonra gerçekleşmektedir.

İthalatçı ve ihracatçı arasında imzalanan sözleşmeye göre ihracatçı ihtiyaç duyacağı finansmanı banka veya finansman kuruluşlarından temin etmektedir. Malın

sevkiyatı neticesinde sevk belgelerini ihracatçı bankasına ibraz ederek kredisini kullanabilmektedir (Erdoğan, 1992, s.96).

İthalatçıya tanınan vadeye uygun olarak alınan kredi de ithalatçının borcunu ödememesi durumunda banka borcu ihracatçıya rücu edecektir. İhracatçı ihracat kredi sigortası yaptırmış ise riski sigorta şirketine devir edecektir.

1.3.2.2. Alıcı Kredileri

Genel olarak sermaye mallarının ihracatında tercih edilmekte olan alıcı kredileri daha çok orta ve uzun vadeli satışlarda tercih edilmektedir. Yükleme sonrası kullanılabilen kredi de ithalatçı fayda sağlamaktadır. Diğer bir ifadeyle ithalatçıya sağlanan kredi olarak da tanımlanmaktadır.

Sermaye mallarının ihracatında genellikle sözleşme gereğince ithalatçı malın belirli bir kısmını peşin ödeme olarak yapmaktadır. Kalan bakiye ise ihracatçının ülkesindeki finansman kurumunun ithalatçıya sağladığı kredi sayesinde ihracatçıya peşin olarak ödenebilmesi durumudur.

Alıcı kredisinin en önemli özelliklerinden birisi, ihracatçının alacağını hızlı bir şekilde tahsil edebilmesinin yanı sıra döviz bedelinin ülkeler arasında transfer etmemesidir. İhracatçı sözleşme kuralları çerçevesinde üretimini yaparak sevkiyatı gerçekleştirir. Yüklemenin yapılmasıyla birlikte alacaklarını tahsil eder. Finansman kuruluşu ithalatçı tarafından ödemenin yapılmasını takip edecek olup sorumluluğu üstlenecektir (Konak, 2006, s.29).

Alıcı kredilerinde finansman kurumu ve alıcı arasında kredi sözleşmesi düzenlenir. Akabinde alıcı ve satıcı arasında satış sözleşmesi yapılır ve satıcı sevkiyatını gerçekleştirir. Sevkiyat yapılmasıyla finansman kurumu satıcının ihracat bedelini öder. Ödeme yapılan bu tutar alıcıya kredi riski olarak yansıtılır. Artık alıcı kredisinin ödemesini vadesinde yaparak riskini kapatır ve işlem bitmiş olur.

Alıcı kredileri, daha çok büyük çapta ihracata açılmaktadır. Bunun nedenlerini şöyle açıklamak mümkündür:

- İhracatçı yönünden “alıcı kredileri”, “satıcı kredileri”nden daha az sorumluluk getirmektedir. Çünkü ödeme, taksitlerin tahsil edilmesi ve ilgili diğer işlemlerin izlenmesi için ihracatçı, idari kaynakların kullanımından tasarruf etmektedir.

- “Satıcı kredileri”nde, ihracatçı ödeme taksitlerini alırken bilanço durumu ve bankalardan kaynak temininde zorlanırken, “alıcı kredileri” uygulamasında ihracatçı bu sorunlarla karşılaşmamaktadır.

- Finansman kurumları da, ihracat işlemlerinin “alıcı kredisi” ile finansmanını tercih etmektedirler. Çünkü finansman kurumları satış sözleşmesini ihracatçıdan daha iyi incelemekte ve ihracatçıya bu aşamada önerilerde bulunabilmektedirler (Onursal, 1996, s.10).

Alıcı kredileri ikiye ayrılmaktadır. Bunlar “Çerçeve Kredisi (Lines of Credit) ve Yeniden Borç Verme Kredisi (Relending)”dir.

1.3.2.2.1. Çerçeve Kredisi

Çerçeve kredisi, ihracatçının ayrı ayrı düzenlediği satış sözleşmelerinden doğacak olan finansman ihtiyacının giderilmesi için düzenlenecek tek kredi sözleşmesidir. Yatırım mallarının finansmanında kullanılan sistemde, ihracatçının ülkesindeki banka yapılacak olan kredi sözleşmesine göre alıcı ülkeye kredi sağlamakta olup ihracatçının parasını malın teslimiyle birlikte tahsil edebilmesini sağlamaktadır. Uluslararası piyasalarda yoğun rekabetin olduğu mal gruplarında genellikle tercih edilmektedir (Bakır, 1999, s.97).

1.3.2.2.2. Yeniden Borç Verme Kredisi

Yeniden borç verme kredisi, orta vadede yatırım malı, sanayi ürünleri ve hizmet ihracatını artırmak amacıyla ihracatçının ülkesindeki finansman kurumunun ithalatçının ülkesinde yer alan uluslararası niteliğe sahip ticaret veya kalkınma bankaları gibi finansal kuruluşlara kredi sağlamasıdır.

Bu kredinin temel amacında ihracatın artırılması ve özendirilmesinin yanı sıra ihracatçıya fon sağlamakta bulunmaktadır. Ayrıca ihracatçının pazarlama yapabilmesinde ithalatçı tarafa fon bulması da önem arz etmektedir.

Kredi ödemesinde finansal kuruluşlar imzalanan sözleşme neticesinde altışar aylık periyotlar halinde kredi ödemelerini yapmakla sorumludur. Ödeme yapılmaması durumunda ortaya çıkacak tüm ticari ve politik riskler, krediyi kullanan uluslararası finansman kuruluşu tarafından yüklenilecektir (Konak, 2006, s.30).

1.3.2.3. Ülke Kredileri (ECA Credits)

Yurt dışındaki alıcı firmaların yapmış oldukları yatırım mali ithalatlarının, orta ve uzun vadeli finansmanına yönelik, ülkelerin kendi ihracat kredi kurumları “Export Credit Agencies (ECAs)” garantisi kapsamında, bankaların vereceği harici garanti karşılığında alıcının ülkesindeki muhabir bankaların kullandığı genellikle 2-10 yıl vadeli kredilerdir.

Ülke kredilerinin tarafları genellikle Ülkenin İhracat Kredi Kurumu (Türk Eximbank), ithalatçı firma, ihracatçı firma, kreditor banka, garantör bankadır. Ülke kredileri dünyada artan rekabet ortamında ihracatçılara rekabet gücü sağlamakta, ihracatçılara kredi sayesinde mal bedelini tahsil etme garantisi vermekte, yeni pazarlar bulma imkânı kazandırmakta; ithalatçılar açısından da orta ve uzun vadeli finansman imkânı vermekte, ithalatçılar düşük maliyetle borçlanmakta ve nakit akış planlamasında kolaylık görmektedirler (Zaim, 2011, s.43).

1.4.İhracatın Finansmanında Kullanılan Diğer Yöntemler

1.4.1. Factoring

Factoring, ticari firmaların yurt içinde veya dışında yapacakları büyük miktarlardaki kredili satışlardan doğacak olan haklarını factor ya da factoring şirketi olarak tanımlanan finansal kuruluşlara satması olarak tanımlanmaktadır. Factoring işleminde mal ve hizmeti satan işletmeler vadeli satışlarından doğan alacaklarını özel finansman şirketlerine devir ederek kendilerine fon sağlamakla birlikte alacaklarını vade süresini beklemeden nakde çevirebilmektedir (Schall, Lawrence D. and Haley, Charles W, 1991, p.708).

Bu finansman türünde alacaklar devir edildiği için genellikle kısa vadeli işlemlerde uygulanmaktadır. Factoring şirketleri alacakları devir alırken borçlunun ödeme yapmama riskini de satın alır. Bu işlemlerdeki ödememe riskinin yüksek olması sebebiyle ihracatçı, factoring şirketlerine kredili satış işleminin belirli bir oranı kadar faiz ve komisyon ödemesi yapmaktadır.

Factoring şirketleri işletmelere ayrıca gelirlerin tahsili, muhasebe kayıtlarının tutulması, ödemelerin zamanında yapılması için firmaları uyarma, borçlu hakkında yeterli bilgilerin toplanması gibi hizmetler de vermektedir. Bununla birlikte işletmeleri

bürokrasiden kurtararak faaliyetlerini üretim ve satış konularında yoğunlaştırmalarını sağlamaktadır (Tomanbay, 2004, s.260).

Tarihsel gelişimi incelendiğinde factoring işleminin ilk örnekleri Fenikelilere dayanmaktadır. Fenikeli tüccarlar dönemin zenginlerine ait ürünleri diğer alıcılara satarak factoring faaliyetinin temelini oluşturmuşlardır. İngiliz ihracatçılarının 1300'lü yıllarda factor olarak adlandırılan kuruluşlara haklarını belirli bir ücret karşılığında devrettikleri bilinmektedir. 18. yy'da Faktörler Evi adı altında ilk resmi factoring şirketi kurulmuştur. 19. yy'da factor yasaları ilan edilerek factorlerin faaliyetleri resmîyet kazanmıştır. 1970'li yıllarda yaşanan petrol krizinin ardından factoring işlemleri hız kazanmış ve günümüze ulaşmıştır. Genellikle bankalar tarafından kurulan factoring şirketleri olsa da bağımsız olarak faaliyet gösteren şirketler de bulunmaktadır (Tomanbay, 2004, s.261).

Factoring işlemindeki taraflar arasındaki ilişkiler işlem sırasına göre aşağıda sistematik olarak verilmiştir:

1. İhracatçı ülkesindeki factor kuruluşla bir sözleşme yapar.
2. İthalatçı tarafından ihracatçıya sipariş verilir.
3. Gelen ihracat talepleri yurt içindeki factor kuruluşu bildirilir.
4. Yurt içi factor kuruluş, muhabir factor kuruluşunun onayı alınarak, ihracatçıya sunabileceği hizmetleri bildirir.
5. İşletme, malları ithalatçıya gönderir.
6. Alacak tutarı, yurt içi muhabir factorlere devredilir. Müşteriye gönderilen faturalarda ödemenin factore yapılması gerektiği bildirilir.
7. Yapılan sözleşmeye göre, yurt içi factor kuruluş, ihracatçıya ön ödemede bulunur.
8. Vadesi gelen fatura bedeli, ithalatçı tarafından muhabir bankaya ödenir.
9. Muhabir factor yaptığı tahsilatı yurt içi factor'e öder (Ceylan, 1998, s.106).

1.4.1.1. Factoring Türleri

1.4.1.1.1. Ulusal – Uluslararası Factoring

Ulusal factoring, alıcı, satıcı ve factor'ün aynı ülkede bulunduğunu ifade etmektedir. Satıcıların, satılan kredili malların satışından doğan alacak senetlerinin bir kısmını veya tamamını factoring şirketlerine veya factor'e devretmesi işlemidir.

Uluslararası factoring işleminde ise alıcının farklı bir ülkede olması gerekmektedir. Ulusal factoringden bir diğer farkı muhabir factor'de işleme dahil olmaktadır. İşlem artık ihracatçı, ithalatçı, yurtiçi ve muhabir factor tarafından yapılacaktır.

1.4.1.1.2. Geleneksel Factoring

Geleneksel factoring (old-line factoring) yapılan kredili satış işleminde factor'ün mal bedellerinin ödenmeme riskini üstlendiği ve genellikle satıcıya avans ödemesi yaptığı işlemlerde kullanılmaktadır (Olgaç, 2010, s.25).

Factor aldığı risk sebebiyle işlemleri gerçekleştirmeden alıcı hakkında detaylı bir inceleme yapmaktadır. Çünkü alıcının ödeme yapmama durumunda tüm riski üstlenmesi ciddi bir zarar sebebi olacaktır. İhracatçı açısından güvenilir bir sistem olması sebebiyle genellikle tercih edilen sistemdir. Yapılan alım satım uluslararası yapılmaktaysa factor, ithalatçının muhabir factor'ünden ek garanti istemektedir. Riski minimize ederek muhabir factor'ün tanımlayacağı limitlere uygun olarak hareket eden yurtiçi factor, ihracatçıya bu limitler çerçevesinde ödeme garantisi verebilecektir.

1.4.1.1.3. Vadeli Factoring

Factor yapılan işlemde satışların vadesi dolmadan satıcıya avans veya herhangi bir ödeme yapmamaktadır. Factor vade sonu gelmesiyle birlikte satıcıya ödeme gerçekleştirir. Bu işlemde ihracatçının kur riski devam etmektedir. Çünkü vade sonuna kadar herhangi bir ödeme alamayacaktır.

1.4.1.1.4. İskontolu Factoring

Satıcının vadesi dolmadan alacaklarının belirli bir kısmını iskonto ettirerek, yani belirli bir faiz ödeyerek factor'den alabildiği sistemdir. Factor alacak bedelinin %80'lik kısmını iskonto ederek vadesinden önce satıcıya ödemektedir. Satıcı nakit ihtiyacını karşılayarak faaliyetine devam edecektir. Kalan %20'lik kısım ise factor tarafından vade sonunda masraflar ve faizler düşülerek satıcıya ödenecektir. Bu işlemlerde kur riskini factor üstlenmektedir. Factoring sistemi içerisinde yoğun olarak kullanılmaktadır (Ceylan, 2004, s.19.).

1.4.1.1.5. Zahiri yada Ruculu Factoring

Bu tür factoring'de factor hiçbir risk üstlenmez. Sadece mal bedellerinin tahsilatı ve finansmanı yüklenilir. Eğer ödemede bir sorun çıkarsa factor satıcıya rücu edebilir (Tomanbay, 2014, s.269).

1.4.1.1.6. Açık – Gizli Factoring

Açık factoring işleminde satıcı faturaların üzerine alacaklının artık factor olduğunu ve alacak bedellerinin factor'e yapılacağını belirttiği yöntemdir. Bu yöntem ile alıcı ödemelerini factor'e yapacak olup factor satıcının ödememe riskini aldığını belirtmiş olur.

Gizli factoring işleminde ise satıcı fatura üzerine mal bedellerinin kendisine ödenmesi gerektiğini belirtmektedir. Bu işlemde alıcının factor'den bilgisi yoktur.

1.4.2. Forfaiting

Forfaiting, hakların teslim edilmesi anlamıyla kullanılmakta olup Fransızca "a forfait" kelimesinden türetilmiştir. İhracatçının vadeli satışlarından doğan, bir bono, poliçe gibi kambiyo senedi, garanti mektubu veya alacakların devir edilmesine izin veren bir kıymetli evrak ile kanıtlanmış alacakların veya belgelerin ihracatçıya rücu etmeden bir forfaiting şirketi tarafından satın alınması veya iskonto edilmesine denir. Bir finansman tekniği olarak forfaiting, ihracat işlemlerinden doğan vadeli alacak hakkının rücu edilmeksizin yani, kayıtsız, şartsız ve dönülemez şekilde iskonto edilmesine denir (Yavuz, 2008, s.30).

Forfaiting başka bir ifadeyle orta ve uzun vadeli ihracat işlemlerinin banka garantisizlikle birlikte iskonto edilmesidir. Yatırım mallarında ihracatçılar vade opsiyonu sunarak pazarlama stratejisi geliştirmektedir. İhracatçı ve ithalatçı arasında yapılan sözleşme kurallarına göre malın teslimiyle birlikte ithalatçı banka avalini veya borç alacaklarını bankası vasıtasıyla ihracatçıya sevk eder. İhracatçı forfaiting şirketiyle anlaşarak alacaklarını vadesinden önce iskonto edebilir.

Forfaitist, alacak haklarını devir eden ihracatçı iken ihracatçının haklarını satın alana forfaiter denilmektedir. Genellikle banka bünyesinde faaliyet gösteren forfaiter'ler yapılan işlemler de büyük miktarda sermayeye ihtiyaç duymaktadır. Belirli bir faiz oranıyla forfaiter (finans kurumları) işlemi gerçekleştirmektedir. Forfaiting şirketleri

aldıkları senetleri ihracatçıya rücu etmemektedir. Poliçe veya seneti belirli faiz oranıyla iskonto eden forfaiter satın aldığı riski banka avalı yaptırarak ticari ve politik risklere karşı güvence altına almaktadır (Konak, 2006, s.34).

Forfaiting işleminde dört taraf bulunmaktadır. Bunlar;

- İhracatçı,(forfaitist)
- İthalatçı,
- Forfaiter,
- Garantör Banka'lardır.

1.4.2.1. Forfaiting İşleyişi

Bu sistemde ihracatçının yapılacak satışla alakalı alıcı bilgilerini forfaiter'a önceden bildirmesi gerekmektedir. Forfaiter, ithalatçı hakkında araştırma yapmalı ve alacağı riskleri önceden belirlemelidir. Forfaiter gerekli çalışmaları yaptıktan sonra limit tahsisi, kredi vadesi ve iskonto faiz oranı hakkında ihracatçıyla arasında gerekli sözleşmeleri düzenleyecektir. İhracatçı malların sevkiyatını yaptıktan sonra karşılığında ithalatçıdan borç senetlerini alabilecektir. İhracatçı borç senetlerini nakit paraya çevirme işlemini gerçekleştirebilecektir.

İhracatçı açısından belgelerini iskonto ettirmesiyle birlikte süreç sonlanacaktır. Forfaiter belgelerin banka avalini yaptırdığı için vadesi geldiğinde borç belgelerini bankaya iletacaktır.

Forfaitingde ikinci bir yöntem de ihracat gerçekleştirildikten sonra yapılan işlemdir. İthalatçı tarafından kısmi ödeme yapılmışsa, kalan tutar için avallli poliçeler ithalatçıdan alınır ve belirli bir vadeye bağlanılır. İhracatçı elindeki belgelerle forfaiter'a başvurur, belirli bir iskonto oranıyla belgeleri satar ve nakit para elde eder (Berk, Yapı ve Kredi Bankası A.Ş., s.3).

Forfaiter işlem öncesinde işlem ve ithalatçı hakkında belirli bilgilere ihtiyaç duymaktadır. Bunlar:

- Yapılacak olan ihracat işleminin tutarı, para cinsi ve vadesi
- İhracatçı - ithalatçının adı, ülkesi ve adresi
- Garanti veren banka bilgileri

- Güvencenin türü (aval – banka garantisi)
- Borcun türü (senet ya da poliçe)
- Satılan malların niteliği
- Malların teslim tarihi
- Senetlerin ödeme yeri
- Senetlerin forfeiter'a teslim tarihi (Tomanbay, 2014, s.275).

Factoring ve forfaiting birbirine benzer işlemler olup alacak hakkının satışı ya da bu hakkın satın alınması söz konusudur. Her iki işlemde de factor ve forfeiter belirli şu fonksiyonları yerine getirmektedir:

- Kredili mal alanın kredi değerliliğini belirleme
- Kaynak sağlama
- Risk üstlenme

Bununla birlikte iki işlem arasında bazı farklar söz konusudur:

- Factoring kısa vadede, forfaiting ise uzun vadede kullanılır.
- Factoring genelde tüketim mallarını içeren ticaret için, forfaiting ise yatırım mallarını içeren ticarete kullanılır.
- Factoring her para birimine uygulanabilirken, forfaiting sadece konvertible para birimleri ile yapılır.
- Factoring uygulamasında ihracatçı komisyon öderken, forfaiting de komisyon ödemez.
- Forfaiting işleminde politik, transfer ve ödenmeme riski forfeiter tarafından üstlenilirken, Factoring işleminde factor tarafından politik risk dışında kalan riskler üstlenilir.
- Forfaiting işleminin ikincil piyasası vardır (Parasız, 2000, s.667).

İKİNCİ BÖLÜM

2. İHRACATIN FİNANSMANINDA İHRACAT DESTEK KURULUŞLARININ (ECA'S) ROLÜ

2.1. ECA Kavramı

“Export Credit Agency” sözcüklerinin baş harflerinden oluşan bir kısaltma olup “İhracat Kredi Kuruluşu” anlamına gelen ECA’lar, kuruldukları ülkenin ihracatını artırmak için firmalara kredi ve/veya sigorta/garanti hizmetleri vermektedir. İhracat finansmanına aracılık eden kuruluşlar bir nevi bankacılık ve sigorta hizmetlerini bir arada sunmaktadır.

ECA’lar ihracatın finansmanına destek veren unsurlardan biridir. İhracatın finansmanı kavramı, genel itibariyle; ihracatçının ve/veya ihracatçının sevkiyat yapacağı alıcının, sevk öncesi ve/veya sevk sonrası dönemde, kredi ve/veya sigorta yöntemleri ile desteklenmesidir. Her ECA farklı hizmetler sunabilmekte ve sigorta poliçelerinin kapsamı değişiklik gösterebilmektedir.

Her ülkede faaliyet gösteren ECA, o ülke menşeli malların ihracatının teşvik edilmesi amacıyla, ticari bankaların doğrudan üstlenmek istemedikleri veya üstlenemeyecekleri, politik ve/veya ticari risklere karşı ihracatçılar/finansör bankalar lehine orta ve uzun vadeli kredi garantisi/sigortası sağlamaktadır.

2.2.ECA’ların Ortaya Çıkışı ve Tarihsel Gelişimi

Ticaretin liberalleşmesiyle birlikte, uluslararası ticarete rekabet ön plana çıkmaya başlamıştır. Artan rekabet ortamında, belirli malların arzında sağlanan üstünlük yetmemeye başlamıştır; çünkü talep yönü de artık gündeme gelmiştir.

Bu koşullarda, alıcıya tanınan cazip ödeme koşulları, uluslararası ticarete üstünlük sağlamanın en geçerli yolu haline gelmeye başlamıştır. Bu olgu, beraberinde vadeli satışların finansmanını ve sağlanan finansmanın teminat altına alınması gerekliliğini de beraberinde getirmiştir. Bu yüzden, ihracata sağlanan devlet himayesi, ihracat bedellerinin ticari veya politik nedenlerden ötürü tahsil edilememesi riskine karşı ihracat kredi sigortası veya garantisi sağlayan kurumların oluşturulması somutlaşmaya başlamıştır. Bu süreç, uluslararası ticarete ciddi tıkanmalara yol açan I. Dünya Savaşı

ve 1929 Ekonomik Buhranı ile birlikte daha da hızlanmıştır (Dış Ticaretin Finansmanında 10 Yıl, Türk Eximbank Yayınları, 1997, s.14-15).

I. Dünya Savaşı sonrasında, pek çok Avrupa Ülkesi ihracatı desteklemeye başlamıştır. Bu sayede, özellikle işsizliği azaltmak ve döviz rezervlerini artırmak hedeflenmiştir. Bu sebeple, ihracat kredi sigortası faaliyetlerine de ağırlık verilmiştir.

Gelişmelerin takibinde, I. Dünya Savaşı yılları ve sonrasında Almanya'da 1917'de Hermes Kreditversicherungs (Hermes), İngiltere'de 1919'da Export Credits Guarantee Department (ECGD), Belçika'da 1921'de Office National du Dueroire (OND), Hollanda'da 1925'de Nederlandsche Creditverzekering Maatschappij N.V. (NCM) kurulmuştur. Talep yetersizliğinden doğan 1929 Büyük Ekonomik Krizinin etkilerinin giderilmesi için de 1933'de İsveç'te EKN Exportkreditnamnden (EKN), 1934'de ABD'nde Export-Import Bank of the United States (US Eximbank) ve İsviçre'de Export Risk Guarantee Agency (ERG) faaliyete geçmiştir (Erdem, 2014, s.18).

Aşağıda Tablo 1, Tablo 2, Tablo 3, Tablo 4 ve Tablo 5'de Resmi Destekli İhracat Finansman Kuruluşlarından bazı örnekler sunulmaktadır. Son beş yıla ilişkin yıllık bazda nakit akışları görülmektedir. Tablolarda sırasıyla tüm işlemler, orta-uzun vadeli işlemler, kısa vadeli işlemler, sigorta ve garanti işlemleri ve doğrudan kullanılan ihracat kredilerine ilişkin veriler sunulmaktadır.

Tablo 1

Resmi Destekli İhracat Finansman Kuruluşlarının Faaliyet Nakit Akışları -
Tüm İşlemler (milyon SDR)

| KURULUŞUN ADI | YILLAR | | | | | |
|------------------------|--------|-------|-------|-------|--------|--------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| ATRADIUS (Hollanda) | 70.5 | 61.2 | 158.5 | 103.8 | 252.6 | 151.0 |
| COFACE (Fransa) | 452.9 | 708.7 | 632.8 | -77.1 | 1351.5 | 637.3 |
| ECGD (İngiltere) | 176.8 | 223.3 | 273.2 | 205.9 | 260.3 | 166.4 |
| US EXİMBANK (A.B.D.) | 277.5 | 443.2 | 468.9 | 526.5 | 533.0 | 261.5 |
| EKN (İsveç) | 140.2 | 74.2 | 43.2 | 342.1 | 47.9 | -0.9 |
| EULER HERMES (Almanya) | 322.4 | 507.7 | 270.1 | 271.9 | 939.5 | 115.1 |
| MEHIB (Macaristan) | -5.3 | -0.3 | -12.3 | -10.9 | 43621 | -7.6 |
| OND (Belçika) | -85.0 | 180.1 | 30.3 | 51.4 | 73.7 | -143.5 |
| SACE (İtalya) | 133.2 | 69.0 | 2.6 | 248.9 | 667.2 | 566.0 |

Kaynak: (<http://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/documents/2017-oecd-export-credits-cashflow-results-en.pdf>)

Tablo 1’de yer alan Eximbank’ların tüm işlemlere ilişkin faaliyet nakit akışlarını göstermektedir. Bu çerçevede 2017 yılı nakit akışları incelendiğinde, ilk 3’ü sırasıyla şu şekildedir: COFACE (Fransa), SACE (İtalya) ve US EXİMBANK (A.B.D.).

Tablo 2

Resmi Destekli İhracat Finansman Kuruluşlarının Net Faaliyet Nakit Akışları -
Orta-Uzun Vadeli İşlemler (milyon SDR)

| KURULUŞUN ADI | YILLAR | | | | | |
|------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| ATRADIUS (Hollanda) | 80.6 | 71.7 | Veri Yok | Veri Yok | 252.6 | 151.0 |
| COFACE (Fransa) | 443.7 | 701.9 | 626.7 | -82.4 | 1,345.9 | 637.2 |
| ECGD (İngiltere) | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok |
| US EXİMBANK (A.B.D.) | 248.7 | 420.1 | 482.2 | 541.9 | 536.5 | 259.3 |
| EKN (İsveç) | 136.7 | 66.8 | 53.0 | 348.5 | 24.6 | -13.9 |
| EULER HERMES (Almanya) | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok |
| MEHIB (Macaristan) | -4.6 | -0.8 | -6.8 | -6.6 | -6.6 | 2.8 |
| OND (Belçika) | -101.2 | 149.0 | 31.5 | 30.9 | 63.3 | -165.2 |
| SACE (İtalya) | -47.5 | -138.1 | -156.5 | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok |

Kaynak: (<http://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/documents/2017-oecd-export-credits-cashflow-results-en.pdf>)

Tablo 2'deki Eximbank'ların orta-uzun vadeli işlemlere ilişkin net faaliyet nakit akışlarını göstermektedir. Bu çerçevede 2017 yılı nakit akışları incelendiğinde, ilk 3'ü sırasıyla şu şekildedir: COFACE (Fransa), US Eximbank (A.B.D.) ve ATRADIUS (Hollanda).

Tablo 3

Resmi Destekli İhracat Finansman Kuruluşlarının Net Faaliyet Nakit Akışları -
Kısa Vadeli İşlemler (milyon SDR)

| KURULUŞUN ADI | YILLAR | | | | | |
|---------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| ATRADIUS (Hollanda) | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok |
| COFACE (Fransa) | 9.2 | 6.7 | 6.1 | Veri Yok | 5.7 | 0.2 |
| ECGD (İngiltere) | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok |
| US EXİMBANK (A.B.D.) | 28.8 | 23.1 | -13.2 | -15.4 | -3.4 | 2.2 |
| EKN (İsveç) | 3.4 | 7.4 | -0.6 | -6.5 | 23.3 | 13.0 |
| EULER HERMES (Almanya) | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok |
| MEHIB (Macaristan) | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.1 | -10.4 |
| OND (Belçika) | 16.2 | 31.1 | -1.1 | 20.5 | 10.4 | 21.7 |
| SACE (İtalya) | 0.0 | 0.0 | 0.0 | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok |

Kaynak: (<http://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/documents/2017-oecd-export-credits-cashflow-results-en.pdf>)

Tablo 3'te Eximbank'ların kısa vadeli işlemlere ilişkin net faaliyet nakit akışlarını göstermektedir. Bu çerçevede 2017 yılı nakit akışları incelendiğinde, ilk üç sırasıyla şu şekildedir: OND (Belçika), EKN (İsveç) ve US EXİMBANK (A.B.D.). Tablodan da anlaşıldığı üzere kısa vadeli işlemler düşük miktarlarda işlem hacmine sahiptir.

Tablo 4

Resmi Destekli İhracat Finansman Kuruluşlarının Faaliyet Nakit Akış Hızı -
Sigorta ve Garanti İşlemleri – Tüm Vadeler (milyon SDR)

| KURULUŞUN ADI | YILLAR | | | | | |
|---------------------------|--------|-------|-------|-------|---------|--------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| ATRADIUS (Hollanda) | 80.6 | 71.7 | 169.0 | 114.0 | 263.9 | 163.1 |
| COFACE (Fransa) | 478.4 | 725.9 | 632.8 | -77.1 | 1,351.5 | 655.7 |
| ECGD (İngiltere) | 197.5 | 249.0 | 304.7 | 231.0 | 282.5 | 153.1 |
| US EXİMBANK (A.B.D.) | 304.7 | 329.3 | 352.0 | 349.2 | 279.1 | 277.9 |
| EKN (İsveç) | 159.5 | 95.4 | 64.6 | 360.9 | 68.4 | 18.3 |
| EULER HERMES (Almanya) | 389.5 | 582.0 | 344.4 | 343.3 | 1,008.8 | 184.4 |
| MEHIB (Macaristan) | -2.4 | 4.0 | -6.9 | -6.1 | 11.1 | -2.4 |
| OND (Belçika) | -48.9 | 222.2 | 74.2 | 67.1 | 87.7 | -131.8 |
| SACE (İtalya) | 180.0 | 124.1 | 68.2 | 306.0 | 725.4 | 629.5 |

Kaynak: (<http://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/documents/2017-oecd-export-credits-cashflow-results-en.pdf>)

Tablo 4, Eximbank'ların sigorta ve garanti işlemlerinde tüm vadelere ilişkin faaliyet nakit akışlarını göstermektedir. Bu çerçevede 2017 yılı nakit akışları incelendiğinde, ilk 3'ü sırasıyla şu şekildedir: COFACE (Fransa), SACE (İtalya) ve US EXİMBANK (A.B.D.).

Tablo 5

Resmi Destekli İhracat Finansman Kuruluşlarının Faaliyet Nakit Akış Hızı - Doğrudan
Kullandırılan İhracat Kredileri- Tüm Vadeler (milyon SDR)

| KURULUŞUN ADI | YILLAR | | | | | |
|---------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| ATRADIUS (Hollanda) | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | Veri Yok | Veri Yok |
| COFACE (Fransa) | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| ECGD (İngiltere) | Veri Yok | Veri Yok | 1.1 | 8.7 | 7.1 | 43.8 |
| US EXİMBANK (A.B.D.) | 31.7 | 181.2 | 193.0 | 271.5 | 336.6 | 80.8 |
| EKN (İsveç) | 0.0 | 0.0 | 0.0 | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok |
| EULER HERMES (Almanya) | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok |
| MEHIB (Macaristan) | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| OND (Belçika) | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok | Veri Yok |
| SACE (İtalya) | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | Veri Yok |

Kaynak: (<http://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/documents/2017-oecd-export-credits-cashflow-results-en.pdf>)

Tablo 5, Eximbank'ların direkt kullandırılan ihracat kredileri işlemlerinin tüm vadelere ilişkin faaliyet nakit akışlarını göstermektedir. Bu çerçevede tablo incelendiğinde, 2017 yılında sadece US Eximbank ve ECGD (İngiltere)'nin ihracatı doğrudan (ticari banka aracılığı olmaksızın) finanse ettiği görülmektedir.

Tablo 1, Tablo 2, Tablo 3, Tablo 4 ve Tablo 5'de nakit akışlarına göre örneklendirilen ihracat finansman kuruluşları aşağıda incelenecektir.

2.2.1. Euler Hermes Kreditversicherungs AG

EULER HERMES Kreditversicherungs AG; 1917 yılında Almanya’da ihracatı geliştirmek üzere kurulmuştur. Kuruluşunda iki büyük sigorta firması olan Münchher Rückversicherungs-Gesellschaft ve Globus Versicherungs- AG'nin birleşmesiyle birlikte sermaye yapısı meydana gelmiştir. Sermayesinde devlet hissesi bulunmamakla birlikte ihracat sigorta ve garantisi vermektedir. İhracata yönelik kullanılan krediler bankalar aracılığıyla yapılmaktadır (Atay, 2010, s.55).

Grup, 1949 yılında Deutscher Revisions-und Treuhand AG ile yaptığı işbirliği ile Federal Almanya Hükümeti'nin ihracat kredisi garantörü olmuştur. Bugünkü sermaye yapısında ise en büyük pay sahibi Allianz SE'dir. Almanya hükümeti tarafından her yıl bütçe ayrılmakta olup ihracatın geliştirilmesi amaçlanmaktadır (https://www.eulerhermes.com/en_global/discover-euler-hermes/finance/share-capital.html).

2.2.1.1. Euler Hermes'in Amacı ve Kaynakları

İhracat sigorta sistemi tüm dünyada ticari ve politik riskleri kapsamaktadır. EULER HERMES'in yaptığı işlemler devlet adına yapılmaktadır. İhracatçının desteklenerek ihracatın korunması ve artırılması temel faaliyet amacıdır. Hermes sigorta işlemlerinde uluslararası enformasyon kuruluşları aracılığıyla sağlanan bilgiler neticesinde belirli limitlerle ihracatçıları sigortalamaktadır. Belirlenen limitin üzerinde yapılacak olan sigortalama işlemlerinde Federal Ekonomi Bakanlığı'ndan Bakanlıklararası Komisyonu'ndan (IMA-Interministerial Committee for Export Guarantees) onay alınarak işlemlere devam edilmektedir (Ceylan, 2004, s.80).

EULER HERMES'in pazarlama stratejileri ise; kurumsal imajın oluşturulması, sigorta ve garanti programlarının bilinirliğinin artırılması ve kriz dönemlerinde piyasa hareketlerine reaksiyon sağlayacak faaliyetlerin geliştirilmesi şeklinde özetlenebilir.

EULER HERMES, ürün ve hizmetleri geliştirme veya yeni ürün ve hizmet sunma fikrini ise düzenli olarak iletişime geçtikleri paydaşlarının yönlendirmeleriyle yapmaktadır. Yapılan görüşmeler sonucu, pazarın ihtiyaçlarına yönelik ürün ve hizmetlerde bulunan boşluklar doldurulmakta veya yeni ürün ve hizmetler şekillendirilmektedir.

Sigorta programının; sevk öncesi veya sevk sonrası sigorta, kur riski sigortası, müteahhitlik hizmetleri sigortası, kiralama sigortası, tahvil sigortası, yatırım risk sigortası türleri bulunmaktadır. Sigorta işlemlerinde; poliçeler işlem bazında veya iki yıllık döneme ilişkin olarak, ihracatçının talebi doğrultusunda tek alıcı ya da birden fazla alıcıyı kapsayacak şekilde düzenlenebilmektedir. Garanti programları ise alıcı kredisi garantisi ve finansman garantisi şeklindedir (Atay, 2010, s.56).

Üç farklı tarzda sigorta poliçesi vardır:

- Tek İşlemler Sigortaları: Alman ihracatçıları için, Alman bankası tarafından verilen ve Alman ihracat işlemlerine uygun olan uzun vadeli işlemlere yönelik sigortadır. Tek işlemler sigortaları toplamda önemli bir pay almaktadır.

- Çok İşlemler Sigortaları: Belli bir yabancı alıcı ve kısa vadeli işler için Alman ihracatçının yıllık cirosuna göre yapılan devir sigortasıdır.

- Çok Yönlü Sigortaları: Süresi uzatılmış veya ödenmemiş borçlar ile ticari ve politik riskleri kapsar. Çok yönlü sigorta haricinde bir ihracatçıdan tüm işleri için sigorta yaptırması beklenmektedir (Ürkmez, 2006, s.40).

İhracat sigorta programında sevkiyat öncesinde de sigortalama imkanı sunmakta olan HERMES politik riskler için %95, ihracat bedeli ödenmemesi ve ticari riskler için de %85'lik sigortalılık oranı vermektedir. Sigorta teminatı ihracatçıya veya alıcı kredisiyle finansman yapan bankaya verilir. Genellikle inşaat projeleri, sevkiyat sözleşmeleri ve sermaye yatırımlar sevkiyatı dahil olmak üzere her çeşit mal ve hizmet sigortalanabilir. Bu konuda, malların niteliği ve gerekli nakit akışlarını yaratabilmesi önem taşımaktadır. Sigortalanabilir kredinin vade ve şartları Resmi Destekli İhracat Kredileri Anlaşması'yla ve Berne Union Anlaşması'yla uyum içindedir (Aypek, 2007, s.101).

Hermes'in kredi sigortası alanında 100 yıldan fazla deneyimi bulunmasının yanı sıra Dünya çapında 52 binden fazla müşteriye hizmet vermektedir. 5 kıtada 50'den fazla ülkede ofisi bulunan kurumun ayrıca acente, bankalar ve brokerleri kapsayan geniş satış kanalı da bulunmaktadır. EULER HERMES'in müşteri portföyü küçük işletmelerden büyük uluslararası şirketlere kadar çeşitli kuruluşları içermekte olup veri tabanında güncel olarak takip edilen 40 milyonu aşkın firma bulunmaktadır (<https://www.eulerhermes.com>).

2.2.2.COFACE (Compaigne Française d'assurance pour le Commerce Exterieur - Fransa)

Fransa'da 1946 yılında kamu kuruluşu olarak ihracatın sigorta-garanti yoluyla teşviki amacıyla kurulan COFACE, (Compaigne Française d'assurance pour le Commerce Exterieur) 2006 yılı itibariyle Fransa'nın en büyük ikinci bankacılık kurumu olan BPCE'nin (Groupe Banque Populaire ve Groupe Caisses d'Epargne) kurumsal, yatırım yönetim ve mali hizmetler bölümü olan Natixis'e bağlanmıştır. Uluslararası bir kuruluş olarak anonim şirket statüsüyle faaliyetlerini sürdürmeye devam etmektedir (Erdem, 2014, s.21).

COFACE dünyada faaliyet gösteren üç büyük ihracat sigorta şirketinden birisidir. Misyonu bakımında yurtiçinde ve yurtdışında ticaret ilişkilerini kolaylaştırma ve geliştirme temel fonksiyonu olup bu doğrultuda; uluslararası şirketlerden, küçük ve orta büyüklükteki şirketlere kadar geniş bir yelpazede hizmet vermektedir (Atay, 2010, s.54).

COFACE'nin faaliyetleri incelendiğinde finansman ve sigorta işlemlerinin yanı sıra hükümet adına resmi kredi sigorta programlarını da yönetmektedir. COFACE, özel bir işletme olarak kısa vadeli (tüketim malları, hafif sermaye malları, seri ürünler için verilen garantiler) ihracat kredilerini ticari risklere karşı teminat altına alırken diğer taraftan da devlet hesabına, bütün ihracat kredi işlemlerini ticari olmayan risklere, orta ve uzun vadeli (ağır sermaye malları, büyük genel projeler, müteahhitlik hizmetleri ve araştırma projeleri) işlemleri de ticari risklere karşı teminat altına alarak devlet desteğinde bir kamu hizmeti vermektedir. Ayrıca ihracat kredilerinde sigortalama işlemi yapılmasıyla birlikte kur garantisi desteği de vermektedir. İhracatçılar yaşanacak olan herhangi bir döviz dalgalanmasından etkilenmeyecektir. Garanti süresi bir yıla kadar olup konvertibl nitelikteki dövizler için geçerlidir (Ürkmez, 2006, s.42).

Sigorta işlemi yapılacak olan malların en az %90'lık kısmının Fransız menşeli olması istenilmektedir. Ancak AB üye ülkelerden katkı sağlanması durumunda %60'a kadar müsaade edilmektedir. Yapılan sigorta işlemleri ticari ve politik riskleri kapsamakla birlikte ticari nedenlerle oluşan risklerde %80-85'lik kısmı, politik nedenlerle oluşan risklerde ise işlemin %90-95'lik kısmını sigortalamaktadır (Ürkmez, 2006, s.43).

OECD'nin almış olduğu kararlar neticesinde COFACE tarafından temin edilen kredi garanti programlarının vade koşulları aşağıdaki gibidir.

- Ağır sermayeli mallar ve bŸyŸk projeler için Ÿlkenin uzaklığı ve sŸzleřme bedeline bağlı olarak beş ile on yıl,
- Hafif sermayeli mallar için sŸzleřme bedeline bağlı olarak Ÿ yıl ya da daha fazla,
- TŸketim malları için altı ay (Ceylan, 2004, s.100).

1990'ların ortalarına kadar klasik kredi sigortacılığının dışında bir ŸrŸnŸ ya da hizmeti bulunmayan COFACE, 1990'ların sonlarında bŸtŸn dŸnyada elektronik ticaret dalgasının yayılmasını takiben, kŸŸk ve orta Ÿlekli işletmelerin de dŸnya pazarlarına mallarını satabilmelerine olanak sağlamaya destek olan yeni bir hizmetler bŸtŸnŸ oluşturmuştur. Bu hizmetlerden biri de Kompas'tır. Kompas; 1,5 milyon şirket ve 23 milyon ŸrŸnŸn sınıflandırıldığı bir sistemdir. Kompas, ihracatçıya belli bir Ÿlkede belirli bir ŸrŸnŸ alabilecek, gŸlŸ firmaların isimlerini bulmalarını sağlayan bir arama motorudur. TŸrkiye'de ihracatçıların bu takım bilgileri almak adına başvurdukları, eski adıyla İGEME de (Ticaret Bakanlığı bŸnyesinde faaliyet gŸstermektedir) bu sistemden hizmet almaktadır (Erdem, 2014, s.23).

COFACE'ın verdiği hizmetlerden biri de “@rating” uygulamasıdır. İhracatçılar, iş yapacakları firmanın ne kadar gŸvenilir olduğu bilgisini bu sistem Ÿzerinden Ÿđrenebilmektedir. COFACE, @rating hizmeti ile ihracat yapılan ticaret ortaklarının kredi notlarını sistematik olarak izleme ve mŸřteri risklerini etkin şekilde yŸnetme kolaylığı sağlamaktadır. Ayrıca firmalar, @rating Finansal Kalite Belgesi olarak, kendi ratinglerini COFACE'a ŸltŸrebilir ve ticaret yapılacak gŸvenilir bir şirket olduklarını belgeleyebilmektedirler (Erdem, 2014, s.23).

COFACE'ın ŸrŸn geliştirme faaliyetleri için ayrı bir ekibi bulunmaktadır. Bu ekip, ŸrŸn ve hizmetlerin iyileştirilmesi ve yeni ŸrŸnlerin geliştirilmesi için çalışmalar yapmaktadır. Bu alışmalar kapsamında piyasadaki gelişmelerle birlikte mŸřterilerin talepleri gŸz ŸnŸnde bulundurulurken; ŸrŸn ve hizmetler, Maliye ve Ekonomi Bakanlığı'nın talepleri doğrultusunda ve Bakanlık tarafından tasvip edilecek şekilde geliştirilmektedir (Erdem, 2014, s.24).

2.2.3.ECGD (Export Credits Guarantee Department - İngiltere)

1919 yılında İngiliz hükümeti tarafından kurulan ECDG, İngiltere'nin ihracatının artırılması ve uluslararası ticaretin teşvik edilmesi, ihracatçı firmaların desteklenmesi, çıkarlarının korunması ve İngiltere ekonomisinin büyümesi amaçlanarak kurulmuştur. Sigorta primlerinden sağlanan gelirler ve hükümet tarafından tahsis edilen fonlar ECDG'nin kaynağını oluşturmaktadır (<https://www.gov.uk>).

Gelişmiş ülkelerde ihracat kredilerini ticari bankalar vermektedir. ECGD, sigorta ve garanti desteği sağlamaktadır. 1991 yılında çıkarılan İhracat ve Yatırım Garantileri Kanunu ile kısa vadeli ihracat sigorta desteği durdurulmuştur. Bu kapsamda yapılacak olan kısa vadeli sigorta işlemleri özelleştirilmiştir. Uzun vadeli sigorta işlemleri yapılmaya devam etmekte olup genellikle proje finansman sigortası ve sermaye mallarına yönelik uzun vadeli işlemler sigortalanmaktadır. Ayrıca tahvil sigortası ve sevk öncesi işlemlerinde sigortası yapılabilmektedir. İngiltere son yirmi yıldan beri ihracatı teşvik amacı ile ihracat kredi sigortasını en yoğun kullanan ülkeler arasındadır (Jai S.Mah, 2003, s.44.)

Sigorta işleminde poliçenin ticari ve politik riskleri kapsamasının yanında transfer edilememe, savaş ve sivil ayaklanma, kamulaştırma risklerine karşı yatırım sigortası hizmeti de sunmaktadır (<https://www.gov.uk/government/collections/uk-export-finance-products-and-services#contents>).

Sigorta faaliyetinin yanı sıra satıcı kredileri sağlayan bankalara sağlanan %100 ECGD garantisiyle birlikte ihracatçılara pazarlama avantajı sağlamaktadır. Sevk öncesi alıcı kredilerinde, belirtilen sözleşmelere uygun olarak ECGD garantili ve sabit faiz oranlı krediler kullandırılabilir. ECGD'nin bir diğer programı da sabit oranlı ihracat finansmanı (Fixed Rate Export Finance – FREF) düzenlemesidir. Bu programda, iki yıl ve daha uzun süreli ihracat kredilerine seçilmiş ülkeler için uygulanan OECD Uzlaşmasının sabit faiz oranları üzerinden faiz hadleriyle destek sağlanır (Mirzatürkmen, 2007, s.105).

2.2.4.US EXIMBANK (Export Import Bank of The United States)

Sovyetler Birliği ile ticareti kolaylaştırmak amacıyla 1934 yılında Kolombiya eyaletinin bankacılık kuruluşu olarak faaliyete başlamış olan Amerika Birleşik

Devletleri Eximbank'ı (US EXIMBANK), 1945 yılında unvan değiştirerek ABD İhracat ve İthalat Bankası adını almıştır. Yeni yapılanmasıyla birlikte ihracat işlemlerinde politik ve ticari risklere karşı işlem yapan bir kuruma dönüşmüştür. Hedef ihracat ve ithalatın finanse edilmesine ve kolaylaştırılmasına yardımcı olmanın yanı sıra ABD ile diğer ülkeler arasındaki mal alışverişini sağlamak olarak belirlenmiştir (Erdem, 2014, s.24).

US EXIMBANK'ın amacı kısa ve orta vadeli sigortalar, orta ve uzun vadeli kredi ve garantiler vererek ABD'nin ihracatını kolaylaştırmak ve geliştirmektir. İlgili kuruluş, amaçları doğrultusunda sübvansiyonlu resmi krediler vermektedir ve verilen sigorta teminatı ile ihracatçıları hem ticari hem de politik risklere karşı koruma altına almaktadır.

Bankanın kaynaklarını sermayesi ve özkaynakları oluştururken, Birleşik Devletler Hazinesi'nin bir organı olan Yerel Finans Bankası'ndan (Federal Financing Bank) yapılan uzun vadeli borçlanmalar da kaynakların bir kısmını oluşturmaktadır (Ceylan, 2004, s.63)

US EXIMBANK, 1990 yılına kadar büyük işletmeleri desteklerken 1990 sonrası sadece iş geliştirme çabası olan büyük işletmeleri desteklemiş, ağırlığını KOBİ'leri desteklemeye vermiştir. Bugüne kadar, sağlanan desteklerin %80'den fazlası KOBİ'lere verilmiştir (Erdem, 2014, s.25).

Özel sektörde faaliyet gösteren sigorta şirketleri de Foreign Credit Insurance Association (FCIA) adı altında ihracatın kredilendirilmesi ve sigortalanması işlemlerinde aracılık etmektedir. Yapılan bu işlemler kamu garantisi altına alınmakla birlikte US EXIMBANK - FCIA ihracatçıları kısa, orta vadeli ihracatlarda ticari ve politik risklere karşı koruma altına almaktadır (Ceylan, 2004, s.65).

Hedefleri doğrultusunda kurumun pazarlama faaliyetleri ise; ihracatçıları bilgilendirmek adına yayınlar hazırlamak, seminerler düzenlemek ve düzenlenen organizasyonlara katılmak, ihracatçıların görüş ve beklentilerinin izlenmesi için veritabanı oluşturmak, e-posta ve posta yoluyla ihracatçılara ulaşmak, web sitesi üzerinden bilgilendirme yapmak, asgari düzeyde reklam yapmak ve fuarlara katılmak şeklindedir.

2.2.5. ATRADIUS (Atradius Credit Insurance N.V. - Hollanda)

Atradius, ilk olarak 1925'te Hollanda'da NCM (Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij N.V.) olarak özel sermaye ile kurulup Hollanda'daki şirketler için ticareti geliştirmek amacıyla faaliyetine başlamıştır. Gerling Credit Insurance Group ile NCM birleşerek Gerling NCM adıyla çalışmalarına devam etmiş ve 2004 yılında Gerling NCM'nin unvanı ATRADIUS olarak değişmiştir. Sermaye yapısı incelendiğinde büyük hissedarlar %35 pay ile Swiss Re ve %33.9 pay ile Deutsche Bank'tır (Atay, 2010, s.57).

Orta vadeli ihracat kredi sigortası hizmeti vermekte olan Atradius yapılan işlemleri Hollanda Hükümeti adına gerçekleştirmektedir. Kredi sigorta hizmetiyle yurtiçi ve yurt dışında çalışma yaptığı ihracatçıları korumayı hedeflemektedir.

Atradius, dünya çapında 50'den fazla ülkede 160 ofis aracılığıyla faaliyetlerini devam ettirmekte olup kredi sigortası ve garantisi sunan dünyanın en büyük küresel kredi sigorta kuruluşlarından biridir (<https://www.atradius.com>).

2.2.6. OND (Office National du Ducroire - Belçika)

Belçika'da ihracatın finansmanı işlemlerinin temelleri 1921 yılında Ekonomi Bakanlığının Delcredere Komisyonunu kurmasıyla başlamıştır. Kraliyet kararnamesiyle 1935 yılında Belçika İhracat Kredisi Ajansı'na dönüştürülen kurum 1939 yılında Credendo - İhracat Kredi Ajansı olarak tüzel kişiliğe kavuşur ve Belçika Devleti tarafından garanti edilen özerk bir kamu finans kuruluşu olarak yeniden yapılandırılmıştır. 2004 yılında DUCROIRE-DELCREDERE OND tarafından kurulmuştur (<https://www.credendo.com/about/credendo-export-credit-agency>).

OND'nin kuruluş amacı mal ve hizmet ihracına ilişkin kısa, orta ve uzun vadeli kredileri, sigorta ve garanti programları ile riskleri güvence altına alarak uluslararası ekonomik ilişkilerin geliştirilmesidir. Yapılacak olan işlemler hükümet adına yapılmaktadır.

Belçika'da ihracatın finansmanı ticari bankalar tarafından yapılmaktadır. İhracat sigortası işlemini DUCROIRE-DELCREDERE üstlenmektedir. DUCROIRE-DELCREDERE esas olarak mal ihracatını ve yurt dışında yapılan anahtar teslimi sınai yatırımları politik ve ticari risklere karşı sevk öncesi ve sonrası dönemlerde

sigortalamaktadır. Sanayileşmiş ülkeler için özel alıcılar yalnızca ticari risklere karşı korunurken diğer ülkeler için hem ticari hem de politik riskler kapsamaktadır. DUCROIRE-DELCREDERE politik ve kamu sektörü riskinin % 95'ini, ticari risklerin de % 90'ını tazmin etmekte, banka kredisi olduğu takdirde bu oran % 95'e çıkabilmektedir (Ürkmez, 2006, s.47).

2.2.7.SACE S.p.A. (Servizi Assicurativi del Commercio Estero –İtalya)

İtalya Maliye Bakanlığı'na bağlı olarak 1977 yılında kurulan SACE, İtalyan ihracat firmalarının ihracatlarında meydana gelebilecek ticari, politik, ekonomik ve kur risklerini karşı ihracat bedellerini sigorta, reasürans ve garanti altına almaktadır. SACE ayrıca, tarafınca incelenerek uygun bulunan projelere fon oluşturma ve nakit akımı hazırlama, borçların geri ödenmesi ve oluşabilecek risklerin hesaplamalarını yaparak proje finansmanı da sağlamaktadır. Yapılan işlemlerden Hazine sorumludur (<https://www.sace.it/en/>).

İhracat kredileri, ticari bankalar aracılığıyla kullanılmaktadır. Ticari bankaların kullandığı ihracat kredilerinin büyük kısmı SACE'nin garanti ve sigortası altındadır. Bu oran % 95'e kadar ulaşmaktadır.

İhracat yapılan ülkeler, OECD kredilerine göre risk gruplarına ayrılmıştır. Riskli ülkelere yapılan ihracatlarda ihracat bedellerinin %80'lik kısmı sigorta kapsamı altına alınırken bu oran düşük ve orta risk seviyesinde yer alan ülkeler için %90 seviyesindedir (<https://www.sace.it/en/>).

2.2.8.EKN (Eksportkreditnamnden - İsveç)

EKN, 1933 yılında tamamı kamu sermayesiyle kurulmuştur. Kuruluş amacı İsveç ihracatının artırılmasıyla birlikte ticari ve politik riskleri kapsayan ihracat kredi sigortası hizmeti vermektir. Ayrıca proje finansmanı garantileri, yatırım garantileri ve tahvil garantileri sağlamaktadır (<https://www.ekn.se>).

KOBİ'lere yönelik faaliyetlerinin yanısıra, büyük işletmelere yönelik faaliyetler gerçekleştirmektedir. EKN'nin stratejileri; ihracatçılar ve finansal kuruluşlar tarafından EKN'nin bilinirliğinin artması, uluslararası işlemlerde EKN'nin ürünlerinin sağladığı faydaların gösterilmesi, EKN'nin iş hacminin artırılması ve İsveç ihracatının artırılması şeklindedir.

2.2.9.MEHIB (Hungarian Export Credit Insurance Ltd.-Macaristan)

EXIM Hungary ve MEHIB 1994 yılında kurulmuş olup Macaristan ihracatının geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Sermayesi, Macaristan Kalkınma Bankası (% 75) ve Devlet Özelleştirme İdaresi (% 25) tarafından oluşturulmuştur. Kuruluş, ticari ve politik riskleri kapsayan ihracat kredi sigortası hizmeti ve yatırım garantileri sağlamaktadır. Kur riski garantisi ve leasing garantileri de vermektedir (Ürkmez, 2006, s.50).

23 Mayıs 2012 tarihi itibariyle EXIM Hungary ve MEHIB'in sermayesi %100 Macaristan hükümetine bağlanmıştır ve EXIM Hungary ile MEHIB birleştirilmiştir (<https://www.exim.hu>).

Kurumun pazarlama faaliyetleri ve stratejileri; yeni ve bütünleştirilmiş bir kurum imajı yaratmak, yeni ürünler için pazarlama ve iletişim materyallerinin oluşturulması, imaj ve ürünlere yönelik kampanyalar yapılması, profesyonel bir şekilde müşteri ilişkileri kurulması ve bu ilişkilerin sürdürülmesiyle birlikte kurum içi ve dışı iletişimi sağlamak, ekonomi ile ilgili mecmualarda makale ve röportajlar ile yer almak, radyo ve televizyon programlarına katılarak kurumu tanıtmak, konferans ve etkinliklerde yer alarak EXIM Hungary hakkında bilgi vermek, ihracatçılar için gerekli bilgilendirme materyallerinin hazırlanması ve sağlanması, gerektiğinde basın konferansı ve kurumun konferanslarını organize etmek, EXIM Hungary'ye ait bültenleri yönetmek şeklindedir (Erdem, 2014, s.27).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. TÜRK EXİMBANK ÖRNEĞİ

3.1. Türk Eximbank'ın Tarihi ve Kuruluş Amacı

Türkiye’de ihracatın son yirmi yılda hızla büyümesi ve önem kazanması, ihracatın finansmanı ve teşvikinin önemini artırmaktadır. Özellikle dünya ticaret hacminin büyüklüğü göz önüne alındığında ve ülkelerin ihracat teşvik politikaları incelendiğinde, ihracatın kredi, sigorta ve garanti programlarının özellikle gelişmekte olan ülkelerde, hükümetlerin büyüme politikalarında yer aldığı gözlemlenmektedir.

Cumhuriyetin kuruluş yıllarından 1929 yılına kadar Lozan Barış Antlaşması gereği, gümrük vergilerinde yer alan kısıtlamalardan kaynaklı sanayileşmeye önem verilememiştir. 1930 yılında çıkarılan “1705 sayılı İhracatın Murakabe ve Korunması Kanunu” ile korumacı devlet politikası izlenerek dışa kapalı bir strateji belirlenmiştir (Akkaplan, Bursa, 2006, s.45). Milli sanayileşme adımları 1945’li yıllara kadar devam etmiştir. 1950 – 1980 yılları arasında da devam eden ithal ikameci politikalar dış ticaret dengesini ihracatın yönünde olumsuz etkilemiş, ihracatın geliştirilmesi için yapılan çalışmalar yeterince ilgi görmemiştir. 24 Ocak 1980 kararlarıyla ithal ikameci politika son bulmuş ve ihracata dayalı sanayileşme politikası stratejisine geçilmiştir. Liberal politika kararlarıyla dış ticaret ithalat lehine hız kazanmış ve dış ticaret açıklarında büyüyen artış göstermiş, ihracata dayalı büyüme ve ihracat teşviklerinin geliştirilmesi yönünde çalışmaların hız kazanmasını sağlamıştır.

Türk Eximbank’ın temelleri, Devlet Yatırım Bankası’na dayanmaktadır. 1964 yılında Amortisman ve Kredi Sandığı, Kamu İktisadi Teşebbüslerinin yapacağı yatırımlar için kredi sağlayan ve garanti veren Devlet Yatırım Bankası’na dönüştürülmüştür. KİT’lerin finansmanında Devlet Yatırım Bankası’nın devredışı kalması sebebiyle 21.08.1987 tarihinde Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. / Türk Eximbank olarak yeniden düzenlenmiştir (<https://www.eximbank.gov.tr>)

Türk Eximbank, Türkiye’de ihracatın kurumsallaşmış tek asli destek unsuru olarak, ihracatın desteklenmesine yönelik politikalarda özel bir öneme sahiptir. Türk Eximbank’ın amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması, girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar

ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence sağlanması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat veya döviz kazandırma amacına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir. Dengeli, sağlıklı ve uluslararası rekabete açık ihracat politikalarının izlenmesine katkıda bulunmak için Türk Eximbank bu amaçlarını,

- İhtiyacı karşılayacak ve rekabet gücü kazandıracak kredi desteği sağlamak,
- Yurt içi ve yurt dışı finansman kurumlarının, bu faaliyetlerin finansmanına katılımlarını artırmak ve bu kurumların finansmanında aktif rol oynamalarını sağlayabilmek için garantiler vermek,
- Mal ve hizmet ihracından doğan alacakları ticari ve politik risklere karşı sigorta etmek, suretiyle gerçekleştirecektir.
- Türk Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/hakkimizda/kurumsal/bankamiz-hakkinda>).

Türk Eximbank'ın Kuruluş Kanunu'na 3659 sayılı Kanun ile eklenen 4/C maddesi ve 4749 sayılı Kanunun 10'uncu maddesi uyarınca, Banka'nın kredi, sigorta ve garanti faaliyetlerini yerine getirirken, politik riskler nedeniyle uğradığı zararların Hazine Müsteşarlığı tarafından karşılanması hükme bağlanmıştır (Türk Eximbank 2016 Yılı Faaliyet Raporu, 2017, s.20).

İhracatın finansmanında ve bankacılık sektöründe Türk Eximbank en büyük aktörlerden olsa da çalışma mekanizması, sağladığı yardımlar, misyon ve vizyon olarak bankalardan farklı bir konumda bulunmaktadır. Ticari bankacılık prensibinin dışında kalarak mevduat toplamaması, sektörden ayrılmasındaki en temel farklılık olmasıyla birlikte, Dünya ECA'larından ayrılan en temel özelliği de kredi, sigorta ve garanti işlemlerini tek çatı altında birleştirmesidir.

3.2.Türk Eximbank'ın Finansal Yapısı

Türk Eximbank'ın kaynakları, kullandığı kredi programları ve vade yapılarına göre farklılık göstermekle birlikte özkaynak ve yabancı kaynak olarak ikiye

ayrılmaktadır.

Bankanın kaynakları şunlardır:

A) Özkaynaklar;

1) Sermaye,

2) İhtiyatlar.

B) Yabancı kaynaklar;

1) Fonlardan sağlanacak kaynaklar,

2) Bankaca ulusal ve uluslararası piyasalarda menkul kıymet ihracı karşılığında sağlanacak kaynaklar,

3) Yurtiçi ve yurtdışı kredi ve finansman kurumları ile ulusal ve uluslararası para ve sermaye piyasalarından sağlanacak krediler,

4) 25.03.1987 tarihli ve 3332 sayılı Kanununun 3 üncü maddesine veya diğer mevzuata göre Bankaya sağlanacak kaynaklar,

5) Bankanın amaçlarını gerçekleştirmek üzere yaptığı faaliyetleri dolayısıyla bünyesinde oluşturacağı fon,

6) Yurtiçi ve yurtdışından sağlanacak diğer kaynaklar (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/hakkimizda/kurumsal/bankamiz-hakkinda>).

Banka, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'na göre 12.01.2017 tarihinde gerçekleştirilen Olağanüstü Genel Kurul kararı ile "Kayıtlı Sermaye Sistemi"ne geçmiş, sermaye tavanı 10 milyar TL olarak belirlenmiş ve Yönetim Kurulu'na 2017-2021 yılları arasında 5 yıl boyunca geçerli olmak üzere sermaye artırım yetkisi verilmiştir. Bankanın çıkarılmış sermayesi 4.8 milyar TL olup 3.7 milyar TL'si tamamen ödenmiştir. Artırılan 1.1 milyar TL'nin 1.07 milyar TL yedek akçelerden, 22.7 milyon TL'si enflasyona göre düzeltme kararından karşılanmıştır. Banka sermayesinin tamamı Hazineye aittir (Türk Eximbank 2017 Yılı Faaliyet Raporu, 2018, s.18).

Merkez Bankası aracılığıyla kullanılan Reeskont Kredisi bankanın döviz kredilerinin büyük kısmını oluşturmaktadır. Uluslararası piyasalardan sağlanan

sendikasyon kredileri, ticari bankalardan sağlanan fonlar ve uluslararası piyasalarda gerçekleştirilen tahvil ihraçları döviz kaynaklarının diğer bir kısmıdır. 2017 yılında toplam 3.3 milyar dolar yabancı kaynak temin edilmiştir.

Türk Eximbank 31.12.2017 tarihi itibarıyla aktif toplamı 85.4milyar Türk Lirasıdır. Aktif büyüklük açısından Türkiye'nin en büyük 11. Bankası olup kredi hacminde Türkiye'nin en büyük 9. Bankasıdır. 2017 yılında ihracata sağlanan 39.3 milyar dolarlık desteğin 24.1 milyar doları nakdi kredi, 15.2 milyar doları ise alacak sigortası olarak gerçekleşmiştir. Türk Eximbank'ın 2016 yılına göre net kârını %35 seviyesinde artırarak 2017 yılı net kârını 568.4 milyon TL'ye yükseltmiştir.

Tablo 6

2016-2017 Özet Finansal Bilgiler Tablosu

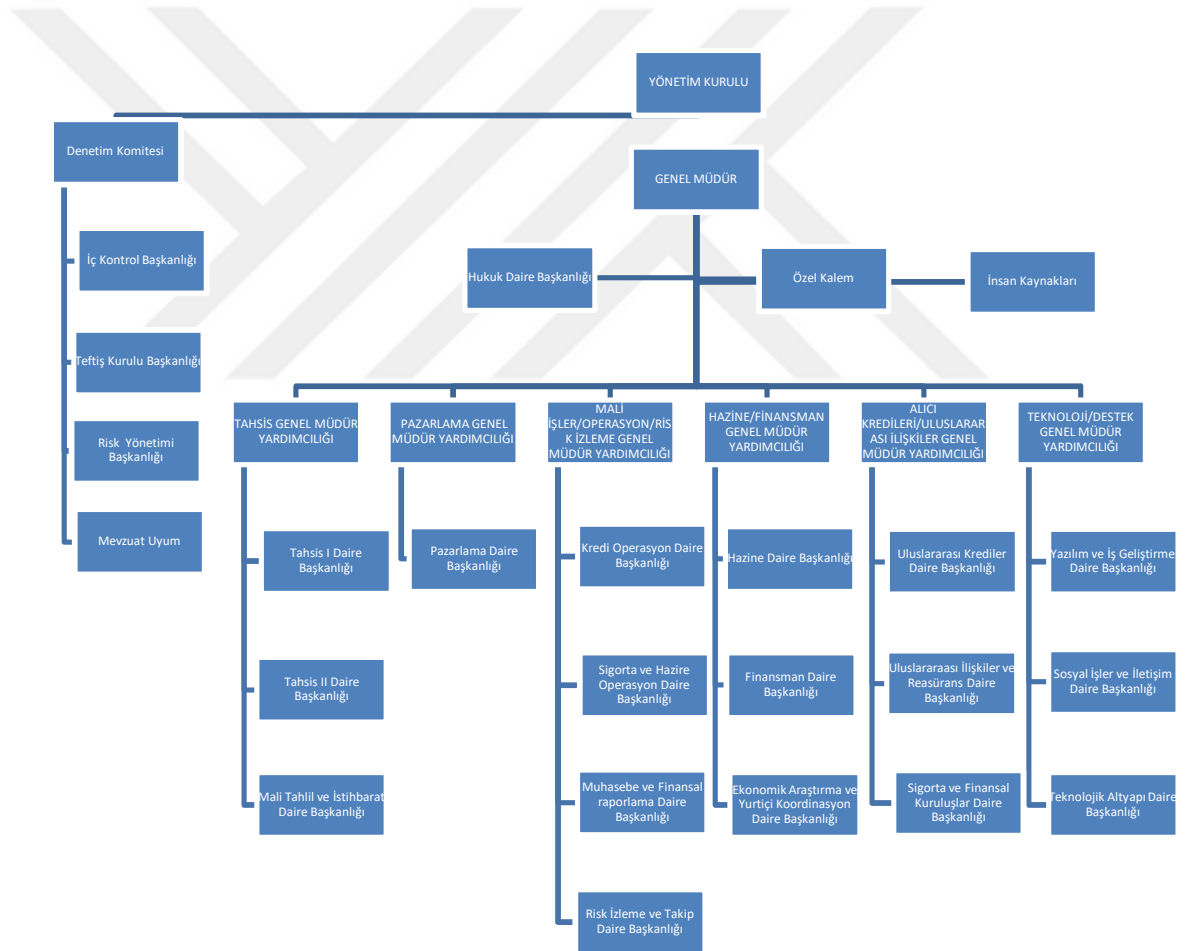
| Bilanço Hesapları (bin TL) | | |
|--|-------------|------------|
| | 2017 | 2016 |
| Krediler | 80.271.104 | 61.609.764 |
| Toplam Aktifler | 85.375.189 | 68.276.314 |
| Kullanılan Krediler | 67.400.266 | 51.807.130 |
| Repo İşlemlerinden Sağlanan Fonlar | 138.000 | 69.000 |
| İhraç Edilen Menkul Kıymetler | 10.279.210 | 7.827.323 |
| Özkaynaklar | 5.774.083 | 5.200.734 |
| Ödenmiş Sermaye | 4.800.000 | 3.700.000 |
| Kâr - Zarar Tablosu Hesapları (bin TL) | | |
| | 2017 | 2016 |
| Faiz Gelirleri | 2.238.086 | 1.643.054 |
| Kredilerden alınan Faizler | 2.092.254 | 1.570.550 |
| Faiz Giderleri | (1.224.198) | (784.056) |
| Net Faiz Geliri | 1.013.888 | 858.998 |
| Diğer Faaliyet Gelirleri | 214.444 | 142.282 |
| Kredi ve Diğer Alacaklar Karşılığı | (77.418) | (26.305) |
| Diğer Faaliyet Giderleri | (294.236) | (229.036) |
| Net Dönem Karı | 568.475 | 421.325 |

Kaynak: (Türk Eximbank 2017 Yılı Faaliyet Raporu, 2018, s.6)

3.3.Organizasyon Şeması

Türk Eximbank Genel Müdürlük binasını 2013 yılında Ankara'dan İstanbul'a taşımıştır. Mevcut organik yapısına 2018 yılında şube sayısını artırarak ulaşan banka,

Ankara Bölge Müdürlüğü ve İzmir Bölge Müdürlüğü olmak üzere iki Bölge Müdürlüğü, Denizli, Kayseri, Gaziantep, Bursa, Adana, Antalya, Gebze, Konya, İstanbul Avrupa Yakası, İstanbul Odakule, Manisa, Çorlu ve Merkez Şube olmak üzere şube sayısını 13'a yükseltmiş, ayrıca Samsun, Trabzon, Erzurum, Sakarya, Aydın, Mersin, İskenderun, Ege Bölgesi Sanayi Odası, Ege İhracatçı Birlikleri, İzmir Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi, Eskişehir Ticaret Odası, Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası, Hatay Akdeniz İhracatçı Birlikleri ve Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi bünyesinde on dört adet irtibat noktası bulunmaktadır (<https://www.eximbank.gov.tr>).



Şekil 1: Türk Eximbank Organizasyon Şeması

Kaynak: (<https://www.eximbank.gov.tr>)

Organizasyon şeması gözlemlendiğinde Hukuk Daire Başkanlığı, Özel Kalem ve İnsan Kaynakları Genel Müdür'e bağlı olarak çalışmaktadır. 2017 yıl sonu itibariyle

635 personel görev yapmaktadır.

Genel müdürlüğe bağlı diğer birimler ise;

- Tahsis

- Pazarlama

- Mali İşler/Operasyon/Risk İzleme

- Hazine/Finansman

- Alıcı Kredileri/Uluslararası İlişkiler

- Teknoloji/Destek birimlerinden oluşmaktadır (<https://www.eximbank.gov.tr>).

3.4.Türk Eximbank'ın Kredi Programları

Türk Eximbank kısa vadeli, orta ve uzun vadeli, döviz kazandırıcı ve alıcı kredileri olarak kredi türlerini dört sınıfa ayırmıştır. Kredilerin temel amacı bankacılık sektörünün faiz oranlarına göre daha düşük faiz oranlarıyla ihracatçıları desteklemektir.

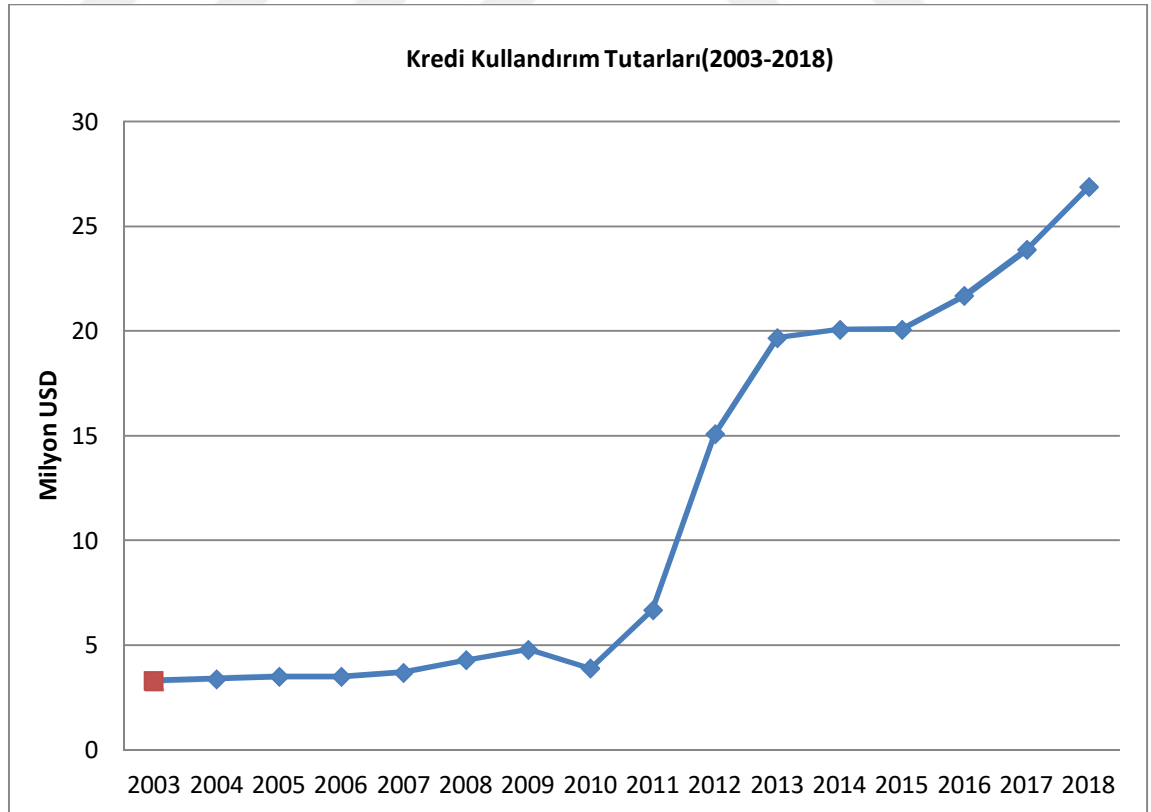
Türk Eximbank düşük faiz oranlarıyla kendi kaynaklarını ve MB kaynaklarını ihracatçılara kredi olarak kullanırken batık kredi riskini düşürmek için çok kuvvetli teminatlar talep etmektedir. Bu teminatlar banka teminat mektubu, kredi garanti fonu kefaleti, devlet iç ve dış borçlanma senetleridir. Ayrıca 2017 yılı haziran ayında devreye giren KGF/PGS (Kredi Garanti Fonu/Portföy Garanti Sistemi) sayesinde Türk Eximbank'a doğrudan başvuran firmalar bilanço analizi yapılarak banka teminatı mektubu dışındaki teminatlarla da (ipotek, işletme rehni, şahsi kefalet vb.) kredi kullanabilmektedir.

Tablo 7

Vade Bazlı 2016-2017-2018 Krediler Arasındaki Fark

| | 2016 | | 2017 | | 2018 | |
|-----------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| | USD | TL | USD | TL | USD | TL |
| KISA VADELİ KREDİLER TOPLAMI | 18.8 milyar | 56.7 milyar | 20.1 milyar | 73 milyar | 24.1 milyar | 118.3 milyar |
| ORTA-UZUN VADELİ KREDİLER TOPLAMI | 2.7 milyar | 8.3 milyar | 3.1 milyar | 11.5 milyar | 2.4 milyar | 11.4 milyar |
| TOPLAM | 21.6 milyar | 65.1 milyar | 23.3 milyar | 84.5 milyar | 26.5 milyar | 129.8 milyar |

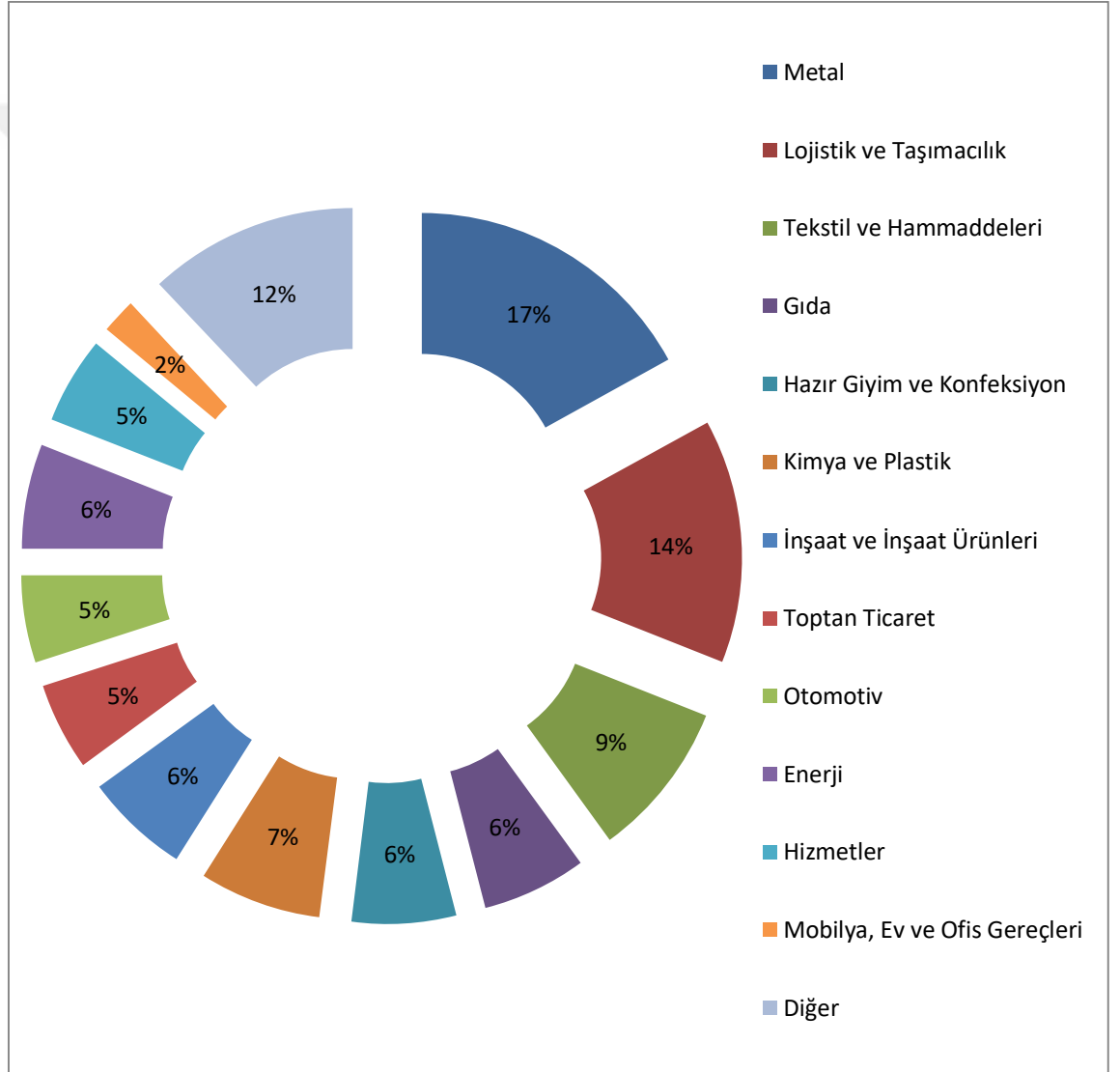
Kaynak: (Türk Eximbank 2018 Aralık Ayı Rapor, 2019, s.1)

**Şekil 2:** Yıllar Bazında Türk Eximbank Kredi Kullanım Tutarları

Kaynak: (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#krediler>)

3.4.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Türk Eximbank, ihracatçı, ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı ve imalatını yaptığı malın ihracatını yapan firmalara, özellikle ihracata hazırlık aşamasında finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla, kısa vadeli ihracat kredileri tahsis etmektedir. Bankanın kısa vadeli ihracat kredileri hem Türk Lirası hem de döviz cinsinden kullandırılmaktayken 10.08.2017 tarihinde alınan kararla artık Türk Lirası krediler sadece Kobi ölçekli firmalara kullandırılmaktadır (<https://www.eximbank.gov.tr>).



Şekil 3: Kısa Vadeli Kredilerin Sektörel Dağılımı (%)

Kaynak: (Türk Eximbank 2017 Yılı Faaliyet Raporu, 2018, s.23)

Türk Eximbank bankacılık sisteminin içerisinde yer almasına rağmen kamu teşvik kuruluşu olması sebebiyle finansman maliyetleri sektör ortalamasından çok düşüktür. Kredi maliyetlerinin ihracatçı firmalar lehine düşük olması sebebiyle özellikle kobi ölçekli firmalar tarafından kısa vadeli Türk Lirası ve döviz kredilerinde yoğun talep yaşanmaktadır.

Kısa Vadeli İhracat Kredileri kapsamında; Reeskont Kredisi, Sevk Sonrası Reeskont Kredisi, KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi, İhracata Hazırlık Kredisi, Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi ve Sevk Öncesi İhracat Kredisi Programları uygulanmaktadır.

3.4.1.1. Reeskont Kredisi

Reeskont Kredisi, TCMB'nin kaynaklarının Türk Eximbank aracılığıyla, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS), Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ), imalatçı, ihracatçı ve imalatçı-ihracatçı firmalarına 360 gün süreye kadar sağladığı kredi türüdür. Kredi vade yapısı olarak kısa vadede yer alır ve kredi maliyeti maksimum vadede Libor/Euribor+0.75'dir.

Kredinin teminat yapısı Banka Avallı Bono veya Devredilebilir Kesin Teminat Mektubu'dur. Ayrıca Türk Eximbank'ın KGF kefaletleri kapsamında da teminatlarını kendi tahsis komitelerinde belirleyerek teminat alabilme özelliği de bulunmaktadır.

Kredi limitleri, Program kapsamında firmalar için 350 milyon ABD doları, DTSS'lere ise 400 milyon ABD doları olarak tanımlanmıştır. Kredi EUR/USD/GBP/JPY olarak kullanılabilir. Minimum başvuru tutarı kobi ölçekli firmalar için 50.000 ABD doları, diğer tüm firmalar için ise 100.000 ABD dolarıdır (<https://www.eximbank.gov.tr>).

3.4.1.2. Sevk Sonrası Reeskont Kredisi (Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı)

İhracatçı, imalatçı ihracatçı, ihracata yönelik mal üreten imalatçıların sevk sonrası ihracatın finansmanı amacıyla vadeli satışlarından doğan ihracat alacaklarına ilişkin yabancı para üzerinden düzenlenen senet ve belgeler karşılığında Türk menşeli malların serbest dövizle, kesin olarak ihracından sonra ihracat alacaklarının iskonto edilmesi ve sevk sonrası dönemde finansman ihtiyaçlarının karşılandığı kredi

programıdır.

Söz konusu program ile ihracatçı ve imalatçı-ihracatçılara ülke riskinden arındırılmış olarak yeni ve hedef pazarlara yönelmeleri ve bu pazarlarda vadeli satış imkanları ile rekabet şanslarının artırılması amacıyla yönelik olup, kısa vadeli ve sevk sonrası finansman desteği sağlanmaktadır (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/kisa-vadeli-ihracat-kredileri/sevk-sonrasi-reeskont-kredisi>).

Firma limitleri, Program kapsamında 350 milyon ABD doları, DTSS'lere ise 400 milyon ABD doları olarak tanımlanmış olup Reeskont Kredisi programının riskini de kapsamaktadır. Minimum başvuru tutarı 1.000 (Bin USD) ABD doları olup maksimum vade 360 gün ile sınırlıdır (<https://www.eximbank.gov.tr>).

Söz konusu program kapsamında; poliçe ya da bağlı kabul kredili ihracat işlemlerinden doğan alacaklar ve vadeli ihracat akreditiflerine dayalı alacaklar iskonto edilmektedir.

3.4.1.3. KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme) İhracata Hazırlık Kredisi

Kredi, Türk Eximbank'ın kobi ölçekli işletmelere tanıdığı bir ayrıcalık olarak ön plana çıkmaktadır. Banka kredilerinde sadece Kobi İHK Türk Lirası kaynaklı olup kobilere özeldir.

Bankanın kobi tanımı; yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden fazla gerçek veya hisse payı %25'den az tüzel kişiye ait olup; 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden, yıllık net satış hasılatı ve/veya mâli bilançosu 125 milyon TL'yi aşmayan, bağımsız işletme tanımına giren, imalatçı, imalatçı - ihracatçı özelliğine sahip mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerdir. KOBİ'ler, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile kredilendirilmektedir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/kisa-vadeli-ihracat-kredileri/kobi-ihracata-hazirlik-kredisi>).

Firma limiti 5 Milyon ABD doları olup kredi vadesi azami Türk Lirası krediler için 360 gün, döviz kredileri için 720 gündür. Kobi İHK faizi ise banka politikası gereğince diğer Türk Eximbank kaynaklı kredi faizi oranlarından daha düşüktür (<https://www.eximbank.gov.tr>).

3.4.1.4. İhracata Hazırlık Kredisi

İhracata Hazırlık Kredileri, kobi statüsünden çıkmış olan ve Dış Ticaret Sermaye Şirketleri, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri dışındaki imalatçı/ihracatçı, ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfına haiz firmalara uluslararası piyasalarda rekabet güçlerini artırmak ve ihracat projelerini ihracata hazırlık aşamasında desteklemek amacıyla başlatılmıştır.

Kredinin vadesi 120 gün tek taksit seçeneğiyle başlar ve maksimum vadesi 720 gün 4 taksittir. Banka kredi politikası gereği ödeme şekli bir yıl ve daha uzun vadeli kredileri için 6 ayda bir eşit taksitler şeklindedir. Bir yıl vadeli tek taksitte ödeme opsiyonunda bulunmaktadır. Kredinin faizi vade cinsine göre değişiklik göstermektedir. Kredinin limiti 25 milyon ABD dolarıdır (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/kisa-vadeli-ihracat-kredileri/ihracata-hazirlik-kredisi>).

3.4.1.5. Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi

Krediden yararlanmak için, kredi talebinde bulunan firmaların Dış Ticaret Sermaye Şirketi (DTSS) veya Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDTŞ) ünvanına sahip olmaları gerekmektedir. T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından DTSS veya SDTŞ ünvanı verilmiş olan firmaların, kredi başvuru tarihinden itibaren Türk Eximbank tarafından da kredibilitesinin olumlu bulunması gerekmektedir.

Bu kredinin amacı, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri'nin ihracata hazırlık dönemindeki finansman ihtiyacının uygun bir vade ve maliyet ile karşılanması, böylece ihracat performans artışının teşvik edilmesidir.

Firmalar maksimum 720 gün vadeli kredi başvurusunda bulunabilir. Kredi başvurularında minimum bir tutar olmamakla birlikte vade yapısına göre faiz ve kar payı oranları değişiklik göstermektedir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/kisa-vadeli-ihracat-kredileri/dis-ticaret-sirketleri-ihracat-kredisi>).

3.4.1.6. Sevk Öncesi İhracat Kredisi

Bankanın doğrudan kredi programları içerisinde sayılmayan Sevk Öncesi İhracat Kredisi 1989 yılında kullanılmaya başlanılmıştır. Programın temelinde Türk Eximbank'ın kaynağını aracı bankaya aktarması ve kaynağı aracı bankanın ihracatçıya sunması şeklinde kredilendirme yapılmaktadır. Sevk Öncesi İhracat Kredisi Türk

Eximbank'ın kısa vadeli kredi hacminde %65 seviyesinde risk bakiyesi oluştururken, 2016 yılında bu oran %12 seviyesine kadar düştüğü gözlemlenmektedir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/kisa-vadeli-ihracat-kredileri/sevk-öncesi-ihracat-kredisi>).

Türk Eximbank tüm ihracatçılara ulaşabilmek adına yoğunlaştığı SÖİK kredisinden yeni yönetim politikası gereği uzaklaşmaktadır. Bankanın doğrudan kredi kullanımına yönlendireceği alternatif krediler mevcut olması sebebiyle SÖİK'in Türk Eximbank'ın kredi hacmindeki payı da düşmektedir.

Bankaların yapısına göre SÖİK'indeki limit tutarlarında değişiklik gözlemlenmektedir. Mevduat bankalarında azami kredi tutarı 25 milyon ABD doları, Katılım Bankalarında 15 milyon ABD doları ve SÖİK KKTC TL kredisi kapsamında 5 milyon TL ile sınırlandırılmıştır. Kredinin maksimum vadesi 720 gündür. Aracı bankalar kredi faiz oranlarında Türk Eximbank'ın belirlediği oranları kullanırken TL kredilerinde %1 ve döviz kredilerinde %0.5 komisyon tahsilatı yapmaktadır (<https://www.eximbank.gov.tr>).

Sevk Öncesi İhracat Kredisi, Türk Lirası ve döviz kredisi'nden oluşmaktadır. Sevk Öncesi İhracat Kredisi, kredi ve ihracat taahhüt riski firma ve aracı banka üzerinde kalması sebebiyle daha az sorun yaşanan kredilerdendir. Uygulama alanı açısından Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS), Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) hariç, bütün sektörleri kapsayan ve ihracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla kullanılan kısa vadeli kredilerdir.

Diğer kredi programlarında olduğu gibi temel amaç ihracatların geliştirilmelerine destek vermek, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesine katkıda bulunmak, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılmasına yardımcı olmak, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat amacına yönelik yatırım malları üretim ve satışını teşvik etmek, finansman maliyetlerini azaltarak ve dış piyasada rekabet gücünü artırmak kredi programının temel amaçlarındandır.

Tablo 8**Kısa Vadeli Kredi Programlarında 2016-2017-2018 Değişim Tablosu**

| KREDİ PROGRAMI | 01/01/2016 - 31/12/2016 | | 01/01/2017 - 31/12/2017 | | 01/01/2018 - 31/12/2018 | |
|------------------------------------|-------------------------|-------------------|-------------------------|-------------------|-------------------------|--------------------|
| | USD | TL | USD | TL | USD | TL |
| KISA VADELİ DÖVİZ KREDİLERİ | | | | | | |
| DVZKZN | 1.653.247,90 | 4.820.993,30 | 19.225.000,00 | 70.017.970,00 | 2.941.694,20 | 12.481.722,80 |
| FCT | 379.629.320,99 | 1.170.877.545,23 | 376.202.290,18 | 1.365.182.048,10 | 335.912.488,10 | 1.744.405.940,14 |
| İHK | 17.943.732,65 | 53.891.597,50 | 53.965.748,60 | 199.470.474,82 | 59.356.417,54 | 291.015.324,69 |
| KOBİ | 19.003.160,80 | 57.810.904,59 | 25.342.850,80 | 92.141.548,40 | 17.755.301,64 | 85.947.127,88 |
| RK | 13.420.368.509,16 | 40.306.205.038,03 | 15.142.640.082,33 | 54.953.188.666,45 | 20.618.493.811,02 | 101.370.203.715,13 |
| SB-İHK | 2.997.239,50 | 9.079.138,61 | 5.309.149,60 | 19.345.584,20 | 1.429.505,00 | 6.632.695,00 |
| SÖİK | 879.980.030,52 | 2.645.472.694,54 | 1.009.692.512,66 | 3.682.588.286,02 | 1.021.055.868,71 | 4.962.492.471,00 |
| SRK | 21.954.884,38 | 72.705.711,03 | 54.116.322,51 | 197.987.492,00 | 61.137.760,27 | 295.859.616,45 |
| SSRK | 351.002.441,03 | 1.065.990.240,81 | 449.042.833,73 | 1.640.857.786,74 | 436.923.366,74 | 2.136.831.276,01 |
| TURZ | 600.000,00 | 2.112.480,00 | 4.336.222,80 | 15.731.268,70 | 6.064.019,00 | 29.798.145,00 |
| UNPK | 3.364.241,40 | 10.822.087,50 | 6.914.187,60 | 25.255.516,70 | 2.339.071,00 | 10.663.069,90 |
| TOPLAM | 15.098.496.808,33 | 45.399.788.431,14 | 17.146.787.200,81 | 62.261.766.642,13 | 22.567.284.303,22 | 110.966.454.291,50 |

| | | | | | | |
|---------------------------------|------------------|-------------------|------------------|-------------------|------------------|------------------|
| KISA VADELİ TL KREDİLERİ | | | | | | |
| FUAR | 60.642,98 | 181.390,00 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| İHK | 426.491.915,76 | 1.289.066.000,00 | 306.833.395,29 | 1.108.893.000,00 | 2.653.291,71 | 10.000.000,00 |
| KOBİ | 55.169.094,36 | 166.535.670,00 | 73.225.755,12 | 269.338.000,00 | 566.313.308,94 | 2.757.907.835,00 |
| RK | 2.194.125.457,50 | 6.581.688.048,00 | 1.581.445.485,53 | 5.677.943.586,00 | 0,00 | 0,00 |
| SÖİK | 1.052.647.536,01 | 3.179.840.502,00 | 948.980.899,75 | 3.469.343.169,00 | 930.002.506,22 | 4.404.819.844,41 |
| TURZ | 31.538.283,77 | 95.480.000,00 | 33.151.455,53 | 120.702.000,00 | 4.404.819.844,41 | 96.920.000,00 |
| UNPK | 27.034.720,92 | 81.478.000,00 | 26.587.152,63 | 97.434.000,00 | 29.379.701,57 | 137.246.500,00 |
| TOPLAM | 3.787.067.651,30 | 11.394.269.610,00 | 2.970.224.143,85 | 10.743.653.755,00 | 1.549.662.312,86 | 7.406.894.179,41 |

| | | | | | | |
|--------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| TOPLAM | 18.885.564.459,63 | 56.794.058.041,14 | 20.117.011.344,66 | 73.005.420.397,13 | 24.116.946.616,08 | 118.373.348.470,91 |
|--------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|

Kaynak: (Türk Eximbank 2018 Aralık Ayı Rapor, 2019, s.2)

3.4.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredileri

Türk Eximbank uzun vadeli kredilerinde ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri, nakdi ve gayri nakdi kredi programları ile desteklemektedir. Vadeli alacak iskonto programı sayesinde de

uzun vadede yaptığı ihracat alacaklarının iskonto edilmesiyle ihracatçılara alacaklarına vade gününden önce ulaşma imkanı tanımaktadır.

Türk Eximbank uzun vadeli kredilerinde 12 aydan daha uzun vadede döviz cinsinden kredi desteği sağlamaktadır. Uzun vadeli ihracat kredileri, İhracata Yönelik Yatırım Kredisi, İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi, Marka Kredisi, Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredisi, Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı, Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi ve Özellikli İhracat Kredisi'dir (<https://www.eximbank.gov.tr>).

Tablo 9

**Türk Eximbank 2016-2017-2018 Yılları Arası Bölgesel Bazlı Gelişmeler
Tablosu**

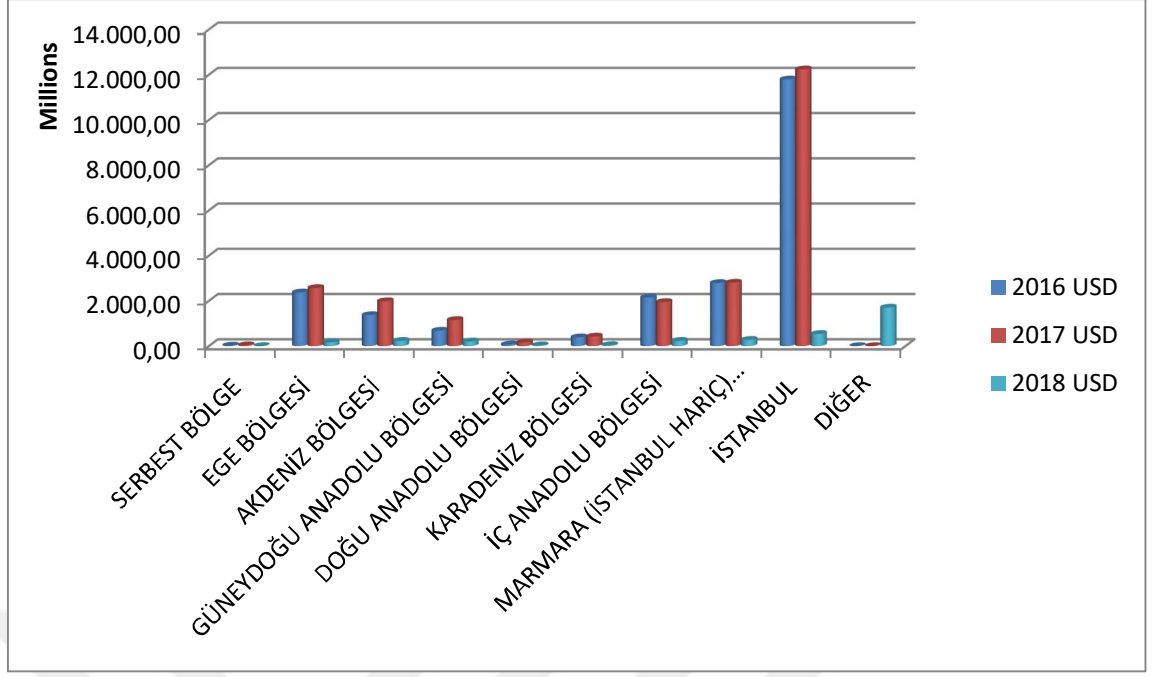
VADE BAZINDA ÖZET

| | 2016 | | 2017 | | 2018 | |
|-----------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| | USD | TL | USD | TL | USD | TL |
| KISA VADELİ KREDİLER TOPLAMI | 18.885.564.459,63 | 56.794.058.041,14 | 20.095.716.165,91 | 72.891.508.806,35 | 24.116.946.616,08 | 118.373.348.470,91 |
| ORTA-UZUN VADELİ KREDİLER TOPLAMI | 2.743.484.800,43 | 8.324.664.720,87 | 3.215.798.401,85 | 11.694.985.352,65 | 2.449.946.770,49 | 11.455.175.217,71 |
| TOPLAM | 21.629.049.260,06 | 65.118.722.762,01 | 23.311.514.567,76 | 84.586.494.159,00 | 26.566.893.386,57 | 129.828.523.688,62 |

BÖLGESEL BAZDA ÖZET

| | 2016 | | 2017 | | 2018 | |
|----------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| | USD | TL | USD | TL | USD | TL |
| SERBEST BÖLGE | 21.300.055,76 | 66.858.333,50 | 36.350.727,10 | 134.058.253,30 | 738.801,77 | 3.112.500,00 |
| EGE BÖLGESİ | 2.372.429.410,91 | 7.150.717.598,03 | 2.565.730.574,51 | 9.317.600.342,32 | 2.845.232.065,37 | 13.961.184.197,93 |
| AKDENİZ BÖLGESİ | 1.370.077.433,61 | 4.110.451.968,83 | 1.981.194.501,85 | 7.213.923.557,14 | 2.810.587.958,97 | 13.730.085.894,68 |
| GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGESİ | 680.590.253,45 | 2.031.620.578,36 | 1.153.768.106,79 | 4.198.922.640,40 | 1.437.448.262,81 | 7.100.817.848,63 |
| DOĞU ANADOLU BÖLGESİ | 73.157.360,93 | 219.443.804,60 | 158.798.435,10 | 566.686.256,42 | 310.303.011,27 | 1.562.933.596,72 |
| KARADENİZ BÖLGESİ | 385.014.718,24 | 1.160.994.043,71 | 420.931.218,64 | 1.538.342.095,53 | 504.888.414,73 | 2.513.622.837,02 |
| İÇ ANADOLU BÖLGESİ | 2.148.656.481,17 | 6.432.512.649,34 | 1.946.137.952,20 | 7.076.256.851,15 | 2.532.792.701,44 | 12.344.079.863,28 |
| MARMARA (İSTANBUL HARİÇ) BÖLGESİ | 2.787.379.716,51 | 8.362.021.463,43 | 2.804.735.757,85 | 10.191.099.019,88 | 3.003.601.458,71 | 14.728.482.782,02 |
| İSTANBUL | 11.789.349.349,75 | 35.580.922.322,21 | 12.233.894.024,50 | 44.349.875.639,54 | 14.728.482.782,02 | 63.880.954.168,34 |
| Diğer | 1.094.479,73 | 3.180.000,00 | 1.571.096,45 | 5.700.000,00 | 733.196,70 | 3.250.000,00 |
| TOPLAM | 21.629.049.260,06 | 65.118.722.762,01 | 23.303.112.394,99 | 84.592.464.655,68 | 26.566.893.386,57 | 129.828.523.688,62 |

Kaynak: (Türk Eximbank 2018 Aralık Ayı Raporu, 2019, s.16)



Şekil 4: Türk Eximbank 2016-2017-2018 Yılları Arası Bölgesel Bazlı Gelişmeler

Kaynak: (Türk Eximbank 2018 Aralık Ayı Rapor, 2019, s.19)

3.4.2.1. İhracata Yönelik Yatırım Kredisi

İhracata Yönelik Yatırım Kredisi, Türk Eximbank'ın ihracata yönelik mal üreten imalatçı ve imalatçı-ihracatçı ve Serbest Bölgelerde üretime/alım satıma yönelik geçerli faaliyet ruhsatı olan firmalara, uzun süre kullanım özelliği olan makine, teçhizat ve aksam harcamalarının katma değer vergisi hariç kalan tutar üzerinden kredi sağladığı programdır.

Kredi başvurusu yapacak firmalar daha önce alımını yaptığı veya alım yapmayı düşündüğü makine ekipmanlarının tamamını harcama belgesi listesi oluşturarak yeminli mali müşavir/serbest mali müşavir onayı almaktadır. Belge üzerinde yer alan KDV hariç kısım kredinin toplam anaparasını oluşturmaktadır. İnşaat harcamaları, arsa, bina, leasingle alınmış makineler ve ikinci el makineler bu kredinin kapsamı dışında tutulmaktadır. Firma limiti azami 50 milyon ABD doları olup kredi Euro ve USD olarak kullanılabilir. Kredinin vade yapısı bir yıl veya iki yıl ana para ödemesiz 4, 5, 6 ve 7 yıl olarak belirlenmiştir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri/ihracata-yonelik-yatirim-kredisi>).

3.4.2.2. İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi

Türkiye’de yerleşik, Türk ürünlerinin ihracatına yönelik mal üreten imalatçı ve imalatçı ihracatçı firmalarla yine Türkiye’de kurulan Serbest Bölgelerde üretime veya alım-satıma yönelik geçerli faaliyet ruhsatı sahibi olan firmaların işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılama prensibiyle oluşturulmuş olan kredi türüdür.

İhracata yönelik işletme sermayesi kredisi, işletmelerin hayatta kalmaları, temel işlevlerini yapabilmeleri için gerekli olan işletme sermayesinin korunmasını amaçlamaktadır. Bu sebeple işletmelerin kredi başvuru tarihinden geriye dönük son 180 günlük hammadde, ara malı alımı, nihai mal, nihai ürün ve 1 aylık dönem için elektrik, su, doğal gaz, personel masraflarının KDV hariç kısmını kredilendirmektedir. Bahsi geçen alımlar ve giderler harcama belgesi listesine yazılır, SMMM veya YMM onayına tabi tutulur ve Türk Eximbank’a ibraz edilir. Kredinin anaparası bu şekilde belirlenmektedir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri/ihracata-yonelik-isletme-sermayesi-kredisi>).

Firma limiti 50 milyon ABD Dolarıdır. Kredi Euro veya USD olarak kullanılabilir. Kredinin başvurusunda asgari bir tutar olmamakla birlikte dört farklı vade yapısı bulunmaktadır. Azami vade üç yıldır ve ödemeler altı ayda bir yapılmaktadır (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri/ihracata-yonelik-isletme-sermayesi-kredisi>).

3.4.2.3. Marka Kredisi

Türkiye’de yerleşik ihracata yönelik mal üreten imalatçılar ve tüm ihracatçılar, yurt dışındaki yerleşik marka, marka ile ilgili şirket, mağaza/tesis satın alınması veya yurt dışında Türk malı/markası imajının geliştirilmesi ve yurt dışına açılması amacıyla oluşturulmuş ihracata dayalı kredi programıdır.

Marka kredisinin tutarının belirlenmesi için kredi başvuru tarihinden bir yıl öncesine kadar yapılan harcamaların harcama belgeleri karşılığında, yapılacak harcamaların ise harcama taahhüdü karşılığında finansmanı sağlanmaktadır. Kredinin azami vadesi 10 yıl olup 3 yıla kadar ödemesiz dönem bulunmaktadır.

Markalaşma faaliyetlerinin finansmanı için söz konusu markanın,

- Harcamanın gerçekleştirilmiş olduğu/gerçekleştirileceği ülkede tescil

edilmiş ve koruma süresinin devam ediyor olması

- Haciz, rehin vb. nedenlerle sınırlandırılmamış olması gerekmektedir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri/marka-kredisi>).

3.4.2.4. Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredisi

Türk Eximbank ve Avrupa Yatırım Bankası (AYB) arasında imzalanan kredi anlaşmasına göre Türkiye’de yerleşik KOBİ’lerin ihracatına ve döviz kazandırıcı hizmetlerine yönelik olarak yurt içinde gerçekleştirecekleri yatırım projeleri (yeni yatırım, tevsi ve modernizasyon) ile işletme sermayesi ihtiyaçları için harcama belgelerine dayalı finansman desteği sağlayan bir kredi programıdır. Bu programdan sanayi, turizm ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren kobiler ve sağlanacak kaynağa göre ticari segmentte yer alan firmalar faydalanabilmektedir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri/avrupa-yatirim-bankasi-ayb-kredisi>).

İşletme sermayesi ihtiyaçlarını ve sabit sermaye yatırım ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla oluşturulan bu programda finanse edilecek mal ve hizmet alımlarının AYB’nin satın alma klavuzuna uygun olması beklenilmekte ayrıca Türkiye’nin ve AB’nin çevre mevzuatına uygun olması gerekmektedir.

Kısa vadeli ihtiyaçların yanı sıra bina, arsa ve araç gibi alımların finansmanı bu krediye konu edilmemektedir. Kredinin vadesi ve faizi sunulan kaynakla birlikte belirlenmektedir. 25 milyon EURO’yu geçmeyen projeler finanse edilirken, azami kredi tutarı 12.5 milyon EURO olarak uygulanmaktadır (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri/avrupa-yatirim-bankasi-ayb-kredisi>).

3.4.2.5. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı

Gemi inşa ve ihracatı yapan firmaların üretim aşamasında ihtiyaç duydukları finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla oluşturulmuş kredi programıdır. Kredinin amacı firmaların rekabet güçlerinin artırılması ve yabancı kuruluşlar nezdinde kredibilitelerinin yükseltilmesidir.

Program, firmaların isteğine göre teminat mektubu olarak da kullanılabilir. Alıcı firmanın avans niteliğindeki ödemeleri ve bunlara ilişkin doğabilecek faizler, projede kullanılacak makine ve teçhizatların vadeli ithalatı ve vadeli yurtiçi tedarik işlemlerine ilişkin ödeme yükümlülüklerine karşılık olarak Türk Eximbank teminat mektubu vermektedir.

Kredi belirlenirken alıcı firma ile üretici arasında imzalanan sözleşmeye istinaden proje tutarının %85'lik kısmı kredilendirilmekte veya teminat mektubu verilebilir. Programın azami tutarı 25 milyon ABD doları olup vade süresi 180, 360 ve 540 günden oluşmaktadır (<https://www.eximbank.gov.tr>).

3.4.2.6. Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi

Dünya ticaretinin artması ve küresel pazarın hızla büyümesiyle birlikte firmalar, pazar paylarını büyütme amacıyla yurtdışında mağaza açmaktadır. Türk Eximbank Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi Programı ile Türkiye'de faaliyet gösteren firmaların; Türk menşeli her türlü tüketim malının diğer ülkelerde pazarlanması amacıyla kurulacak olan satış mağazalarının veya birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracağı alışveriş merkezlerinin oluşturulmasına yönelik yatırımların finanse edilmesini sağlamaktadır. Türk firmalarının yabancı pazarlarda kalıcı yer sağlaması, Türk markalarının tanıtımının desteklenmesi, ihracat rakamında artış ve döviz girdilerinin artırılması programın temel amaçlarındandır.

Kredi, firmalar tarafından yapılan yatırımların belgelendirilen kısımları için verilebilir. Harcama belgeleri olarak düzenlenen fatura, hakediş ve buna benzer harcamaların ödendiğini gösterir belgelerin bankaya ibrazı sorunlu kılınmıştır. Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi, Türkiye'de yerleşik firmalara, krediye ilişkin Vergi Resim Harç İstisna Belgesinin (VRHİB) kapatılması taahhüdü karşılığında kullanılabilir (<https://www.eximbank.gov.tr>).

3.4.2.7. Özellikli İhracat Kredisi

Türk Eximbank'ın kredi programlarınca finanse edilemeyen projelerin finansmanının sağlanması amacıyla, ihracata yönelik imalat yapan ve ihracatını gerçekleştiren firmaların mal ve hizmet projelerinin finansmanının sağlandığı kredi programıdır.

Türk Eximbank'ın orta ve uzun vadede finansman desteği sağlayarak imalat ve ihracat yapan firmaların uluslararası piyasalarda pazar paylarını artırmak, rekabet gücü katmak ve yeni pazarlara girilmesini kolaylaştırmak amacıyla oluşturulmuş kredi programıdır.

Tablo 10

Orta -Uzun Vadeli Kredi Programlarında 2016-2017-2018 Değişim Tablosu

| KREDİ PROGRAMI | 2016 | | 2017 | | 2018 | |
|------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | USD | TL | USD | TL | USD | TL |
| ORTA VADELİ DÖVİZ KREDİLERİ | | | | | | |
| DVZKZN | 5.736.138,40 | 18.490.645,00 | 19.276.083,00 | 70.246.344,20 | 2.528.104,50 | 12.305.697,80 |
| İHK | 47.089.271,80 | 139.847.722,50 | 175.449.007,20 | 636.242.913,09 | 162.806.740,01 | 759.354.779,99 |
| İYİSK | 0,00 | 0,00 | 17.380.312,10 | 63.896.124,50 | 39.887.157,99 | 187.077.960,90 |
| KOBİ | 65.354.544,50 | 198.994.330,10 | 90.204.540,96 | 326.664.530,16 | 49.923.165,72 | 224.020.979,53 |
| MÜTEAH | 11.719.000,00 | 34.520.838,00 | 5.208.000,00 | 19.184.836,20 | 0,00 | 0,00 |
| RK | 36.180.564,00 | 106.174.709,69 | 8.754.781,00 | 31.679.480,50 | 0,00 | 0,00 |
| SB-İHK | 6.329.545,50 | 18.727.755,50 | 6.840.157,60 | 24.989.902,52 | 1.652.302,50 | 7.266.383,50 |
| SÖİK | 360.527.612,24 | 1.087.004.780,22 | 499.634.597,20 | 1.819.421.675,71 | 383.310.819,24 | 1.679.476.594,94 |
| TURZ | 24.061.327,10 | 71.686.450,70 | 9.659.164,00 | 34.953.260,20 | 12.776.926,60 | 64.221.503,80 |
| UNPK | 6.288.410,70 | 18.616.088,50 | 13.743.850,40 | 49.565.843,70 | 11.095.870,80 | 50.762.098,90 |
| TOPLAM | 563.286.414,24 | 1.694.063.320,21 | 846.150.493,46 | 3.076.844.910,78 | 663.981.087,36 | 2.984.485.999,36 |
| ORTA VADELİ TL KREDİLERİ | | | | | | |
| İHK | 942.503,72 | 2.770.000,00 | 131.343,91 | 500.000,00 | 0,00 | 0,00 |
| KOBİ | 260.082.815,85 | 784.649.500,39 | 384.570.726,13 | 1.406.920.000,00 | 84.575.951,61 | 319.544.930,00 |
| SÖİK | 1.855.276,18 | 5.500.000,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| TURZ | 2.779.739,11 | 8.122.000,00 | 849.339,16 | 3.055.000,00 | 0,00 | 0,00 |
| UNPK | 1.032.333,40 | 2.988.000,00 | 260.552,37 | 900.000,00 | 0,00 | 0,00 |
| TOPLAM | 266.692.668,26 | 804.029.500,39 | 385.811.961,57 | 1.411.375.000,00 | 84.575.951,61 | 319.544.930,00 |
| TOPLAM | 829.979.082,50 | 2.498.092.820,60 | 1.231.962.455,03 | 4.488.219.910,78 | 748.557.038,97 | 3.304.030.929,36 |
| UZUN VADELİ DÖVİZ KREDİLERİ | | | | | | |
| AYB | 192.222.088,60 | 601.910.367,92 | 191.771.101,51 | 693.351.041,98 | 51.202.535,59 | 242.345.780,26 |
| İYİSK | 862.463.718,85 | 2.572.802.734,68 | 858.056.151,78 | 3.123.203.903,66 | 953.990.791,78 | 4.596.574.578,50 |
| İYYK | 179.020.354,73 | 530.027.044,69 | 275.209.162,92 | 1.012.564.936,15 | 385.996.375,43 | 1.782.620.481,47 |
| MAĞAZA | 450.000,00 | 1.363.680,00 | 0,00 | 0,00 | 260.000,00 | 1.064.414,00 |
| MARKA | 0,00 | 0,00 | 11.248.500,00 | 40.285.000,00 | 1.255.311,00 | 4.787.110,80 |
| MÜTEAH | 20.400.000,00 | 60.419.650,00 | 4.250.000,00 | 15.319.065,00 | 0,00 | 0,00 |
| ÖZEL | 658.949.555,75 | 2.060.048.422,98 | 643.301.030,22 | 2.322.041.495,08 | 308.684.717,72 | 1.523.751.923,32 |
| TOPLAM | 1.913.505.717,93 | 5.826.571.900,27 | 1.983.835.946,43 | 7.206.765.441,87 | 1.701.389.731,52 | 8.151.144.288,35 |

Kaynak: (Türk Eximbank 2018 Aralık Ayı Rapor, 2019, s.3)

3.4.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler

Döviz kazandırıcı hizmetler kapsamında uygulanan krediler; Turizm Kredisi, Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi, Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi, Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi, Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi, Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı'dır.

3.4.3.1. Turizm Kredisi

Ülkelerin cari açıklarını kapaması ve ödemeler bilançosundaki etkileri sebebiyle turizm, ülkeler ve devletler için önemli bir politika aracıdır. Türk Eximbank Turizm Kredisi programıyla sektöre uygun maliyetlerle kredi sağlayarak Türk firmalarının rekabet gücünü artırmayı hedeflemekte, yurtiçine giren dövizin ve yabancı turist sayısının artışını desteklemektedir. Turizm işletmeleri, seyahat acentaları ve Türkiye'de yerleşik hava yolu hizmeti sunan firmalar Turizm Kredisinden faydalanabilmektedir.

Bakanlık ve TÜRSAB tarafından belirlenmiş A grubu belgeli seyahat acentaları, T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı işletme ruhsatı sahibi özel havayolu şirketleri ve turizm işletmeleri maksimum vadesi 720 gün dört taksit olan bu krediyi kullanabilmektedir. 25 milyon ABD doları kullanılacak maksimum kredi tutarıdır (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler#doviz-kazandirici-hizmetler-kapsamindaki-krediler>).

3.4.3.2. Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi

Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi programı, uluslararası lojistik işletmeciliği yapan firmalar, uluslararası nakliyat firmaları ve uluslararası taşıma işleri organizatörlüğü yapan firmaların, tedarik zinciri aşamasında oluşan, vade sürecinde yapacakları uluslararası kara, deniz ve hava taşımacılık hizmetine mukabil sağlayacakları döviz gelirleri karşılığında kullanacakları veya VRHİB sayesinde faydalanabilecekleri kredi programıdır. Firmaların Türk Eximbank'ın taşımacılık belgeleri olarak istediği ruhsat ve belgelere (C2, L2, R2 Yetki Belgesi vb.) sahip olması gerekmektedir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler#doviz-kazandirici-hizmetler-kapsamindaki-krediler>).

Kredinin amacı firmaların finansman ihtiyaçlarının uygun faiz oranları ve finansman maliyetleriyle karşılanması, bu sayede rekabet güçlerinin ve döviz gelirlerinin artırılması hedeflenmektedir.

Kredinin maksimum vadesi 720 gündür. Dört taksit olarak kullanılan kredide altı ayda bir ödeme yapılmaktadır. Türk Lirası veya döviz kredisi olarak kullanılabilir. Kredinin üst limiti 25 milyon ABD dolarıdır (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler#doviz-kazandirici-hizmetler-kapsamindaki-krediler>).

3.4.3.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi

Yurt dışına mal ihracatı olarak yapılmayan ve yurt içine kazandırılacak döviz gelirlerinin Ekonomi Bakanlığı'ndan alınacak Vergi Resim Harç İstisna Belgesi'yle belgelendirilmesi suretiyle Türk Eximbank'dan sağlanılacak kredi türüne Döviz Kazandırıcı Hizmetler kredisi denilmektedir.

Krediye başvuru yapabilecek firmalar incelendiğinde Türkiye'de yerleşik ihracatçıların yurt dışında yapacağı müteahhitlik, müşavirlik, yazılım ve mühendislik hizmetleri, yabancı bandıralı uçak-gemi-tır bakım ve onarımı, sağlık hizmetleri ve haber ajansı hizmetleri gibi sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler döviz kazandırıcı hizmetler kredisinden faydalanabilmektedir.

Kredinin azami limit 25 milyon ABD doları olarak belirlenmiştir. VRHİB'de yer alan işin süresine de bağlı olmak şartıyla kredinin maksimum vadesi 720 gün dört taksitle sınırlıdır. Ayrıca 180 ve 360 gün vade yapıları da bulunmaktadır (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler#doviz-kazandirici-hizmetler-kapsamindaki-krediler>).

3.4.3.4. Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi

Türkiye'de faaliyet gösteren tüzel kişiliğe sahip firmalarla birlikte, bilanço esasına dayalı defter tutan gerçek kişi tacirler ve şirketler Yurtdışı Fuar Katılım Kredisi'nden faydalanabilmektedir. Organizatör, milli katılımcı şirketler ve bireysel katılımcılar başvuru yapabilirken, belirlenen limitler doğrultusunda hareket edebilmektedir.

Bu kredi programı kapsamında firma limiti;

- A sınıfı belgeye sahip organizatörler için 2.000.000,-TL,
- B sınıfı belgeye sahip organizatörler için 1.500.000,-TL,
- C sınıfı ve Geçici Belgeye sahip organizatörler için 1.000.000,-TL,
- Milli Katılımcı ve Bireysel Katılımcı firmalar için 200.000,-TL'dir

(<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/doviz-kazandirici-hizmetler-kapsamindaki-krediler/yurt-disi-fuar-katilim-kredisi>).

Kredinin temel amacı reklam ve pazarlamaya dayanmakla birlikte, rakipleri tanıma, yeni pazarlara girme ve ürün tanıtımı, pazar paylarının artırılması ve en önemlisi ihracatın gelişmesine katkı sağlanmasıdır.

3.4.3.5. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi

Türkiye’de faaliyet gösteren ve yurtdışında müteahhitlik, müşavirlik hizmeti veren firmaların, işi yaptığı ülkenin Ticaret Müşavirliği veya T.C. Büyükelçiliği tarafından vereceği işin bittiği ya da devam ettiği ve alacakların tahsil edilemediğine yönelik belgelerle, firmaların Türk Eximbank kaynaklarından faydalanabilmelerini sağlayan kredi programıdır.

Son yıllarda Türkiye çevresinde yer alan ülkelerde yaşanan siyasi ve politik riskler sebebiyle Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi firmalar tarafında yoğun olarak talep görmektedir. Özellikle Libya, Irak ve Suriye’de faaliyet gösteren müteahhitler krediden faydalanmıştır. Kredinin amacı yaşanan dalgalanmalar neticesinde Türk müteahhitlik sektörü üzerindeki etkilerinin azaltılması ve firmaların mevcut şantiyelerinin ve mobilizasyon-makine parkının işler durumda muhafaza edilmesinin yanısıra mevcut rekabet gücünün uzun dönemde kalıcılığının sağlanması amaçlanmaktadır (Atay, 2010, s.93).

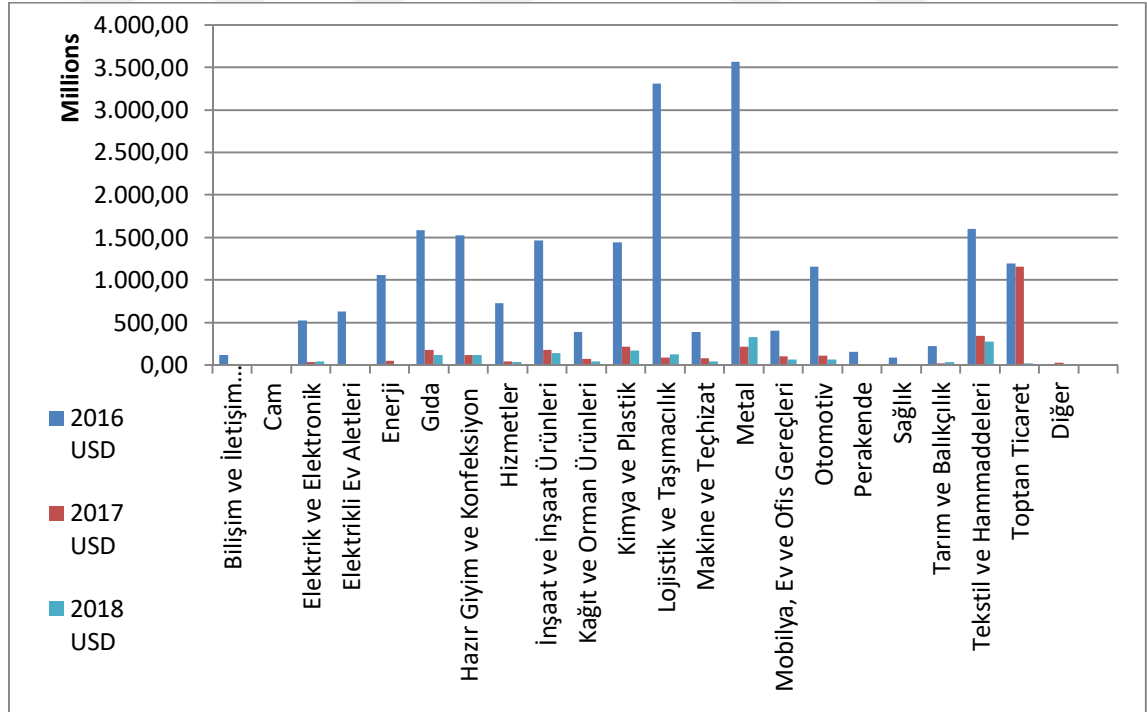
Programın üst limiti 25 milyon ABD doları olup maksimum vadesi 720 gün ile sınırlandırılmıştır. Kredinin başvuru tutarını firmaların kesinleşmiş fakat tahsil edemedikleri hakedişleri oluşturmaktadır (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler#doviz-kazandirici-hizmetler-kapsamindaki-krediler>).

3.4.3.6. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı

Yurtdışında işverenlerce ihaleye açılan müteahhitlik hizmetleriyle alakalı olarak sektördeki firmaların girecekleri ihaleler, kazanılan ihaleler veya alınan işlerle alakalı avansların teminine yönelik ihtiyaç duydukları teminat mektuplarının Türk Eximbank tarafından sağlanmasına yönelik kredi programıdır.

Kredinin temel amacı müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığının artırılması ve yeni pazarlara girilmesinin sağlanmasıdır.

Türk Eximbank'ın vereceği teminat mektubu için alacağı teminat unsurunun bankalardan sağlanacak kontürgaranti olması ve verilecek teminat mektubu için firmalardan %0,5 komisyon alması sonucu bankanın garantisıyla birlikte mükerrer komisyon alınması gibi sebeplerden dolayı, sökterde faaliyet gösteren firmaların ihtiyaç duydukları teminat mektuplarını bankalardan tedarik ettiği gözlemlenmektedir. Türk Eximbank tarafında yoğun kullanılmayan bir kredi programıdır (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler#doviz-kazandirici-hizmetler-kapsamindaki-krediler>).



Şekil 5: Sektörel Bazda Uzun Vadeli Döviz Kredileri 2016-2017-2018 Yılları Arası Kredi Hacimlerindeki Değişim

Kaynak: (Türk Eximbank 2018 Aralık Ayı Rapor, 2019, s.15)

Tablo 11**Sektörel Bazda Türk Eximbank 2016-2017-2018 Yılları Kredi Gelişimi**

| | 2016 | | 2017 | | 2018 | |
|-----------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| | USD | TL | USD | TL | USD | TL |
| Bilişim ve İletişim Teknolojileri | 121.117.727,16 | 359.635.088,71 | 188.498.783,50 | 687.777.510,50 | 232.013.321,47 | 1.154.880.779,14 |
| Cam | 16.119.112,76 | 48.938.211,00 | 28.972.135,02 | 103.795.692,31 | 19.609.963,35 | 93.057.432,63 |
| Elektrik ve Elektronik | 525.679.291,94 | 1.579.014.860,05 | 481.427.578,75 | 1.748.549.777,77 | 637.518.720,43 | 3.094.689.513,66 |
| Elektrikli Ev Aletleri | 634.967.483,29 | 1.881.335.697,53 | 283.618.098,83 | 1.015.324.116,55 | 163.775.193,87 | 785.750.756,37 |
| Enerji | 1.064.597.622,43 | 3.254.055.711,81 | 1.476.401.853,98 | 5.349.584.338,56 | 1.441.000.665,47 | 6.799.321.620,82 |
| Gıda | 1.587.018.170,37 | 4.816.823.417,44 | 1.514.564.959,78 | 5.514.243.331,54 | 1.628.711.339,24 | 7.976.489.946,81 |
| Hazır Giyim ve Konfeksiyon | 1.528.328.586,82 | 4.593.557.525,58 | 1.483.969.936,31 | 5.404.922.682,15 | 1.876.618.135,04 | 9.070.032.450,58 |
| Hizmetler | 726.881.030,12 | 2.217.068.879,40 | 1.109.217.218,29 | 4.019.224.294,36 | 1.452.944.515,64 | 7.176.716.882,51 |
| İnşaat ve İnşaat Ürünleri | 1.469.156.057,66 | 4.466.411.418,17 | 1.440.442.423,98 | 5.220.929.883,01 | 1.592.985.183,56 | 7.797.676.486,22 |
| Kağıt ve Orman Ürünleri | 391.094.279,09 | 1.167.194.588,35 | 456.639.362,05 | 1.652.067.387,66 | 597.232.975,30 | 2.929.640.207,07 |
| Kimya ve Plastik | 1.448.882.936,61 | 4.326.991.109,99 | 1.580.362.558,96 | 5.751.877.330,88 | 1.667.509.043,21 | 8.201.930.642,23 |
| Lojistik ve Taşımacılık | 3.312.016.949,47 | 9.983.897.546,49 | 3.369.313.713,42 | 12.217.063.929,61 | 3.223.205.221,07 | 15.870.109.271,27 |
| Makine ve Teçhizat | 391.965.307,84 | 1.177.474.840,38 | 350.318.899,03 | 1.272.945.765,92 | 359.439.492,27 | 1.728.900.981,50 |
| Metal | 3.568.131.208,32 | 10.692.440.661,26 | 4.039.330.611,84 | 14.687.525.952,89 | 5.268.366.187,86 | 25.690.803.027,39 |
| Mobilya, Ev ve Ofis Gereçleri | 407.941.673,94 | 1.231.256.998,02 | 467.883.878,06 | 1.699.485.389,01 | 617.941.229,34 | 3.032.147.398,94 |
| Otomotiv | 1.158.652.236,09 | 3.471.926.914,99 | 1.245.950.598,03 | 4.485.420.657,58 | 1.425.314.996,61 | 7.102.830.588,19 |
| Perakende | 157.470.327,35 | 471.908.553,10 | 267.074.818,80 | 950.316.571,37 | 229.074.821,40 | 1.166.538.384,18 |
| Sağlık | 86.484.703,36 | 262.307.776,65 | 88.078.806,43 | 320.219.597,30 | 88.699.293,66 | 433.368.156,34 |
| Tarım ve Balıkçılık | 222.175.168,41 | 666.955.416,98 | 239.259.703,97 | 871.699.786,47 | 357.365.968,48 | 1.826.614.994,07 |
| Tekstil ve Hammaddeleri | 1.601.971.880,66 | 4.803.435.971,35 | 2.028.486.798,19 | 7.390.997.721,22 | 2.362.645.995,04 | 11.437.790.429,50 |
| Toptan Ticaret | 1.200.589.082,59 | 3.622.800.233,56 | 1.157.411.986,89 | 4.207.111.264,02 | 323.922.128,24 | 6.454.824.809,20 |
| Diğer | 7.808.423,78 | 23.291.341,20 | 5.887.670,88 | 21.381.675,00 | 998.996,02 | 4.408.930,00 |
| Toplam | 21.629.049.260,06 | 65.118.722.762,01 | 23.303.112.394,99 | 84.592.464.655,68 | 26.566.893.386,57 | 129.828.523.688,62 |

Kaynak: (Türk Eximbank 2018 Aralık Ayı Rapor, 2019, s.9)

3.4.4. Alıcı Kredileri

Alıcı kredileri programında Türk Eximbank yurtdışında iş yapacak olan ihracatçının hakediş ödemelerini, ihracatçının alıcısıyla yaptığı sözleşmeler ve alıcıyla Türk Eximbank arasında imzalanan sözleşmelere göre ihracatçının parasını garanti altına alması ve alıcının borçlandırılması durumudur.

Alıcı kredileri programı Uluslararası Proje Kredileri, Uluslararası Ticaretin Finansmanı ve Niyet Mektubu olarak kullanılmaktadır. Sağlanan destekler incelendiğinde kredi bulmakta zorlanan, gelişmekte olan ve üçüncü dünya ülkelerinde daha kolay tercih edilebilecek programlardır. Kullanılacak kredilerde temel amaç daha uygun finansman kaynağıyla ihracatçıların pazarlara açılabilmesidir. Gelişmiş ülkelerde faiz oranlarının düşüklüğü ve kredilerin kolay ulaşılabilirliği sebebiyle, bu kredi programları gelişmiş ülkelere kullanılması yerine genellikle ihracatçılarına sağlanan temel desteklerdendir.

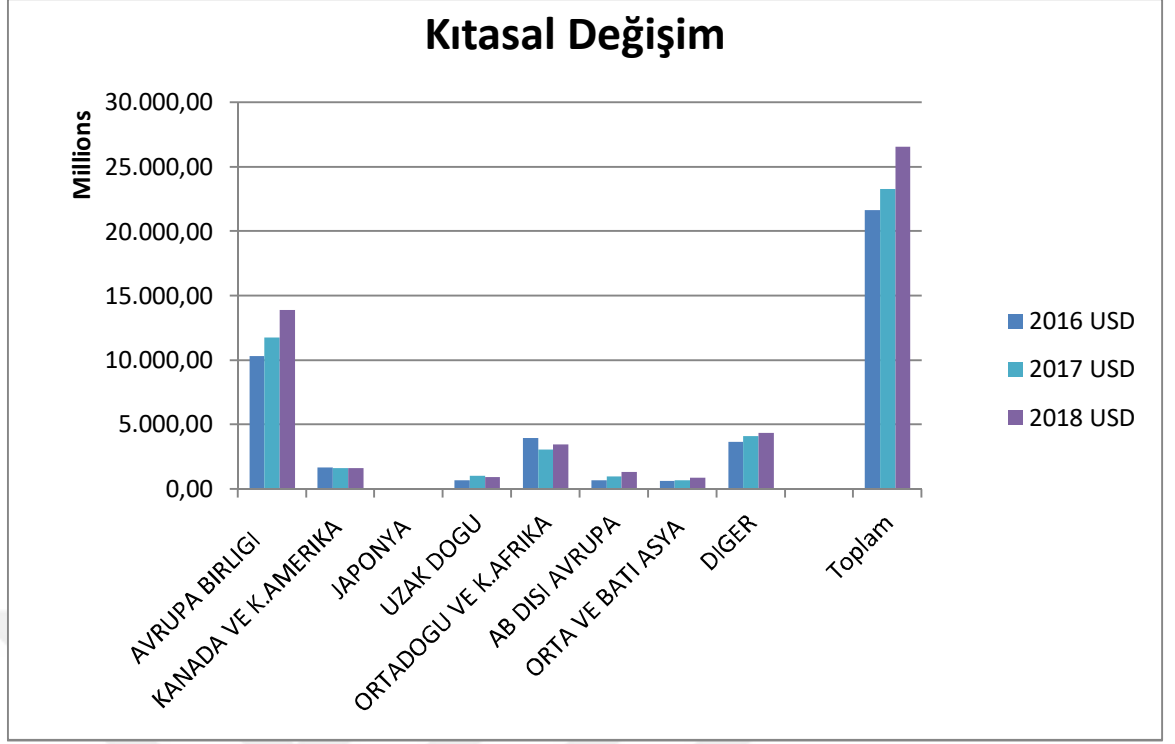
Tablo 12

Türk Eximbank 2016-2017-2018 Yılları Arası Kıtasal Bazlı Gelişmeler
Tablosu

| | 2016 | | 2017 | | 2018 | |
|----------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | USD | TL | USD | TL | USD | TL |
| AVRUPA BIRLIGI | 10.307.256.834,47 | 31.049.679.771,74 | 11.759.320.319,68 | 42.665.503.416,23 | 13.885.535.818,15 | 67.271.774.193,34 |
| KANADA VE K.AMERIKA | 1.673.177.974,70 | 5.029.591.855,86 | 1.634.678.880,20 | 5.953.457.880,62 | 1.618.564.975,30 | 8.031.130.807,97 |
| JAPONYA | 20.057.014,20 | 60.470.595,71 | 43.667.032,34 | 156.809.055,65 | 52.402.326,66 | 270.934.610,86 |
| UZAK DOGU | 688.060.635,94 | 2.054.834.187,01 | 1.031.019.316,89 | 3.739.577.040,96 | 945.222.784,45 | 4.717.849.868,72 |
| ORTADOGU VE K.AFRIKA | 3.953.482.188,32 | 11.838.396.413,65 | 3.054.388.516,24 | 11.068.331.394,98 | 3.488.769.683,69 | 16.918.847.774,39 |
| AB DISI AVRUPA | 681.468.743,09 | 2.079.490.750,70 | 1.007.107.958,00 | 3.648.480.256,16 | 1.355.986.345,23 | 6.828.519.583,74 |
| ORTA VE BATI ASYA | 656.703.629,74 | 1.963.393.890,04 | 689.540.079,62 | 2.527.329.962,77 | 861.997.665,16 | 4.186.182.885,42 |
| DIGER | 3.648.842.239,61 | 11.042.865.297,29 | 4.091.792.464,79 | 14.827.005.151,62 | 4.358.413.787,93 | 21.603.283.964,18 |

| | | | | | | |
|--------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Toplam | 21.629.049.260,07 | 65.118.722.762,00 | 23.311.514.567,76 | 84.586.494.158,99 | 26.566.893.386,57 | 129.828.523.688,62 |
|--------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|

Kaynak: (Türk Eximbank 2018 Aralık Ayı Raporu, 2019, s.20)



Şekil 6: 2016-2017-2018 Yılları Arası Kredi Hacimlerindeki Kıtasal Değişim

Kaynak: (Türk Eximbank 2018 Aralık Ayı Rapor, 2019, s.23)

3.4.4.1. Uluslararası Proje Kredileri

Türkiye de yerleşik müteahhitlik ve gemi yapımı sektöründe faaliyet gösteren firmaların alıcılarına kredi sağlanması programıdır. Türk Eximbank ihraç edilen Türk malları ve hizmetlerine ilişkin proje kapsamına göre projenin %85'lik kısmına kadar finansman sağlamaktadır. Kredinin temel özelliği, üçüncü ülkelerden tedarik edilecek ürünlerin bu kredinin kapsamına konu olmamasıdır.

Gemi sektöründe faaliyet gösteren firmalar, inşa ettikleri gemilerden alacaklarını ve müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmalar ise yaptıkları projelerinden kazandıkları alacakları, Türk Eximbank hakediş usulüne göre proje süresinde Türk Eximbank üzerinden tahsil etmektedir. Türk Eximbank ve alıcı firmalar arasında yapılan anlaşmaya göre de on yıla varan vade seçenekleriyle, alıcının Türk firmalara yapacağı ödemeleri taksitlendirerek alıcıya taksitli ödeme imkanı sağlanmaktadır (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri/uluslararasi-proje-kredileri>).

Kredinin amacı, ihracatçılara diğer pazarlara giriş kolaylığı sağlaması, alacaklarının garanti altına alınması ve rekabet avantajı oluşturulmasıdır.

Kredinin alıcı ülkeye verilebilmesi durumunu değerlendiren Türk Eximbank, ülkenin konjoktrünü, siyasi ve politik riskleri, krediyi talep eden ülkelerin sürdürülebilir borç verme rakamını ve ülke limitleri listelerini incelenerek krediler tahsis edilebilmektedir. Ermenistan, Kuzey Kore ve Güney Kıbrıs ülke olarak Türkiye Cumhuriyeti tarafından tanınmadığı için bu ülkelere kredi tahsisi yapılmamaktadır.

3.4.4.2. Uluslararası Ticaretin Finansmanı

Uluslararası ticaretin finansmanı kendi içerisinde Yurtiçi Bankalar Alıcı Kredileri, Yurtdışı Bankalar Alıcı Kredileri, İhracat Alacakları İskonto Programı ve Devlet Garantili Alıcı Kredileri olmak üzere dörde ayrılmaktadır.

3.4.4.2.1. Yurtiçi Bankalar Alıcı Kredileri

Türkiye’de yerleşik firmalardan ithalat yapacak olan yurtdışı firmaların finansman ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. Yurtdışı alıcı firmaların, alacakları ürünlerin Türk menşeli olması koşuluyla minimum altı ay vadeli kullanılan kredide, tüketim malları için maksimum vade iki yıl ve sermaye malları için maksimum vade 10 yıla çıkabilmektedir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri>).

Kredinin borçlusu Türkiye’de yerleşik Bankalar olup, yurt dışında geniş şube, iştirak veya muhabir banka ağı bulunması gerekmektedir. Türk Eximbank’ın çalışmalarını gerçekleştirdiği bankalar Ziraat Bankası, Halk Bankası, İş Bankası ve Arap Türk Bankası’dır.

İhracatçının alıcısı finansman ihtiyacını karşılamak için bahsi geçen bankaların kendi ülkesindeki şubelerine müracat ederek krediden faydalanmaktadır. Türk Eximbank’ın borçlusu bankalardır. Bankalar kendi kredi tahsislerini yaparak Türk Eximbank’ın kaynaklarını ülkelerinde bulunan alıcılara kredi olarak kullanılabilmektedir.

Kredinin avantajları;

- Yurt içinde yerleşik bankaların yurt dışındaki ağı aracılığıyla, yabancı

alıcılara alternatif finansman kaynağı sağlanması,

- İhracatçıların alıcılara vade açabilmesi ve satış hacimlerini artırabilmesi,
- İhracatçıların yabancı alıcılara, ürün paketinin yanı sıra finansman paketi de sunabilmesidir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri/ulusarasi-ticaretin-finansmani/yurtdisi-bankalar-alici-kredileri>).

3.4.4.2.2. Yurtdışı Bankalar Alıcı Kredileri

Türk Eximbank'ın yurtdışında muteber bankalara limit tahsisi yaptığı durumlarda, Türkiye'den tüketim ve sermaye malları almayı düşünen alıcı firmaların kullandıkları kredi programıdır.

Türkiye'den mal alacak olan firmalar Türk Eximbank'ın limit tahsisi yaptığı bankalara başvuru yaparak krediden faydalanabilirler. Yapılan başvuruların değerlendirilmesi süreci, başvuru yapılan Bankanın cari limit, OECD Resmi Destekli İhracat Kredileri Uzlaşısı ve Türk Eximbank'ın kriterlerine göre sonuçlanmaktadır.

Türk Eximbank yapılan başvurunun %100'ne kadar finansman desteği sağlayabilmektedir. Fakat OECD Resmi Destekli İhracat Kredileri Uzlaşısı uyarınca, 24 ay ve daha uzun süreli vadelerde, yapılacak olan ihracat tutarının %85'i kredilendirilebilirken, kalan tutar kredi veren banka tarafından kullanılabilir. Kredinin maliyetleri faiz, risk primi ve komisyonlardır (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri/uluslararası-ticaretin-finansmani>).

Kredinin avantajları, ihracatçıların ürünleri satarken finansman paketi de sunabilmesi, alıcıların daha ucuz finansmana ulaşabilmesi ve ihracatçıların satış potansiyelini artırılabilmesidir.

3.4.4.2.3. İhracat Alacakları İskonto Programı

Türk Eximbank'ın spesifik ihracat kredisi sigortası kapsamında sigortalanan vadeli sevkiyatların vade tarihinden önce iskonto edilmesi programıdır. İhracatçıların tarafından vadeli satışları yapılmış Türk menşeli malların sevkiyatından sonra ticari ve politik risklere karşı alacak bedellerinin sigortalınması işleminde birlikte, ihracatçıların

vadesinden önce alacaklarının tahsil edilmesi sağlanmaktadır.

Kredinin alt başvuru limiti 15.000 ABD dolarıdır. Vade alıcı ve satıcı arasında belirlenmektedir. Kredinin teminatı, spresifik ihracat kredisi sigortasından doğmuş veya doğacak hakların Türk Eximbank'a temlik edilmesiyle sağlanır. Kredinin vadesi sermaye malları için 120 aya kadar çıkabilirken Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) tarafından yüksek gelirli olarak sınıflandırılan ülkeler için azami vade 60 ay olabilmektedir. (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri/ulusarasi-ticaretin-finansmani/ihracat-alacaklari-iskonto-programi>)

Kredi anapara geri ödeme dönemi iki yıldan uzun işlemler için OECD kriterleri çerçevesinde, ithalatçı yapacağı işlemin %15'lik kısmını iskonto işlemi gerçekleşmeden peşin ödemek zorundadır. Kalan bakiyenin altı aylık periyodlar halinde taksitlendirilmesi uygun görülmektedir. İki yıldan kısa vadeli sözleşmelerde ithalatçı ve ihracatçı tek taksit seçeneğini de kullanabilmektedir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri/uluslararası-ticaretin-finansmani>).

3.4.4.2.4. Devlet Garantili Alıcı Kredileri

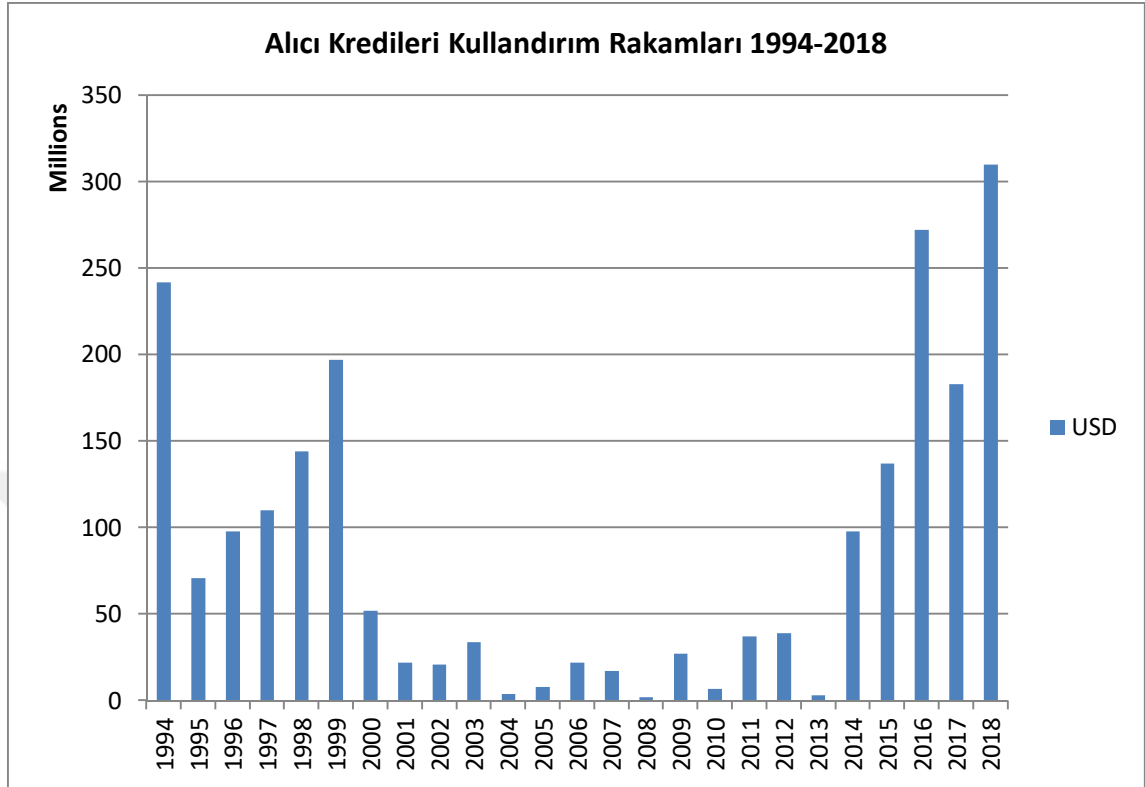
Yabancı kamu kuruluşlarının Türkiye'den yapacağı ithalat alımlarına yönelik finansman ihtiyaçlarının Türk Eximbank tarafından karşılandığı devlet garantili kredi türüdür.

Türk Eximbank, Türkiye'den ihraç edilecek tüketim ve sermaye malları için yabancı kamu kuruluşlarının devlet garantörlüğünü alarak on yıl vadeye kadar kredi sağlayabilmektedir. 24 aydan kısa vadeli finansman ihtiyaçları %100'e kadar finanse edilirken, 24 aydan uzun krediler için OECD kuralları çerçevesinde sözleşmenin %85'lik kısmı kısmı kredilendirilmektedir. Kredinin maliyetleri faiz, risk primi ve komisyonlardır (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri/uluslararası-ticaretin-finansmani>).

Kredinin tahsis edilmesi düşünülen ülkenin ekonomik ve politik durumu Türk Eximbank tarafından detaylıca incelenir. Kredinin ödenebilirliği bankanın kaynakları açısından çok önemlidir.

Kredinin avantajı ihracatın artışının sağlanması, ürün paketinin yanı sıra

finansman paketi de sunulması, yabancı devletlerin yapacağı alımlara, kısa, orta-uzun vadeli finansman sağlanmasıdır.



Şekil 7: Yıllar Bazında Türk Eximbank Alıcı Kredileri Kullandırım Rakamları

Kaynak: (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#alici-kredileri>)

3.4.4.3. Niyet Mektubu

İhracatçıların yurtdışında girecekleri ihalelere yönelik veya alıcıyla sözleşme aşamasında ihtiyaç duydukları finansman desteğini sağlanabileceğine ilişkin olarak düzenlenen İngilizce metinli resmi yazıdır.

Düzenlenen niyet mektubu Türk Eximbank'ı kesin olarak taahhüt altına almamakta ve bağlayıcılığı bulunmamaktadır. İki farklı şekilde düzenlenen metin muhtemel finans koşullarını içeren veya içermeyen şekilde ihracatçının isteğine göre düzenlenebilmektedir. Muhtemel finansman koşulları niyet mektupları 3 ay süreyle geçerli olurken, diğeri 6 ay geçerlidir. İhracatçının isteğine göre süresi uzatılabilmektedir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri>).

Türk Eximbank niyet mektubunu düzenleyeceği firmalarda güçlü bir mali yapı,

ticari itibarının yüksek olması ve sektöründe deneyimli olmasını istemektedir. Niyet mektubu sayesinde ihracatçılara rekabet üstünlüğü sağlanmaktadır.

3.5.Türk Eximbank Alacak Sigortası ve Hazine İşlemleri

3.5.1.Alacak Sigortası

Türk Eximbank'ın kredi faaliyetleri dışında temel fonksiyonlarından biri de alacak sigortası sistemidir. Alacak sigortası, ihracat yapan firmaların vadeli satışlarının siyasi ve politik risklere karşı garanti altına alındığı programdır. Ayrıca yurt dışında iştirakleri olan ihracatçıların, iştiraklerinin yaptığı vadeli satışların da garanti kapsamına alınması sistemidir.

Gelişmiş ülkelerde alacak sigortası sistemi 20. yüzyılda kullanılmaya başlamıştır. Gelişmekte olan ülkelerde ise 1960'lı yıllarda kullanılmaya başlanılan sistem Türk Eximbank ile ilk olarak 1987 yılında devreye alınmış olup ihracatçıların mal ve hizmet ihracatlarından doğan alacak bedelleri garanti altına alınmıştır.

Bu program çerçevesinde kapsama alınan ticari riskler, alıcının iflası, tasfiyesi veya hakkında konkordato kararı alınması, ihracat bedelini ödeyememesi, sigortalıdan kaynaklanmayan nedenlerle kendisine sevk edilen malları kabul etmemesi veya edememesi, malların iade alınması veya gümrüklerde millileşmesi, imha edilmesi ve benzeri hallerden doğan risklerdir. Politik riskler ise; ithal müsaadesinin iptali, sevk edilen mallara yolda el konulması, savaş, iç savaş ve transfer güçlükleri gibi alıcının ve sigortalının iradeleri dışında ortaya çıkan risklerdir (<https://www.eximbank.gov.tr/Alacak Sigortası Uygulama Esasları>).

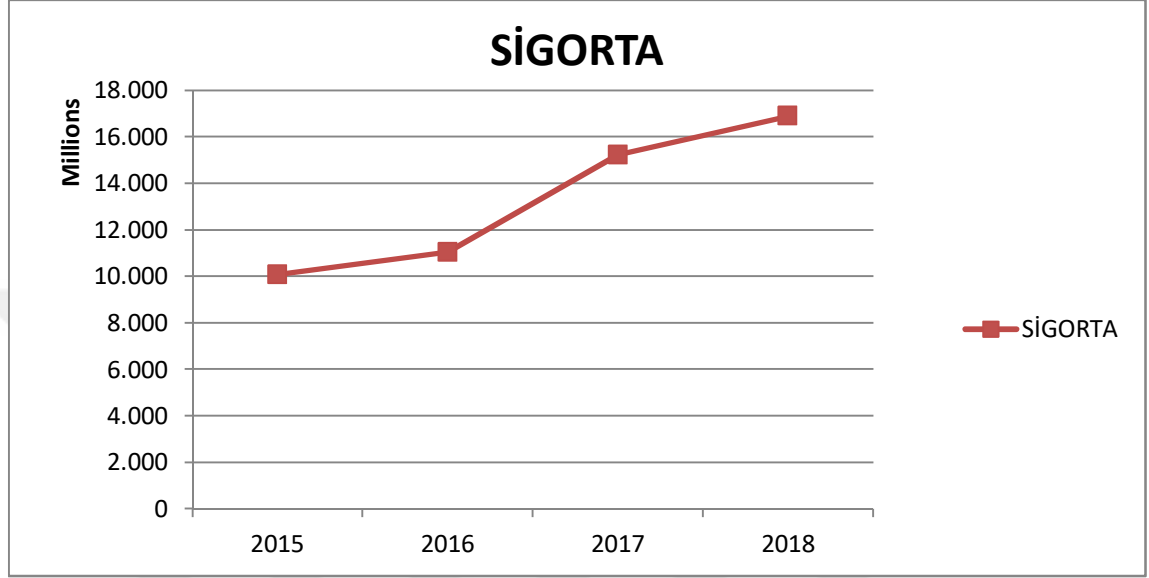
Alacak sigortası, ihracat bedellerinin garanti altına alınmasının yanı sıra sevk sonrası kredi programı sayesinde ihracatçıların vadeli alacaklarını vade tarihinden önce iskonto yoluyla tahsil etmelerini sağlamaktadır. Ayrıca ticari bankalar yoluyla da düzenlenen poliçe iskonto edilebilmektedir.

İhracatçılara faydaları incelendiğinde:

- Nakit akışının iyileşmesi, sürdürülmesi ve korunması
- Yeni pazarlarda güvenle rekabet edebilme

- Yeni ve riskli pazarlara açılmada riskin minimize edilmesi
- Alıcı veri tabanından faydalanma, destek ve danışmanlık hizmeti

Alacak riskleri etkin bir şekilde kontrol altına alınır. Bu sayede şirketler daha doğru ve gerçekçi satış ve pazarlama stratejileri oluşturabilirler (Gündüz, 2014, s.55).



Şekil 8: 2015-2018 Yılları Arası Türk Eximbank Sigorta Performansı

Kaynak: (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#genel>)

3.5.1.1. Kısa Vadeli Alacak Sigortası

İhracatçıların 360 gün süreye kadar yapacakları mal ve hizmet ihraçlarından doğacak alacakların poliçelenmesi işlemidir. Ticari ve politik risklere karşı sigortalanan alacakların %90'ı garanti altına alınmış olur. Zarar kesinleşme süresi dört ay olarak belirlenmiştir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alacak-sigortasi>).

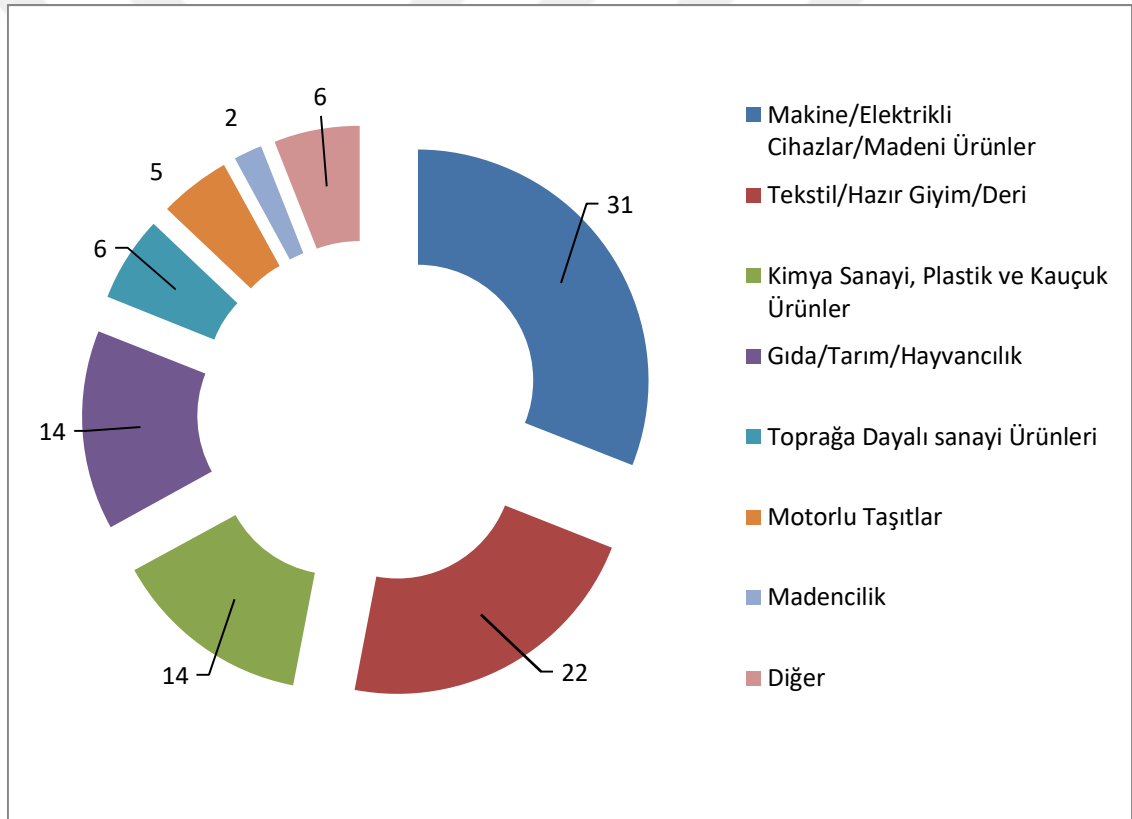
İhracatçı firmalar ve Türk Eximbank arasında düzenlenecek poliçeyle birlikte ihracatçılar sisteme giriş yapabilmektedir. Poliçe tanzim ücreti gerçek kişi, adi ortaklıklar, kollektif ve komandit şirketler için 500 TL, anonim şirketler ve limited şirketler için 750 TL ve sektörel dış ticaret şirketleri ve dış ticaret sermaye şirketleri için 2.000 TL olarak belirlenmiştir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alacak-sigortasi>).

Tablo 13

Türk Eximbank 2016-2017-2018 Yılları Sigortalı Firma Yüzdesel Gelişimi

| | 2016 | 2017 | 2018 | SON DEĞİŞİM |
|--|-------|-------|-------|-------------|
| SİGORTALANAN SEVKİYAT TUTARI(milyar\$) | 11.0 | 15.2 | 16.9 | 11% |
| SİGORTALI FİRMA SAYISI | 2.611 | 2.823 | 3.273 | 16% |

Kaynak: (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#alacak-sigortasi>)

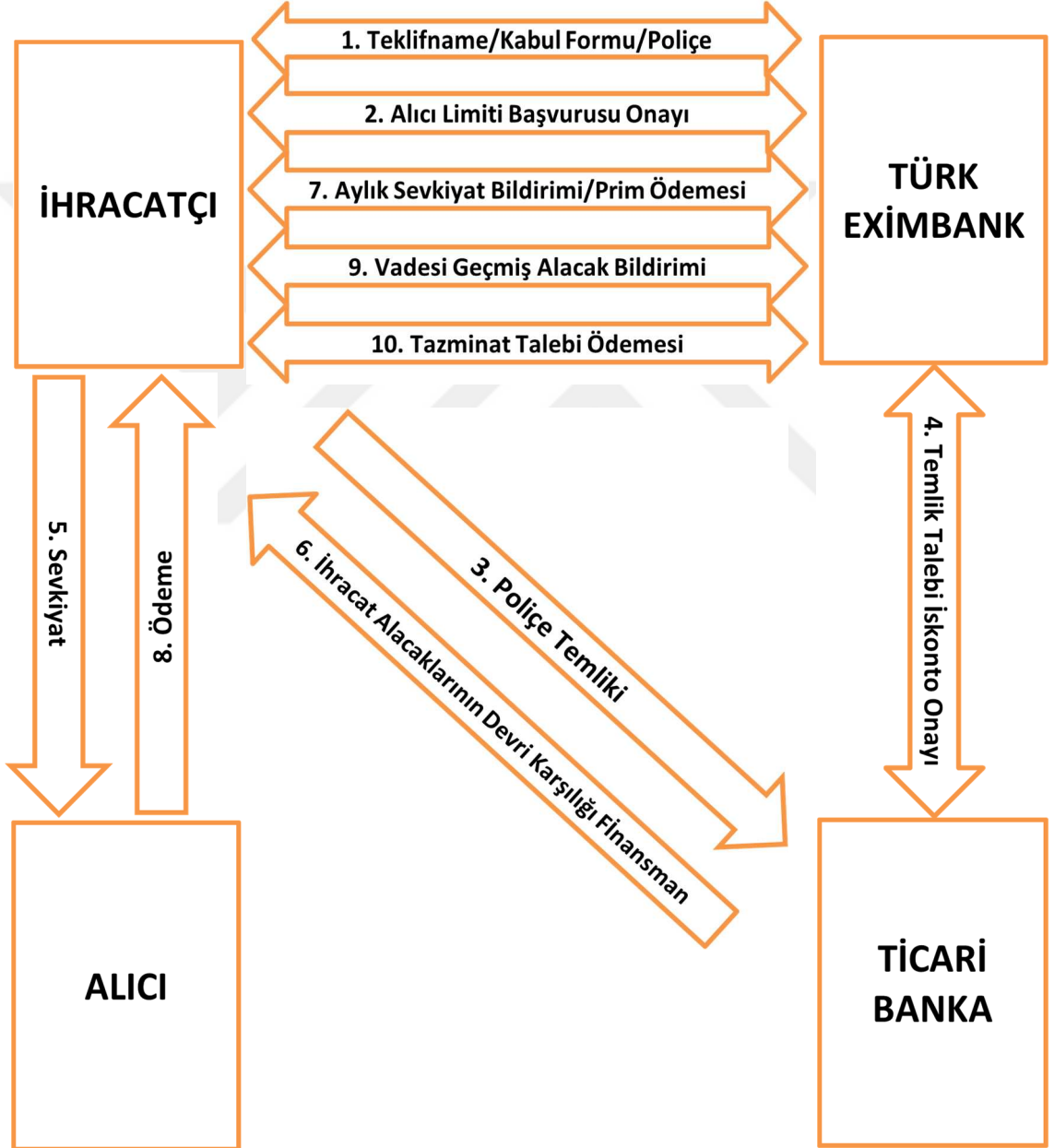


Şekil 9: Kısa Vadeli İhracat Kredi Programında Sigortalanan Sevkiyatların Sektörel Dağılımı (%)

Kaynak: (Türk Eximbank 2017 Yılı Faaliyet Raporu, 2018, s.32.)

Türk Eximbank tarafından ihracatçılara verilecek internet bankacılığı sistemine giriş yapan ihracatçılar, vadeli satış yaptıkları alıcıların herbirine limit talebinde bulunmaktadır. Her bir alıcı limit başvuru ücreti yıllık 140 TL olarak belirlenmiştir.

Türk Eximbank yapılan başvuruları uluslararası enformasyon kuruluşları ve kendi sisteminde yer alan bilgilere dayanarak inceler ve alıcı firmalara limit tahsisi yapar. Yapılan limit tahsislerine göre ihracatçılar sevkiyatlarını gerçekleştirebilmektedir. Türk Eximbank alıcı limiti başvurularına olumsuz olarak da dönüş yapabilmektedir. Elde edilen bilgilere göre belirlenen limitler ihracatçılar için önemli bir bilgi kaynağı olmasının yanı sıra güvenle ihracatlarını yapmaları için önem arz etmektedir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alacak-sigortasi>).



Şekil 10: İhracat Kredi Sigortasının İşleyiş Şekli

Kaynak: (Gündüz, 2014, s.67)

Yapılan sevkiyatlara ve ödeme şekillerine göre (akreditif, vesaik mukabili, mal mukabili vs.), alıcının ülkesinin risk kategorisi, alıcının özel ya da kamu alıcısı olup olmaması ve işlemin vadesi gibi unsurlara bağlı olarak prim maliyeti doğmakta olup yapılan sevkiyat tutarları üzerinden Türk Eximbank tarafından tahsilatı gerçekleştirilmektedir.

3.5.1.2. Orta Uzun Vadeli Alacak Sigortası

3.5.1.2.1. Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı

İhracatçıların OECD kriterlerince düzenleyecekleri tek bir satış sözleşmesine dayanan iki yıldan uzun vadeli katma değeri yüksek sermaye veya yatırım mallarının ihracatından doğacak alacaklarını güvence altına aldığı programdır.

Türk Eximbank, kendi bünyesinde iki yıldan daha kısa işlemleri de orta-uzun vadeli alacak sigortası kapsamında sigortalayabilecek olup bu işlemlerden oluşacak prim maliyetlerini OECD uygulamalarına göre değil kendi fiyatlamasıyla belirlemektedir.

İhracat alacaklarının ticari ve politik risklere karşı güvence altına alınmasının yanı sıra İhracat Alacakları İskonto Programı sayesinde de finansman temini Türk Eximbank veya ticari bankalar tarafından sağlanmaktadır.

3.5.1.2.2. Sevk Öncesi İhracat Kredi Sigortası

İhracatçıların alıcı firmalarla aralarında düzenlediği yatırım mallarına yönelik satış sözleşmelerine istinaden üretilecek veya üretilmekte olan mallarla alakalı ihracatçının yaptığı harcamaların ticari ve politik risklere karşı sigortalanması işlemidir.

Bu programda alıcının ürünü almaktan vazgeçmesi veya mücbir sebeplerle alamama durumuna karşı harcamaların sigortalanması işlemidir. Üretim aşamasında olunması nedeniyle Türk Eximbank işlemin vade yapısının 180 günü geçmemesini istemektedir. Bu sistem sayesinde ihracatçılar risksiz pazarların yanı sıra daha riskli pazarlama mal satabilmekte ve rekabet üstünlüğü sağlayabilmektedir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alacak-sigortasi>).

3.5.1.2.3. Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevirilme Sigortası

Müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların yurt dışında almak

istedikleri veya üstlendikleri ihalelerle alakalı, ihaleyi aldıkları veya alınacak makama verilen geçici, avans veya kesin teminat mektuplarının sözleşme maddeleri içerisinde yer almayan sebeplerden ötürü haksız şekilde nakde çevrilmesine yönelik doğacak olan zararın Türk Eximbank tarafından sigorta altına alınması işlemidir.

Yapılacak olan sigorta işleminde prim oranları belirlenirken, ihracatın vadesi, ödeme şekli, alıcı ülkesinin risk kategorisi, alıcının özel ya da kamu alıcısı olup olmadığı durumları Türk Eximbank tarafından detaylı bir incelemeye tabi tutulur. Ayrıca ek olarak ihracatçılardan 500 TL poliçe tanzim ücreti tahsil edilmektedir.

Tablo 14

2016-2017 Yılları Sigorta İşlemleri Değişimi

| Sigorta Faaliyetleri (milyon ABD Doları) | | |
|--|--------|--------|
| Kısa Vadeli Kredi Sigortası | 2017 | 2016 |
| Sigortalanan Sevkiyat | 15.040 | 10.971 |
| Üstlenilen Risk Hacmi (Topla Taahhütler) | 10.476 | 8.227 |
| <hr/> | | |
| Orta - Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası | 2017 | 2016 |
| Sigortalı İşlem Tutarı | 186 | 67 |
| <hr/> | | |
| Toplam Sigorta Faaliyetleri | 2017 | 2016 |
| Tazminat Ödemesi | 16 | 13,6 |
| Toplam Sigorta | 15.226 | 11.038 |

Kaynak: (Türk Eximbank 2017 Yılı Faaliyet Raporu, 2018, s.7.)

3.6. Türev Ürünler (Hazine)

3.6.1. Forward

Forward, ileri bir tarihte teslimi söz konusu olacak önceden belirlenen döviz i ihracatçı tarafından alma ve satma, bankayı ise döviz i satma veya almakla yükümlü kılan bugünden belirlenerek sözleşmeye bağlanılan işlemlerdir. Türk Eximbank tarafından nakdi uzlaşmalı ya da kaydi teslimatlı olarak gerçekleştirilen ticari işlemlerdir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/hazine/turev>)

urunler/forward).

Türk Eximbank forward işlemini ihracatçıdan döviz kuru forward alışı ve satışı olarak gerçekleştirilmektedir. İhracatçının belirli bir vadede Türk Eximbank'la belirledikleri fiyattan döviz satış yapması işlemi veya Türk Eximbank'ın belirli bir vade de anlaşılan fiyattan ihracatçıya döviz satış yapmasıdır.

Forward işlemine konu döviz kurları/pariteler USD, TL, EUR, GBP, ve JPY para birimlerinden oluşan döviz kurları ve paritelerdir. İhracatçının maksimum türev işlem limiti, ihracatçıya tahsis edilen genel limitin yüzde 50'si ya da 25 milyon ABD doları ya da ihracatçının Türk Eximbank kayıtlarında bulunan yıllık ihracat tutarının küçük olanı ile sınırlıdır. İhracatçının forward işlemi için talep edebileceği minimum işlem tutarı ise 20.000 ABD Doları ve muadili para birimleridir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/hazine/turev-urunler/forward>).

Forward işlemi sayesinde ihracatçılar, döviz kurlarındaki artışlar veya azalışlardan kaynaklanacak kur risklerinden korunmuş olmaktadır. İşlemin vadesi maksimum 360 gün ile sınırlı olup Türk Eximbank tarafından herhangi bir komisyon veya işlem ücreti alınmamaktadır.

3.6.2. Opsiyon

İhracatçıya belirli bir vadede önceden belirlenen fiyat, miktar ve nitelikteki döviz alma veya satma hakkını veren, Bankayı ise bu konularda yükümlü kılan, “alım opsiyonu” ve “satım opsiyonu” şeklinde yapılabilen, vade sonunda ise nakdi uzlaşma ya da kaydi teslimatlı olarak gerçekleştirilen ticari işlemler anlamına gelir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/hazine/turev-urunler/opsiyon>).

İhracatçılar, döviz satım opsiyonunu, döviz cinsi alacaklarının TL karşılığını kurun düşmesi ihtimaline karşı kuru sabitleyerek güvence altına alırlar. Döviz alım opsiyonunda ise kurun yükselişine bağlı risklerden korunmak için kurun bugünden sabitlenmesi işlemini yapabilmektedirler.

SONUÇ

Dünya ticaretinin 20.yy'da hızla büyümesi ve serbest dış ticaret politikalarının uygulama alanının artmasıyla birlikte küreselleşme hız kazanmış ve dünya dış ticaret hacmi artmıştır. Gelişmiş ülkeler pazar paylarını artırmaya çalışırken gelişmekte olan ülkeler de sisteme entegre olmaya çalışmaktadır.

Gelişmiş ülkeler sanayi dönüşümlerini tamamlamış olup dünya ekonomisine yön vermektedir. Ağır sanayileşmenin tamamlanması, yüksek teknoloji ürünlerin gelişmesi ve bilişim sektörünün ilerlemesiyle kalkınmalarını tamamlayan gelişmiş ülkeler, dünya dış ticaret hacminin büyük bir payını elde etmiştir. Gelişmekte olan ülkeler de kalkınmalarına hız kazandırabilmek için ağır sanayileşme sürecine girmiş olup ihracat potansiyellerini ve dış ticaret hacimlerini artırmaya çalışmaktadır.

Dünya ticaretinde, fon akımları ve sermayeler hızla yön değiştirirken ticaret savaşlarının başlamasıyla birlikte gelişmekte olan ülkeler ekonomik büyüme ve kalkınma noktasında ciddi hasarlar almıştır. A.B.D.'nin başlatmış olduğu ve dünya ticaretinde büyük kırılmalıkların yaşandığı ticaret savaşlarında artırılan vergiler, uygulanan yasaklar ve kotalar nedeniyle gelişmekte olan ülkelerin para birimlerinde ciddi değer kayıpları yaşanmaktadır. Özellikle Türkiye'de yaşanan milli paranın değer kayıpları ihracat gelirlerinin önemini birkez daha göstermiştir.

Ticaret savaşları gelişmekte olan ülkeler için milli paralarda yaşanan ciddi değer kayıplarının yanı sıra ekonomilerde oluşan daralmalar, faiz artışları, reel büyümenin düşmesi, istihdamda azalış, enflasyon ve ülke risk primlerinin artışı gibi olumsuz etmenlere de sebep olmaktadır. Uluslararası düzeyde güven unsurunda meydana gelebilecek bir olumsuzluk bu parametrelerde daha büyük derinleşmelere sebep olmakta ve ekonomilerin daha büyük yaralar almasına neden olmaktadır.

Görüldüğü üzere ticaret savaşlarının gelişmekte olan ülkelere etkisi çok büyüktür. Ekonominin tekrar büyüme trendine girmesi ve ayağa kalkması için temel taşlardan birisi olan ihracatın önemi daha da belirgin hale gelmektedir. Ekonominin gelişmesi ve büyümesi açısından global çaptaki büyük sermayelerin (sıcak para) gelişmekte olan ülkeler tarafından kendi ekonomilerine girişleri sağlanmalıdır. Bu fon akışları ülkelerin siyasi ve politik risk durumları, karlılık oranları, ülkedeki faiz

gelirlerinin yüksekliği, güven unsuru gibi etmenler gözönünde bulundurularak fon sahipleri tarafından değerlendirmeler yapılmaktadır.

Son yıllarda gözlemlenen petrol fiyatlarında yaşanan değer kayıpları, enerji ithalatı yapan ölkeler için önem arz etmektedir. Düşük fiyatlama neticesinde gelişmekte olan ölkeler daha az cari açık yaşamakta ve ekonomik olarak pozitif ayrışma gözlemlenmektedir. Petrol fiyatlarında yaşanan düşüş sebebiyle petrol ihracına dayalı ekonomilerde ciddi likitide sıkıntıları gözlemlenmektedir. Bu da dünya ticaret hacminde daralmalara neden olmaktadır. Özellikle Türkiye gibi enerji ithalatı yoğun olan ölkelerde, her ne kadar petrol fiyatlarında yaşanan düşüş olumlu gözlemlensede, bulunduğu bölge itibariyle sıcak para akışında ciddi sıkıntılara neden olmaktadır. Petrol ihracatı yapan Arap ölkelerinden doğrudan yatırım alan Türkiye son yıllarda Arap ölkelerinde yaşanan likidite sıkıntısı nedeniyle yatırımlardan istenilen düzeyde faydalanamamıştır.

Türkiye gelişmekte olan ölkeler kategorisindedir. 24 Ocak 1980 kararlarıyla korumacı dış politikası geride bırakılmış ve liberal politika uygulamaya alınmıştır. Serbest dış ticaret politikasının benimsenmesi ve ihracatın kalkınma için öneminin anlaşılması ihracat teşvik unsurlarının önemini doğurmuştur.

İthal ikameci sanayileşme politikasının bırakılması ve ihracata dayalı sanayileşme politikasının uygulamaya alınmasıyla birlikte, ihracatçıların dünya pazarında rekabet edebilmeleri, dış pazarlara daha kolay girebilmeleri ve ihracatın geliştirilmesi için teşviklerin ve ucuz finansmanın önemi ön plana çıkmıştır.

1980 yılında ihracatın desteklenmesi amaçlı ithal edilen girdilerde gümrük indirimleri, vergi iadesi, vergi resim ve harç istisnası (VRHİB), dahilde ve hariçte işleme rejimleri ve ihracatın finansmanında uygun krediler gibi uygulamalar yürürlüğe konulmuştur. Dünyada ihracatçıların finansmana daha uzun vade ve uygun faizlerle kolay erişmesi Türkiye’de de ihracatın finansmanına doğrudan etki edecek bir kurumun ihtiyacını göstermiştir. Bu neticelerle 1987 yılında Bakanlar Kurulu Kararınca Türkiye’de ihracatı destekleyen tek kamu kurumu olan Türk Eximbank kurulmuştur.

Türk Eximbank kuruluşuyla birlikte ihracatçılara kredi, sigorta ve garanti desteği sunmaya başlamıştır. Gelişmiş ölkelerde yer alan Eximbanklar sadece garanti ve sigorta desteği sunarken Türk Eximbank bütün uygulamaları tek çatı altında toplamış ve

diğer ülke Eximbanklarından daha geç kurulsa da hızlı bir büyüme göstermiştir.

Çalışmamızda Türk Eximbank'ın ihracat üzerindeki dolaylı ve dolaysız etkileri incelenmiş ve ihracatçılara sağladığı pozitif değer üzerinde durulmuştur. Ayrıca Merkez Bankası kaynaklarının Reeskont kredisi olarak aktarılması sayesinde para politikası aracı olarak da Türk Eximbank'ın aktif rol üstlendiği gözlemlenmiştir.

Türk bankacılık sisteminde yaşanan son dönemdeki gelişmeler firmalar üzerinde olumsuz etkiler yaratmıştır. Kredi faizlerindeki artışlar reel sektörde ciddi olumsuzluklara sebep olmuştur. Ekonominin büyümesi, gelişmesi ve küreselleşmesi gibi sebeplerden dolayı rekabet artmış ve karlılık oranları düşmüştür. Finansman maliyetlerinde yaşanan ciddi artışlar, firmaların ayakta kalamamasına neden olmaktadır. Yapılan araştırma sonucunda bankacılık sektörüne oranla finansman maliyetlerinin düşük olması ve alternatif ürünlerin sunulması sebebiyle Türk Eximbank'ın ihracatçılara sağlamış olduğu rekabet gücü, pazarlara giriş esnekliği ve ihracata pozitif etkisi gözlemlenmektedir.

Reel sektörde de pozitif ayrılmaya giden Türk Eximbank KOBİ statüsünde yer alan şirketlere sağladığı uygun maliyetli krediler sayesinde, dünya ticaretinde kobi firmalarının esnekliklerini, pazar paylarını ve rekabet imkanlarını artırmada fayda sağlamaktadır. Türk Eximbank'ın sağlamış olduğu desteklerin kobi ölçekli şirketlere artarak devam edeceği düşünülmektedir.

Türk Eximbank bankacılık sektörü incelendiğinde son yıllarda ortalama her 100 USD'lik ihracatın %26'lık kısmının finansmanında doğrudan rol aldığı görülmektedir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz>). Yaşanılan ekonomik krizler ve daralmalar neticesinde Türk Eximbank'ın ihracatçılar açısından öneminin bir kat daha arttığı gözlemlenmektedir.

İhracatın önemi günümüzde özellikle gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye'de daha net anlaşılmaktadır. Dış ticaret açığının kapatılamaması ülkelerde ekonomik sorunlara sebep olmakla birlikte döviz kurlarında ekstra dalgalanmalara yol açmaktadır. Özellikle döviz kurlarında yaşanan dalgalanmalar nedeniyle ithalata bağımlı imalat yapan ülkelerde ekonomik büyüme olumsuz etkilenmektedir. Bu tür dalgalanmalarda Türk Eximbank ihracata konu firmalara desteklerini artırmalı ve finansmanın bulunmasının zor olduğu dönemlerde dünya genelinde sendikasyon kredisi veren

uluslararası kurum ve kuruluşlardan ekstra kaynak sağlayarak sektöre desteğini artırmalıdır.

Türk Eximbank, kuruluşuyla birlikte ihracatın her noktasında faaliyet gösteren firmalara kredi kullandırımı, garanti ve sigorta işlemleri yapmaktadır. Bu işlemler doğrudan ve dolaylı olarak Türk Eximbank'ın kendi kaynakları ve ticari bankalar aracılığıyla sağlanmaktadır. Sunulan kredi imkanlarının yanı sıra farklı krediler ve uygulamalar üzerinde çalışmalar da devam etmektedir.

Türkiye'nin ihracat hacminin artışıyla birlikte Türk Eximbank'ın aktif büyüklüğü ve kredi kullandırım rakamları da pozitif yönde büyümüştür. Türkiye'de 2013 yılında faiz oranlarında ki gerileme sayesinde ticari bankaların kredi kullandırım oranları artış ve ihracatın desteklenmesi kısa vadede daha kolaylaşmıştır. Fakat 2015 ve takip eden yıllarda Türkiye'de faiz oranlarındaki yüksek artışlar nedeniyle ticari bankaların kredi kullandırım imkanları daralmış ve Türk Eximbank'ın düşük maliyetli kredileri ön plana çıkmıştır.

Türk bankacılık sistemi, ekonomik konjonktürlerin kötü olduğu dönemlerde, gelişmekte olan ülkelerin finans sistemlerine göre daha fazla etkilenmektedir. Bunun temel nedeni Türkiye'nin ülke risk prim oranlarının yüksek olması ve dünya genelinden sağlanan sıcak para akışının yavaşlaması olarak açıklayabiliriz. Ülkede oluşacak ticari veya politik riskler nedeniyle sıcak para girişleri yavaşlamakta ve mevcut şartlarda sağlanan kredi faizlerinde artışlar gözlemlenmektedir. Sektörde oluşan bu tür sıkıntılar nedeniyle ihracat kredilerinde sağlanacak avantajlar ortadan kalkmaktadır.

İhracatın artırılması ve cari açığın dengelenmesi için katma değeri yüksek ürün ihracatına önem verilmesi gerekmektedir. Türk Eximbank tarafından yüksek teknoloji ürün ve yeni pazar olmayan ülkelere¹ ihracat yapan firmalara Reeskont Kredisi kullandırımında pozitif ayrımcılık yapılarak daha uzun vade opsiyonu tanınmaktadır. Türk Eximbank bu tarz ürünlerini geliştirerek yüksek teknoloji ve katma değeri yüksek ürün ihraç eden firmalara daha fazla destek sağlamalıdır. Sosyal karlılık, ihracatın ve

¹ Yeni Pazar Olmayan Ülkeler Listesi: 2017 yılında en çok ihracat yapılan ilk 20 ülke olan; Almanya, İngiltere, Birleşik Arap Emirlikleri, Irak, A.B.D., İtalya, Fransa, İspanya, Hollanda, İsrail, İran, Belçika, Romanya, Polonya, Çin, Bulgaristan, Rusya Federasyonu, Suudi Arabistan, Mısır, Cezayir dışındaki ülkeler, 13 Temmuz 2018 tarihi itibarıyla yeni pazar olarak belirlenmiştir.

ithal ikamesinin teşvikler ile korunması ile mümkün olacaktır (Balassa, 1977, s.43).

Dünya genelindeki Eximbanklarda ihracatçıların ihtiyaç duydukları kısa vadeli kredi talepleri, ülkelerinde faaliyet gösteren ticari bankalarca karşılanmakta olduğu veya yine ticari bankalar aracılığı ile kullandırılan dolaylı kredilerden karşılandığı gözlemlenmiştir. Bu nedenle incelenen ülkelerde ki ihracat finansman kuruluşları ihracat kredi sigortası ve garantisi alanındaki faaliyetlerinde uzmanlaşmıştır.

Orta ve uzun vade finansmanda da yoğunlaştığı görülen ihracat destek kuruluşlarının, daha çok sermaye ve yatırım mallarının fonlanmasında devreye girdiği görülmektedir. Türk Eximbank'ın mevcut kredilerinin dışında, yatırım ve sermaye mallarının finansmanı için de orta ve uzun vadeli kredi imkanlarında artış sağlaması gerekmektedir. Bu sayede yatırım ve sermaye mallarının üretimini gerçekleştirecek ihracatçılar daha ucuz kaynağa sahip olacak ve dünya genelinde rekabet avantajı kazanabilecektir.

Türk Eximbank mevcut çalışma stratejilerinin yanı sıra dünya genelinde faaliyet gösteren Hermes, Coface gibi kuruluşların faaliyet gösterdiği alanlarda da alternatiflerini de geliştirmelidir. Örneğin, Hermes alacak sigortası sistemini, kendi ülkesinde faaliyet gösteren ihracatçıların yanı sıra dış ticaretin yoğun olduğu ülkelerde acenta ve şube ağını geliştirerek dünya geneline uygulamaktadır. Bu sayede faaliyet alanını genişletmiş olup daha çok ihracatçıya ulaşmaktadır. Mevcut kaynaklarını daha etkin kullanarak karlılığını artırmaktadır. Türk Eximbank faaliyetini yürüttüğü sigorta programına, Hermes'in dünya genelinde uyguladığı gibi bir sistemi entegre ederek, dış ticaretinden daha büyük pay alma fırsatı yakalayabilecektir. Bu sayede kaynaklarını ve karlılığını artırabilecek ve Türkiye'de faaliyet gösteren ihracatçılara daha çok destek sağlama fırsatı elde edebilecektir.

Türk Eximbank ihracata olan etkisini daha da artırarak Türkiye'nin gelişmesinde pozitif rol oynamaya devam edecektir. İhracatın Türkiye için önemi artmakta ve Türk Eximbank'ın da sorumluluğu büyümektedir. Türk Eximbank'ın sağlayacağı desteklerle ihracatın artması, dış ticaret açıklarının kapatılması ve büyüme hızında pozitif etki sağlayacağı düşünülmektedir. Türk Eximbank'ın kredi, sigorta ve garanti uygulamalarında farklılaşmaya giderek ihracatçıların taleplerine göre enstrümanlarını artırması önem taşımaktadır.

KAYNAKÇA

Kitaplar :

- Albaum v.d. G. (1990). "International Marketing and Export Management". Addison Wesley Publishing Company, England. s.95.
- Argın, N.; Bakkalcı A.C. (2011). "Türkiye'nin Dış Ticaret Tarihi". Ekin Basım Yayın Dağıtım. Bursa. s.10.
- Bakır, H. (1999). "İşletmelerde İhracatın Alternatif Finansman Olanakları, Anadolu Üniversitesi Yayınları". Eskişehir. s.97.
- Balassa, B. (1997). "Export Incentives and Export Performance in Developing Countries: A Comparative Analysis". World Bank Staff Working Paper, No:248, World Bank. Washington, D.C. s.43.
- Bradley F. (1995). "International Marketing Strategy". Prentice Hall, U.S.A. s.349.
- Ceylan, A. (1998). "İşletmelerde Finansal Yönetim". Gözden Geçirilmiş 5. Basım. Ekin Kitapevi. Bursa. s.106-110.
- Ceylan, A. (2004). "Finansal Teknikler". Ekin Kitabevi Yayınları. Bursa. s.19-100.
- Kaymakçı, O. Nuri Avcı ve Recep Şen. (2007). "Uluslararası Ticarete Giriş". Nobel Yayın Dağıtım. Ankara. s.48-50.
- Onursal, E. (1996). "Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama". Ankara. s.6-10.
- Özdemir, M. (1999). "Finansal Yönetim". Türkmen Kitapevi. İstanbul. s.275.
- Öztürk, N. (2012). "Dış Ticaret Kuram Politika ve Uygulama". Ekin Basım Yayın Dağıtım. Bursa. s.64-65.
- Parasız, İ. (1999). "Türkiye Ekonomisi 1923'den Günümüze Türkiye'de İktisat ve İstikrar Politikaları". Ezgi Kitabevi. Bursa. s.667.
- Schall, Lawrence D. and Haley, Charles W. (1991). "Introduction To Financial Management". McGraw - Hill International Editions. s.708.
- Seyidoğlu, H. (2013). "Uluslararası İktisat". Beta Basım Yayın Dağıtım. İstanbul. s.143-144.
- Tomanbay, M. (2014). "Uluslararası Ticaret ve Finansman". Sonçağ Yayıncılık Matbaacılık. Ankara. s.174-275.

Sürelî Yayınlar:

- Aypek, N. (2002). “Yeni Finansal Teknikler Karşısında Üçüncü Sektör Kooperatif İşletmelerin Durumu, XVII. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi”. Ankara. s.101.
- Benli A. (2007). “Dış Ticaret İşlemlerinde Dikkat Edilmesi Gereken Önemli Noktalar”. Türkiye Bankalar Birliği, Eğitim ve Tanıtım Grubu Seminer Notları. İstanbul. s.44.
- Berk, N. (1985). “Bankacılığın Dışa Açılması ve Dış Kredi İlişkileri”. Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü, Bankacılık Araştırmaları Dergisi, No:4. İstanbul. s.3.
- Erdoğan, E. (1992). “İhracat Finansman Sistemi”. Afyon İ.İ.B.F. Yıllığı. Afyon. s.96.
- Jai S.Mah. (2003). “The Export Insurance System and Export Supply of Britain”. Dankook University Working Paper. Cheonan-South Korea. s.44.
- Türk Eximbank 2017 Aralık Ayı Rapor. (2018). Ankara. s.1-23.
- Türk Eximbank 2018 Aralık Ayı Rapor. (2019). Ankara. s.1-23.
- Türk Eximbank 2016 Yılı Faaliyet Raporu. (2017). Ankara. s.20.
- Türk Eximbank 2017 Yılı Faaliyet Raporu. (2018). Ankara. s.6-32.
- Yavuz, M. (2008). “İhracatta Alternatif Finansman Teknikleri”. T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı. Ankara. s.30.

Diğer Yayınlar :

- Akkaplan, M. (2014). “İhracat Teşvikleri Ve Türk Eximbank’ın Türkiye’nin İhracatına Etkileri”. Yüksek Lisans Tezi. Ankara. s.45.
- Atay, N. (2010). “AB ve Türkiye’de İhracatın Finansmanı, Finansman Kuruluşları ve Türk Eximbank Örneği”. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul. s.15-93.
- Erdem, Ö. (2014). “Bankacılık Sektöründe Pazarlama Stratejileri, ECA’ların Uyguladığı Pazarmala Teknikleri ve Türk Eximbank Uygulamaları”. Uzmanlık Yeterlilik Tezi. İstanbul. s.18-27.
- Gündüz, S. (2014). “Esnek Kur Sistemine Geçiş Sonrası İhracatın Finansmanında Eximbank’ın Rolü”. Yüksek Lisans Tezi. Edirne. s.55-67.
- Konak, A. (2006). “İhracatın Finansmanında Eximbank Kredileri: Türkiye Örneği”. Yüksek Lisans Tezi. Bursa. s.11-34.
- Mirzatürkmen, H. D. (2007). “AB Ülkelerinde Dış Ticaretin Finansmanında Eximbank Modeli ve Türk Eximbank Programlarının Uyumu”. Yüksek Lisans Tezi. Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara. s.105.
- Olgaç, Y. (2010). “Dış Ticaretin Finansmanı ve Factoring”. Yüksek Lisans Tezi. Bursa. s.25.
- Osanmaz, P. (2008). “Dış Ticaretin Finansmanında Kullanılan Krediler”. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul. s.3-7.
- Türkiye Vakıflar Bankası. Cari Hesap Kredisi. <https://www.vakifbank.com.tr/borclu-cari-hesap-kredileri.aspx?pageID=431> Erişim Tarihi: 15.07.2018
- Ürkmez, M. (2006). “İhracatın Geliştirilmesinde Türk Eximbank’ın Rolü ve Avrupa Birliği Katılım Sürecinde Türk Eximbank’ın Yeniden Yapılandırılması ile Banka Personelinin Eğitimi”. Yüksek Lisans Tezi. Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü. Ankara. s.40-50.
- Zaim, F. (2011). “Türk Bankacılık Sisteminde Dış Ticaretin Finansmanı ve Türk Eximbank Örneği”. Yüksek Lisans Tezi. Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü. İstanbul. s.22-43.
- <https://www.atradius.com> Erişim Tarihi: 21.10.2018
- <https://www.credendo.com> Erişim Tarihi: 22.10.2018
- <https://www.ekn.se> Erişim Tarihi: 24.10.2018
- <https://www.eulerhermes.com> Erişim Tarihi: 20.10.2018
- https://www.eulerhermes.com/en_global/discover-euler-hermes/finance/share-capital.html Erişim Tarihi: 20.10.2018
- <http://www.eximbank.gov.tr> Erişim Tarihi: 02.11.2018

<https://www.exim.hu> Erişim Tarihi: 24.10.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/hakkimizda/kurumsal/bankamiz-hakkinda> Erişim Tarihi: 8.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#genel> Erişim Tarihi: 10.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#alacak-sigortasi> Erişim Tarihi: 22.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler#kisa-vadeli-ihracat-kredileri> Erişim Tarihi: 14.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/kisa-vadeli-ihracat-kredileri/sevk-oncesi-ihracat-kredisi> Erişim Tarihi: 15.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler#orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri> Erişim Tarihi: 15.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri/avrupa-yatirim-bankasi-ayb-kredisi> Erişim Tarihi: 17.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri/ihracata-yonelik-isletme-sermayesi-kredisi> Erişim Tarihi: 15.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri/ihracata-yonelik-yatirim-kredisi> Erişim Tarihi: 15.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler#doviz-kazandirici-hizmetler-kapsamindaki-krediler> Erişim Tarihi: 18.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/doviz-kazandirici-hizmetler-kapsamindaki-krediler/yurt-disi-fuar-katilim-kredisi> Erişim Tarihi: 18.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri/marka-kredisi> Erişim Tarihi: 19.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri> Erişim Tarihi: 21.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri/ulusarasi-ticaretin-finansmani/yurtdisi-bankalar-alici-kredileri> Erişim Tarihi: 21.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri/uluslararası-proje-kredileri> Erişim Tarihi: 21.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alacak-sigortasi> Erişim Tarihi: 22.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/hazine/turev-urunler/forward> Erişim Tarihi: 25.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/hazine/turev-urunler/opsiyon>
Erişim Tarihi: 25.11.2018

<https://www.gov.uk> Erişim Tarihi: 21.10.2018

<http://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/documents/2017-oecd-export-credits-cashflow-results-en.pdf> Erişim Tarihi: 16.04.2019

<https://www.sace.it/en> Erişim Tarihi: 23.10.2018

