

**T.C.  
MARMARA ÜNİVERSİTESİ  
BANKACILIK VE SİGORTACILIK ENSTİTÜSÜ  
SİGORTACILIK ANABİLİM DALI**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**TÜRKİYE'DE İHRACATIN DESTEKLENMESİNDE  
İHRACAT KREDİ SİGORTASI VE UYGULAMA ÇALIŞMASI**

**ZEHRA OLAN**

**İstanbul, 2009**

**T.C.**  
**MARMARA ÜNİVERSİTESİ**  
**BANKACILIK VE SİGORTACILIK ENSTİTÜSÜ**  
**SİGORTACILIK ANABİLİM DALI**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**TÜRKİYE'DE İHRACATIN DESTEKLENMESİNDE**  
**İHRACAT KREDİ SİGORTASI VE UYGULAMA ÇALIŞMASI**

**ZEHRA OLHAN**

**DANIŞMAN: YRD. DOÇ. AYŞEGÜL BÖLÜKBAŞI**

**İstanbul, 2009**



T.C.  
**MARMARA ÜNİVERSİTESİ**  
Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü

Aşağıda belirtilen lisansüstü tez, Lisansüstü Öğretim Yönetmeliği hükümlerinde belirtilen esaslar çerçevesinde jüri önünde savunulmuş ve jüri tarafından başarılı bulunmuştur.

TEZ BAŞLIĞI : Türkiye’de İhracatın Desteklenmesinde İhracat Kredi Sigortası ve Uygulama Çalışması


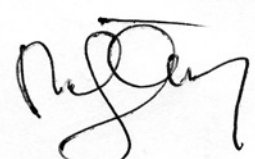
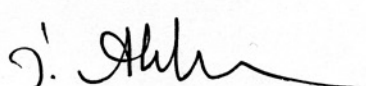
TÜRÜ :Yüksek Lisans

TEZİ HAZIRLAYAN : Zehra OLHAN

ANABİLİM DALI :Sigortacılık

SAVUNMA TARİHİ : 22.07.2009

JÜRİ ÜYELERİ :

<u>GÖREVİ</u>	<u>ADI SOYADI</u>	<u>İmza</u>
Danışman	Yrd. Doç.Dr. Ayşe Gül BÖLÜKBAŞI	
Üye	Yrd.Doç.Dr.Rahmi Deniz ÖZBAY	
Üye	Yrd. Doç.Dr. İlyas AKHISAR	

## ÖNSÖZ

Türkiye'nin, gelişmiş ülkeler arasında yer alabilmesi için ekonomik olarak refah seviyesine ulaşması gerekir. İhracat bu kalemler arasında önemli bir yere sahiptir.

Tez çalışmamda ihracatı artırmak için sigorta sektörünün İhracat Kredi Sigortası'na katabileceği değerler araştırılmak istenmiştir. İhracat Kredi Sigortasının ne tür riskleri teminat altına aldığı, Türkiye'de nasıl uygulandığı incelenmiştir.

Bu araştırma döneminde, uygulama aşamasında bana imkân ve destek veren ihracatçı firmalara ve sigorta şirketlerine teşekkür ederim.

Tez çalışmamda katkılarından dolayı Sn. Doç. Dr. Ayşe Gül Bölükbaşı'na teşekkür ederim.

Yüksek Lisans dönemi boyunca bana destek ve yardımcı olan aileme, arkadaşlarıma ve şirketime teşekkür ederim.

İstanbul, Temmuz 2009

Zehra OLHAN

# İÇİNDEKİLER

TABLolar LİSTESİ .....	v
ŞEKİLLER VE GRAFİK LİSTESİ .....	vi
KISALTMALAR LİSTESİ .....	viii
GİRİŞ .....	1
<b>1. BÖLÜM: TEMEL KAVRAMSAL AÇIKLAMALAR .....</b>	<b>4</b>
1.1. İHRACAT KAVRAMI VE İHRACATIN TEMEL ESASLARI .....	4
1.1.1. İhracatın Temel Esasları .....	5
1.1.2. İhracat İşlemleri.....	5
1.2. DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ .....	11
1.2.1. Peşin Ödeme.....	12
1.2.1.1. Peşin Ödemenin Avantajları .....	13
1.2.1.2. Peşin Ödemenin Riskleri .....	13
1.2.2. Mal Mukabili.....	14
1.2.2.1. Mal Mukabilinin Avantajları .....	14
1.2.2.2. Mal Mukabilinin Riskleri .....	15
1.2.3. Vesaik Mukabili Ödeme .....	15
1.2.3.1. Vesaik Mukabilinin Avantajları .....	16
1.2.3.2. Vesaik Mukabilinin Riskleri .....	17
1.2.4. Akreditif .....	17
1.2.4.1. Akreditifdeki Taraflar .....	18
1.2.4.2. Akreditif Çeşitleri .....	18
1.2.4.3. Ödeme Koşullarına Göre Akreditif .....	19
1.2.4.4. Kullanılış Amacına Göre Akreditif.....	19
1.2.4.5. Akreditifin Avantajları .....	20
1.2.4.6. Akreditifin Riskleri .....	21
1.2.5. Kabul Kredili Ödeme .....	23
1.2.6. İthalatçı Firma PrefinansmanıylA Ödeme .....	24

<b>2. BÖLÜM: İHRACAT KREDİ SİGORTASI</b> .....	<b>25</b>
2. İHRACAT KREDİ SİGORTASININ AÇILIMI.....	26
2.1. İhracat Kredi Sigortasının Tarihçesi.....	27
2.2. İhracat Kredi Sigortasının Tanımı ve Kapsamı .....	29
2.3. İhracat Kredi Sigortasının Faydaları .....	30
2.4. İhracat Kredi Sigortasının Özellikleri .....	31
2.5. İhracat Kredi Sigortası Kapsamına Giren Riskler .....	32
2.6. İhracat Kredi Sigortasının Temel İşlevleri .....	33
2.7. Türkiye’de İhracatçıya Verilen Sigorta Hizmetlerinden Birisi Olan Türk Eximbank İhracat Kredi Sigortası .....	34
2.7.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası .....	36
2.7.1.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı Sevk Öncesi Dönem Riskleri İçin Sigorta Kapsamına İlişkin Uygulama Esasları.....	36
2.7.1.2. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı Uygulama Esasları.....	38
2.7.2. Orta ve Uzun Vadede İhracat Kredi Sigortası Programı.....	45
2.8. İhracat Kredi Sigortasının İşletmedeki Departmanlara Etkisi.....	46
2.8.1. Satış .....	47
2.8.2. Finansman / Bütçeleme .....	48
2.8.3. Üretim.....	49
2.9. Sigorta Şirketlerinin İhracat Kredi Sigortasında Dikkat Etmeleri Gereken Hususlar .....	49
2.9.1. Fiyatlama.....	50
2.9.2. Hasar.....	50
<b>3. BÖLÜM: İHRACAT KREDİ SİGORTASININ AB ÜLKELERİNDE VE TÜRKİYE’DEKİ UYGULAMALARI</b> .....	<b>52</b>
3.1. AB Ülkelerindeki İhracat Kredi Sigortası Uygulamalar .....	56
3.1.1. Fransa .....	56
3.1.2. Almanya .....	57

3.1.3 Hollanda .....	58
3.2. Türkiye'deki İhracat Kredi Sigortası Uygulaması.....	59
3.2.1. Türkiye'deki Sigorta Şirketleri ve İhracat Yapan Firmalar Açısından İhracat Kredi Sigortasının Araştırılması.....	65
3.2.1.1. Araştırmanın Amacı .....	65
3.2.1.2. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları.....	66
3.2.1.3. Örneklem Seçimi ve Veri Toplama Yöntemi.....	66
3.2.1.4. Anket Verilerinin Analizi.....	66
3.2.1.5. Anket Bulguları .....	67
3.2.1.5.1. İhracat Yapan Firmaların Anket Bulguları .....	67
3.2.1.5.2. Sigorta Şirketlerinin Anket Bulguları.....	73
3.2.1.6. Anket Verilerinin Analiz Sonuçları .....	78
3.2.1.7. İlişkiler.....	79
3.2.1.7.1. Bilgilendirmeyle Poliçeye Sahip Olma Arasındaki İlişki	79
3.2.1.7.2. Sigorta Şirketinden Memnun Olmayla İhracat Kredi Sigortasına Sahip Olma Arasındaki İlişki .....	80
3.2.1.7.3. Poliçe Adeti İle Bilgilendirme Arasındaki İlişki .....	81
3.2.1.7.4. Sigortanın Gelişmesiyle Bilgilendirme Arasındaki İlişki	81
3.2.1.7.5. Kriz Dönemindeki Talep Artışıyla Sigortanın Gelişeceği Arasındaki İlişki.....	82
3.2.1.7.6. Bilgilendirme Yöntemiyle Dağıtım Kanalı Arasındaki ... İlişki .....	83
3.2.2. Araştırma Sonuçları Üzerine Genel Değerlendirme.....	83
SONUÇ .....	86
EKLER.....	92
Ek 1: Sigorta Şirketlerine Sorulan Sorular .....	92
Ek 2: İhracatçı Firmalara Sorulan Sorular .....	95
Ek 3: Türkiye Sigorta Şirketleri Birliği Sirküsü 2009 / 25 .....	100
Ek 4: Kredi Sigortası Genel Şartları.....	101
KAYNAKÇA .....	120

## TABLolar LİSTESİ

Tablo 1.1: Ödeme Şekillerine Göre Dış Ticaret.....	22
Tablo 2.1: 2000-2007 Tarihleri Arasındaki Türk Eximbank Tarafından Kullanılan Kısa Vadeli Krediler .....	39
Tablo 2.2: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarı..	40
Tablo 2.3: Türkiye'nin İhracat Rakamları .....	41
Tablo 2.4: Kısa Vadeli Kredilerin Sektörel Dağılımı.....	42
Tablo 2.5: 2007 Yılı İhracat Rakamları İçerisinde En Fazla İhracat Yapılan Fasıllar (Milyon USD) .....	43
Tablo 2.6: Kısa Vadeli Kredilerin Ülke Gruplarına Göre Dağılımı (%).....	44
Tablo 2.7: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı .....	45
Tablo 3.1: Ülkelerin Kredi Sigorta Primleri ve GSMH İçindeki Payları (1999).....	53
Tablo 3.2: Dünyadaki Sigorta Dağılımı.....	54
Tablo 3.3: Hasar Ödeme Tablosu.....	56
Tablo 3.4: 2004-2008 Yılları Arasında Sigorta Şirketleri Tarafından Yapılan İhracat Kredi Sigortası Poliçe Adedi ve Toplam Üretimi .....	63
Tablo 3.5: Sigorta Şirketlerine Göre Dağılımı.....	64
Tablo 3.6: Satış Kanalına Göre Kredi Sigortasının Dağılımı .....	65



## ŞEKİLLER VE GRAFİK LİSTESİ

Şekil 3.1:	Dünya'daki Prim Dağılımı .....	55
Şekil 3.2:	İhracat Kredi Sigortası Sektör Dağılımı .....	67
Şekil 3.3:	Ülkelere Göre İhracat Dağılımı .....	68
Şekil 3.4:	İhracat Alacaklarının Sigortalanabilirliği .....	68
Şekil 3.5:	İhracat Kredi Sigortasının Bilinme Oranı .....	68
Şekil 3.6:	İhracat Kredi Sigortasının Bilgilendirilme Yöntemleri .....	69
Şekil 3.7:	İhracat Kredi Sigortasına Sahip Olma .....	69
Şekil 3.8:	Polişe Yapılan Sigorta Şirketleri .....	69
Şekil 3.9:	Kriz Dönemindeki Alacak Tahsilatı .....	70
Şekil 3.10:	Kriz Döneminde Tahsilat Sorunu Yaşanan Ülkeler .....	70
Şekil 3.11:	Kriz Dönemindeki Tahsilat Yöntemleri .....	70
Şekil 3.12:	Kriz Dönemi İhracat Kredi Sigortası Hasar Dağılımı .....	70
Şekil 3.13:	İhracatçı Firmaların Sigorta Şirketinden Memnuniyeti .....	71
Şekil 3.14:	İhracat Kredi Sigortasının Önerilmesi .....	71
Şekil 3.15:	İhracat Kredi Sigortasına İhtiyaç Olma .....	71
Şekil 3.16:	İhracat Kredi Sigortasının Avantajları .....	71
Şekil 3.17:	Sigorta Yenileme Dönemi Araştırmaları .....	72
Şekil 3.18:	İhracat Kredi Sigortası Tanıtılma Yöntemleri .....	72
Şekil 3.19:	İhracat Kredi Sigortasının Zorunlu Tutulması .....	73
Şekil 3.20:	İhracat Kredi Sigortasının Gelişiminin İhracata Etkisi .....	73
Şekil 3.21:	İhracat Kredi Sigortasının Sigorta Şirketleri Tarafından Yapılması .....	73
Şekil 3.22:	Sigorta Şirketlerinin Poliçe Yapma Adetleri .....	73
Şekil 3.23:	Sigorta Şirketlerinin Müşteri Profili .....	74
Şekil 3.24:	Sigorta Şirketlerinin Müşterileri Bilgilendirmesi .....	74
Şekil 3.25:	Sigorta Şirketlerinin Bilgilendirme Yöntemleri .....	74
Şekil 3.26:	Poliçelerin Yapıldığı Dağıtım Kanalları .....	75
Şekil 3.27:	Kriz Döneminde İhracat Kredi Sigortası .....	75
Şekil 3.28:	Poliçe Yapılmama Nedenleri .....	76
Şekil 3.29:	Kriz Sonrasında İhracat Kredi Sigortası .....	76

Şekil 3.30: Kriz Sonrasındaki İhracat Kredi Sigortası Stratejisi .....	76
Şekil 3.31: Sigorta Şirketinin İhracat Kredi Sigortasına Bakış Açısı .....	77
Şekil 3.32: İhracat Kredi Sigortasının İhracatın Gelişmesine Etkisi .....	77
Şekil 3.33: İhracat Kredi Sigortasının Devlet Tarafından Zorunluluğu.....	77

## KISALTMA LİSTESİ

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
GSYİH	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
K. Afrika	Kuzey Afrika
K. Amerika	Kuzey Amerika
TSRSB	Türkiye Sigorta Şirketleri Birliği
TTK	Türk Ticaret Kanunu

## ÖZET

Gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye açısından ihracat büyük bir önem taşımaktadır. İhracatın artırılması ve yeni pazarlara girilmesi riskleri de beraberinde getirmektedir.

Özellikle yirminci yüzyılın ikinci yarısından itibaren dünya ticaretinde giderek artan rekabet nedeniyle firmalar için alternatif finansman teknikleri ortaya çıkmaya başlamıştır. Bankalardan alınan krediler zaman zaman firmaların ihtiyaçlarına cevap veremez duruma gelince yeni teknikler geliştirilmiştir.

Yeni girilen pazardaki veya mevcut pazardaki ticari ve politik riskler karşı işletmelerin tahsilat sorunu yaşaması ihracatı olumsuz etkileyebilecektir. Bu tür risklerin güvence altına alınması “İhracat Kredi Sigortası” ile sağlanmaktadır.

Bugün yeryüzünde etkin bir şekilde uygulanmakta olan ihracat kredi sigortasının Türkiye açısından mevcut durumu ve ihracata olan etkilerinin incelenmesinin yararlı olacağı düşünülmüştür.

Ülkemizde sigortacılık sektörü halen istenilen düzeyde gelişme gösterip güçlü bir yapıya ulaşmamıştır. Bunun içerisinde ihracat kredi sigortası da pazarda etkin bir rol oynayamamıştır.

Çalışmada, İhracat Kredi Sigortasının Türkiye’de de gelişmesi ve pazar payını artırması için önerilerde bulunulmuştur.

İhracatçı firmalar, sigorta şirketleri ve devletin ihracatı artırmada etkin bir rol oynaması gerekmektedir. İhracatçı firmalar, ticari ve politik risklere karşı İhracat Kredi Sigortasını yaptırmayı tercih etmelidirler. Sigorta şirketleri riski çok iyi bir şekilde analiz etmeli ve pazara ürünü sunmalıdır. Devletin hem ihracatçı firmaları hem de sigorta şirketlerini desteklemesi gerekmektedir.

## ABSTRACT

Export has a great importance in terms of developing countries and Turkey. Increase in export and penetrating into new markets brings along risks.

Alternative financing techniques emerged because of the increasing competition in world trade since the second half of the twentieth century. When bank credits started not to fullfill the needs of the companies from time to time, new techniques were developed.

Commercial and political risks in the newly penetrated or current market and collection problems of export companies may affect export negatively. This type of risks are guaranteed with “Export Credit Insurance”.

In this study, it is intended that it is usefull to analyse the current situation of Export Credit Insurance in Turkey which have been implemented very effectively in the world and impact of this insurance to export.

In our country insurance sector has not improved as the desired level and reached a strong instructure yet. Therefore, Export Credit Insurance could not play an active role.

Within this study , there are suggestions for the improvement of Export Credit Insurance and increase of its market share.

Exporters firms, insurance companies and the government should play an active part in increase of exports. Exporter firms should prefer to have Export Credit Insurance against commercial and political risks. Insurance companies should anlayze the risk very well and market the product. Government should support both insurance companies and exporters companies.

## GİRİŞ

II. Dünya savaşından sonra dnyada kreselleşme ve globalleşme olarak ifade edilen eğilim artmaya başlamıştır. Ülkelerin gelişmişlik ve az gelişmişlik seviyelerini yakından ilgilendirmektedir. Bu eğilimler ülkelerin ekonomik, sosyal ve politik tüm alanlarda etkilerini göstermesine neden olmaktadır. Artık küresel ihtiyaçlar, küresel istekler ve tercihler günümüzde etkin bir yer almaktadır.

Ülkelerin ekonomik dengelerini ayakta tutabilmesi için dış ticaret işlemlerine ağırlık vermeleri gerekmektedir. İhracat olarak adlandırılan bir malın yabancı bir ülkeye döviz karşılığında satışı, dış ticaret işlemleri arasında önemli bir yer almaktadır.

Özellikle yirminci yüzyılın ikinci yarısından itibaren dünya ticaretinde giderek artan rekabet nedeniyle firmalar için alternatif finansman teknikleri ortaya çıkmaya başlamıştır. Bankalardan alınan krediler zaman zaman firmaların ihtiyaçlarına cevap veremez duruma gelince yeni teknikler geliştirilmiştir.

Ulusal ticarete ve pazarlamada olduğu gibi uluslararası ticarete ve pazarlamada da, ilgili işlemin gerçekleşebilmesi için bir demeler sistemi ve finansmanı bulunması gerekmektedir.

Ulusal ticaretteki demeler sistemi ve finansmanı, uluslararası ticaretle karşılaştırıldığında nispeten daha kolaydır. İç pazara mal satan işletme, satmış olduğu mal bedelini tahsil etmek için çeşitli tahsil alternatiflerini etkin bir şekilde kullanma şansına sahiptir. Fakat konu uluslararası pazarlama olduğunda bu işlemlerin finansmanı ile ilgili son derece kurumsallaşmış ödeme şekilleri ve finansman olanakları bulunmaktadır.

Bir ülkede ticareti geliştirmenin yolu, iyi tanımlanmış bir ticareti geliştirme stratejisi ve bu stratejiyi uygulayabilecek etkili kurumlardan geçmektedir.

Dış ticaret stratejisi, bir ülkenin uluslararası pazarlara açılma çabalarının, dış ticaret ile ilgili tüm işlemlerle uyumlu olmasının temin edilmesini sağlar.

İhracat stratejisinin oluşturulmasında; sektörel bazda, ürün ve hizmet alanında, ticaretin finansmanı çerçevesinde, ihracatın gelişmesinin desteklenmesinde gerekli kaynakların göz önünde bulundurulmasıyla kararların alınması gerekmektedir.

Son yıllarda dışa açılma ve ihracata dayalı büyüme çabasında olan ülkemizde dış ticaretle ilgili bazı sorunları ortaya çıkarmıştır. İhracatımızda sanayi ürünlerinin ihracat rakamları içerisinde önemli bir yere sahip olması altyapı sorununu da gündeme getirmiştir. Ülkemizdeki işletmeler çoğunlukla orta ve küçük ölçekli işletmelerdir ve özkaynak ağırlıklı çalışılması ve yeterli sermaye birikiminin olmaması sorunun diğer yönünü ortaya koymaktadır.

İhracat stratejisinin kurumsal yönünde yer almakta olan kuruluşlar sadece dış ticaretle ilgili olan kuruluşlar değildir. Ülke ekonomisi içerisinde değer yaratan, katkıda bulunan, çeşitli alanlarda faaliyette bulunan kuruluşlardır. Bu kuruluşlar, ihracatı destekleme stratejisi içerisinde birbirleriyle üst düzeyde koordineli bir çalışma sergilemeleri gerekmektedir.

İşletmelerin iç pazarla çalışmaları dış ticaret için yeterli deneyime ve bilgiye sahip olmamaları ihracatın istenilen seviyeye gelmesini engellemektedir.

İhracat stratejisinin katılımcıları teknik yardım eden iş çevreleri, ticari destek hizmeti sunmakla sorumlu kuruluşlar şeklinde yer almaktadır. Bunların içerisinde sigorta şirketleri bulunmaktadır. Sisteme gerekli fonları tahsis etmesi gerekmektedir.

Gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye açısından ihracat büyük bir önem taşımaktadır. İhracatın artırılması ve yeni pazarlara girilmesi riskleri de beraberinde getirmektedir. İhracatçının uluslararası rekabet gücü kazanmasındaki temel engeli bilgisizlik değil bu bilgiyi kârlı bir şekilde nasıl kullanacağını bilmesine dairdir.

Yeni girilen pazardaki veya mevcut pazardaki ticari ve politik riskler karşı işletmelerin tahsilat sorunu yaşaması ihracatı olumsuz etkileyebilecektir. Bu tür risklerin güvence altına alınması “İhracat Kredi Sigortası” ile sağlanmaktadır.

Bugün yeryüzünde etkin bir şekilde uygulanmakta olan İhracat Kredi Sigortası'nın Türkiye açısından mevcut durumu ve ihracata olan etkilerinin incelenmesinin yararlı olacağı düşünülmüştür.

Bu nedenle İhracat Kredi Sigortası'nın önemi ve uygulanması tez konusu olarak seçilmiştir. Çalışmanın birinci bölümünde İhracat kavramı ve Dış Ticarete Ödeme Şekilleri incelenmiştir. Buradaki amaç ihracatta ne tür ödeme şekillerinin olduğunun ve bunların ne tür riskleri de beraberinde getirdiği ifade edilmiştir.

İkinci bölümde İhracat Kredi Sigortası detaylı bir şekilde incelenmiştir. İhracat Kredi Sigortası'nın faydaları, tarihçesi, sigorta olarak kapsadığı riskler ve işlevi öncelikli olarak incelenen bölümlerdendir. Devlet tarafından ihracatçının desteklendiği Türk Eximbank'ın İhracat Kredi Sigorta'sı detaylı olarak açıklanmıştır. Bu bölümde son olarak İhracat Kredi Sigortası'nın işletmenin bölümlerine olan etkileri incelenmiştir.

Üçüncü bölümde Türkiye'deki ve AB Ülkelerindeki İhracat Kredi Sigortası Uygulaması araştırılmıştır. Türkiye'deki sigorta şirketleri ve ihracat yapan firmalar açısından İhracat Kredi Sigortası anket yöntemiyle araştırılmıştır. Burada tarafların bu sigortaya bakış açısı incelenmiştir. Alınan yanıtlar değerlendirilmiş, ancak gizliliğe uyulması gerektiği düşüncesi ile anket formunu yanıtlayan firmaların adları çalışmaya eklenmemiştir.

Sonuç kısmında İhracat Kredi Sigortası'nın Türkiye'de de gelişmesi ve pazar payını artırması için önerilerde bulunulmuştur.



# 1. BÖLÜM: TEMEL KAVRAMSAL AÇIKLAMALAR

## 1.1. İHRACAT KAVRAMI VE İHRACATIN TEMEL ESASLARI

Ülkeler arasındaki mal ticareti genel olarak uluslararası ticaret ya da dış ticaret olarak tanımlanabilir. Ülkeler arası ticaret ile ülke içi ticaret arasında farklılıklar vardır. Dış ticaretin neden yapıldığı, dış ticaretin bileşenleri ve dış ticaret fiyatlarını kapsayan teoriye Uluslararası Ticaret Teorisi denir.

Uluslararası Ticaret teorisine ilişkin analizler ve varsayımlar altında ülkelerin birbirleriyle yapmakta oldukları ticaretin temelini, dış ticaretin bileşimini ve reel fiyat ilişkilerini açıklayan bilimsel bir yöntemdir.<sup>1</sup>

Uluslararası pazarda faaliyette bulunmanın en eski ve geleneksel yolu olan ihracat, potansiyel müşterilerin ulusal sınırların dışındaki pazarda saptanması, mal satışının yapılması ve malların tüketiciye ulaştırılmasıdır. Birçok firma ihracatı ve uluslararası pazarlamayı biçimsiz ve plansız bir tarzda yapmışlardır<sup>2</sup>.

İhracat yönetmeliğine göre ihracat bir malın ya da ekonomideki değer in yürürlükteki ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde fiili ihracatın yapılması ve kambiyo mevzuatına göre bedelsiz ihracat hariç bedelinin yurda getirilmesi veya Müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair çıkışlardır<sup>3</sup>.

İhracat, ticaret politikası önlemleri ve gerektiği takdirde ihracat vergileri de dahil olmak üzere çıkış işlemlerine ilişkin hükümlerin uygulanmasıyla gerçekleştirilir.<sup>4</sup>

Ekonominin yayılmasını ticaretin altyapısal olarak düzgün işlemlerini ve yayılmasını sağlamaktadır.<sup>5</sup>

1 Luis A.Rivera-Batiz, and Paul M. Romer, The Quarterly Journal of Economics, May 1991, s.531

2 Gerald Albaum ve diğerleri, **International Marketing and Export Management**, Addison Wesley Publishing Company, 1990, s.95.

3 Adnan Çelik ve diğerleri, **Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar**, 3.Baskı, Gazi Kitap Evi, Ocak 2004, s.2.

4 T.C. Başbakanlık Gümrük Müsteşarlığı, 30.6.2009, <http://www.gumruk.gov.tr/BrosurContent/ihracatrejimi.doc>

5 Philip R.Cateora ve John L. Graham, **International Marketing**, Tenth Edition

Türkiye’de ihracatçıya verilen sigorta hizmetleri esas olarak üç safhada görülmektedir.<sup>6</sup>

Bunlar;

- İhracat garantili yatırımların ve kredi karşılıklarının sigortalanması,
- İhracat kredilerinin karşılıklarının sigortalanması,
- İhraç edilen malın sigortası.

İhracat edilecek malların üretilmesi süresince yatırım mallarının yangın, nakliyat ve kaza sigortalarının yapılması ihracatçılara verilen ilk sigorta hizmetleri olmaktadır. İhracatçılara verilen sigorta hizmetlerinin ikinci şeklide ihracat kredilerinin alınması sırasında rehneden malların veya ipotek edilen malların yangına karşı sigortalanmasında ortaya çıkmaktadır.

### **1.1.1. İhracatın Temel Esasları**

İhracatın temel esasları aşağıdaki gibidir;

- İhracat, satışların ulusal sınırlar dışına yapılmasıdır.
- İhracatta planlamanın ve gerçekçi amaçların önemi fazladır.
- İhracat yapılırken ihraç edilecek ülkenin kültür ve yaşam biçimine yönelik incelemeler yapılmalı ve analiz edilmelidir.
- İhracat için yeterli finansal olanak sağlanmalıdır.
- İhracatta bankacılık sistemi ve kurumlar etkin rol oynar.
- İhracatta yabancı para birimlerinin kullanılması söz konusudur.
- İhracatta Bürokratik işlemler ve sorumluluklar fazladır.

### **1.1.2.İhracat İşlemleri**

İhracat şekillerine göre ihracat işlemleri 06.01.1996 tarihli 22515 sayılı resmi gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren ihracat yönetmeliğinde ihracat şekilleri aşağıdaki gibi irdelenmiştir.

- a. *Özellik Arz Etmeyen İhracat*: İhracatı yasak veya izne tabi olmayan ihracat, özellik arz etmeyen ihracattır. Kayda ihracat listesindeki malların ihracatıdır.

<sup>6</sup> İstanbul Sanayi Odası, Yatırımcılar İçin İhracat Sigortaları ve Sigortacı İlişkileri, 1981, s.11

İhracatçılar, özellik arz etmeyen ihracatta, ihracatçı birliklerine onaylattıkları gümrük beyannamesi ile birlikte, ihracatın yapılacağı gümrük idaresine müracaat ederler.

- b. *Kayda Bağlı İhracat*: İhracatı yasak veya izne tabi olmayan ihracat, özellik arz etmeyen ihracattır. Kayda ihracat listesindeki malların ihracatıdır.

Birlikler onayladıkları gümrük beyannamelerine kayıt meşruhatı düşerek, gümrük idarelerine tevdi edilmek üzere ihracatçıya verirler. İhracatçılar, birliklerce kayıt meşruhatı düşülerek onaylanmış gümrük beyannamesi ile birlikte ihracatın yapılacağı gümrük idaresine müracaat ederler.<sup>7</sup>

- c. *Kredili İhracat*: İhracat sonucunda oluşan bedelin Türk Parası Kıymetini Koruma Mevzuatında öngörülen süreleri aşan şekilde yurda getirilmesine olanak sağlayan ihracat şeklidir.

Kredili ihracata konu olan mallara ait talepler ülke politikasına göre Müsteşarlığın onayı alındıktan sonra, diğer mallar ise satış sözleşmesinde belirtilen koşullar dahilinde ihracatçı birlikleri tarafından sonuçlandırılır. Gümrük beyannamesi üzerine kredili ihracat notu düşülerek onaylanır.

Fiili ihracat tarihinde başlayan kredili ihracat süresi tüketim mallarında iki yıl, yatırım mallarında beş yıldır.

- d. *Konsiye İhracat*: İhracat malının, kesin satışının sonradan yapılması koşuluyla dış alıcılara, komisyonculara, şube ve temsilciliklerine gönderilmesiyle gerçekleşen ihracattır.

Konsiye ihracata izin verilmesi durumunda ihracatçı birliklerince gümrük beyannamesi üzerine konsiye ihracat meşruhatı düşülerek onaylanır.

Doksan gün içinde gümrük idaresine tevdisi gerekir. Kesin satışın yapılması durumun-

---

<sup>7</sup> T.C. Başbakanlık Gümrük Müsteşarlığı, 30.6.2009, <http://www.gumruk.gov.tr/BrosurContent/ihracatrejimi.doc>

da otuz gün içerisinde satış faturasını veya gerekli evrakları ihracatçı birliklerine ve aracı bankaya bildirmek zorundadırlar.<sup>8</sup>

Konsinye olarak gönderilen malların fiili ihraç tarihinden itibaren bir yıl içinde kesin satışının yapılması gerekir. Bu süre, bitiminden önce başvurulmak kaydıyla haklı ve zorunlu nedenlerle izni veren merci tarafından toplam bir yıla kadar uzatılabilir.

Kambiyo Mevzuatı'na göre süresi içinde satışı yapılan malların bedellerinin, satılmaması halinde ise malların Gümrük Mevzuatı çerçevesinde yurda getirilmesi gerekir.

- e. *İthal Edilmiş Malların İhracatı*: Serbest dolaşım rejimiyle ithal edilmiş ve vergileri ödenmiş yabancı kaynaklı yeni veya kullanılmış malların ihracı özellik arz etmeyen ihraç çerçevesinde yapılır.

İthalat rejimi çerçevesinde ithal edilmiş ve vergileri ödenmiş yabancı kaynaklı yeni veya kullanılmış malların ihracı özellik arz etmeyen ihraç çerçevesinde yapılır.

İthalat rejimi; genel olarak kalkınmayı hızlandırmayı, ihracata dönük, teknoloji yoğun, katma değeri yüksek, uluslararası standartlara uygun üretim yapısını desteklemeyi; tarım ve sanayi sektörlerindeki yerli üreticilerimizin girdi ithalinde maliyet avantajı sağlayarak üretimlerinin artırılmasına ve bu suretle uluslararası piyasalardaki rekabet potansiyellerinin geliştirilmesine yardımcı olmayı; yerli üreticinin ithalatta vaki olabilecek haksız rekabet hallerinden korunmasını ve tüketiciyi korumayı hedefler.<sup>9</sup>

- f. *Serbest Bölgede Yapılacak İhracat*: Serbest bölgedeki ihracat ülke sınırları içerisinde olmasına rağmen gümrük sınırları dışında, İhracat Mevzuatına tabidir.

Serbest bölgeler, Türkiye Gümrük Bölgesinin parçaları olmakla beraber; serbest dolaşımda olmayan eşyanın herhangi bir gümrük rejimine tabi tutulmaksızın ve serbest

<sup>8</sup> Çelik, a.g.e., s.13.

<sup>9</sup> Dış Ticaret Müsteşarlığı, 30.6.2009, <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&dil=TR&yayinid=1127&icerikid=1233>

dolaşıma sokulmaksızın, gümrük mevzuatında öngörülen haller dışında kullanılmamak ya da tüketilmemek kaydıyla konulduğu, ithalat vergileri ile ticaret politikası önlemlerinin ve kambiyo mevzuatının uygulanması bakımından Türkiye Gümrük Bölgesi dışında olduğu kabul edilen ve serbest dolaşımdaki eşyanın bir serbest bölgeye konulması nedeniyle normal olarak eşyanın ihracına bağlı olanaklardan yararlandığı yerlerdir.<sup>10</sup>

Serbest Bölge, ülkedeki ticari, mali ve ekonomik alandaki hukuki ve idari düzenlemelerin hiç uygulanmadığı veya kısmen uygulandığı ticari faaliyetler için geniş imkânlar tanıdığı yerlerdir. Kurumlar vergisi ödemeyen ve gelirler vergisinde ödenmediğinden işçilik maliyetleri düşüktür. Bürokratik işlemler azdır.

- g. *Bağlı Muamele veya Takas Yoluyla Yapılan İhracat*: İhracatın para yerine mal ile gerçekleştirildiği bir ihracat şeklidir. Bu tür ihracat finansman sorunu yaşayan ülkeler için geliştirilmiştir.

Bağlı muamele veya takas anlaşmasının; ithal ve ihraç edilecek malların cinsi, standardı, kalitesi, teslim şekli, teslim yeri, birim ithal ve ihraç fiyatları, değer tutarları ve anlaşmanın geçerlilik süresini içermesi gereklidir.<sup>11</sup>

Bu tür ihracat işlemlerinin süresi altı ayı geçmemek kaydıyla firmaların anlaşmalarında yaptıkları süre kadardır. Süre dolmadan başvurulması dahilinde en fazla iki yıla kadar uzatılabilir.

- h. *Ticari Kiralama Yolu İle Yapılacak İhracat*: İhracatta malın belli bir süre bedel karşılığında yurtdışına çıkartılmasıdır. Yurtdışına gönderilen malın kira bedelinin izin süresinin sona ermesinden itibaren otuz gün içinde yurda getirilmesidir. Malın kesin satışı durumunda ise kesin satış faturasının tarihinden itibaren otuz gün içerisinde satış bedelinin yurda getirilmesi zorunludur.

<sup>10</sup> Serbest Bölgeler Kanunu, 30.6.2009, [http://www.alomaliye.com/3218\\_sayili\\_kanun\\_serbest\\_bolgeler.htm](http://www.alomaliye.com/3218_sayili_kanun_serbest_bolgeler.htm)

<sup>11</sup> T.C. Başbakanlık Gümrük Müsteşarlığı, 30.6.2009, <http://www.gumruk.gov.tr/BrosurContent/ihracatrejimi.doc>

1. *Transit Ticaret:* Alış ve satış bedelleri arasında lehde fark olmaması kaydıyla, mal bedelleri için transfer yapılarak ya da yapılmaksızın satın alınan yabancı menşeli veya Türk menşeli olmakla birlikte gümrük sınırları dışına satılmış malların (serbest bölgelere yapılan satışlar dahil) transit olarak ya da direk bir şekilde İthalat ve İhracat Rejimi hükümlerine tabi olmaksızın başka bir ülke ya da serbest bölgeye satılmasıdır<sup>12</sup>. Uluslararası anlaşmalarla ticareti yasaklanmış mallar ile Müsteşarlığın madde politikası itibariyle transit ticaretinin yapılmasını uygun görmediği mallar transit ticarete konu olamaz. İthalat ve ihracat yapılması yasaklanmış ülkelerle transit ticaret yapılamaz.
  - i. *Bedelsiz İhracat:* Kambiyo Mevzuatına göre bedelinin yurda getirilmesinde herhangi bir zorunluluğun olmadığı ihracat şeklidir. Hediyeler, numuneler, tanıtım ve reklame eşyaları, yurtdışına giden kamu görevlilerinin belgelendirme koşuluyla götürecekleri ve getirecekleri eşya ve taşıtlar bunlara örnektir.

Bedelsiz ihracatın kapsamı aşağıdaki gibidir.

- a. Gerçek veya tüzel kişiler tarafından götürülen veya gönderilen hediyeler, miktarı ticari teamüllere uygun numuneler ile reklam ve tanıtım eşyaları,
- b. Daha önce usulüne uygun olarak ihraç edilmiş malların bedelsiz gönderilmesinin ticari örf ve adetlere uygun parçaları, fireleri ile garantili olarak ihraç edilen malların garanti süres içinde yenilenmesi gereken parçaları,
- c. Yabancı misyon mensuplarının, Türkiye’de çalışan yabancıların, yurt dışına hane nakli suretiyle gidecek Türk vatandaşlarının, daimi veya geçici görevle yurt dışına giden kamu görevlilerinin, bu durumlarının ilgili mercilerce belgelenmesi şartıyla beraberlerinde götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek eşya ve taşıtlar,
- d. Yurt dışında yerleşik tüzel kişiler, yabancı turistler ve yurt dışında ikamet eden Türk vatandaşlarının beraberlerinde götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek eşya ve taşıtlar.

---

12 Çelik, a.g.e., s.16.

j. *Yurtdışı Fuar ve Sergilere Katılım*: Yurtdışı fuar ve sergilerde ürünlerin satılmaması durumunda doksan gün içerisinde ürünlerin ülkeye getirilmesi şarttır. Fuar ve sergilerde satılan mallar serginin sona ermesini takip eden doksan gün içerisinde bedelin ülkeye getirilmesi gerekir.

k. *Yurtdışı Müteahitlik Hizmetleri Kapsamında Yapılacak İhracat*: Yurtdışında iş alan ve yapan Müteahitler gerekli belgeleri dış ticaret müsteşarlığına vererek ihracatla ilgili vergi, resim ve harç istisnalarından yararlanır.

## 1.2. DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ

Dış ticaret işlemlerinin en büyük problemlerinden birisi ihracatçıyla ithalatçı arasındaki güvendir. İthalatçı ve ihracatçı farklı ülkelerde farklı para birimlerini kullanır, birbirleri hakkındaki ticari ve mali konularda yeterli bilgiye sahip değillerdir. Uluslararası ticarete bir taraf malı teslim ederken diğer tarafın aynı anda ödeme yapması mümkün değildir. İthalatçı, malı devraldıktan sonra ödeme yapmayı, ihracatçı ise önce ödemenin yapılmasını sonrada malın gönderilmesini düŐünür.

Dış ticarete ödeme yöntemlerinin hangisinin kullanılacağı;<sup>13</sup>

- Mal ve sektör bazında yerleşik gelenekler,
- Alıcı ile satıcı arasındaki güvenin derecesi,
- Ülkenin genel politikası,
- Nakit deme gücü

belirlemektedir.

Uluslararası ticarete söz konusu mübadelenin oluŐabilmesi için demeler sistemi ve finansmanını bulmak zorunlu hale gelmiŐtir. İ ticarete göre ihracat veya ithalat bedelinin tahsili son derece gelişmiş, kurumsallaŐmiŐ deme Şekilleri ve finansmanına sahiptir. demeler uluslararası işlem yapan bankalar aracılığıyla yapılır. Mal bedelinin ödenmesini sağlayan çeşitli uluslararası deme Şekilleri vardır. deme Őeklinin nasıl olacağı, tarafların yapacağı anlaşma sonucunda belli olur. Mal bedelinin sevkiyattan sonra ödenmesi en çok tercih edilen yöntemlerden biridir. Ancak sipariş edilen malın üretimi için mal bedelinin bir kısmı veya tamamı satıcıya ödenir, burada güven veya garanti sağlanması gerekir.

Uluslararası ticarete deme Şekilleri temelde altı ayrı yöntemle olabilir. Bunlar; vesikasız ödeme, vesaik mukabili ödeme, mal mukabili ödeme, akreditif ödeme, alıcı firma prefinansmanı ve kabul kredisi Őeklinindedir. Bu deme Őekillerinden genellikle akreditif ödeme ve vesaik mukabili deme Şekilleri, uluslararası piyasada en çok kullanılan yöntemlerdir.

---

13 Şahin Arif, "İhracatta deme Şekilleri" , İGEME, 30.6.2009, <http://www.akib.org.tr/>



İhracatçı ve ithalatçı açısından incelendiğinde ödeme şekillerine göre risk farklılık gösterir. İhracatçının üstlendiği risk baktığımızda en az risk üstlenen ödeme şekli, peşin ödemedir. Akreditifli ödeme şekli ise risk açısından peşin ödeme kadar olmasa da, yine de düşük risk taşırlar. Ancak akreditifler çok düşük risklere sahip olmalarına rağmen, bazıları ödeme konusunda yüksek sayılabilecek risk taşıyabilirler.

Vesaik mukabili ödeme yüksek sayılabilecek risk taşır. İhracatçı malı ithalatçının ülkesine sevk eder ve malı teslim eden belgeleri de ithalatçının nam ve hesabına düzenleyerek, bu belgeleri ithalatçının bizzat kendisine gönderir. Bu durumda ithalatçı malı kendi gümrüğünden çektikten sonra, mal bedelini ihracatçıya göndermeme riski vardır.

Uluslararası pazarda ödeme şekilleri konusunda ithalatçıda da ihracatçı kadar çeşitli risklere sahiptir. Mal mukabili ödeme şekli, ithalatçıya en az riski sunar. İthalatçı malı gümrükten çekse dahi, ihracat bedelini ödememe olasılığı her zaman vardır.

İthalatçı açısından en fazla risk peşin ödeme riskidir. Bu durumda ithalatçı ve ihracatçı açısından en kabul edilebilir yöntem akreditifli ödeme şeklidir.

### **1.2.1. Peşin Ödeme**

İhracatçı malları göndermeden ithalatçıdan parasını peşin ödeme şeklinde tahsil eder. Peşin ödemeden doğan bütün riskler ithalatçının üzerindedir. İthalatçının sipariş ettiği malları alamaması düşük kaliteli ve farklı malı alma riskini doğurur.

Alıcı satıcıya güvenmiyorsa, mal bedelini ödemediği önce satıcıdan anlaşma koşullarına göre hareket etmesini bekler. Aksi takdirde peşin tahsil edilen bedelin iade edileceğine ilişkin bir banka garantisi veya teminat isteyebilir. Banka tarafından düzenlenebilmesi için satıcıyla bankası arasında kredi ilişkisinin düzenlenmesi gerekir.

Bu ödeme şekli, piyasada fazla talep gören malların satışında kullanılmaktadır. İhracatçı mallarına yoğun talep olduğu için müşteri bulamamak gibi bir riski yoktur. Bu durum, ken-

dini en fazla güvence altına alacağı ödeme şekli alıcıya kabul ettirmesi bakımından üstün bir pazarlık gücü sağlamaktadır.<sup>14</sup>

Uluslararası pazarda rekabetin yoğun olması nedeniyle daha çok mal bedeline ilişkin avans olarak kullanılmaktadır.

Peşin ödemenin aşamaları aşağıdaki gibidir.<sup>15</sup>

- Alıcıyla satıcı arasında sözleşme imzalanır.
- Sözleşme koşullarına göre alıcı parayı satıcıya öder.
- Satıcı malı hazırlar ve ilgili vesaik ile birlikte alıcıya gönderir.
- Alıcı malı gümrükten çeker.

#### **1.2.1.1. Peşin Ödemenin Avantajları**

Peşin ödemenin avantajları aşağıdaki gibidir;

- Malın sevk edilmeden önce parasının peşin olarak tahsil edilmesi satıcının finansman ihtiyacını oluşturmaz.
- İhracatçı açısından riski en az olan ödeme şeklidir.
- İthalatçı ve ihracatçı için bürokrasisi az masrafsız bir ödeme şeklidir.
- Gümrük işlemleri hızlıdır.
- Alıcı satıcı bankasından ihracatın yapılacağına dair garanti alabilir.

#### **1.2.1.2. Peşin Ödemenin Riskleri**

Peşin ödemenin riskleri aşağıdaki gibidir;

- Alıcı açısından güvene dayanan bir ödeme şeklidir.
- Mal teslim alınmadan ödeme yapılır.
- Malın siparişe uygun olarak gönderilip gönderilemeyeceği belli değildir.
- Sevkiyat geç yapılabilir.

---

<sup>14</sup> Şahin, a.g.a., s.5.

<sup>15</sup> Nihayet Durukanoğlu, **Dış Ticaret Dünyası Örnek Olay ve Tablolar**, Beta Yayınları, Kasım 2006, s.62.

## 1.2.2. Mal Mukabili

İhracatçının ithalatçıya malların bedelini tahsil etmeden göndermesine mal mukabili ödemesi denir. Bu tür ödemelerde ihracatçı riski üstlenir. İthalatçının malı aldıktan sonra ödeme yapmaması ihtimali her zaman mevcuttur.

Basit ve masrafsız bir yöntem olup ihracatçının fazla risk alması nedeniyle çok tercih edilen bir yöntem değildir bu yöntemde ihracatçı ithalatçıya bir çeşit kredi açmış olur. İthalatçı ile ihracatçı arasında önceden güvenin oluşması gerekir.

Malı teslim eden belgeler malla beraber ithalatçıya gider kolayca malların gümrükten çekilmesini sağlar. İhracatçı isterse ödeme yapmayabilir bu durumda bankaların tahsil ve takip sorumluluğu yoktur, ancak kendilerine ihracat bedeliyle ilgili bir ödeme yapılırsa bunu ihracatçının bankasına göndermekle sorumludur.

Taraflar arasında güven unsuru yer almaktadır. İhracatçı için en riskli ödeme şeklidir. Mal bedelinin ödenmesinde herhangi bir güvence yoktur. İthalatçı için ise en ideal ödeme şeklidir. Alıcı ve satıcı uzun zamandan beri birbirleriyle iş yapıyorlarsa ve güven duyuyorlarsa uygulanabilecek bir yöntemdir.

Mal mukabili ödeme şekline göre yapılan ithalata ilişkin aşamalar aşağıda yer almaktadır.<sup>16</sup>

- İhracatçı malları sevk eder.
- İhracatçı malları ve dökümanları teslim alır, malları satar ve bankasına ödeme yapar.
- Bankalar arası havale işlemi yapılır.
- İhracatçıya aracı banka tarafından ödeme yapılır.

### 1.2.2.1. Mal Mukabilinin Avantajları

Mal mukabilinin avantajları aşağıda yer almaktadır;

- İthalatçıya tam bir güven vardır.
- Masrafsız ve basit bir ödeme şeklidir.

<sup>16</sup> S. Burak Arzova, **İhracat Hakkında Her Şey**, Türkmen Kitapevi, 2006, s.242.

- İhracatçı tarafından ithalatçıya belirli bir süre için açılmış kredi niteliğindedir.
- İthalatçı açısından cazip bir ödeme şeklidir.
- Bürokrasi diğer ödeme şekillerine göre azdır.

### 1.2.2.2. Mal Mukabilinin Riskleri

Mal mukabilinin riskleri aşağıda yer almaktadır;

- İhracatçıya mal bedelinin ödenmesi açısından hiçbir güvence sağlamamaktadır.
- İhracatçı firmalar ilk satışlarında bu ödeme şeklini kullanmamalıdır.
- İhracatçı mal bedelinin ödeneceğine ilişkin bir banka garantisi isteyebilir.
- İhracatçı firmanın mal satışını yaptığı ülkenin kambiyo mevzuatını bilmesi gerekir.

Çünkü istikrarsız rejimlerde mal bedelinin yurtdışına transferinde kısıtlama veya engelleme olabilir.

### 1.2.3. Vesaik Mukabili Ödeme

İthalatçının ithal ettiği malın bedelini malı temsil eden belgelere dayanarak ödemesi esasına dayanır. Bu tür ödemelere konu olabilecek mali evraklar, poliçeler, emre yazılı senetler, çekler, ödeme makbuzlarıdır. Ticari evraklar ise... Faturalar, navlun belgeleri, mali olmayan senetlerdir. İhracatçıyla ithalatçı arasında bir aracı ve mutemet olarak hareket eden banka, ihracatçının emriyle malın yüklendiğini veya hizmetin yerine getirildiğini gösteren vesaiki ithalatçıya ibraz eder ve ödeme veya poliçenin kabulü karşısında vesaiki kendisine teslim eder. Bu ödeme şeklinde bankaların sorumluluğu vesaikin gönderilmesi ve ödeme ya da kabul karşılığında teslim edilmesi ile sınırlıdır.<sup>17</sup>

Vesaik mukabili ödeme, ihracatçı için risk taşıyan bir ödeme şeklidir. İthal konusu olan malın sevk edildiğini gösteren belgeler karşılığında kredi kullanılmaktadır. Malın o ülkeye gelmiş olması şart değildir. Bankalar sadece ihracatçının kendilerine verdiği vesaikin ithalatçının ülkesindeki muhabirlerine gönderilmesini ve tahsil emrindeki direktiflere göre teslim sorumluluğu taşır.

<sup>17</sup> Durukanoğlu, a.g.e., s.67.

Vesaik mukabili ödeme şeklinde beş taraf vardır:'

- *Amir*: Vesikaların tahsili için kendi bankasına veren müşteridir. Diğer bir deyişle ihracatçının kendisidir.
- *Tahsile gönderen banka veya Römiz bankası*: Amirin tahsil işlemi yapması için tahsilat verdiği banka.
- *Tahsil Bankası*: Tahsil işlemine aracılık eden banka.
- *Muhatap*: Tahsil ve kabul için ibrazın yapıldığı ithalatçıdır.
- *İbraz bankası*: İthalatçının kabulü için ithalatçıya ibraz eden bankadır.

Vesaik mukabilinde işleyiş aşağıdaki gibidir:

- Satıcı malı alıcıya gönderir.
- Satıcı bankasına mal ile ilgili vesaiki teslim eder.
- Gönderi bankası tahsil bankasına vesaiki gönderir.
- Tahsil bankası alıcıya adına vesaik geldiğini ihbar eder.
- Alıcı tahsil bankasına mal bedelini öder.
- Tahsil eden banka mal bedelini gönderi bankasına transfer eder.
- Tahsil bankası alıcıya vesaiki teslim eder.
- Gönderi bankası satıcıya mal bedelini öder.<sup>18</sup>

### **1.2.3.1. Vesaik Mukabilinin Avantajları**

Akreditifli ödeme şekline göre ihracatçı için basit ve ucuz bir yöntemdir. Mal mukabili ödemedenden daha güvenli ve çabuktur. Çünkü ithalatçı banka aracılığı ile ihracatçıya ödemeyi yapmadan önce malı gümrükten çekemeyecektir.

Malı temsil eden vesaikin, ithalatçı ödemeyi yaptıktan sonra veya poliçeyi kabulü karşılığında teslim edilmesine olanak sağlar.

Bu ödeme şeklinde ithalatçı, malı ancak bedelini ödemesi koşuluyla gümrükten çekebilecektir.

---

18 Arzova, a.g.e., s.245.

### 1.2.3.2. Vesaik Mukabilinin Riskleri

Vesaik mukabilinin riskleri aşağıda özetlenmektedir;

- İthalatçının mal bedelini ödeyememesi veya ödemek istememesi,
- İthalatçının mallarını reddetmesi,
- İthalatçının kambiyo mevzuatına göre ithalatı gerçekleştirilememesi veya transferin gecikmesi,
- İthalatçının gümrükten malı çekmemesi sonucunda ihracatçının ülkesine geri dönmesi.

İthalatçı ve ihracatçı tarafından dikkat edilmesi gereken hususlar:

- Sözleşme yapılmadan önce ithalatçının güvenilirliği, kredibilitesi araştırılmalı,
- Mal bedelinin ödenmemesi durumunda mallar için yeni müşteri bulunması sözleşme öncesinde dikkat edilmelidir.
- İhracatçı vadeli satışlardan dolayı ithalatçı tarafından kabulü yanı sıra bankanın avalinide isteyebilir.
- İthalatçı deme yapmadan önce tahsil edilen bankadaki vesaiki incelemelidir. Sadece ithalatçının izni olmadan malların önceden kontrol edilmesine veya incelenmesine izin verilmez.
- İthalatçı ve ihracatçı her ne kadar birbirlerini iyi tanıyor olsalarda bankanın vesaikin bedelini tahsil etmeden ve poliçe alıcı tarafından kabul edilmeden vesaikin kontrol amaçlı olsada ithalatçıya teslim edilmemesi gerekir.

### 1.2.4. Akreditif

Akreditif bankanın ödeme taahhüdü ile satış bedelinin ödenmesini teminat altına alması ve finansman kolaylığı sağlaması itibariyle ihracatçıya fazlasıyla yararlı bir ödeme şeklidir.<sup>19</sup>

Akreditif bir kredi mektubudur, bu mektup ithalatçının ithal edeceği mal karşılığında ihracatçıya ulaştırılır bu işlem bankalar tarafından yapılır. İhracatçının tarafına akreditif ulaşınca mal satılmış olur. Ancak mal bedelinin tahsili için akreditifte bulunan koşulların ihracatçı tarafından yerine getirilmiş olması gerekir.

<sup>19</sup> Hakan ınar, **Pratik İthalat İhracat İşlemleri ve Dış Ticarete Finansman Teknikleri**, ARC Yayınları, s.169.

#### 1.2.4.1. Akreditif'deki Taraflar

Akreditifdeki taraflar aşağıdaki gibidir;

- a. *Akreditif Amiri*: İhracatçı ile yapılan anlaşma gereğince akreditifin açılması için bankasına talimat veren ithalatçıdır. Sözleşmeye akreditife uygun bir şekilde bankasına talimat ile bildirir. Akreditife ilişkin tüm masrafları ödemekle yükümlüdür.
- b. *Amir Bankası*: Akreditifi açan bankadır. Akreditif şartlarına göre kesin ödeme taahhüdüne giren bankadır. Amir banka ithalatçının adına ihracatçı bankasına karşı bir ödeme taahhüdünde bulunarak ithalatçıya gayri nakdi bir kredi açmış olmaktadır.<sup>20</sup>
- c. *Lehtar*: İhracatçıdır. Kendisine ihbar edilen akreditif şartlarına göre malı gönderen lehtar bankaya ibraz eden taraftır.
- d. *Lehtar Bankası*: İhracatçıya akreditifin açılışını ihbar eden bankadır. Teyitli akreditifte teyit eklemeyi kabul ederek, amir bankanın üstlenmiş olduğu ödeme taahhüdünü de kabul etmiş olur.

#### 1.2.4.2. Akreditif Çeşitleri

Akreditif çeşitleri aşağıda yer almaktadır;

- a. *Dönüştürülebilir Akreditif*: Lehtara önceden bildirilmeksizin ve herhangi bir anda akreditif bankası tarafından iptal edilebilen veya değiştirilebilen akreditiflere dönüştürülebilir akreditif denir.<sup>21</sup> İhracatçı açısından güvenceli bir işlem olmadığından çok yaygın değildir. İhracatçı belgelerini muhabir bankaya ibraz eder ve muhabir bankada uygun görüp ödeme yaparsa akreditifte değişiklik veya iptal yapılsa bile ödemeyi amir banka karşılamak durumundadır.
- b. *Dönülemez Akreditif*: İhracatçı açısından akreditif koşullarının taraflar arasında anlaşılmasıyla değiştirilebilir veya iptal edilebilir. Uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılır.

<sup>20</sup> Arzova, a.g.e., s.257.

<sup>21</sup> Arzova, a.g.e., s.262.

- c. *Teyitsiz Akreditif*: İhbar Bankası kendisine ibraz edilen vesaiki inceler. Akreditifi açan bankaya göndererek ödemeyi talep eder. Mal bedelinin ödenmesinden sonra lehtrara ödeme yapar. Akreditifte ihbar bankasının herhangi bir ödeme yükümlülüğü yoktur.
- d. *Teyitli Akreditif*: İhracatçı akreditifi açan amir bankayı tanımaması halinde akreditife yönelik teyit isteyebilir bu durumda ihracatçının ülkesinde bulunan muhabir banka akreditif metnine kendi teyit mektubunu ekler. Akreditif teyidini ekleyen banka akreditif vesaik ibrazında ödemeyi yapmakla vadeli akreditif ise vadesinde ödeme yapacağını teyit eden banka üzerinde keşide edilen poliçeyi kabul etmek ve vadesinde ödemekle yükümlüdür.

#### **1.2.4.3. Ödeme Koşullarına Göre Akreditif**

Ödeme koşullarına göre akreditif aşağıda yer almaktadır;

- a. *Görüldüğünde Ödemeli Akreditif*: İhracatçı ihracata konu olan vesaikleri ibraz etmesi halinde ihracat bedelini hemen tahsil edebilir. Ödemeyi ihracatçının ülkesindeki teyit veya ihbar bankası yapar. Ödemeyi yapan bankaya, amir banka ilgili ihracat bedeli transfer eder.
- b. *Vadeli Akreditif*: Akreditif metninde belirtilen ödeme vesaikinin ibrazından veya fatura tarihinden yahut sevk tarihinden itibaren atmış, doksan, yüz yirmi ve yüz seksen gün sonra yapılacaktır.
- c. *Poliçe Kabulü Akreditifi*: Ödeme belirli bir vadede yapılmasına rağmen ihracatçı öncelikle bir poliçe düzenler, bu poliçe sadece ithalatçı tarafından kabul edilebileceği gibi amir bankası da poliçeye aval olabilir.

#### **1.2.4.4. Kullanılış Amacına Göre Akreditif**

Kullanılış amacına göre akreditif aşağıda yer almaktadır;

- a. *Adi Akreditif*: Akreditif talimatında belirtilen limitin bir defa kullanılmasıyla devre dışı bırakılan akreditiftir.



- b. *Devredilebilir Akreditif*: Bir veya birden fazla yeni lehtarlar devredilebilen akreditiftir. İthalata konu olan malın kısmen veya tamamen ihracatçı tarafından temin edilmesi veya üretilmesi mümkün olmayabilir, bu gibi durumlarda ihracatçı ikinci bir üreticiye akreditifi kolayca devretmesi gerekir.
- c. *Bölünebilir Akreditif*: Devredilebilen akreditife bölünebilir ibaresi eklenirse bu durumda akreditif birden fazla ihracatçıya devredilebilir.
- d. *Red Claus Akreditif*: Akreditif koşulları yerine getirilmeden muhabir bankadan bir miktar avans alınır. En büyük dezavantajı ihracatçıdan teminat almaksızın belgeler karşılığında muhabir bankadan ödeme yapılır. İhracatçı yükümlülüğünü yerine getirmese risk ve sorumluluk tamamı ile amir bankaya ve ithalatçıya aittir.
- e. *Green Claus Akreditif*: Bu akreditifte de ihracatçıya kredi desteği çıkartılır, söz konusu avansla mallar muhabir bankanın mülkiyetine geçmektedir.
- f. *Karşılıklı Akreditif*: İhracatçı lehine açılmış akreditife temin etmek zorunda olduğu malları başka bir ülkedeki ihracatçıdan alarak akreditif amirine gönderebilir. Uluslararası ticarete sık kullanılan akreditiflerden biridir.
- g. *Rotatif Akreditif*: Belirli bir ihracatçıdan sürekli veya yüksek tutarlarda ithalat yapıyorsa bu tür akreditif kullanmak avantajlıdır. Sürekli tekrarlanan işlemlerde yüksek maliyetten kurtulunur, fiyat iskontolarından yararlanır.

#### **1.2.4.5. Akreditifin Avantajları**

Akreditifin avantajları aşağıdaki gibidir;

- Bankaların ödeme garantisi bulunmaktadır.
- Değişik finansman aracı olarak kullanılabilir.
- İhracatçı akreditif şartlarına uyarsa ihracat bedelini alacaktır.
- İthalatçının ödememe riski en az olan ödeme şeklidir.

#### 1.2.4.6. Akreditifin Riskleri

Akreditifin riskleri aşağıdaki gibidir;

- İthalatçı ve ihracatçı için masraflı bir ödeme şeklidir.
- Akreditif dönülebilir ise ithalatçı işlem den vazgeçebilir.
- İthalatçı akreditif vadesine uymayabilir, dökümanları hazırlamayabilir.
- İthalatçı banka dökümanlarda eksiklik bulabilir.
- Akreditif teyitli olduğu halde banka ödemeyebilir.
- İşlem masrafları ve bürokrasisi çoktur.

Türkiye’de 2008 yılında yapılan ödeme şekillerine göre dış ticaretimiz incelendiğinde aşağıdaki tabloyla karşılaşılmıştır.

**Tablo 1.1. Ödeme Şekillerine Göre Dış Ticaret Tablosu**

1.	Mal Mukabili Ödeme	75 394 217
2.	Peşin Ödeme	8 722 785
3.	Vesaik Mukabili Ödeme	22 973 824
4.	Peşin Akreditif	9 178
5.	Vadeli Akreditif	2 503 278
6.	Bedelsiz	1 304 129
7.	Ödeme Şekli Belirsiz	4 648
8.	Özel Takas	2 007 469
9.	Akreditif	18 708 339
10.	Bağlı Muamele	3 195
11.	Kabul Kredili Akreditif	100 974
12.	Kabul Kredili Vesaik Mukabili	204 242
13.	Kabul Kredili Mal Mukabili	62 631
14.	Özel Hesap	2 901
TOPLAM		132 001 810

Kaynak: 10.6.2009, TÜİK, [http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb\\_id=12&ust\\_id=4](http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=12&ust_id=4)

İhracatçının ithalatçıya malların bedelini tahsil etmeden göndermesi mal mukabili ödeme olarak adlandırılır ve ödeme şekillerine göre birinci sırayı %60 oranında mal mukabili, ikinci sırayı %17 Vesaik mukabili ödeme ve üçüncü %14 oranında da akreditifli ödemeler almaktadır.

2008 yılında başlayan ve 2009 yılı içerisinde de devam etmekte olan global kriz ihracat rakamlarını olumsuz yönde etkilemiştir. Nisan ayında; 2008 yılının aynı ayına göre ihra-

cat %33,3 azalarak 7.576 Milyon Dolar, ithalat %43,4 azalarak 10.119 Milyon Dolar olarak gerçekleşmiştir.

2009 yılının ilk dört ayındaki yapılan ihracat rakamlarının ödeme şekillerine göre dağılımı incelendiğinde peşin ödeme rakamlarında artış olurken, mal mukabili ödeme şeklinde azalış olmuştur. Buda ihracat yapan firmaların daha temkinli satışlar yaptığını ortaya çıkarmıştır.

Bu tür ticari risklerin ortaya çıkması sonucunda ihracatçı firmaların ödeme güçlüğü çekmemesi için İhracat Kredi Sigortasının önemi ortaya çıkmaktadır.

### **1.2.5. Kabul Kredili Ödeme**

Mal bedelinin belli bir vadede ödenmesini taahhüt eden ve bu ödemeye bir poliçenin araç olduğu ödeme şeklidir. Satılan malın bedelinin bir poliçeye bağlandığı vadede satıcıya ödendiği bir ödeme şeklidir.<sup>22</sup>

İthalatçı ve ihracatçının anlaştıkları koşullar altında, mal ithalatçıya sevk edilmesine rağmen, ihracat bedeli ileri bir tarihte ihracatçıya ödenmektedir. İthalatçı üzerine çekilen poliçe kullanılır.

Kabul kredili ödemenin çeşitlerine baktığımızda;

- a. *Kabul Kredili Vesaik Mukabili:* Malların alıcıya gönderilmesinden sonra bankanın mal bedelini tahsil etmesi yerine poliçeyi alıcıya kabul ettirdikten sonra vesaiki alıcıya teslim edip daha sonra poliçe vadesinde mal bedelinin ihracatçıya ödendiği ödeme şeklidir.
- b. *Kabul Kredili Mal Mukabili:* İthalatçı malı çektikten sonra mevzuatta belirlenen sürede mal bedelini öder. Ödeme yapması gereken sürede poliçe kabul edilecek, poliçe vadesinde ise ödeme yapılacaktır.
- c. *Kabul Kredili Akreditif:* İhracatçının bankaya uygun bir şekilde kuşat mektubunu ibraz

<sup>22</sup> Şahin, a.g.a, s.22

etmesiyle mal bedelini tahsil etmeyip, poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt altına alan bir ödeme şeklidir.

Kabul kredili ödeme yönteminde işlem akışı şu şekildedir.

1. İhracatçı malı ithalatçıya sevk eder.
2. İhracat vesaikleriyle beraber poliçeyi kendi bankasına teslim eder.
3. İhracatçının ülkesinde bulunan banka ihracat belgeleriyle beraber alıcının üzerine çekilen poliçeyi, ithalatçının bankasına gönderir.
4. İthalatçı bankası, alıcıyı bankasına davet ederek poliçeyi kabule ve imzasına sunar.
5. Poliçe kabul edilirse üzerine “Accepted” yazılır ve imzalanır. Dönülemez akreditif oluşmuştur. İthalatçının malları çekebilmesi için bankası tarafından ihracat vesaiklerinde oluşturulmuş olur.
6. İmzalanan poliçe ihracatçının bankasına gönderilir.
7. İhracatçının bankası da ihracatçıya teslim eder.
8. İhracatçı poliçeyi vadesine kadar bekletir ve vadesi geldiğinde bankası vasıtasıyla tahsil eder veya poliçeyi hemen iskonto ettirebilir.
9. İskonto edilebilmesi için aval olması istenir. İthalatçının bankası aval verirse, ithalatçının ülkesindeki banka hemen iskonto edebilecektir. Ödeme yapıldıktan sonra ihracatçının bankası poliçeyi hemen ithalatçının bankasına gönderir.
10. İthalatçının bankası da yapılan ödemeyi, malın alıcısına teslim eder.

### **1.2.6. İthalatçı Firma Prefinansmanı ile Ödeme**

İthalatçı, ihracatçıya bir kredi anlaşması ile ön finansman sağlamaktadır. Peşin ödemedeki farkı, sağlanan finansmanın bir kredi anlaşmasına dayanmasıdır. Kredinin ödemesi dış satımla gerçekleştirilen dövizle sağlanıyorsa, firma prefinansmanı denir.

Prefinansman ile sağlanan kredi en fazla bir yıl olur ve alınan kredinin yapılacak ihracatla ilgili alımlarda kullanılması gerekmektedir.

## 2. BÖLÜM: İHRACAT KREDİ SİGORTASI VE TÜRK EXİMBANK İHRACAT KREDİ SİGORTASI UYGULAMASI

Günümüzde ticaretin globalleşmesi ihracat pazarının genişlemesiyle bazı sorunları gündeme getirmektedir. Bu sorunların başında ihraç edilen mal bedelinin tahsil edilememe riskidir. Gelişmekte olan ülkelerin öncelikleri arasında ihracatı yeterli düzeye çıkartmak ve dış ödemeler dengesini sağlayabilmektir.

İşletmelerin alacaklarını tahsil edememe riskine karşılık kanunda da gerekli önlemler alınmıştır.

Türk Ticaret Kanunu'nun 1272. maddesi alacaklının kendisini borçlunun aczi riskine karşı sigortalayabilmesini öngörmüştür. Bu maddede “Bir alacaklı alacağını, borçlunun aczi rizikosuna karşı sigorta ettirebilir. Bu taktirde aksine mukavele yoksa sigortacı, ilk önce borçlunun mallarına müracaatla bunları sattırarak alacağını tahsil etmesini sigorta ettiren alacaklıdan isteyebilir.”<sup>23</sup>

Bir mal sigortası nevi olan kredi sigortasında da sigortacı sigortalının zararlarını karşıladıktan sonra bu miktar üzerinden TTK'nın 1301. maddesi hükmü uyarınca zarar sorumlusuna karşı halefiyet yoluyla başvurma ve rücu davası açma hakkı mevcut bulunmaktadır.<sup>24</sup>

<sup>23</sup> Adalet Bakanlığı, 17.5.2009, [www.mevzuat.adalet.gov.tr/html/997.html](http://www.mevzuat.adalet.gov.tr/html/997.html)

<sup>24</sup> Işıl Ulaş, **Yargıtay Onbirinci Hukuk Dairesi Uygulaması ile Sigorta Hukuku Genel Hükümler-Mal Sigortası ve Sorumluluk Sigortası Türleri Zorunlu ve İsteğe Bağlı Trafik Sorumluluk Sigortaları ile Sigorta Davaları**, Ankara ,Turhan Kitabevi 1992, s.292.

## 2. İHRACAT KREDİ SİGORTASININ AÇILIMI

Uluslararası ticarete ödeme metotlarının kullanılacağını etkileyen faktörler vardır. Bundan ticaret yapan taraflar farklı şekillerde etkileneceğinden dikkatli olmaları gerekir. İthalatçı uzun süreli ve ucuz kredi seçmeyi isteyecektir, kredi mallar için ödeme yapmadan önce satma imkânı sağlar, ithal edilen malların pazarı vardır fakat satışından önce kesin satın alma ve ödemeyi gerçekleştirecek sermayesi yoktur. İthalatçı kredi riskini satıcının üstlenmesini tercih eder ve ödemesini yapmış olduğu malı alacağından emin olmak ister.<sup>25</sup>

Ürünün geliştirilmesi, makine parçaları, hammadde, işçilik için ödeme yapan satıcının yaptığı yatırımın karşılığını almaya ihtiyacı vardır. Satıcı uluslararası boyutta alıcıyı tanımıyor olabilir, ödemeyi yapıp yapamayacağına güven duymayabilir.

İhracatçı yaptığı ticaret sonucunda yapılacak ödemenin eline geçeceğinden emin olmak ister.

Bir dış ticaret işleminde en önemli sorunlardan birisi ithalatçıyla ihracatçı arasındaki güven konusudur.<sup>26</sup>

Uluslararası ticarete ihracatçıların rekabet edebilmesi pazar payını artırabilmesi mevcut pazarı koruyabilmesi için karşılaşılan sorunları azaltmak ve ortadan kaldırabilmek ihracatçıların önlem alması gereken metotları zorunlu hale getirmiştir.

Bu metotlardan birisi ihrac edilen malların sigortasıdır. Türkiye de ihracatçıya verilen sigorta hizmetleri esas olarak üç safhada görülmektedir.

- İhraç garantili yatırımların ve kredi karşılıklarının sigortalanması
- İhracat kredilerinin karşılıklarının sigortalanması
- İhraç edilen malın nakliyat sigortası

25 S.Rıdvan Karluk, **Uluslararası Teori ve Politika**, Beta Yayınları, 6.Baskı, Eylül 2002, s.7.

26 İstanbul Sanayi Odası Araştırma Dairesi, **Yatırımcılar İçin İhracat Kredi Sigortaları ve Kredi İlişkileri**, Yayın sayısı 13/5,Kasım 1981,s.11.

İhracat Kredi Sigortası, ekonomik kalkınma bakımından belirli bir düzeye gelmiş ülkeler ve bu ülkelerin mal ve hizmet üretim müteşebbisleri için hem güvence sağlamak hem bilinçli dış ticaret koşulları yaratmak açısından yararlı bir sigorta türüdür.<sup>27</sup>

## 2.1. İhracat Kredi Sigortasının Tarihçesi

İhracat Kredi Sigortası dış ticaret politikasındaki değişme ve gelişmenin sonucunda doğmuş bir kredi sigortası çeşididir. İhracat Kredi Sigortası'nı ilk uygulayan ülke İngiltere'de "British Commercial Insurance Company" adı altında kurulmuştur. Bu kuruluş ihracatçıların ödenmeyen borçlarını ilk defa garanti altına almıştır ancak uygulamada başarı sağlanamamış 1965 yılında iflas etmiştir.

Dünya, iktisadi buhranın tecrübelerinden ve milletler arasındaki münasebetlerinde ortaya çıkan aksamalardan sonra siyasi tehlikelerle transfer rizikoları teminatın içine alınmış ve geniş çaplı İhracat Kredi Sigortası sistemi tesis edilmiştir. Bundan sonra ihracat kredi sigortasının uygulanmasıyla görevlendirilen Londra'daki, Ticaret Bakanlığının "Board of Trade" bağımsız bir dairesi hüviyetini taşıyan "Export Credits Quante Department" İngiltere ihracatında önemli bir yer işgal etmiştir<sup>28</sup>. Devlet İhracat Kredi Sigortası'nın başında bulunmaktadır. Her ne kadar İsviçre 1881 yılında yalnızca ticari rizikolara teminat vermekteyse de politik rizikolar 1934 yılında sigorta edilmeye başlanmıştır.<sup>29</sup>

Modern Kredi sigorta sisteminin ilk oluşumları ise 1871 yılında bir milyon sterlin sermaye ile kurulan ve faaliyetine halen devam etmekte olan "Ocean Accident Quarantee Corporation Ltd." şirketinde görülmekteydi. Şirket, 1895 yılından sonra faaliyetlerini hem İngiltere'de hem de ABD de sürdürmekteydi.<sup>30</sup>

İhracat Kredi Sigortası'nı yapan şirketler teknik olarak risk derecelerini ve prim oranlarını iyi bir şekilde ayarlayamamışlardır. Bunun nedeni kredi sigortasının uluslararası alanda geniş

27 Ali Bozer, "Genel Açından İhracat Kredi Sigortası", İhracat Kredi Sigortası Semineri, Ankara, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksek Okulu, 14/15 Nisan 1981, s.19.

28 Tarık B. Sesyılmaz, **Ortak Pazarda İhracat Kredi Sigortası**, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği Yayını, İstanbul, s. 20.

29 Hilmi Acıman, **İhracat Kredi Sigortası Ders Notları**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Dış Ticaret Programı, İstanbul, 1997, s. 23.

30 Pamukçu, a.g.e., s. 90.



bir yayılma sağlayamaması, güvenilir bilgi akışının sağlıklı olmaması, reasürans piyasasının yetersiz olmasıdır.

Alman Rich'i ile Hermes Creditversicherungs A.G. arasında 1926 yılında ihracat sigortası hususunda işbirliği yapılmıştır. Rich ekonomik rizikonun büyük bir kısmını ve siyasi rizikonun tamamını üzerine almıştır. Almanya'da ilk defa özel bir kredi sigorta ortaklığı ile hükümetin işbirliği yoluna gidilmiş bir İhracat Kredi Sigortası sistemi oluşturulmuştur.

Fransa'da 1946 yılında yürürlüğe konan bir kararname ile devlet kontrolü altına alınmıştır. Sermayesi kısmen devlete ait ve özel bankaların elinde kısmen sigorta ortaklıklarının mülkiyeti altında bulunan kısa vadeli ticari riskleri kendi hesabına, orta ve uzun vadeli işlemlere ait ticari riskler, siyasi risklerden doğacak doğal afet karakteri taşıyan tehlikeleri devlet hesabına sigorta eder.

Hollanda'da "Nederland Sche Crediet Verzekering Maatschappij N.V." 1932 den beri Hollanda hükümeti ile çalışmaktadır. Ekonomik risklerin önemli bir kısmını, siyasi risklerin ise tamamını devlet üstlenmektedir.

Ülkemizde ilk uygulamasına 1989 yılında EximBank tarafından başlanmıştır. Bu dönemde özel sigorta şirketlerince İhracat Kredi Sigortası yapmak mevzuat gereğince mümkün değildi. Hazine müsteşarlığının 2000'li yıllardan sonra özel sigorta şirketlerine lisans alma kaydı ile İhracat Kredi Sigortası poliçesi düzenlemelerine izin verildi.

10.01.2005 tarih ve 01633 sayılı yazı ile Garanti Sigorta A.Ş., Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi, Emek Sigorta A.Ş., Güneş Sigorta A.Ş., Koç Allianz Sigorta A.Ş., Toprak Sigorta A.Ş., Yapı ve Sigorta A.Ş.'ye İhracat Kredi Sigortası branşı için yetki verildiği bankalara duyuruldu. İhracatçının yararlanabileceği bütün rizikoların kamu hesabına sigortalanması uygun düşünülmüştür.

Ortadoğu ve kuzey Afrika ülkelerine yapılacak ihracat ve müteahhitlik hizmetleri önemli boyutlara ulaşmıştır. Bu ülkelerdeki petrol gelirlerinin düşmesi peşin ödemedi vadedi öde-

meye yönelmelerine neden olmuştur. Ayrıca Türkiye'nin sanayi mamül ihracatçısı olarak pazarda rakipleri artmıştır.

## 2.2. İhracat Kredi Sigortası'nın Tanımı ve Kapsamı

Gelişen ihracat pazarında mal bedelinin tahsil edilememe riski gündeme gelmektedir. Ekonomik, politik risk, ülke riski ve ithalatçının iflas etmesi İhracat Kredi Sigortası'nı karşımıza çıkarır. İhracat Kredi Sigortası, ihracatçıların mal ve hizmet ihracatından doğan alacaklarının alıcılar tarafından ödenmemesi riskine (ticari, politik ülke riski v.b.) karşı güvence altına alan bir sigorta türüdür.<sup>31</sup>

İhracat Kredi Sigortası'nda ticari ve politik riskler karşımıza çıkmaktadır. Ticari riskler, ihraç edilen malların kredili satışlarından doğan risklerdir, ithalatçı ve ihracatçı kontrolü altındadır.

Borçlunun iflası veya ödemeyi geciktirmesi gibi nedenlerden ortaya çıkar. Politik riskler, alıcı ve satıcının kontrolünde olmayan siyasi veya doğal afetler sonucunda oluşan risklerdir.

Temelde ihracatın artırılmasını sağlayan ve amaçlayan bir sistemin bir parçası olan İhracat Kredi Sigortası, işlem açısından iki ana fonksiyona sahiptir.<sup>32</sup>

- İhracatçıyı dış alıcıya karşı sigortalayarak alacağını mevcut idari ve politik risklere karşı, belirli limitler dahilinde garantiye almak,
- İhracatın finansmanında, ihracat kredi sigortaları poliçeleri vasıtasıyla bankaya garanti vermek suretiyle ihracatçıların ihtiyaç duyacağı kredilerin sağlanmasına yardımcı olmak.

İhracat Kredi Sigortası malın sevki veya hizmetin sunulmasıyla başlamakta, bedelinin ihracatçının eline geçmesiyle son bulmaktadır. Peşin satışlar ve peşin akreditifi satışlar hariç, vesaik ve mal mukabili dahil bütün vadeli dış satışlarla, dışarıya yapılan müşavirlik hizmetleri,

<sup>31</sup> Durukanoglu, a.g.e. , s. 222.

<sup>32</sup> E.Baturalp Pamukçu, "İhracat Kredi Sigortasının Türkiye Açısından Değerlendirilmesi", Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul 2002, s. 88.

kredi kuruluşlarına açılan ihracat kredilerini, mal ve hizmet bedellerinin tahsil edilememesi ve kredilerinin geri ödenmesi hallerine karşı teminata bağlayan başka bir deyişle bu durumları belirli oranlar dahilinde sigorta eden bir sistemdir.<sup>33</sup>

### 2.3. İhracat Kredi Sigortası'nın Faydaları

İhracatçı ithalatçının mali durumu hakkında önceden haberdar olarak mali yapısı zayıf olan firmaları eleyip güçlü olan firmalara yönelir, ihracat stratejilerini sağlıklı verilere göre tespit eder.

- İhracatçının karşılaşacağı riski ortadan kaldırır.
- İthalatçı firmayı takip edip ihracat aşamasındaki çıkan sorunlara karşılık önlemler alabilir.
- İhraç bedelinin ödenmesini garanti altına alır.
- İhracat Kredi Sigortası sayesinde ihracatçı mal mukabili açık hesap şeklinde çalışma şansına kavuşur. Ek maliyet getiren akreditif ve vesaik mukabili ödeme şekilleri ortadan kalkmış olur.
- İhracatçının pazar payını artırmasına yardımcı olur.
- İhracatçının alacak takibi ve tahsilini kolaylaştırır, ithalatçının ödeme yapmaması durumunda sigorta şirketine bildirerek müdahale edilmesini sağlar.
- İhracat Kredi Sigorta Poliçesi sevk öncesi veya sonrasındaki kredi ihtiyaçlarının karşılanmasında teminat olarak gösterilebilir. Önemli olan krediyi verecek olan kurumun teminat olarak kabul edip etmeyeceğidir.
- Kredi teminatı olarak verilebilmesi için alacak hakkının krediyi kullandıracak olan kuruma devredilmesi gerekir. Devir işlemi poliçenin ciro edilmesi ile oluşur.
- Eximbank kredilerinden daha düşük faiz oranında kredi kullanılabilir.
- Döviz kurunun değişmesi sonucu ihracatçının maruz kalacağı zarar, ihracat kredi sigortası sayesinde önemli bir ölçüde giderilir.
- İhracatçının tahsilat yapmadaki prosedürü ve maliyetini İhracat Kredi Sigortası karşılamaktadır. Profesyonel borç toplama yöntemi kullanılmış olur.<sup>34</sup>

33 Aynur Akkuzu, Sigorta ve İhracat kredi Sigortası Organizasyonları, **Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul 1990, s. 16.

34 International Credit Insurance & Surety Association, 2.6.2009, [http://www.icisa.org/templates/mercury.asp?page\\_id=1514](http://www.icisa.org/templates/mercury.asp?page_id=1514)

## 2.4. İhracat Kredi Sigortası'nın Özellikleri

İhracat Kredi Sigortası ihracatçının mevcut pazar payını genişletmeyi bilinmeyen pazarlara güvenilir bir şekilde girmeyi, kredili satışlardan kaynaklanan riskleri azaltmayı, uluslararası rekabeti geliştirmeyi amaç edinmiştir.

İhracatın yapısına uygun olarak çeşitli sigorta projeleri kullanılmaktadır. Bir yıl içerisinde tüketim malları için kısa vadede kapsamlı projeler, müteahhitlik işlemleri, fabrika inşası veya anahtar teslimi projelere yönelik spesifik projelerin kullanımı uygun görülmüştür. İhracat Kredi Sigortası'nda riskler belirli oranlarda sigorta kapsamına alınır. Bunlar ithalatçı firmanın iflas etmesi, para transferinin gecikmesi veya ödeme yapmaması gibi ticari riskleri oluşturur. İthalatçı ve ihracatçının dışında meydana gelen savaş, ihtilal, deprem, doğal afetler ve ülke hükümetlerinin aldığı ekonomik ve politik kararlardan doğan çeşitli risklerdir.

Dünya üzerindeki uygulamalarda genelde görülen ticari risklerden doğan zararların %75-%90 oranında, politik risklerden doğan zararların ise %85-%95 oranında karşılandığı şeklindedir. Özellikle politik risklerde karşılanma yüzdesinin daha yüksek olmasının nedeni bu tür risklerin tamamen denetlenemez nitelikte olmasından kaynaklanmaktadır.<sup>35</sup>

Bu sistemde sigortanın ihracat bedeli hiçbir zaman yüzde yüz olarak temin edilmemekte, %5-%15 gibi bir oran her zaman için sigortalının üzerine bırakılır. Burada ihracatçının alıcılarını iyi seçmesi ve ödenmeyen alacaklarını izlemesi zorunluluğunu getirmemektedir. Tazminat talebinde bulunulduğunda zarara neden olan olay incelenir. Talep kurum tarafından geçerli sayıldığında ihracatçıya ödeme yapılır. Genellikle altı aya kadar bu ödeme süresi uzayabilir.

İhracat kredi sigortalarının en belirgin özelliği devlet güvencesi altında yapılmasıdır. Bunun nedenlerinden biride finansman ihtiyaçlarının karşılanmasıdır. Genel giderler dışında oluşabilecek kayıpları yeterli büyüklükte olan bir fonun karşılanması gerekir. Elde edilen pirimin toplam gelir içerisinde önemli bir yere sahip olması gerekir bu ancak uzun bir sürede gerçekleşir.

<sup>35</sup> Pamukçu, a.g.e., s. 96.

İhracat Kredi Sigortası gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ihracat finansmanı olarak tamamlayıcı kurumları oluşturur.

## 2.5. İhracat Kredi Sigortası Kapsamına Giren Riskler

Beklenen durumdan başka herhangi bir durumun ortaya çıkması ihtimali riski açıklayan ifadelerden biridir.

- a. *Politik Risk*: Ferdi davranışların tamamen dışında ihracatçının mallarını sattığı ülkenin hükümetleri tarafından alınan kararlar veya o ülkedeki meydana gelen olaylar sonucunda ihracatçıya ihracat tutarının ödenmemesidir. (Borçların ertelenmesi, dış alım yasakları, dış alım iznin iptali, moratoryum).

İthalatçının ülkesinde harp hali, ihtilal, doğal afetlerin meydana gelmesi,

Mal bedelinin transferini engelleyen kambiyo tehditlerinin konması,

Politik risklerde alıcının finansman durumundan bağımsız olarak zararın oluşması ve gelişmesi üzerinde ihracatçının denetim ve etkisi söz konusu değildir.

İhracat mallarının satıldığı ülkenin kontrolü ve kısıtlayıcı yaklaşımı, ihracat yapan firmanın cesaretlenmesine, desteklenmesine veya cesaretinin kırılmasına neden olabilir.<sup>36</sup>

Gelişmiş ülkelerde İhracat Kredi Sigortası yapan kurumlar tarafından ihracat tutarını %90-%95 oranında karşılamaktadır. Bu tür risklerin sorumluluğu devlet tarafından yüklenilir çünkü sigorta kurumlarının fonları bu riskleri karşılamaya yeterli değildir. Ödeme talebi ile karşı karşıya gelindiğinde tazminat sorununu ancak uluslararası politik ilişkiler çözümleyebilir.

- b. *Devlet Riski*: Hükümetlerin mal ve hizmet üretmeleri, satmaları, borçlanmaları ve süresi dolduğunda borçlarını ödeyememeleridir. Uluslararası adalet divanı dışında hiçbir yargı organınca yargılanıp, borcunun alınmadığı borçlu hükümetlerdir, devletlerdir.

---

<sup>36</sup> Frank Bradley, *International Marketing Strategy*, Second Edition, Prentice Hall, s. 162.

Ülke riski ülkedeki olayların sebep olduğu zarar, kayıpla karşı karşıya kalmadır. O ülke hükümetinin denetimi altındadır.

- c. *Döviz Riski*: Ticaret işlemi ödemenin, ihracatçının parası cinsinden yapılmasını gerektiriyorsa kur riskini ithalatçı, ithalatçının parası ile yapıyorsa kur riskini ihracatçı üstlenmiş olur. Döviz ya da kambiyo riskinin İhracat Kredi Sigortası kurumlarınca paylaşılması söz konusudur.
- d. *Transfer Riski*: İhracat sözleşmesinde öngörülen döviz miktarının ödenmemesi, transfer edilmemesidir.
- e. *Değiştirilememe Riski*: Kredili satılan ihraç tutarının sözleşmede belirlenen dövize çevrilmemesi, alıcı ülkenin yerel parasının istenen dövize çevrilip ihracatçıya gönderilmemesidir.
- f. *Kamulaştırma Riski*: Yabancı hükümetçe el konulan, hiçbir ödeme yapılmaksızın kredinin yitirilmesidir.
- g. *Ulusallaştırma Riski*: Yabancılara ait varlıkların, işletmelerin ulusal ortaklıklar ya da kişilere geçerli değerleri üzerinden verilmesi söz konusudur. Bu riskin önceden belirlenmesi güçtür.
- h. *Enflasyon Riski*: İhracatçının ithalatçı ülkedeki enflasyon nedeni ile değeri düşen döviz üzerinden alacağını tahsil etmesi ve zarara uğramasıdır.

## **2.6. İhracat Kredi Sigortası'nın Temel İşlevleri**

Uluslararası ticarete alıcı kolay, uzun süreli ve ucuz kredi şartlarını elde etmeyi amaçlayacaktır. Malın satıcının deposundan alıcının deposuna varması uzun bir süreyi alacaktır. İhracatçı, malı üretim öncesi ve sonrasında alıcının finansa etmesini ister. Alıcı ise malın satışından önceki dönemi ihracatçının finansa etmesini ister. Bu tür taleplerde İhracat Kredi Sigortası'nın işlevleri öne çıkmaktadır.

- a. *Risk Üstlenme*: İhracat sonucunda alacaklardan doğan risklerin üstlenilmesi ve sigorta poliçelerine dayanarak finansal kuruluşlardan kısa, orta ve uzun süreli finansman sağlanmasıdır. Kredili ihracatta, alıcının ödeme yapmaması veya yapamaması riski, alıcının ve satıcının kontrolünde olmayan politik risklerde mevcuttur.
- b. *Finansman Sağlama*: Gelişmekte olan ülkelerde ihracatçının bankalardan kaynak bulma güçlüğüne karşın önemli bir güvence vermektedir. İhracat Kredi Sigortası yapan kuruluşlar tarafından sağlanan sigorta hizmeti ihracat belgelerinin değerini ve ihracatçının kredi değerliliğini yükseltir. Bankacılık sektörü açısından ihracat bedelinin sigortalanması ihraç bedeli karşılığında finansman sağlayan bankaları güvenceye kavuşturmaktadır. İhracat Kredi Sigortası'nın ihracat finansmanı içinde sağladığı destek ve kolaylıkların büyük bir önemi vardır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde uygulanması kaçınılmazdır.

İhracatçı, ithalatçıya açtığı krediyi kendi kaynaklarından karşılayarak bankalardan daha yüksek maliyette finansman bulmaya çalışır. İhracat Kredi Sigortası olan ihracatçı kaynak bulmada bu poliçeden faydalanır. Böylece ihracatçı daha düşük faizli kaynak sağlayacaktır. Gelişmekte olan ülkelerde gerekli olan finansmanın sağlanmasına yardımcı olacaktır.

Rekabetin yoğun yaşandığı dönemlerde ihracatçı ülkeler alıcı bulabilmek, ithalatçı ülkelerde alacakları ürünlerin satıcı tarafından kredilendirilmesi için İhracat Kredi Sigortası'nı finansman aracı olarak kullanmaktadır.

Ticari bankalar için doğrudan garanti olarak sunulabilir. Sigortalı ihracat işleminden bir zarar doğması durumunda her alacağı doğrudan ticari bankaya ödenmesiyle sağlanabilir.

## **2.7. Türkiye'de İhracatçıya Verilen Sigorta Hizmetlerinden Birisi Olan Türk Eximbank İhracat Kredi Sigortası**

Gelişmekte olan ülkelerin kalkınmaları için ihracat büyük önem taşımaktadır. Türkiye'de ihracat ile ilgili olarak devlet tarafında Eximbank etkin rol oynamaktadır. Türkiye İhracat

Kredi Bankası A.Ş./Türk Eximbank, 31 Mart 1987 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan 3332 sayılı Kanun’un verdiği yetkiye istinaden 21 Ağustos 1987 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile kurulmuştur.<sup>37</sup>

Rekabetçi dünya piyasasında Türk Eximbank, ihracatın geliştirilmesi, ihraç ürünlerinin çeşitlendirilmesi, yeni pazarlar kazandırılması, yurtdışında faaliyet gösteren müteahhit ve yatırımcılara destek, rekabet ve güvence sağlanması temel amaçları arasındadır. İhracatçıları, yan sanayi imalatçıları ve yurtdışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir.

2007 yılında Türk Eximbank, ihracatın %8’ine finansman desteği sağlamıştır. 3,7 milyar ABD Doları tutarında nakdi kredi desteği ve 4,7 milyar ABD Doları tutarında sigorta/garanti imkânı sağlayarak ihracata toplam 8,4 milyar ABD Doları seviyesinde bir destek vermiştir. Türk Eximbank’ın kredi programı ihracatçı firmanın, ihracat yaptığı mal bedelinin ticari ve politik risklere karşı korunmasını, sigortalı firmanın Eximbank nezdindeki tüm haklarını ve ticari bankalara temlik etme hakkını, kambiyo senedine bağlı vadeli alacağını ister. Türk Eximbank’ta istersen ticari bankalarda iskonto ettirmek suretiyle sevk öncesi ve sevk sonrası dönem için finansman sağlar.

*Türk Eximbank bünyesindeki sigortalar:*

#### Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı

- Sevk Öncesi Dönem
- Sevk Sonrası Dönem

#### Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı

- Spesifik İhracat Kredi Sigortası Programı
- Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Politik Risk Programı

---

<sup>37</sup> Türk Eximbank Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., 12.3.2009, [http://www.eximbank.gov.tr/html\\_files/kisaeximbankpg.htm](http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm)



- Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Kapsamlı Risk Programı olmak üzere iki grupta toplanmaktadır.

Ayrıca 2004 yılı başından itibaren müteahhitlik hizmetlerimizin desteklenmesi amacıyla “Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigorta Programı” uygulamaya geçirilmiştir.<sup>38</sup>

### **2.7.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası**

Amacı, ihracatçıların kısa vadeli satışlarına ilişkin ihracat bedellerini ticari ve politik risklere karşı belirli limitler dahilinde teminat altına alarak ihracatı teşvik etmek, yönlendirmek ve düzenlenecek poliçenin teminat olarak gösterilmesi ile ticari bankalardan ihracat kredisi teminini kolaylaştırmaktır.<sup>39</sup>

#### **2.7.1.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı Sevk Öncesi Dönem Riskleri İçin Sigorta Kapsamına İlişkin Uygulama Esasları**

İmalat ve satış sözleşmesi olan, teslimatı yapılmamış, malların ithalatçıya teslim edilmemiş kısmı ile ilgili olarak yapılan harcamaların ticari ve politik risklere karşı belirli limitler dahilinde sigortalanmasıdır.

Türk Eximbank’ın Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Ülke Şartları ve Prim Oranları Listesi’ndeki alıcıları ile imalat ve satış sözleşmesindeki işler için yapılan harcamaları sigortalamaktadır.

Bir İmalat ve Satış Sözleşmesi’ne konu muhtemel sevkiyatların sevk öncesi dönem risklere karşı sigorta teminatı altına alınabilmesi için söz konusu İmalat ve Satış Sözleşmesi’ne ilişkin sevk sonrası dönem risklerin de sigortalanması zorunludur.<sup>40</sup>

<sup>38</sup> Türk Eximbank Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., 12.3.2009, [http://www.eximbank.gov.tr/html\\_files/kisaeximbankpg.htm](http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm)

<sup>39</sup> Melek Topçu, Türk Eximbank Kredi Programları, İhracat Kredi Sigortası ve Garantisi, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2004, s. 112.

<sup>40</sup> Türk Eximbank Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., 21.4.2009, <http://www.eximbank.gov.tr/uygulama/siguygesso.doc>

Sevk öncesi için yüz seksen günlük teminat Türk Eximbank tarafından uygun görülürse azami yüz seksen gün daha uzatılabilir. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası'nda sevk öncesinde ihracatçının karşılaşılabileceği riskler ticari ve politik risklerdir.

Ticari risklerde alıcının,

- İflas etmesi,
- Tüzel kişiliklerde tasfiye kararının alınması,
- Mahkeme kararıyla alacakların kısıtlanması,
- Alıcının borcunu ödeyememesinin belgelenmesi,
- Konkordato ilan edilmesi,
- Sigortalının, alıcının borçlarını ödeyemeyeceğini Türk Eximbank'a belgelemesi.

Politik risklerde alıcının,

- Ülkesinin döviz transferini engelleyen, kontrol altına alan kanun veya kanun hükmünde kararnameyi yürürlüğe koyması,
- Ülkeler arasında savaş çıkması veya alıcının ülkesinde savaş çıkması,
- İhraç edilen malların ithalatçı ülkede ithaline ilişkin kanun veya kanun hükmünde kararnamelerle önlenmesi,
- İhraç edilen ürünün sevk tarihinden önce verilen müsadenin kaldırılması ve iptal edilmesi,

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası'nın Uygulanması

- Kısa vadeli İhracat Kredi Sigortası olmayan ihracatçılar sevk öncesi risklerine karşı Türk Eximbank'dan aldıkları talep mektubunu eksiksizce doldururlar ve müracaat ederler. Poliçesi olan ihracatçılar ise Sevk Öncesi Dönem Riskleri Talep Mektubunu Türk Eximbank'a göndermeleri yeterli olacaktır.
- Uygun görülen talep mektubuna karşılık zeyilname hazırlanır ve ihracatçıya gönderilir.

- Zeyilname lehdarı ihracatçılar İmalat ve Satış Sözleşmesi'ni alıcıları ile imzalamalarına müteakip, on işgünü içinde Sevk Öncesi Dönem Riskler Özel Şartlar Başvuru Formu'nu Türk Eximbank'a göndermek suretiyle müracaat edecektir. Sevk öncesi dönem sigorta kapsamının özel şartları ile başlangıç tarihini belirleyecek olan Özel Şartlar ihracatçıya gönderilir. Özel Şartlar'ın geçerlilik süresi yüz seksen gün olup, başlangıç tarihi ilgili İmalat ve Satış Sözleşmesi'nin yürürlüğe girdiği tarihtir. Ancak, sigorta kapsamına konu ihracat bedeli alacakların bir gayrıkabili rücu akreditif ya da banka garantisi tahtında ödeneceği hallerde, Özel Şartlar geçerlilik süresi başlangıç tarihi ilgili akreditifin açıldığı ya da banka garantisinin verildiği tarih olacaktır.<sup>41</sup>
- Özel şartların düzenlenmesine müteakip on beş gün içinde Türk Eximbank hesaplarına ödenecektir.
- Sevkiyatın gerçekleşmesinden itibaren beş işgünü içerisinde Türk Eximbank'a yazılı bildirilmesi gerekmektedir. Malın ihracının gerçekleşmemesi durumunda satış sözleşmesindeki son teslim tarihi Türk Eximbank'ın onayıyla azami yüz seksen gün uzatılabilir. Prim ve değişiklikler sigortalıya bildirilir.
- Ticari ve politik risklerden dolayı herhangi bir zarar oluşması durumunda imalatı durdurduğunu yazı ile bildirmesi gerekir. On işgünü içerisinde de Zarar Bildirim Formu ile Türk Eximbank'a müracaat eder ve zararın kesinleşmesiyle Sevk Öncesi Dönem Tazminat Talep Formu ile tazminat talebinde bulunulur.
- Türk Eximbank tarafından istenen tüm belgelerin ulaştırılması sonucunda hasar meblağı TL olarak sigortalıya ödenir. Ödenecek hasar, politik ve ticari risklerden kaynaklandığı için azami %90'ı aşmayacaktır.

### **2.7.1.2. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı Uygulama Esasları**

Amacı, alıcının ticari riskler karşısında iflası, ihracat bedelini ödeyememesi, alıcının sevk ettiği malları kabul edememesi/etmemesi veya alıcının ülkesinde iç savaşın ve isyanların çıkması, ihracatçının iradesi dışında ortaya çıkan riskler gibi unsurlar belirli limitler dahilinde Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamına girmektedir. Türk Eximbank tarafından kabul edilen ülkelerdeki çeşitli alıcıların yaptığı tüm sevkiyatlar sigortalanmaktadır.

<sup>41</sup> Türk Eximbank Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., 21.4.2009, <http://www.eximbank.gov.tr/uygulama/siguygesso.doc>

Ticari ve politik risklerden kaynaklanan zararların %90'ı karşılanmaktadır. İşleyiş olarak incelendiğinde;

- Başvuru ve sigorta poliçesinin düzenlenmesi
- Alıcı riskinin değerlendirilmesi ve limit tespiti
- Sevkiyatla ilgili bildirimler ve izlenmesi
- Tazminatın ödenmesi
  - (a) Aylık sevkiyat bildirimini
  - (b) Vadesi geçmiş alacaklar aylık bildirimini
- Ödenen tazminatın alıcı veya ülkesinden tahsili

**Tablo 2.1. 2000-2007 Tarihleri Arasındaki Türk Eximbank Tarafından Kullanılan Kısa Vadeli Krediler**

Yıllar	Kredi Tutarı (Milyon ABD Doları)
2000	3.377
2001	2.714
2002	2.158
2003	3.192
2004	3.338
2005	3.529
2006	3.503
2007	3.712

Kaynak: 23.4.2009, Türk Eximbank Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., [http://www.eximbank.gov.tr/html\\_files/istatistik.htm](http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm)

2000-2007 tarihleri arasında Türk Eximbank tarafından kullanılan Kısa Vadeli Kredilere bakıldığında en çok 2007 tarihinde 3.712 milyon USD, en az kredi 2001 krizi nedeniyle, 2002 yılında 2.158 milyon USD olarak kullanılmıştır.

**Tablo 2.2. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında  
Sigortalanan Sevkiyat Tutarı**

Yıllar	Sigortalanan Sevkiyat Tutarı (Milyon ABD Doları)
2000	2.952
2001	2.811
2002	2.706
2003	3.056
2004	3.553
2005	4.173
2006	4.253
2007	4.683

Kaynak: 23.4.2009, Türk Eximbank Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., [http://www.eximbank.gov.tr/html\\_files/istatistik.htm](http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm)

2000-2007 tarihleri arasında sigortalanan sevkiyat tutarları incelendiğinde 2.706 milyon USD ile en az 2002 yılında yapıldığı, 4.683 milyon USD ile 2007 yılı olduğu görülüyor.

**Tablo 2.3. Türkiye'nin İhracat Rakamları**

Yıllar	İhracat (Milyon Dolar)
2000	27.774
2001	31.334
2002	36.059
2003	47.253
2004	60.367
2005	73.476
2006	85.534
2007	107.212

Kaynak: 23.4.2009, Dış Ticaret Müsteşarlığı, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/genel.doc>

2007 yılında ihracatımız %25,3 artışla 107,2 Milyar Dolar olmuştur. 2007 yılında Türk Eximbank'ın kullandığı Kısa Vadeli Krediler, Türkiye'nin ihracat rakamlarının yaklaşık %3'üne, sigortalanan sevkiyat tutarı ise %4'üne denk gelmektedir.

**Tablo 2.4. Kısa Vadeli Kredilerin Sektörel Dağılımı**

	2003	2004	2005	2006	2007
Tekstil Hazır Giyim Deri	42	42	37	33	32
Makina Elektrikli Cihazlar	12	12	16	17	17
Demir-Çelik	8	7	10	9	8
Gıda Tarım Hayvancılık	9	8	7	10	10
Madencilik Ürünleri Madeni Eşya	9	9	7	7	9
Diğer	20	22	23	24	24
TOPLAM	100	100	100	100	100

Kaynak: 23.4.2009, Türk Eximbank Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., [http://www.eximbank.gov.tr/html\\_files/istatistik.htm](http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm)

**Tablo 2.5. 2007 Yılı İhracat Rakamları İçerisinde En Fazla İhracat Yapılan Fasıllar  
(Milyon USD)**

Motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet ve diğer	18 296 765
Demir ve çelik	14 946 364
Makineler, mekanik cihazlar, kazanlar ve aksam, parçaları	10 259 833
Elektrikli makine ve cihazlar, aksam ve parçaları	7 970 378
Örme giyim eşyası ve aksesuarları	7 828 882
Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları, mumlar	7 531 518

Kaynak: 23.4.2009, Türk Eximbank Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., [http://www.eximbank.gov.tr/html\\_files/istatistik.htm](http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm)

İhracatımızda %10,7 payı olan tarım ürünleri ihracatının 2007 yılında %16,3 oranında artarak 11,4 Milyar Dolar seviyesine geldiği görülmektedir. Madencilik ürünleri ihracatımızın genel ihracatımızdaki payı %2,6 olup, sektörün 2007 yılı ihracat artışı %30,5 seviyesindedir. İhracatımızın %86,7'sini oluşturan sanayi ürünleri ihracatı ise 2007 yılında %24,3 oranında artmıştır. Sanayi ürünlerinin genel ihracatımız içerisindeki yüksek payı nedeniyle, söz konusu ürünlerin ihracat artış hızı, genel ihracat artışında belirleyici olmuştur.

2007 yılında %35,1 ile genel artış ortalamasının üzerinde bir artış yakalayan Makine ve Aksamları ihracatı, 5,5 Milyar Dolar olmuştur. Makine ve Aksamları, toplam ihracatımızda %5,2 oranında bir paya sahiptir.

Genel ihracatımızdan %15,2 oranında pay alan Hazır Giyim ve Konfeksiyon sektörü, 2007 yılı ihracatımızda Taşıt Araçları ve Yan Sanayi sektöründen sonra en fazla paya sahip ikinci sektör olmuş ve toplam ihracatı 16 Milyar Dolara ulaşmıştır.



**Tablo 2.6. Kısa Vadeli Kredilerin Ülke Gruplarına Göre Dağılımı (%)**

	2003	2004	2005	2006	2007
Avrupa Birliği	61	54	60	65	62
AB Dışı Avrupa	6	7	6	6	9
K. Amerika / Japonya	18	23	20	15	15
Ortadoğu / K. Afrika	9	11	10	9	9
Diğer	6	5	4	5	5
TOPLAM	100	100	100	100	100

Kaynak: 23.4.2009, Türk Eximbank Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., [http://www.eximbank.gov.tr/html\\_files/istatistik.htm](http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm)

Kısa Vadeli Kredilerde 2007 yılında %62 ile AB ülkeleri yer almaktadır. 2007 yılı ihracatımız ülke grupları itibarıyla incelendiğinde, Avrupa Birliği'nin ihracattaki ağırlığı devam etmektedir. 2006 yılına göre AB ülkelerine yapılan ihracat %26 artarak 60,4 Milyar Dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. AB ülkeleri %56,3 ile ihracatımızda en yüksek paya sahiptir.

**Tablo 2.7. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı (%)**

	2003	2004	2005	2006	2007
Avrupa Birliği	64	63	60	60	60
AB Dışı Avrupa	7	9	11	12	12
K. Amerika Japonya	13	10	9	8	6
Ortadoğu K. Afrika	10	12	13	13	15
Diğer	6	6	7	7	7
TOPLAM	100	100	100	100	100

Kaynak: 23.4.2009, Türk Eximbank Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., [http://www.eximbank.gov.tr/html\\_files/istatistik.htm](http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm)

2007 yılında Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamında sevkiyatın ülkelere göre dağılımına bakıldığında en fazla %60 ile AB ülkeleri, en az %6 ile K. Amerika / Japonya yer alıyor. Orta Doğu / K. Afrika ülkelerine kullanılan kredi 2006 ve 2007 yıllarında %9'luk seviyesini korurken, sigorta kapsamındaki değişim %13'den %15'e çıkmıştır. Orta Doğu ve K. Afrika'daki siyasi karışıklığın burada etkisi görülmüştür.

### **2.7.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programları**

İhracatçıların tek bir sözleşmeye bağlı kalarak beş yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları, yerli katlı oranı asgari %60 olan sermaye ve yarı sermaye mali ihracatından doğacak olan alacaklarının sigorta teminatını altına alınması ve ticari bankalardan finansman sağlanmasına yardımcı olmak amaçlanmıştır.

Primi alıcı ülkenin risk derecesi, malın teslim süresi ve ödeme vadesine göre belirlenir. Zarar tazmini %80-%95 aralığındadır. Sigortalanacak iki yıl ve daha uzun vadeli ihracat işlemlerinde sözleşme bedelinin en az %15'inin malın teslimine kadar ihracatçıya ödenmiş olması gerekmektedir.

Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigorta Programları üç kategoride değerlendirilebilir.<sup>42</sup>

- *Spesifik İhracat Kredi Sigortası Programı*

Amacı, ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak beş yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları sermaye mali ihracından doğan alacaklarını sevk öncesi ve sevk sonrası dönemlerde ticari ve politik risklere karşı teminat altına almak ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman teminine imkân sağlamaktır.

- *Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Politik Risk Programı*

Bu programın amacı ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak beş yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları ihracatlarından doğacak alacaklarının, sevk sonrası dönemde ortaya çıkacak politik risklere karşı teminat altına almak ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman teminine imkân sağlamaktır.

- *Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Kapsamlı Risk Programı*

Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Kapsamlı Risk Programı, Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Politik Risk Programı ile sağlanan desteğin daha da genişletilerek ticari risklerin de sigorta teminatı altına alındığı ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman teminine imkân sağlandığı bir programdır.

## **2.8. İhracat Kredi Sigortası'nın İşletmedeki Departmanlara Etkisi**

İhracat kredi sigortası'nın işletmedeki; satış, finansman ve Bütçeleme, üretim departmanlarına etkisi aşağıda maddeler halinde açıklanmıştır.

---

<sup>42</sup> Türk Eximbank Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., 21.4.2009, [http://www.eximbank.gov.tr/html\\_files/ihkrdsig.htm](http://www.eximbank.gov.tr/html_files/ihkrdsig.htm)

### 2.8.1. Satış

Firmaların müşterilerinden alacaklarını tahsil edememeleri durumunda kendi kredi alma olanaklarını, satışlarını ve karlarını zora sokmuş olurlar. Firma alacaklarını İhracat Kredi Sigortası'yla koruma altına almışsa satışlarının düşmesine engel olacaktır. Bu tür sigortalar firmaların doğru planlama yapmasına yardımcı olacaktır.

İhracat Kredi Sigorta Poliçesi ayrıca bankalara teminat olarak verilebilmektedir. Firmalar satış hacimlerini geliştirebilmek için bankalardan daha yüksek kredi talep edebilirler. Böyle bir durumda firmanın rakiplerine karşı daha hızlı ve etkin bir rol oynamasına yardımcı olacaktır.

İhracat yapan firmalar bazen satamayacağından daha fazla kredi seviyelerine çıkabilirler ya da firmanın kaldırabileceğinden daha fazla yüksek limitli siparişler aldıklarında bunları geri çevirebilirler. Eğer bir firma müşterisine ne kadar limit belirleyeceğini ve güvenilirliğini belirlemezse, bu belirsizlik içerisinde var olmaya çalışır.

İhracat Kredi Sigortası bu belirsizlikleri ortadan kaldırır. Sigorta şirketi, firmaların müşterileri için poliçede belirtilen limit kadar teminat verileceğini veya istenirse yükseltilebileceğini bilir.

Sigorta şirketinin yüksek seviyede güven ve kredi sağlaması, bu şirketlerin uzmanlaşmış kredi istihbarat teşkilatının olması ve riskini eşit olarak birçok reasürans şirketine devretmesidir. Sigorta şirketinin buna dayanarak limit belirlemesi ihracat yapan firma içinde olumlu bir etki yapar. Sigortalının içerisinde bulunduğu kararsızlığı basit ve kolay bir şekilde çözüme kavuşturur.

Müşteriden gelecek talebe karşılık kredi bilgisinin yetersiz olması, bu sigortanın devreye girmesiyle doğru ve güvenilir karar alınmasına yardımcı olur. Şirketin satış hacminde ve kârında olumlu rol oynar.

İşletmelerde kredi departmanı ile satış departmanı arasındaki oluşan koordinasyon, satılabilecek ürünün satışı için kredi departmanından onay alınmasını sağlayacaktır. İleride

oluşabilecek ödenmeme riskine karşı önlem alınmış olunacaktır.

Kredi departmanı, bu limit artırma olayını sigorta şirketiyle paylaştığında sigortacının uzmanlaşmış kredi derecelendirme bilgisinden yararlanacaktır. Sigortalının kredi yöneticisi, müşterilerinin kredi derecelendirmelerinde oluşacak değişiklikleri yakından izlerler ve şirketin zamanında önlem almasını sağlar.

### **2.8.2. Finansman / Bütçeleme**

Yönetici finansal kararlar alırken belirli bir finansal amacı göz önünde tutmak zorundadır. Burada temel amaç, firmanın pazar değerini maksimum kılmaktır. Firmanın pazar değerini maksimum kılmayı amaçlayan finansal yönetici, kârlılık, likidite ve güvence hedefleri arasında sürekli bir dengeye özen göstermek durumundadır. Dengenin varlığı işletme faaliyetinin başarılı ve sürekli kılınmasını sağlayacaktır.<sup>43</sup>

İşletmeler varlıklarını sürdürebilmek için yıl başlarında ne kadar satış yapacaklarını, maliyetlerinin ne olacağını, ne kadar borçlanabileceklerini vb. konularda bütçe yapabilirler. Satış ile finansman departmanı arasındaki doğru hedefleme işletmenin varlığını yakından ilgilendirmektedir. Bu da işletmenin değerini artıracaktır.

Ürünlerin fiyatı temelde, maliyet kâr olarak ifade edilebilir. Girişimcinin uğradığı zararları kendi karşılması halinde bu zararların fiyatlara yansıtacağı açıktır.<sup>44</sup> İhracat Kredi Sigortası'nın fiyatlamaya etkisini incelediğimizde tahsil edilemeyen alacaklara direkt olarak etki yapmaktadır. İhracat Kredi Sigortası olan işletmeler bunu fiyatlarına yansıtılmamaktadır. Kâr marjları alacakların tahsil edilememesinden dolayı azalmayacaktır.

Finansmanda en önemli işlemlerden biriside nakit akışıdır ve bunun her dönemde sağlıklı işlemesiyle işletme sıkıntıya düşmeden varlığını sürdürebilmesidir. İhracat yapan bir firma, bu sigorta ile nakit akışını doğru tahmin edebilir ve herhangi bir risk unsuruyla karşılaşması durumunda bunu sigorta şirketinden sağlayacaktır.

---

43 Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, İstanbul, Türkmen Kitapevi, 2005, s.8.

44 G.Şebnen Uralcan, **Temel Sigorta Bilgileri ve Sigorta Sektörünün Yapısal Analizi**, 2. Baskı, Bilyay, 2006, s.54.

İşletmeler alacağının tahsil edilememe riskine karşılık yaptırdığı sigortayla sermaye miktarını en aza indirir.

### **2.8.3. Üretim**

İşletmenin mal siparişi aldıktan sonra sevkiyat öncesinde bir takım risklerle karşılaşması muhtemeldir. Bunlar:

- Alıcının iflas etmesi,
- Tasfiye kararının alınması,
- Mahkeme veya yetkili bir organ tarafından tüm alacaklıları bağlayan kısıtlayıcı bir karar alınması,
- Alıcının borçları ile ilgili, konkordato veya benzeri bir anlaşma yapması,
- Döviz transferini önleyen, kısıtlayan, geciktiren veya kontrol altına alan kanun, kanun hükmünde kararname veya bunlarla aynı güce sahip karar ve/veya idari düzenlemeleri yürürlüğe koyması,
- Alıcının ülkesi ile satıcının ülkesi arasında savaş çıkması, savaş, ihtilal, iç savaş, isyan, ayaklanma ve benzeri hadiselerin meydana gelmesi,
- Alıcının ve Sigortalı'nın kontrolü dışında, alıcının ülkesinde malların ithali ile ilgili olarak evvelce verilen ve malın sevk tarihinden önceki imalat sürecinde geçerli olan müsaadenin malın sevk tarihinden önceki bir tarihte iptal edilmesi, sevkiyat öncesinde oluşan riskler üretimi ve işletmeyi olumsuz yönde etkileyecektir. İhracat yapan şirketin kredi sigortası bu tür nedenlerden dolayı oluşacak hasarlar üretimin aksamasını en aza indirecektir.

### **2.9. Sigorta Şirketlerinin İhracat Kredi Sigortası'nda Dikkat Etmeleri Gereken Hususlar**

İhracat Kredi Sigorta poliçesi ihracatçının finansman kurumlarından kaynak bulmasında ona yardımcı olan bir finansman kaynağıdır. Bu sigortanın diğer geleneksel sigortalardan farkı finansal piyasaların bir ihtiyacı olarak ortaya çıkmasıdır. Bu kapsamda sigorta şirketlerinin dikkat etmeleri gereken hususlar vardır. Bunlar aşağıda açıklanmaya çalışılacaktır.

### 2.9.1. Fiyatlama

Bu tür sigortada prim geliri sigortalanabilecek ihracata bağlı olduğu için bunun çok iyi bir şekilde analiz edilmesi gerekir. Bu unsurlar bir bütün olarak ele alınıp detaylı olarak kalemleri incelenmelidir. Bu inceleme sonucunda hangilerinin sigortalanabileceği detaylandırılmalıdır.

İhracat Kredi Sigortası'nda fiyatlama, yıllık tahmini ciro, faaliyet gösterilen sektör, geçmiş yıllarda yaşanan hasar tecrübesi, ihracat yapılan ülkelerin sigorta şirketinin değerlendirmesine göre hangi risk grubunda yer aldığı önem kazanmaktadır. Sigortalı firma, vadeli alacaklarını sigortalatmak için sigorta şirketine tahmini yıllık ciro beyan etmektedir. Bu ciro, belirli kriterler göz önüne alınarak hesaplanan prim oranı ile çarpılarak prim tutarı hesaplanır. Ancak belirtilen cironun tahmini olması ve yıl sonunda beklenenden daha düşük seviyelerde gerçekleşme olasılığı göz önüne alındığında hesaplanan primin %80'i sigortalı firmaya tahakkuk ettirilir. Bu rakam asgari prim tutarıdır.<sup>45</sup>

### 2.9.2. Hasar

İhracat Kredi Sigortası'nda sigortacının azami sorumluluğu hiçbir zaman %100 olmamıştır. Bu sadece sistemin özelliği ve prensiplerinden birisi değil iktisadiliğinde aranan şartlarından birisidir. Uğranan hasarın tamamını sigortacıdan alamayacak olan sigortalı, basiretli bir tacir gibi davranmalıdır.

Alıcının satış sözleşmelerinden kaynaklanan borçlarını ödeyememesi sonucu sigortalının uğradığı maddi zarar için özel şartlarda daha kısa bir süre belirlenmemiş olması halinde kredi sigortası genel şartları *A.6.1- A.6.2.- A.6.3.* maddesi gereğince ödeme yapılır.

*A.6.1.* Alıcının iflası halinde, tazminat talebinin tasfiye memuru tarafından kabulü şartı ile veya *B.2* maddesinde belirtilen müdahale talebinin sigortacıya intikal etmesinden itibaren beş aylık sürenin dolması ile,

*A.6.2.* Diğer hallerde müdahale talebinin sigortacıya intikal etmesinden beş ay sonra,

---

45 Uğur Çetin, (ugur\_cetin@coface.com), Coface Broşürü, Zehra Olhan (zolhan@gmail.com), (27.4.2009)

4.6.3. Yukarıda belirtilen tüm hallerde, özel şartlarda belirtilen meblağdan az olması durumunda, müdahale talebinin sigortacıya intikal etmesinden iki ay sonra.

Sigortacının tazminatı ödeme yükümlülüğü doğar. Tek alıcıya yapılan satışla ilgili sigorta sözleşmesinde veya politik risklerde, yukarıdaki süreler özel şartlarda değiştirilebilir.<sup>46</sup>

Bu tür poliçelerde muafiyette uygulanmaktadır. Özel şartlara göre belirlenen kısım sigortacı sorumluluğunda kalmaktadır ve ayrıca sigorta ettirilemez. Sigorta sözleşmesinde muafiyet mutlaka belirtilir. Özel şartlarda başka bir şekilde belirtilmedikçe, sigortalının kredi talebi ismen yapılmamış alıcılar için hesap edilen zararının %50'si sigortacının sorumluluğundadır.

---

46 Türkiye Sigorta Şirketleri Birliği, 15.5.2009, <http://www.tsrbsb.org.tr/tsrbsb/Mevzuat/Yururlukteki+Mevzuat/Genel+Sartlar/kredigenelsartlari.htm>,



### 3. BÖLÜM: İHRACAT KREDİ SİGORTASI'NIN AB ÜLKELERİNDE VE TÜRKİYEDEKİ UYGULAMALARI

Dünya'daki ihracatçıların karşılaştıkları sorunlar benzer özellikler gösterdikleri için ihracat kredisi veren kuruluşların uygulamaları birbirlerine benzemektedir. Bununla birlikte her ülkenin ihracat kredi sistemi farklıdır. Ülkenin ekonomik yapısı, temel sanayi sektörlerinin durumu, bankacılık ve sigortacılık sistemlerinin özellikleri, o ülkedeki ihracatçılara sağlanacak kolaylıkların belirlenmesine ve uygulanmasına etki etmektedir. İhracat kredisi veren kuruluşlar bakanlık içinde bir bölüm, bağımsız bir devlet kuruluşu veya hükümet için çalışan özel bir firma olabilir.

Kırk üç ülkeden elli iki üyesi bulunan Bern Birliği, 1934 yılında İhracat Kredi Sigortası ve dış yatırım sigortası alanlarında uluslararası standartların uygulanması amacıyla kurulmuştur. İhracat Kredi Kuruluşları, finansmanı doğrudan kendileri sağlamaktadır. Buna karşılık, İhracat Kredi Garanti Kuruluşları işlemi sigortalamakta; finansman ise yurtdışında yerleşik ticari bir banka tarafından sağlanmaktadır.<sup>47</sup>

---

47 İş Bankası Eğitim Müdürlüğü, **İhracat Kredi Kurumları veya İhracat Kredisi Garanti Kuruluşlarından Sağlanan Krediler**, Bölüm 7 , İş Bankası Eğitim Müdürlüğü Yayınları,2009, s.109.

**Tablo 3.1. Ülkelerin Kredi Sigorta Primleri ve GSMH İçindeki Payları (1999)**

Ülkeler	Primler (Milyon ABD Doları)	Dünya Pazarındaki Payı (%)	GSMH İçindeki Payı (%)
<b>Dünya</b>	4,193	100	
<b>Batı Avrupa</b>	3,508	84	0.038
Fransa	602	14	0.042
Almanya	1,074	26	0.050
İtalya	236	6	0.020
Hollanda	249	6	0.064
Portekiz	26	1	0.024
İspanya	293	7	0.053
İngiltere	506	12	0.059
Diğer	522	12	0.030
Çek Cumhuriyeti	15	0	0.027
Polonya	9	0	0.004
Macaristan	2	0	0.003
<b>Kuzey Amerika</b>	534	13	0.006
A.B.D.	504	12	0.006
Kanada	20	0	0.003
Meksika	10	0	0.002
Avustralya	44	1	0.012
Japonya	73	2	0.002

Kaynak: Swis Re,15.3.2009, [http://www.swissre.com/resources/0b9f4880455c6201b367bb80a45d76a0-sigma7\\_2000\\_e.pdf](http://www.swissre.com/resources/0b9f4880455c6201b367bb80a45d76a0-sigma7_2000_e.pdf)

**Tablo 3.2. Dünyadaki Sigorta Dağılımı**

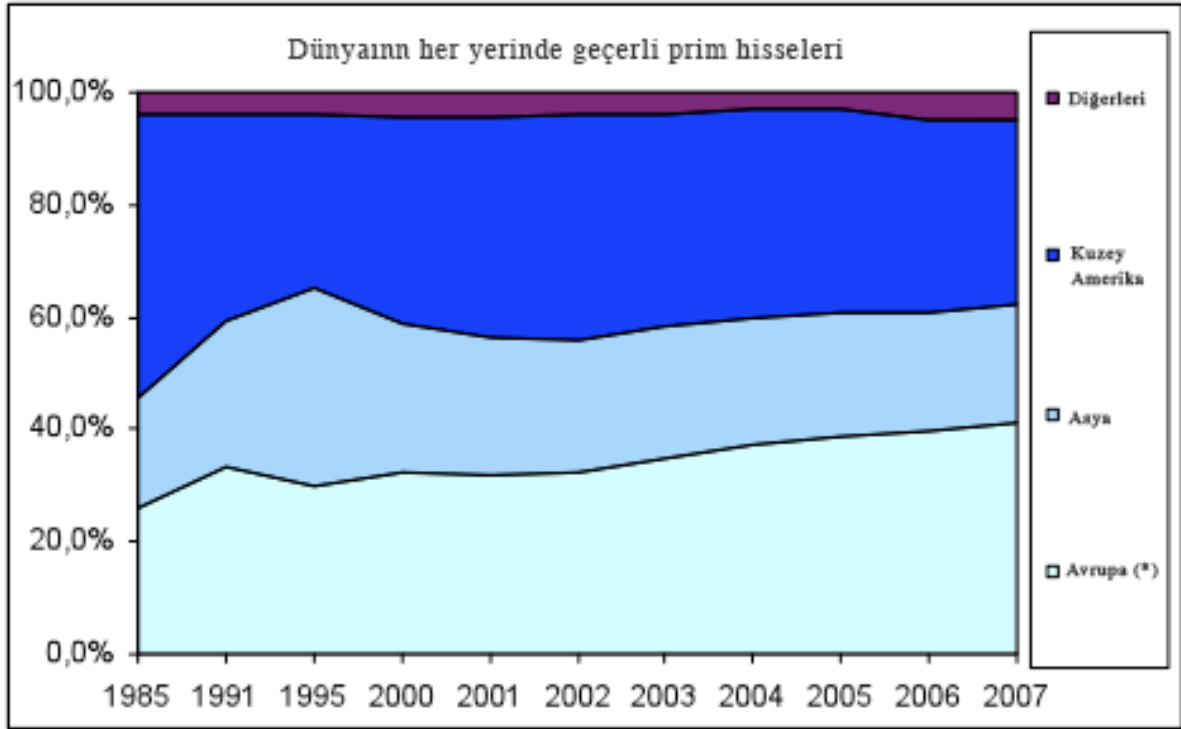
<b>Hisselerin toplamı (%)<sup>3</sup></b>											
<b>Bölge</b>	1985	1991	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Avrupa (*)</b>	25,9%	33,1%	29,9%	32,2%	31,8%	32,2%	35,0%	37,0%	38,7%	39,6%	41,4%
<b>Asya</b>	19,6%	26,3%	35,2%	26,5%	24,6%	23,9%	23,2%	22,7%	22,2%	21,2%	20,7%
<b>Kuzey Amerika</b>	50,3%	36,8%	30,8%	37,0%	39,3%	40,1%	37,8%	37,5%	36,2%	34,3%	32,8%
<b>Diğerleri</b>	4,1%	3,7%	4,1%	4,3%	4,3%	3,9%	4,1%	2,8%	2,9%	4,9%	5,1%
<b>TOPLAM</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

**Europe (\*) = Western and Central / Eastern Europe**

Kaynak: CEA, 17.5.2009, [http://www.cea.eu/uploads/DocumentsLibrary/documents/1225184978\\_eif-2006\\_fix.xls](http://www.cea.eu/uploads/DocumentsLibrary/documents/1225184978_eif-2006_fix.xls)

Dünyadaki sigorta dağılımına baktığımızda Avrupa ülkeleri 2007 yılında %41 ile ilk sırayı almaktadır. Kuzey Amerika ülkeleri %33 ile ikinci sırada yer almaktadır. 1985 yılında %26 olan Avrupa ülkelerindeki sigorta payı 2007 yılında %60 artışla %41'e çıkmıştır. Aynı dönemde Asya ülkelerinde yaklaşık %1'lik artış görülmüştür. Kuzey Amerika ülkelerinde 1985 yılından 2007 yılına bakıldığında %50'lik bir küçülmeye 2007 yılında %32'lik bir pay almıştır.

Şekil 3.1. Dünyadaki Prim Dağılımı

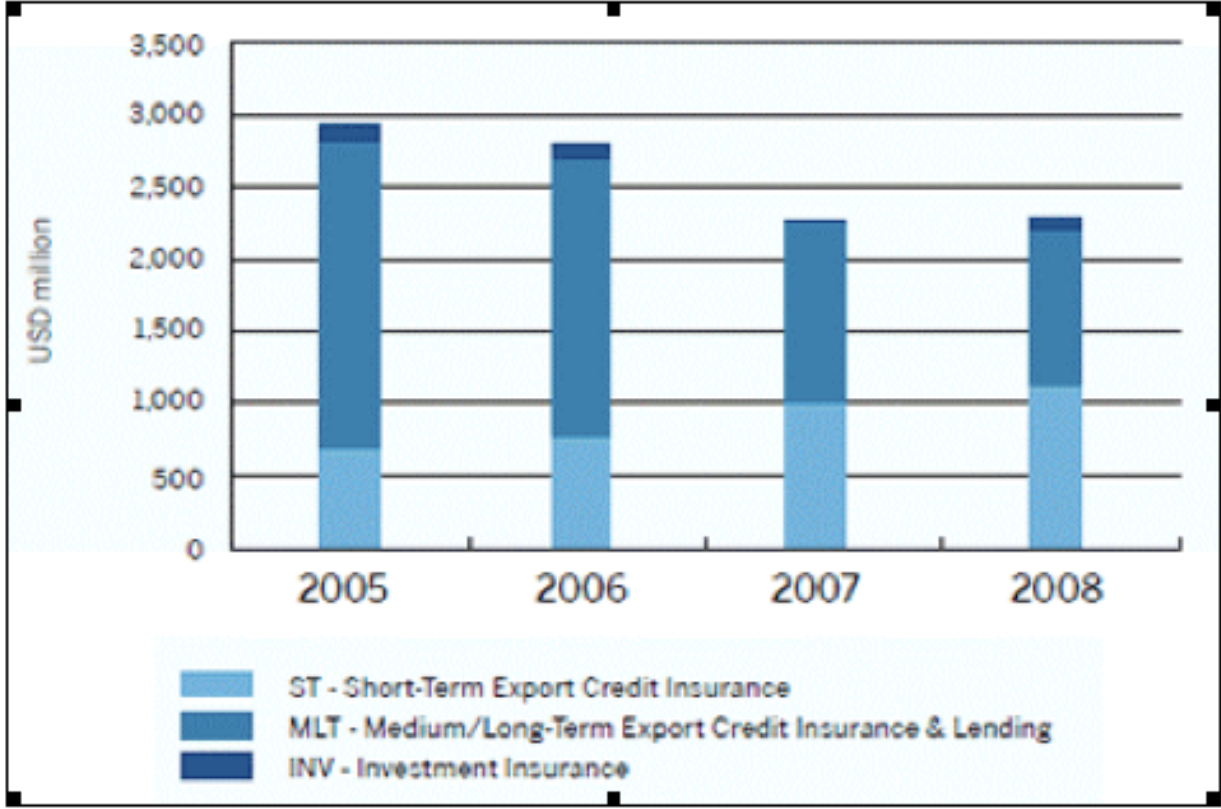


Kaynak: CEA, 17.5.2009, [http://www.cea.eu/uploads/DocumentsLibrary/documents/1225184978\\_eif-2006\\_fix.xls](http://www.cea.eu/uploads/DocumentsLibrary/documents/1225184978_eif-2006_fix.xls)

Uluslararası Kredi Sigortası Kurumları Birliğinin (Berne Union)<sup>48</sup> açıkladığı verilere göre hasar ödemesi aşağıdaki tabloda yer almaktadır. Kısa vadeli ihracat kredi sigortalarında hasar ödemesi yıllara göre artış göstermiştir. Buna bağlı olarak orta ve uzun dönemdeki ihracat sigortasına ödenen hasar miktarında azalış görülmüştür.

<sup>48</sup> Berne Union, 5.6.2009, <http://www.berneunion.org.uk/bu-total-data.html>

Tablo 3.3. Hasar Ödeme Tablosu \*



### 3.1. AB Ülkelerindeki İhracat Kredi Sigortası Uygulamaları

#### 3.1.1. Fransa

Fransa 2006 yılında 251.164 milyon USD’lik yapmış olduğu sigorta prim üretimiyle 2005 yılına göre %13,65 oranında artış göstermiştir. Dünyadaki pazar payına baktığımızda %6,75 oranında 4. sırayı almaktadır. Hayat dışı prim üretimi 73.262 milyon USD, 2005 yılına göre %3,9 gelişme sağlamıştır. Dünyada ise 4,84’lük bir paya sahiptir.

Fransa’da ihracat kredileri ticari bankalar ile Fransız Dış Ticaret Bankası ve Coface %100 özel sektör kuruluşu olup, kısa, orta ve uzun vadeli İhracat Kredi Sigortası sağlamaktadır. Coface, Avrupa ve dünyanın iki güçlü bankacılık grubunun -Groupe Banque Populaire ve Groupe Caisse d’Epargne- ortaklığındaki Natixis’in bir kuruluşudur. Kredi tutarının azami %95’ini sağlamaktadır. Fransız Dış Ticaret Bankası kredilendirmelerde yetkili kılınmıştır ve Coface

de bunu sigorta işlemlerini yürütmektedir. Kredileri devlet hesabına sigortaladığı için riskli durumlarda ve kredi tutarının yüklü olduğu dönemlerde riski kendi üzerine alabilir.

Coface atmış ülkede doğrudan hizmet veren, toplam doksan üç ülkede Credit Allianz bilgi ağı iş ortaklığı ile verdiği hizmetler ile dünya ticaretinin %80'ini kapsamaktadır.<sup>49</sup> Coface dünya çapında 130.000 poliçeli müşterisi ve dünyanın en büyük ilk beş yüz şirketinin %45'inin seçimi olan bir şirkettir. Coface, Ticari Derecelendirme ve Bilgilendirme Hizmetleri kapsamında doksan üç ülkede bulunan ofisleri kanalıyla yüz yetmiş altı ülkede, şirketlerin ticari yükümlülüklerini yerine getirme kapasitesini derecelendirir ve risk takip edebilme olanağı sağlar.

Coface, hizmet kapsamı dahilinde yer alan yüz atmış beş ülke için ihracatçının yaşayabileceği tahsilat sorunlarına yerel çözümler sunarak, iş ortaklığı yapmaktadır. Borçlunun bulunduğu ülkedeki yerel tahsilat yönetimi ve hukuk kadroları ile tahsilat müşteri adına takip edilerek, gerekli yasal aksiyonlar gerçekleştirilir.<sup>50</sup> Coface özel bankalarca dış ihaleler için verilmiş teminat mektuplarını da sigortalamaktadır.

### 3.1.2. Almanya

Günümüzde Almanya, ABD ve Japonya'nın ardından, en gelişmiş sanayiye sahiptir. 82,4 milyonluk nüfusuyla da Avrupa Birliği'nin en büyük ve en önemli pazarı konumundadır. 2003-2007 yılları itibariyle ülke, dünyanın mal ihracatında en yüksek rakamlara ulaşarak "dünya ihracat şampiyonu" olmuştur. Ülkemiz ihracat ve ithalatında en büyük partner olma özelliği taşıyan Almanya, dünyanın ABD'den sonra gelen en gelişmiş sanayi ülkesidir. Almanya aynı zamanda "G8" olarak anılan ve yılda bir kez devlet ve hükümet başkanları düzeyinde toplanan

"Dünya Ekonomi Zirvesi"nde iktisat ve maliye politikaları arasında uyum sağlamaya yönelik olarak çalışmalar gerçekleştiren sekiz büyük sanayi devleti grubuna dahildir.<sup>51</sup>

Almanya'nın GSYİH'sı 2.424 Milyar Euro'dur. İhracatı 1.338 Milyar USD'dir.

<sup>49</sup> Coface,2.6.2009,http://www.coface.com.tr/CofacePortal/TK/tk\_TK/pages/home/wwa/directpresence

<sup>50</sup> Uğur Çetin, (ugur\_cetin@coface.com), Coface Müşteri Sunumu, Zehra Olhan (zolhan@gmail.com), (27.4.2009)

<sup>51</sup> İstanbul İhracatçı Birlikleri,1.6.2009, http://www.iib.org.tr/IIB\_Portal/Dokuman/ALMANYA%20ÜLKE%20RAPORU\_2008.pdf

Almanya'nın ihracatının %18'lik bölümünü Nükleer Reaktörler, Kazan, Makine parçaları oluşturmaktadır. %16,7 ile Motorlu Kara Taşıtları ve %10 ile Elektrikli makine ve parçaları ihracat ürünleri arasında yerini almaktadır.

Almanya %9,7 ile en fazla Fransa'ya ihracat yapmaktadır. İkinci sırada ABD ve üçüncü sırada da İngiltere yer almaktadır.

Euler Hermes %100 özel sektör kuruluşu olup kısa, orta ve uzun vadeli sigorta sağlamaktadır. Euler Hermes'in sağladığı sigorta oranı kredi tutarının azami %95'i kadardır.

2008 yılında yaşanan küresel ekonomik kriz şirketlerin turnover'ını %10, %20, bazı şirketler için %40 oranında aşağıya çekti. Buna bağlı olarak ticari risk faktörü öne çıkar.<sup>52</sup>

Hermes 2008 yılı verilerine göre 2,166.5 milyon Euro konsolide ciro gerçekleştirmişti.

### **3.1.3. Hollanda**

1925 yılında Hollanda'da NCM tarafından İhracat Kredi Sigortası yapılmaya başlandı.

Kredi sigortaları alanında faaliyet gösteren Hollandalı Atradius ise, Gerling Credit Insurance Group ile NCM şirketinin birleşmesinden oluştu. Gerling NCM adıyla faaliyet gösteren şirket 2004 yılında Atradius adını aldı. Yetmiş beş yıllık tecrübesi ile kırk ülkede doksan ofisi bulunan Atradius, 350 milyar Euro'luk iş cirosuna sahip. Geniş bir veri tabanı bulunan şirketin dünya genelinde kırk beş milyon şirket hakkında bilgisi vardır.

Öte yandan dünyada kredi sigortası pazarına bakıldığında 2004 yılı verileri ile toplam 4.6 Milyar Dolar büyüklüğe ulaşıyor. Pazardan en büyük payı yüzde 34,4 ile Euler Hermes alıyor.

Hermes bu yıl içinde Dünya kredi sigortası pazarında Hermes'i yüzde 21,1 ile Atradius, yüzde 17,8 ile Coface, yüzde 9,1 ile Others, yüzde 8,6 ile Credito Caucion, yüzde 2,5 ile Mapfre, yüzde 2,4'er ile AIG ve Cesce, yüzde 1,7 ile QBE izliyor.

<sup>52</sup> Euler Hermes, 1.6.2009, <http://www.eulerhermes.us/en/economic-research/economic-research.html>,

NCM aynı zamanda Hollanda'nın mal ve hizmet ihracatını kolaylaştırmak için bankalara ve finansman kaynaklarına garanti sunmaktadır.<sup>53</sup> Bunlar Doğrudan Garanti, Alıcı Kredisi Finansman Garantisi şeklindedir.

Ticari ve politik risklere karşı Hollanda'lı ihracatçılara garanti sağlamaktadır. %90 teminat altına alan orta ve uzun vadeli işlemleri kapsamaktadır.

Alıcı Kredisi Finansman Garantisi, imalatçı olan ihracatçıyı ilgilendirmektedir. İki yıldan daha uzun vadeli işlemleri kapsamaktadır. %95'lik bir riski karşılamaktadır.

### **3.2. Türkiye'deki İhracat Kredi Sigortası Uygulaması**

Günümüzde orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanı giderek önem kazanmaktadır. Vadeli ihracatta kredi süresi uzadığı için bankalar risklerin tümünü yüklenmek yerine uzmanlaşmış kredi kurumlarıyla birlikte hareket etmeyi tercih etmektedirler.

İhracat Kredi Kurumlarının amacı, kendi ülkelerinden yapılan ihracatı teşvik etmektir. Söz konusu kurumlar ihracatçılara sağladıkları, mal alımına yönelik orta vadeli kredilerle kendi ülkelerinden yapılacak ihracatı artırmış olurlar.

Devletçe desteklenen ihracat kredilerinin amacı ihracatı kolaylaştırmak ve teşvik etmektir. Bu amaçlarını doğrudan doğruya ihracat kredisi vererek veya kredi sağlanan işlemlere garanti veya sigorta sağlayarak gerçekleştirirler.

Türkiye ekonomisi, 2002 yılından beri kararlılıkla uygulanan ve yapısal reformların gerçekleştirilmesi, enflasyonun düşürülmesi ile mali ve parasal disiplinin sağlanmasına yönelik istikrar programının yanı sıra, olumlu küresel ortamın da etkisiyle son beş yıllık dönemde yüksek oranlı ve kesintisiz bir büyüme süreci yakalamıştır. Ancak, 2007 yılı Ağustos ayında, ABD'de başlayan ve takiben gelişmiş ülkelerin mali piyasalarına sıçrayan finansal dalganın bu ülke ekonomileri üzerinde yarattığı olumsuz etki, küresel büyüme tahminlerinin aşağıya doğru revize edilmesine yol açmıştır. Bu gelişme ile birlikte Dünya'da enerji ve gıda fiyatlarının da

<sup>53</sup> Pamukçu, a.g.e., s.163.



artması ülkemizde enflasyon hedefinden bir miktar sapma yaşanmasına neden olurken, ekonomik büyüme hızını da yavaşlatmıştır. Ancak, bu dönemde de ihracat, ekonominin itici gücü olmayı sürdürmüştür ve 2007 yılı sonunda 107 Milyar Dolara ulaşmıştır.

İhracatın ekonomideki önemi İhracat Kredi Sigortası'nın da hem devlet tarafından desteklenmesine hem de sigorta şirketlerinin bakış açılarını değiştirmelerinde etkin rol oynamıştır. Devlet tarafından Türk Eximbank, sigorta şirketlerinde ise Garanti, Anadolu, Allianz, Coface, Ak-sigorta, Hermes, Atradius, Yapı Kredi Sigorta gibi şirketler pazarda yerlerini almaktadırlar.

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş./Türk Eximbank, 31 Mart 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 3332 sayılı Kanun'un verdiği yetkiye istinaden, 21 Ağustos 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuştur.

Türk Eximbank İhracat Kredi Sigortası hakkında diğer bölümlerde bilgi verildiği için tekrar uygulaması hakkında bilgi verilmeyecektir.

1997 yılında Türkiye'de bilgi ve danışmanlık şirketi olarak kurulan Coface, Türk sigortacılık sektörünün liderleri konumundaki iş ortakları ile gerçekleştirdiği işbirliği çerçevesinde, kredi sigortası hizmetlerini Türk ticaretine sunmaktadır.

Coface, Türkiye'deki büyüme hedefleri doğrultusunda, 2006 yılında kredi sigortası lisansını da alarak Coface Sigorta A.Ş.'yi kurmuş ve kredi sigortası alanında Türkiye'de doğrudan hizmet veren ilk şirket olmuştur.

2008 yılında yirmi beş adet poliçe ile İhracat Kredi Sigortası'nda sektörün lideri olmuştur. Coface, Türkiye'de aşağıda belirtilen üç ana konuda hizmet sunmaktadır;

- Ticari Derecelendirme ve Bilgilendirme
- Tahsilat Yönetimi
- İhracat ve Yurtiçi Kredi Sigortası

Ticari derecelendirme hizmet sözleşme kapsamında, coğrafi ve sayısal dağılımı belirlenmiş olan şirketlerin @rating bilgisi görüntüleme ve talep edilmesi doğrultusunda ilgili şirketler üzerinde bir dönem için geçerli olacak risk izleme olanağı verir. Bu hizmeti kullanan firmalar müşterileri ve diğer iş ortaklarının bilgisine ulaşarak yerel ve/veya uluslararası ticarete eşit rekabet şansı elde edebilirler.

Tahsilat yönetimi borçlunun bulunduğu ülkedeki yerel tahsilat yönetimi ve hukuk kadroları ile tahsilat müşteri adına takip edilerek, gerekli yasal aksiyonlar gerçekleştirilir.

İhracat ve Yurtiçi Kredi sigortasında azami yüz seksen gün'e kadar bütün vadeli yurtdışı satış cirosunu sigortalar;

- Ön ödeme ile ya da peşin satışlar
- Banka mektubu ile yapılan satışlar
- Grup şirketlerine yapılan satışlar
- Akreditifli satışlar

Diğer bir İhracat Kredi Sigortası şirketi olan Euler Hermes, 2005 yılında Türkiye'de lisans sahibi olan Koç Allianz ile anlaşma imzalamıştır. 2007 yılında ise Euler Hermes Risk Yönetimi ve Danışmanlık Hizmetleri Ltd. Şti. ile Euler Hermes grubunun Türkiye'deki hizmet ofisini açmıştır. Allianz'a Türkiye'de İhracat Kredi Sigortası konusunda destek vermektedir.

Türkiye'de son olarak Hollanda kaynaklı Atradius firması pazarda yer almaya çalışmaktadır. Alman kredi sigortası grubu, Gerling-Konzern Speziale Kreditversicherung (Gerling Credit) ile Hollandalı kredi sigortası şirketi Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij'in (NCM) birleşmesi üzerine 2001'de kurulan kredi sigortası ve alacak yönetimi alanında lider şirket GERLING NCM'nin ismi Ağustos 2003'te Atradius olarak değiştirilmiştir. İsmi değiştirilmesine dair bu süreç, 5 Ocak 2004 tarihinde tamamlanmıştır.

Hissedar konumundaki Gerling Grubu'nun yerini Swiss Re and Deutsche Bank, Sal Oppenheim, İspanya'nın önde gelen finansal hizmet kuruluşlarından Seguros Catalana Occidente

ve İspanya'nın lider, dünyanınsa dördüncü büyük kredi sigortası kuruluşlarından Crédito y Caución'den oluşan uluslararası arenanın önde gelen finansal kuruluşlarından oluşan bir grup almıştır.

25 Ocak 2008 tarihinde, Atradius, Crédito y Caución'la birlikte iş alanında büyük bir birliğe daha imzasını atarak global kredi sigortası piyasalarındaki konumunu daha da güçlendirmiştir.<sup>54</sup>

2007 Ocak ayından itibaren de Atradius, Türkiye'de faaliyete geçmiştir. Sigorta şirketlerine İhracat Kredi Sigortası alanında destek vermektedirler.

12 Ocak 2009 tarihli sirküye göre Kredi Sigortası Genel Şartlarının İhracat Kredi Sigortasına ilişkin ek düzenlemeleri içerecek şekilde değiştirildiği ve İhracat Kredi Sigortası Genel Şartlarının yürürlükten kaldırıldığı bildirilmiştir.

Türk Eximbank, ülkemiz ihracatının en önemli ihracat destek kurumu olması sıfatıyla bir yandan ihracat kredi programları ile ihracatçılarımızın ve yurtdışında faaliyet gösteren müt-eahhit ve yatırımcıların finansman ihtiyacını karşılamaya, diğer yandan ihracat kredi sigorta ve garantisi programları ile risksiz bir ortamda ihracat yapma olanağı sağlamaya 2007 yılında da devam etmiştir. Bu çerçevede, banka yıl sonunda ihracat sektörüne verdiği toplam desteği % 8 oranında artırarak 3,7 Milyar Doları nakdi ihracat kredisi ve 4,7 Milyar Doları İhracat Kredi Sigortası/garantisi olmak üzere toplam 8,4 Milyar Dolara yükseltmiştir.

---

<sup>54</sup> Atradius, 5.6.2009, <http://www.atradius.com.tr/corporate/aboutus/history.html>

**Tablo 3.4. 2004-2008 Yılları Arasında Sigorta Şirketleri Tarafından Yapılan İhracat Kredi Sigortası Poliçe Adedi ve Toplam Üretimi**

YILLAR	POLİÇE ADETLERİ	TOPLAM ÜRETİM
2008	57	4.634.003
2007	30	2.042.949
2006	9	1.296.998
2005	96	4.489.004
2004	22	2.681.255

Kaynak: Türkiye Sigorta Şirketleri Birliği, 3.5.2009, <http://www.tsrbs.org.tr/tsrbs/Istatistikler/Genel+Sektör+verileri/>

Türk+sigorta+sektörü+verileri

2004-2008 yılları arasındaki sigorta şirketleri tarafından yapılan İhracat Kredi Sigortası adetlerine baktığımızda 2004 ve 2005 yıllarındaki verilerde kredi sigortası ile İhracat Kredi Sigortası poliçeleri beraber değerlendirilmiştir. Bu dönemlerdeki poliçe adetleri ve toplam üretim sadece İhracat Kredi Sigortası'nı göstermemektedir.

2006 yılında dokuz adet poliçe yapılmış, toplam prim üretimi 1.296.998 TL'dir. 2007 yılında 2.042.949 TL ile otuz adet poliçe, 4.634.003 TL üretim ile elli yedi adet poliçe sigorta sektörü tarafından yapılmıştır. 2007 ve 2008 yıllarındaki poliçe artışı ihracat rakamlarındaki artıştan kaynaklanmaktadır. 2008 yılı Ocak-Şubat verileri incelendiğinde de on altı adet poliçe yapıldığı ve bunun sektöre sağladığı toplam prim üretimi ise 3.925.380 TL'dir.

Dünyadaki global krizin etkileri sektörde de görülmeye başlanmıştır. Bu kriz İhracat Kredi Sigortası'nın önemini daha da artırmıştır. İlk iki ayda yapılan poliçe adedi bunun göstergesidir. Yıl içerisinde bu şekilde poliçe yapılması durumunda 2009 yılında yüz adedi geçeceği öngörülmektedir.

**Tablo 3.5. Sigorta Şirketlerine Göre Dağılımı**

SİGORTA ŞİRKETİ	2004	2005	2006	2007	2008
AKSİGORTA	-	-	-	1	-
ALLİANAZ	-	-	5	11	24
ANADOLU	-	1	4	4	5
ATRADIUS	-	-	-	1	1
COFACE	-	-	-	13	25
FİBA	-	-	-	-	1
GARANTİ	22	93	-	-	-
GÜNEŞ	-	2	-	-	-
YKS	-	-	-	-	1
TOPLAM	22	96	9	30	57

Kaynak: Türkiye Sigorta Şirketleri Birliği, 3.5.2009, <http://www.tsrbs.org.tr/tsrbs/Istatistikler/Genel+Sektör+verileri/Türk+sigorta+sektörü+verileri>

İhracat Kredi Sigortası'nın 2004-2008 yılları arasındaki sigorta şirketlerine göre dağılımı incelendiğinde 2005 yılında toplam doksan altı adet, bunun doksan üç adeti Garanti Sigortanın yaptığı kredi poliçeleridir. İhracat Kredi Sigortası olarak baktığımızda en fazla 2008 yılında yapılmıştır ve lider yirmi beş poliçe ile COFACE'dir. Allianz ikinci olarak pazarda yerini almıştır. 2006 yılı verilerine baktığımızda 2005 yılına göre %96 oranında küçülme varmış gibi gözükmesinin nedeni 2004 ve 2005 yıllarında İhracat Kredi Sigortası'nın, kredi sigortasıyla beraber değerlendirilmesidir.

**Tablo 3.6. Satış Kanalına Göre Kredi Sigortasının Dağılımı**

YILLAR	Merkez	Acente	Banka	Broker	TOPLAM
2008	45,52%	7,68%	14,32%	32,48%	100,00%
2007	54,22%	13,09%	20,87%	11,82%	100,00%
2006	46,77%	15,15%	23,31%	14,77%	100,00%

Kaynak: Türkiye Sigorta Şirketleri Birliği, 3.5.2009, <http://www.tsrbsb.org.tr/tsrbsb/Istatistikler/Genel+Sektör+verileri/>

Türk+sigorta+sektörü+verileri

Bankalar ve sigorta şirketlerinin merkezlerinin yaptıkları üretimler satış kanalı bazında etkin bir dağılım olduğunu gösteriyor. Satış kanalına göre Kredi sigortasının dağılımı, kredi ve İhracat Kredi Sigortası'yla beraber değerlendirilmiştir. 2008 yılında Merkez tarafından üretilen poliçeler birinci sırada yer almaktadır. Acentelerin satışları %13,09'dan, 2008 yılında %7,68 oranına düşmüştür. 2008 yılı verileri 2007 yılı ile karşılaştırıldığında Merkez'deki poliçe üretiminin düşüşüne karşılık, Broker'ların poliçe yapma oranlarında artış gözlenmiştir.

### **3.2.1. Türkiyedeki Sigorta Şirketleri ve İhracat Yapan Firmalar Açısından İhracat Kredi Sigortası'nın Araştırılması**

Ekonomik göstergeler ülkelerin gelişmişlik seviyelerini etkilemektedir. Bunların içinde en etkin olanı ihracat işlemleridir. İhracat yapan firmaların alacaklarını tahsil edememe riskine karşı oluşturulan İhracat Kredi Sigortası'nın, sigorta şirketleri ve ihracat yapan firmalar açısından bakış açısının öğrenilmesi amacıyla incelenmeye çalışılmıştır.

#### **3.2.1.1. Araştırmanın Amacı**

Bu araştırmanın amacı İhracat Kredi Sigortası'na ülkemizdeki ihracat yapan şirketler ve sigorta yapan kuruluşların bakış açılarıyla değerlendirilmesidir. İhracat yapan firmaların,

İhracat Kredi Sigortası'nı neden yeterli düzeyde kullanmadıklarının sebepleri ve çözümlerinin bulunması hedeflenmiştir. Diğer taraftan sigorta şirketlerinin bu ürüne neden yönelmedikleri ve gelecekteki bakış açılarını öğrenmek için yapılmış bir araştırmadır. Bu iki ankette, sigorta sektörü ve ihracat yapan firmalar açısından İhracat Kredi Sigortası'nın durumunun tespit edilmesi ve gelişmesi için önerilerde bulunmak amaçlanmıştır.

### **3.2.1.2. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları**

Sigorta şirketleri için gerçekleştirilen ankette ana kütle Türkiye'deki Sigorta Şirketleri Birliğine üye olan şirketlerden seçilmiştir. Birliğe üye olan kurumların anket sorularına gereken önemi vererek daha doğru ve doyurucu bilgi verecekleri düşüncesi olmuştur. Bununla birlikte birliğe üye olan sigorta şirketlerinin ülkemizde faaliyette bulunan sigorta şirketlerinin tamamını büyük ölçüde temsil ettikleri düşünülmektedir.

İhracat yapan şirketler için yapılan ankette ana kütle İhracatçılar Birliği'ne üye olan firmalardan seçilmiştir. Üye olan firmaların İhracat Kredi Sigortası hakkındaki görüşlerinin en doğruyu yansıtacağına inanılmıştır.

### **3.2.1.3. Örneklem Seçimi ve Veri Toplama Yöntemi**

Türkiye'deki ihracat yapan firmalar seçilmiştir. Firmaların sektörleri rastgele seçilmiştir. İki yüz adet firmaya anket yöntemiyle bu sigorta hakkındaki görüşleri ve mevcut durumları öğrenilmeye çalışılmıştır. Yirmi üç soru mail, telefon ve yüzyüze görüşme yapılarak cevaplanmıştır. Sigorta şirketlerine ait anket çalışmasında TSRSB'ye üye on şirket seçilmiştir. On sekiz adet anket sorusu mail, telefon ve yüz yüze yapılan görüşmelerle cevaplandırılmıştır.

### **3.2.1.4. Anket Verilerinin Analizi**

Ankete verilen cevaplar analiz edilirken, soruların kendi içindeki dağılımı, birbirleriyle olan ilişkileri incelenmiş ve cevaplar karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiştir. Sonuçların değerlendirilmesiyle, İhracat yapan firmaların İhracat Kredi Sigortası'na bakış açısının hangi düzeyde olduğu ve kriz dönemiyle beraber sigorta şirketlerinin İhracat Kredi Sigortası'nın

uygulama düzeyi ve geleceği ile ilgili belirleyici unsurları ortaya konmak istenmiştir. Anket cevapları ile elde edilen veriler, SPSS Veri Analizi Programı kullanılarak değerlendirilmiştir. Verilerin değerlendirilmesinde, aritmetik ortalamalar, frekans dağılımları ve varyans analizleri, ki kare testi ve korelasyonu hesaplanmıştır.

### 3.2.1.5. Anket Bulguları

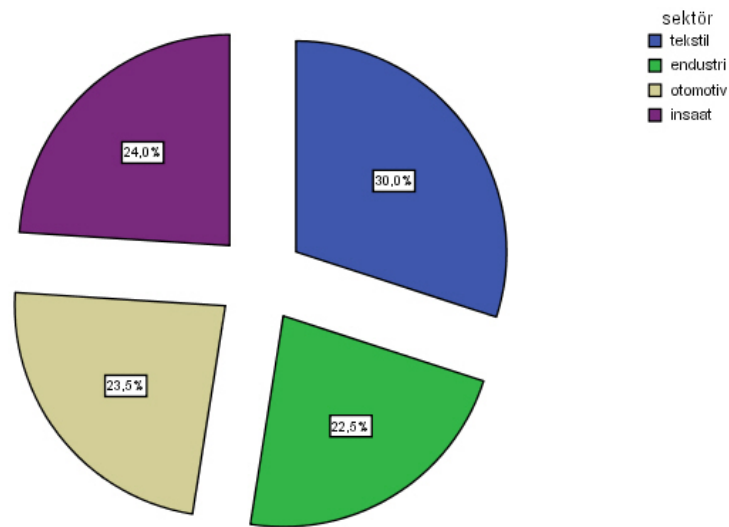
Anketti ihracat yapan firmalar ve sigorta şirketlerine yapılan anket sonuçlarının bulguları aşağıda yer almaktadır.

#### 3.2.1.5.1. İhracat Yapan Firmaların Anket Bulguları

Ülkemizde, İhracat yapan firmaların bakış açısının değerlendirilmesini içeren anket çalışmasının sorularına verdikleri cevaplar aşağıda yer almaktadır.

1. İhracatçı firmaların sektörleri incelendiğinde %30'u tekstil, %24'ü inşaat, %23,5 otomotiv ve %22,5'u ise endüstri sektörünü temsil etmektedir.

Şekil 3.2. İhracat Kredi Sigortası Sektör Dağılımı

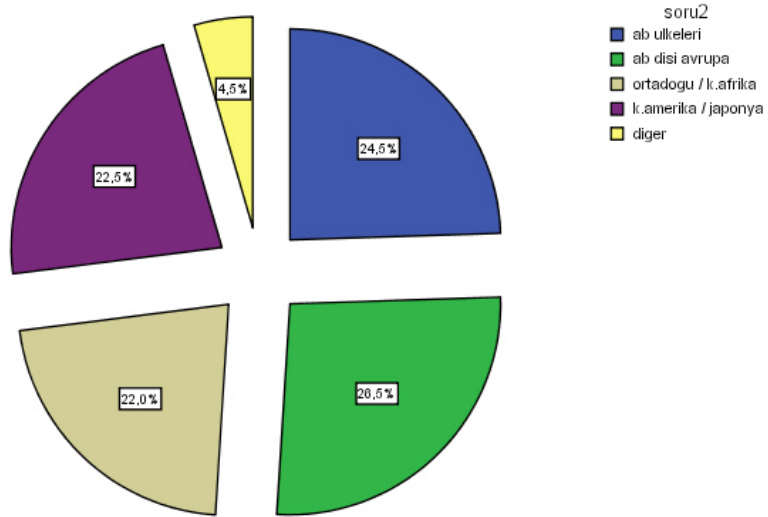




## 2. İhracat yapılan ülkeler;

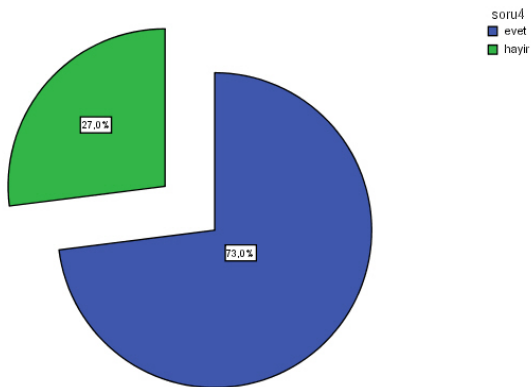
İhracatçı firmaların %26,5'u AB Dışı Avrupa ülkelerine, %24,5'u AB ülkelerine ve %22'si ise Ortadoğu/K.Afrika ülkelerine ihracat yapmaktadırlar.

Şekil 3.3. Ülkelere Göre İhracat Dağılımı

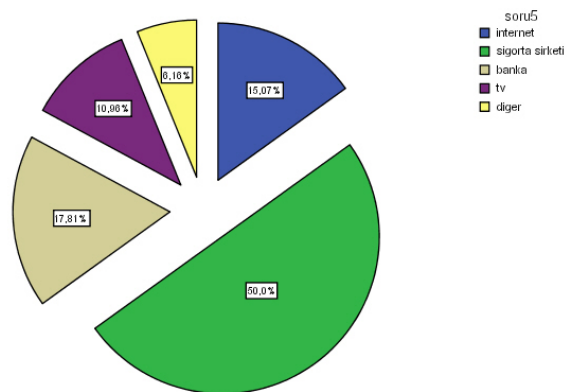


3. İhracat alacaklarının sigortalandığını %73 oranında biliyorlar ve bunu %50 oranında sigorta şirketlerinden duymuşlar. Bankaların bilgilendirmesi %17 ile ikinci sırada yer almaktadır.

Şekil 3.4. İhracat Alacaklarının Sigorta Bilinirliği

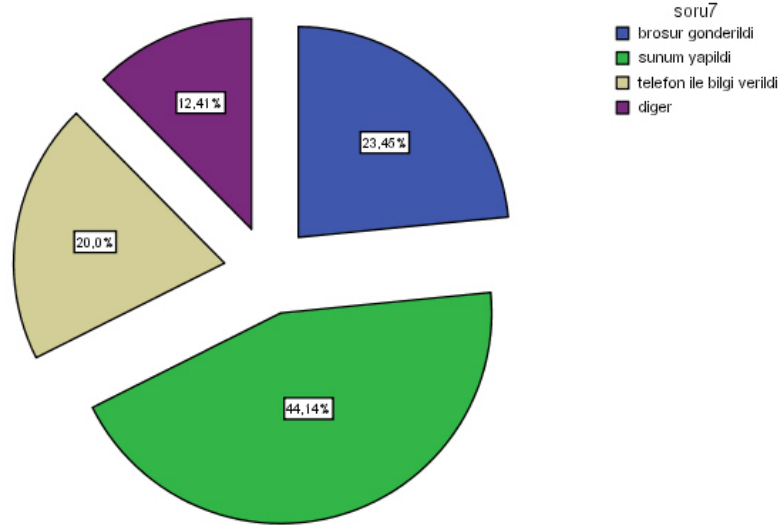


Şekil 3.5. İhracat Kredi Sigortasının Bilinme Oranı



4. Sigorta şirketleri, ihracat yapan firmaları ziyaret etmişlerdir. %44 sunum yapmayı, %23'ü de broşür göndermeyi, %20'si telefonla bilgilendirmeyi tercih etmişlerdir.

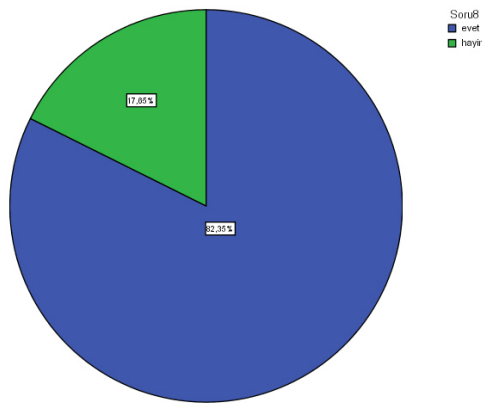
Şekil 3.6. Bilgilendirme Yöntemleri



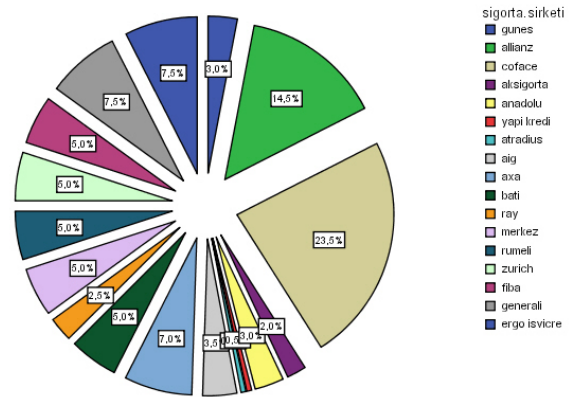
5. %50 civarında ihracat kredi ve kredi sigortasında sahiptirler.

İhracatçı firmalardan %23'ü yabancı firma olan Coface'dan poliçe yaptırmaktadır. İkinci sırayı %14,5 ile Allinaz almaktadır.

Şekil 3.7. İhracat Kredi Sigortasına Sahip Olma

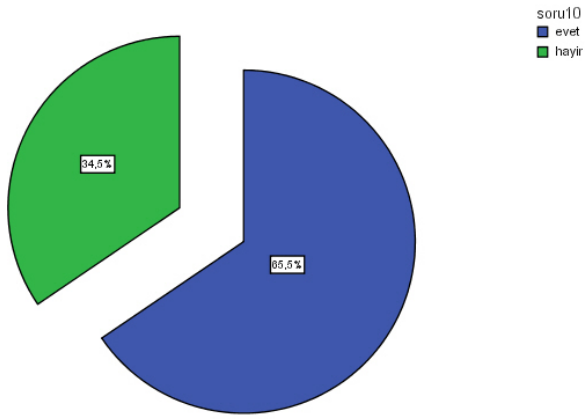


Şekil 3.8. Poliçe Yapılan Sigorta Şirketleri

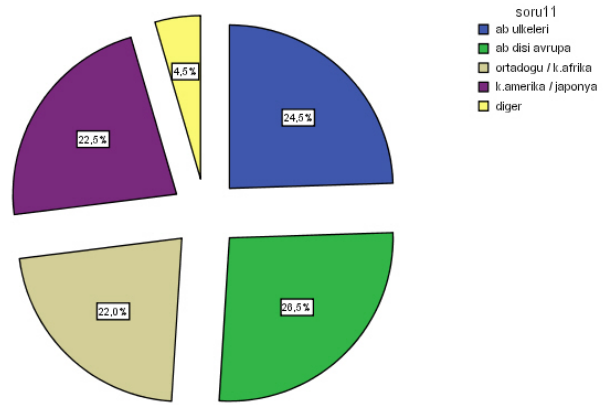


6. Kriz döneminde ihracatçı firmaların %65,5 tahsilat sorunu yaşamıştır.

Şekil 3.9. Kriz Dönemindeki Alacak Tahsilatı



Şekil 3.10. Kriz Döneminde Tahsilat Sorunu Yaşanan Ülkeler

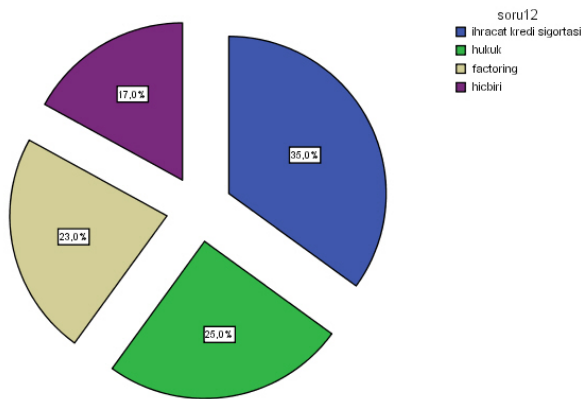


7. En fazla tahsilat sorununu %26,5 ile AB Dışı Avrupa ülkelerinde almıştır.

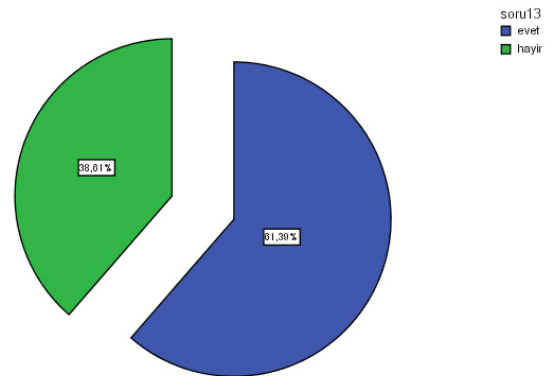
Tahsilatın yapılamadığı durumda %35 oranında İhracat Kredi Sigortası'ndan yararlanılmıştır.

%61,30 oranında hasar talebinde bulunmuşlardır.

Şekil 3.11. Kriz Dönemindeki Tahsilat Yöntemleri



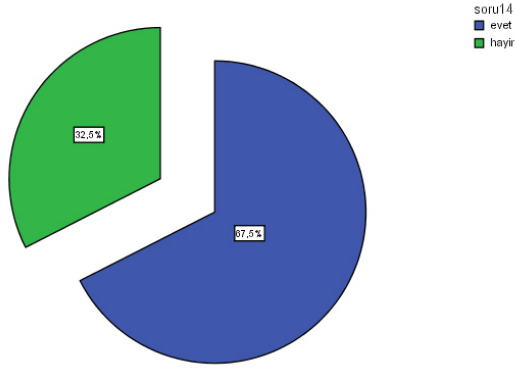
Şekil 3.12. Kriz Dönemi İhracat Kredi Sigortası Hasar Dağılımı



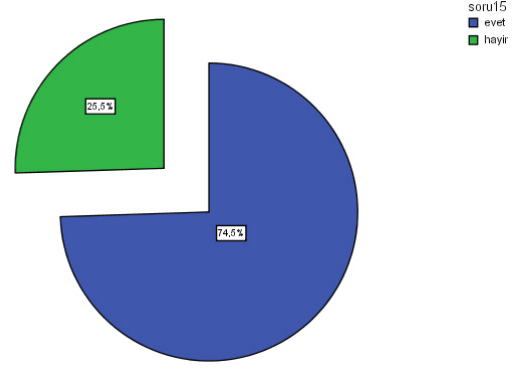
8. İhracatçı firmaların %67,5’u sigorta şirketinden memnundur.

İhracatçı firmaların %74,5’i İhracat Kredi Sigortası’nı önermektedir.

Şekil 3.13. İhracatçı Firmaların Sigorta Şirketinden Memnuniyeti



Şekil 3.14. İhracat Kredi Sigortası Önerilmesi

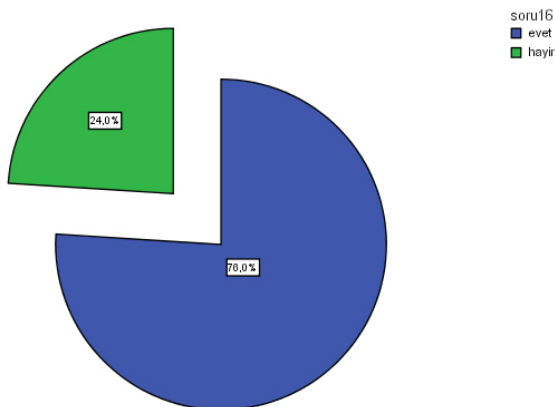


9. %76’sı da İhracat Kredi Sigortası’na ihracatçı firmaların ihtiyacının olduğunu düşünmektedir.

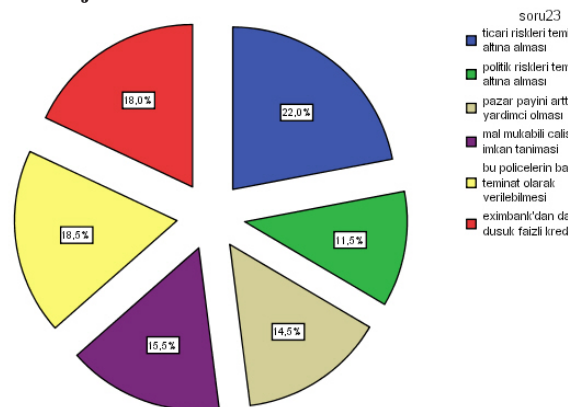
İhracatçı firmalar genel olarak %68 oranında sigorta yaptırmaktadırlar. İlk sırayı %31 ile makineleri ve elektronik cihazları, İkinci sırayı %26 ile işyerleri, %21 ile nakliyat sigortaları yer almaktadır.

İhracatçıların %22’si ticari riskleri teminat altına aldığı için %18,5’i teminat olarak bankalara verilebilmesi için, %18 Eximbank’dan daha düşük faizli kredi sağlaması için %15,5 mal mukabili çalışmaya imkân sağladığı için %14,5 pazar payını artırmaya fayda sağladığı için %11,5’i politik risklere karşı teminat altına aldığı için İhracat Kredi Sigortası’nı tercih etmektedirler.

Şekil 3.15. İhracat Kredi Sigortasına İhtiyaç Olma

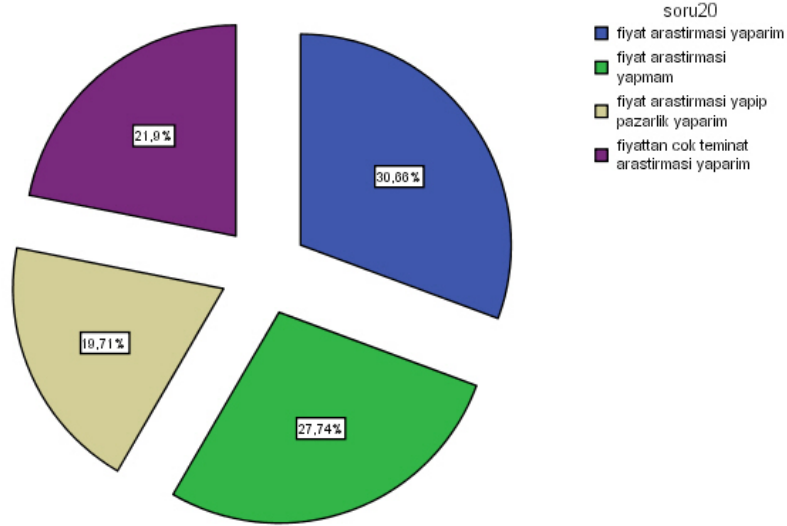


Şekil 3.16. İhracat Kredi Sigortasının Avantajları



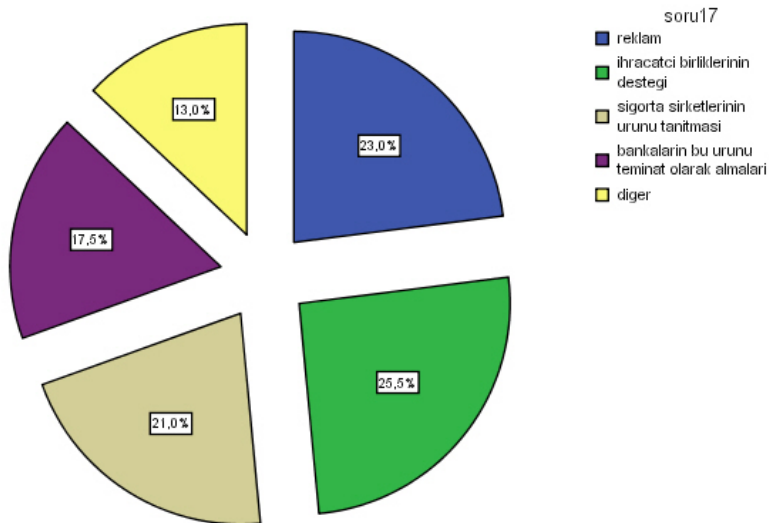
10. Yenileme dönemi geldiğinde ihracatçı firmaların %30'u fiyat araştırması yapıyor. %28'lik kısmı sigorta şirketinden memnun olduğu için fiyat araştırması yapmıyor.

Şekil 3.17. Sigorta Yenileme Dönemi Araştırmaları



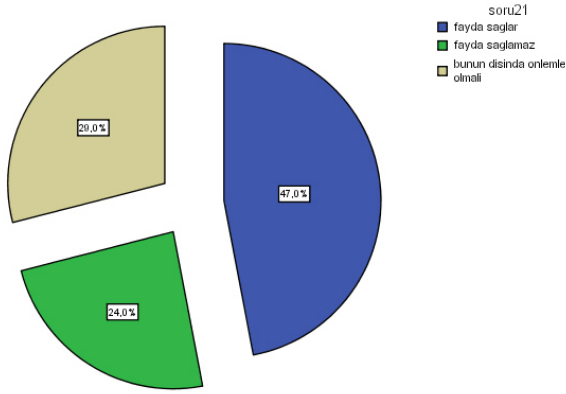
11. İhracat Kredi Sigortası'nın gelişmesi için %25'i İhracatçı Birliklerinin bu sigortayı desteklemesi, %23'ü bunun reklamlarla sektöre bilgi geçilmesi, %21'i ise sigorta şirketlerinin bu ürünü daha iyi tanıtması gerektiğine inanmaktadır.

Şekil 3.18. İhracat Kredi Sigortası Tanıtılma Yöntemleri

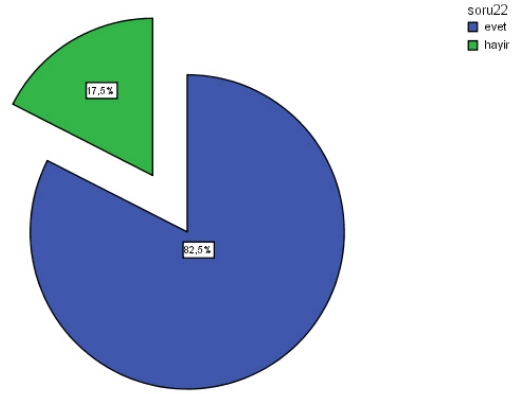


12. %47'lik bir kısım Devletin İhracat Kredi Sigortası'nı zorunlu kılmasını düşünmektedir. %82'lik kısım ise İhracat Kredi Sigortası'nın ihracatı geliştireceğine inanmaktadır.

Şekil 3.19. İhracat Kredi Sigortasının Zorunlu Tutulması



Şekil 3.20. İhracat Kredi Sigortasının Gelişiminin İhracata Etkisi

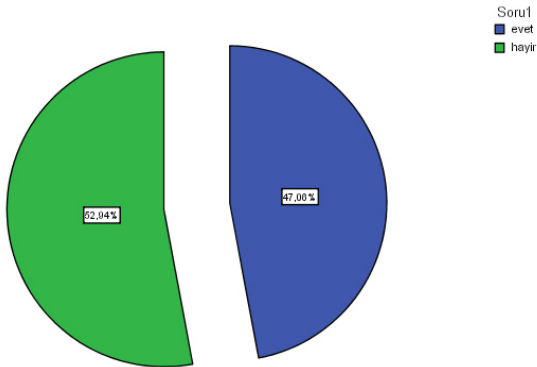


### 3.2.1.5.2. Sigorta Şirketlerinin Anket Bulguları

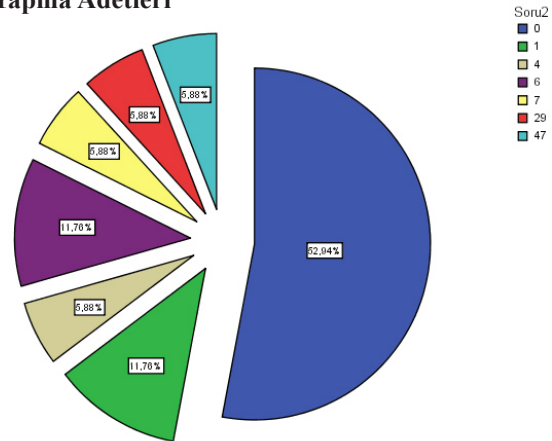
1. Ankete katılan sigorta şirketlerinin %47'si İhracat Kredi Sigortası ve kredi sigortası yapmaktadır.

%11'i en az bir adet İhracat Kredi Sigortası satmıştır.

Şekil 3.21. İhracat Kredi Sigortasının Sigorta Şirketleri Tarafından Yapılması



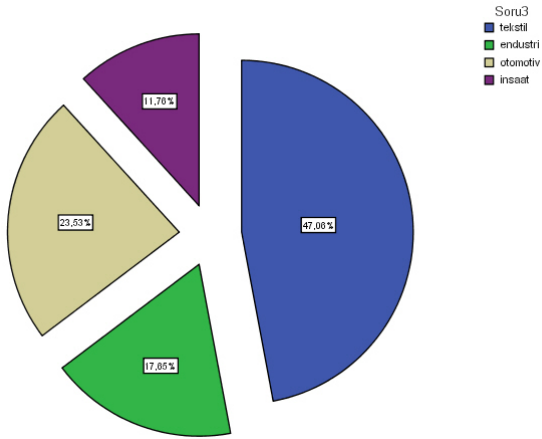
Şekil 3.22. Sigorta Şirketlerinin Poliçe Yapma Adetleri



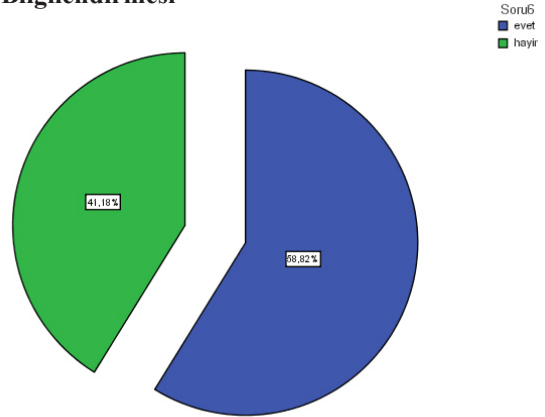
2. Müşterileri ağırlıklı %47'lik payla tekstil sektöründendir. İkinci sırayı %26 ile otomotiv, %17 ile de endüstri sektörü almaktadır.

Sigorta şirketlerinin %59'u müşterilerini bilgilendirmektedir.

Şekil 3.23. Sigorta Şirketlerinin Müşteri Profili

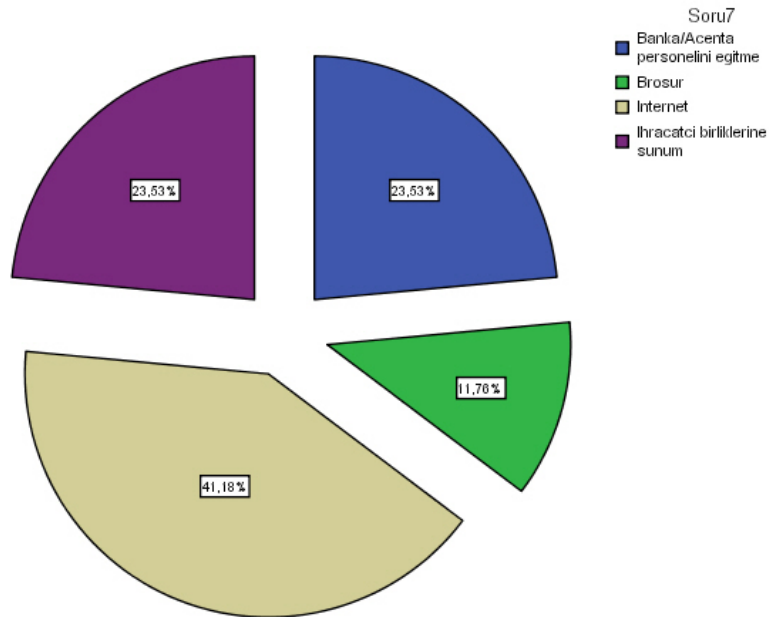


Şekil 3.24. Sigorta Şirketlerinin Müşterileri Bilgilendirmesi



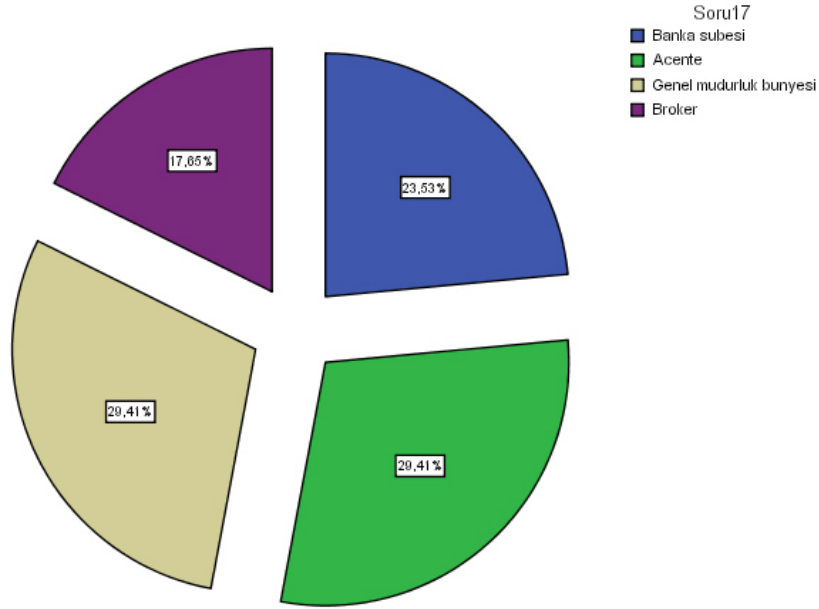
3. Sigorta şirketleri, %41'lik bir payla internet üzerinden bilgilendirmeyi, %24'lük bir payla İhracatçı Birlikleri'ni ve yine aynı oranla banka ve acente personelini bilgilendirmeyi tercih etmektedirler.

Şekil 3.25. Sigorta Şirketlerinin Bilgilendirme Yöntemleri



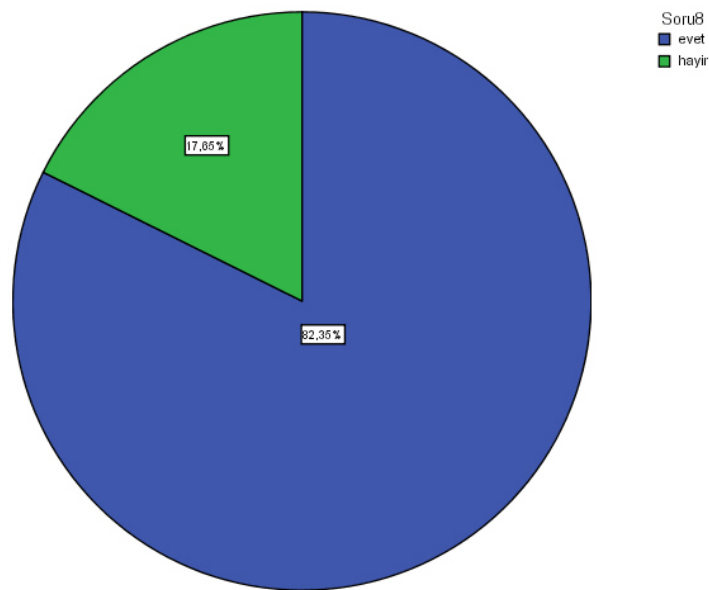
4. İhracat Kredi Sigortası poliçelerinin büyük bir bölümü sigorta şirketlerinin genel müdürlükleri ve acenteleri aracılığıyla satılmaktadır.

**Şekil 3.26. Poliçelerin Yapıldığı Dağıtım Kanalları**



5. Kriz sonrasında %82 oranında İhracat Kredi Sigortası hakkında bilgi almada artış olmuştur. Kriz sonrasında %76 oranında bu sigortaya talep olacağı düşünülmektedir.

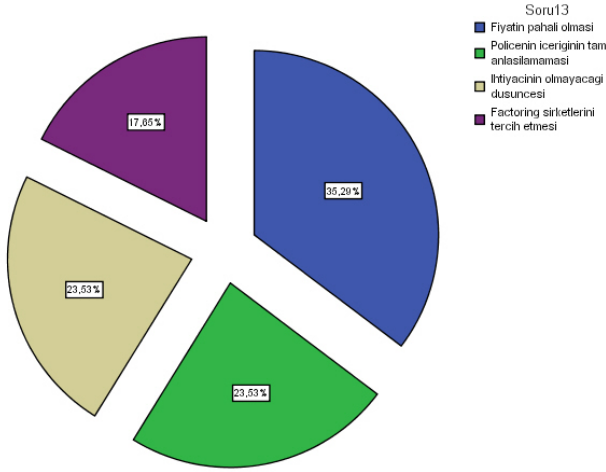
**Şekil 3.27. Kriz Döneminde İhracat Kredi Sigortası**



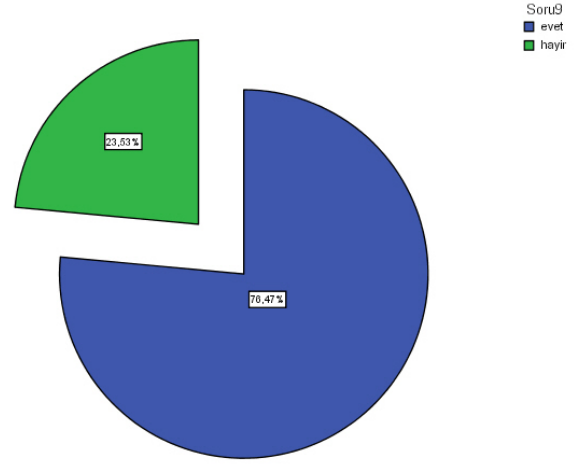


6. Kriz döneminde İhracat Kredi Sigortası'na talep artışı oluşmuş fakat fiyatının pahalı olması, ihtiyacının olmayacağı düşüncesi ve poliçenin tam anlamıyla anlaşılabilmesi nedeniyle müşteriler bu poliçeyi yaptırmaktan vazgeçmiştir.

Şekil 3.28. Poliçe Yapılmama Nedenleri

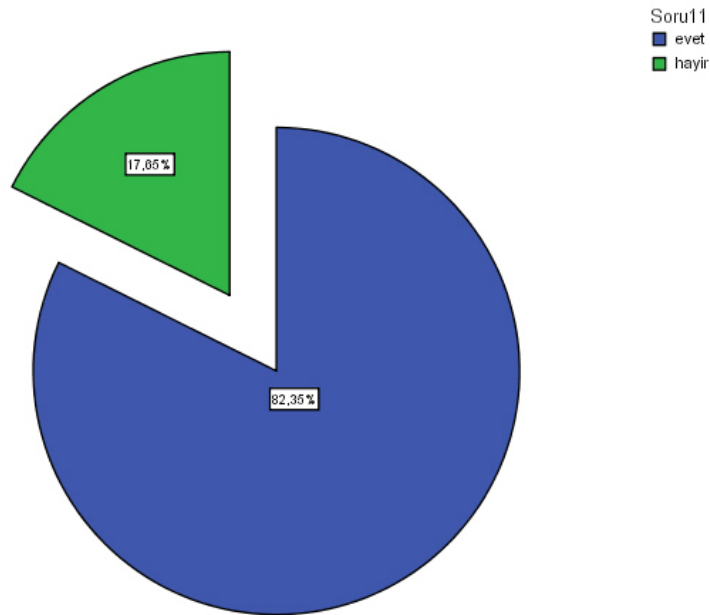


Şekil 3.29. Kriz Sonrasında İhracat Kredi Sigortası



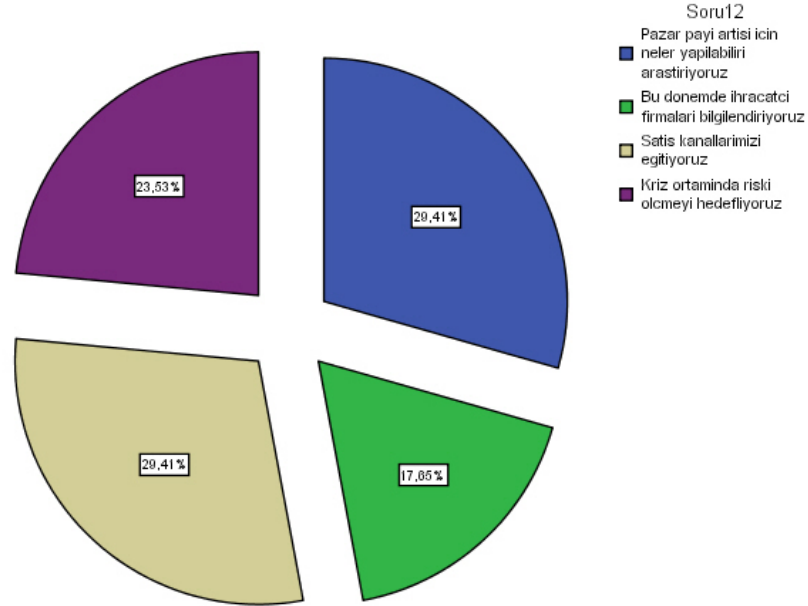
7. Bu talep artışına göre sigorta şirketleri %82'lik bir payla stratejilerini tekrar değerlendireceklerini ifade etmişlerdir.

Şekil 3.30. Kriz Sonrasındaki İhracat Kredi Sigortası Stratejisi



8. Sigorta şirketleri kriz döneminde %29 oranında pazar paylarını nasıl artıracıklarını araştırmaktadır ve satış personelini eğitmekle zamanını değerlendirmektedir. Sektörde İhracat Kredi Sigortası'nı yapmayan firmalar ise riski ölçmeyi tercih etmektedir.

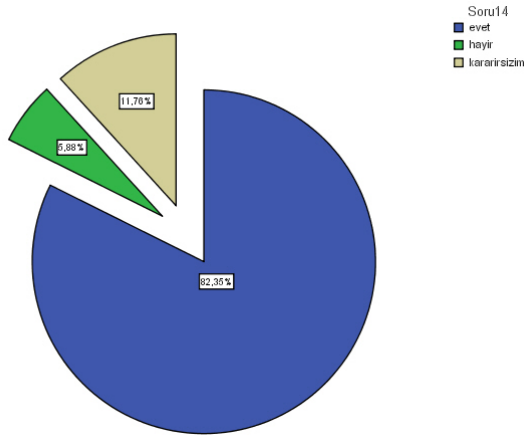
**Şekil 3.31. Sigorta Şirketinin İhracat Kredi Sigortasına Bakış Açısı**



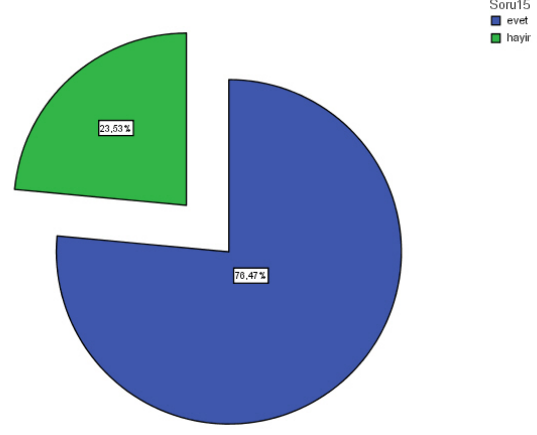
9. İhracat yapan firmalar gibi sigorta şirketleri de %82 oranında İhracat Kredi Sigortası'nın ihracatı geliştireceğine inanmaktadır.

Burada %76'lık bir payla devletin bunu zorunlu olarak yaptırtmasının faydalı olacağı düşünülmektedir.

**Şekil 3.32. İhracat Kredi Sigortasının İhracatın Gelişmesine Etkisi**



**Şekil 3.33. İhracat Kredi Sigortasının Devlet Tarafından Zorunluluğu**



### 3.2.1.6. Anket Verilerinin Analiz Sonuçları

Ülkemizde İhracat Kredi Sigortası'nın uygulamasını gerçekleştiren sigorta şirketleri ve ihracatı yapan firmaların bakış açısından değerlendirilen anket çalışmasının sonuçları aşağıdaki gibi özetlenebilir.

İhracat yapan şirketler açısından değerlendirme;

- İhracat yapan şirketler sigorta bilincine sahiptir. En az işyerleri ve makineleri sigortalıdır.
- İhracatçıların büyük bir kısmı AB Dışı Avrupa ülkelerine ihracat yapmaktadır. Kriz döneminde bu ülkelerde ödeme sıkıntısı çekilmiştir. İhracat Kredi Sigortası olan firmalar bunu sigorta şirketlerinden talep etmiştir.
- İhracatçı firmaları, İhracat Kredi Sigortası'nın ticari riskleri teminat altına alması ve bankalara karşı teminat verilebilmesi en önemli avantajları arasında görülmektedir.
- İhracatçı firmalar , İhracat Kredi Sigortası'nın zorunlu olmasını ve devlet tarafından desteklenmesini istemektedir. Bu sigortaya sahip olmayan işletmelerin de sahip olması önerilmektedir.

Sigorta şirketleri açısından değerlendirme;

- Sigorta şirketleri, İhracat Kredi Sigortası'nı internet aracılığıyla tanıtmaktadır.
- Kriz döneminde İhracat Kredi Sigortası'na talep artmıştır.
- Kriz döneminde sigorta şirketleri, kriz sonrasında İhracat Kredi Sigortası'nın gelişmesi için neler yapabilirizi araştırmaktadır ve bankaların/acentaların personeline eğitim programı hazırlamaktadır.
- Sigorta şirketleri,İhracat Kredi Sigortası'nın devlet tarafından zorunlu hale getirilmesiyle ihracatın gelişeceğine inanmaktadır.

### 3.2.1.7. İlişkiler

Bu bölümde, anketlerden elde edilen veriler kullanılarak istatistiksel olarak sigorta şirketlerinin bilgilendirmesiyle İhracat Kredi Sigortası'na sahip olma arasındaki ilişki olup olmadığı, sigorta şirketinden memnun olmayla İhracat Kredi Sigortası'na sahip olma arasında ilişki olup olmadığı, yürürlükteki poliçe adediyle İhracat Kredi Sigortası hakkında bilgilendirmenin arasında ilişki olup olmadığı, kriz dönemindeki İhracat Kredi Sigortası'na olan talep artışının kriz sonrasında bu sigortanın gelişeceği düşüncesi arasındaki ilişkinin olup olmadığı, müşterileri bilgilendirmedeki tercih edilen yöntem ile İhracat Kredi Sigortası poliçelerinin yapıldığı dağıtım kanalı arasında ilişki olup olmadığı araştırılmıştır.

Bu ilişkilerin varlığı Ki-Kare ve Korelasyon testiyle sınanmıştır.

#### 3.2.1.7.1. Bilgilendirmeyle Poliçeye Sahip Olma Arasındaki İlişki

Bir poliçeye sahip olunabilmesi için bilgilendirmenin öneminin olup olmadığı araştırılmak istenmiştir. Anketlerden elde edilen veriler ile bu ilişki test edilmiştir.

**H<sub>0</sub>:** Sigorta şirketinin bilgilendirilmesi ile ihracatçı şirketlerin İhracat Kredi Sigortası yaptırması arasında ilişki yoktur.

**H<sub>1</sub>:** Sigorta şirketinin bilgilendirilmesi ile ihracatçı şirketlerin İhracat Kredi Sigortası yaptırması arasında ilişki vardır.

Karşılaştırması yapılan soru 6 ve soru 8 arasında ilişki ve anlamlılık değerlerini ölçümlemeye yönelik ki kare ve korelasyon testleri yapılmıştır.

	DEĞER
Ki Kare	1,518
Korelasyon	-,087

Bu iki soru arasında anlamlı bir ilişkinin arandığı test sonuçlarına göre veriler %5 anlamlılık düzeyine göre değerlendirilmiş olup alınan ki kare sonucu 1,518 ve korelasyon sonucu negatif yönlü olup (ters ilişki) 0,087 olarak çıkmıştır. Elde edilen bu sonuca göre ki kare hesaplamasında H1 hipotezi kabul edilemeyerek H0 hipotezinde belirtilen iki soru arasında bir bağlantı olmadığı ve ihracatçı firmaların İhracat Kredi Sigortası yapmaları ile sigorta şirketinin kendilerine bilgi vermesi arasında anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiş ve H0 hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.2.1.7.2. Sigorta Şirketinden Memnun Olmayla İhracat Kredi Sigortası'na Sahip Olma Arasındaki İlişki

**H0:** İhracatçı firmanın sigorta şirketinden memnun olması ile İhracat Kredi Sigortası'na sahip olması ile arasında ilişki yoktur.

**H1:** İhracatçı firmanın sigorta şirketinden memnun olması ile İhracat Kredi Sigortası'na sahip olması ile arasında ilişki vardır.

Karşılaştırması yapılan soru 14 ve soru 8 arasında ilişki ve anlamlılık değerlerini ölçümlemeye yönelik ki kare ve korelasyon testleri yapılmıştır.

	DEĞER
Ki Kare	4,694
Korelasyon	-,153

Bu iki soru arasında anlamlı bir ilişkinin arandığı test sonuçlarına göre veriler %5 anlamlılık düzeyine göre değerlendirilmiş olup alınan ki kare sonucu 4,694 ve korelasyon sonucu zayıf negatif yönlü olup (ters ilişkili) 0,087 olarak çıkmıştır. Elde edilen bu sonuca göre ki kare hesaplamasında H1 hipotezi kabul edilemeyerek H0 hipotezinde belirtilen iki soru arasında bir bağlantı olmadığı ve ihracatçı firmaların sigorta şirketinden memnun olmasıyla İhracat Kredi Sigortası'na sahip olması arasında anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiş ve H0 hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.2.1.7.3. Poliçe Adeti İle Bilgilendirme Arasındaki İlişki

**H0:** Şirketiniz tarafından bilgilendirilen ihracatçı firmaların İhracat Kredi Sigortası'na sahip olmaları arasında ilişki yoktur.

**H1:** Şirketiniz tarafından bilgilendirilen ihracatçı firmaların İhracat Kredi Sigortası'na sahip olmaları arasında ilişki vardır.

Karşılaştırması yapılan soru 2 ve soru 6 arasında ilişki ve anlamlılık değerlerini ölçümlemeye yönelik ki kare ve korelasyon testleri yapılmıştır.

	DEĞER
Ki Kare	5,333
Korelasyon	-,322

Bu iki soru arasında anlamlı bir ilişkinin arandığı test sonuçlarına göre veriler %5 anlamlılık düzeyine göre değerlendirilmiş olup alınan ki kare sonucu 5,333 ve korelasyon sonucu zayıf negatif yönlü olup (ters ilişkili) -0,322 olarak çıkmıştır. Elde edilen bu sonuca göre ki kare hesaplamasında H1 hipotezi kabul edilemeyerek H0 hipotezinde belirtilen iki soru arasında bir bağlantı olmadığı ve bilgilendirilen ihracatçı firmaların İhracat Kredi Sigortası'na sahip olmaları arasında anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiş ve H0 hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.2.1.7.4. Sigortanın Gelişmesiyle Bilgilendirme Arasındaki İlişki

**H0:** Sigorta şirketlerinin müşterilerini İhracat Kredi Sigortası hakkında bilgilendirilmesi ile İhracat Kredi Sigortası'nın gelişmeme nedeni arasında ilişki yoktur.

**H1:** Sigorta şirketlerinin müşterilerini İhracat Kredi Sigortası hakkında bilgilendirilmesi ile İhracat Kredi Sigortası'nın gelişmeme nedeni arasında ilişki vardır.

Karşılaştırması yapılan soru 5 ve soru 6 arasında ilişki ve anlamlılık değerlerini ölçümlemeye yönelik ki kare ve korelasyon testleri yapılmıştır.

	DEĞER
Ki Kare	5,578
Korelasyon	,435

Bu iki soru arasında anlamlı bir ilişkinin arandığı test sonuçlarına göre veriler %5 anlamlılık düzeyine göre değerlendirilmiş olup alınan ki kare sonucu 5,578 ve korelasyon sonucu zayıf pozitif yönlü olup (doğrusal ilişkili) 0,435 olarak çıkmıştır. Elde edilen bu sonuca göre ki kare hesaplamasında H1 hipotezi kabul edilemeyerek H0 hipotezinde belirtilen iki soru arasında bir bağlantı olmadığı ve bilgilendirilen ihracatçı firmaların İhracat Kredi Sigortası'nın gelişmesi arasında anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiş ve H0 hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.2.1.7.5. Kriz Dönemindeki Talep Artışıyla Sigortanın Gelişeceği Arasındaki İlişki

**H0:** Kriz döneminde İhracat Kredi Sigortası talebindeki artış ile kriz sonrasında bu sigortanın gelişeceğini düşünme arasında ilişki yoktur.

**H1:** Kriz döneminde İhracat Kredi Sigortası talebindeki artış ile kriz sonrasında bu sigortanın gelişeceğini düşünme arasında ilişki vardır.

Karşılaştırması yapılan soru 8 ve soru 9 arasında ilişki ve anlamlılık değerlerini ölçümlemeye yönelik ki kare ve korelasyon testleri yapılmıştır.

	DEĞER
Ki Kare	3,767
Korelasyon	,471

Bu iki soru arasında anlamlı bir ilişkinin arandığı test sonuçlarına göre veriler %5 anlamlılık düzeyine göre değerlendirilmiş olup alınan ki kare sonucu 3,767 ve korelasyon sonucu po-

zitif yönlü olup (doğrusal ilişkili) 0,471 olarak çıkmıştır. Elde edilen bu sonuca göre ki kare hesaplamasında H1 hipotezi kabul edilemeyerek H0 hipotezinde belirtilen iki soru arasında bir bağlantı olmadığı ve kriz dönemindeki İhracat Kredi Sigortası talebindeki artış ile gelişeceği düşüncesi arasında anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiş ve H0 hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.2.1.7.6. Bilgilendirme Yöntemiyle Dağıtım Kanalı Arasındaki İlişki

**H0:** Müşterileri bilgilendirmedeki tercih edilen yöntem ile İhracat Kredi Sigortası poliçelerinin yapıldığı dağıtım kanalı arasında ilişki yoktur.

**H1:** Müşterileri bilgilendirmedeki tercih edilen yöntem ile İhracat Kredi Sigortası poliçelerinin yapıldığı dağıtım kanalı arasında ilişki vardır.

Karşılaştırması yapılan soru 7 ve soru 17 arasında ilişki ve anlamlılık değerlerini ölçümlemeye yönelik ki kare ve korelasyon testleri yapılmıştır.

	DEĞER
Ki Kare	9,542
Korelasyon	-,081

Bu iki soru arasında anlamlı bir ilişkinin arandığı test sonuçlarına göre veriler %5 anlamlılık düzeyine göre değerlendirilmiş olup alınan ki kare sonucu 9,542 ve korelasyon sonucu negatif yönlü olup (ters ilişkili) -0,081 olarak çıkmıştır. Elde edilen bu sonuca göre ki kare hesaplamasında H1 hipotezi kabul edilemeyerek H0 hipotezinde belirtilen iki soru arasında bir bağlantı olmadığı ve bilgilendirme yöntemleriyle dağıtım kanalları arasında anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiş ve H0 hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.2.2. Araştırma Sonuçları Üzerine Genel Değerlendirme

- İhracat yapan firmalarda sigorta bilinci oluşmuştur ve ihracat sigortası hakkında en azından ticari alacaklarının tahsil edilememesine karşı sigorta yaptırılabilceğini bil-



mektedirler.

- Kriz döneminde poliçeye sahip olan firmalar sigorta şirketlerinden hasar talebinde bulunmuşlardır.
- İhracat Kredi Sigortası'nın devlet tarafından desteklenmesiyle ihracatın artacağına inanmaktadırlar.
- İhracatçı firmaların İhracat Kredi Sigortası yapmaları ile sigorta şirketinin kendilerine bilgi vermesi arasında ilişki olmadığı görülmüştür. Bu durumda İhracat Kredi Sigortasının yapılmama nedenleri arasında bilgilendirmenin öneminin az olduğu ortaya çıkmıştır.
- İhracatçı firmaların sigorta şirketinden memnun olmasıyla İhracat Kredi Sigortası'na sahip olması arasında anlamlı bir ilişki olmadığı saptanmıştır. Sigorta şirketinden memnun olan firmaların bu sigorta poliçesini yaptırmama nedeni olarak fiyatının pahalı olması ve poliçe kapsamının tam olarak anlaşılabilmesinden kaynaklanmaktadır.
- Sigorta şirketlerinin ihracatçı firmaları bilgilendirip poliçeye sahip olması arasında ilişki olmadığı tespit edilmiştir. Bu durumda sigorta şirketlerinin internet üzerinden ağırlıklı yaptıkları bilgilendirmeyi sunum şeklinde bilgilendirmeye çevirmeleri gerekmektedir. İhtiyacının ne olduğunu ve teminat yapısının neleri kapsadığını anlayan ihracatçı firmalar, İhracat Kredi Sigortası yaptıracaklardır.
- Sigorta şirketlerinin müşterilerini İhracat Kredi Sigortası hakkında bilgilendirilmesi ile İhracat Kredi Sigortası'nın gelişmeme nedeni arasında ilişki olmadığı görülmüştür. Devletin, İhracat Kredi Sigortası'nı desteklemesine olan inanç, bankaların bu ürünü teminat olarak kabul etmesi ve ihracatçı firmalar tarafından ihtiyacın anlaşılması durumunda İhracat Kredi Sigortası'nın gelişeceğine inanılmaktadır.
- Kriz döneminde İhracat Kredi Sigortası talebindeki artış ile kriz sonrasında bu sigortanın gelişeceğini düşünme arasında ilişki olmadığı saptanmıştır. Global krizin etkilerinin şu an tam olarak anlaşılabilmiş olması gelecekte bu sigortanın gelişip gelişemeyeceği hakkında da görüşe sahip olunmadığını göstermektedir.
- Müşterileri bilgilendirmedeki tercih edilen yöntem ile İhracat Kredi Sigortası poliçelerinin yapıldığı dağıtım kanalı arasında ilişki olmadığı tespit edilmiştir. Ağırlıklı olarak internet üzerinden yapılan bilgilendirmenin başarısız olduğu açıkça görülmektedir. Dağıtım kanallarının aktif olarak İhracat Kredi Sigortası hakkında bilgilendirilmesi

ve müşterilerine aktarmaları gerekmektedir.

- İhracat Kredi Sigortası günümüzde yabancı sigorta şirketleri tarafından yapılmaktadır. Bu konuda ihtisaslaşmış olan şirketler pazarda aktif rol almaktadır. Yerli sigorta şirketleri riskin ölçülmesinde tam olarak sonuç alamadıkları için etkin rol alamamışlardır.

## SONUÇ

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler ödemeler dengesini kontrol altında tuttuğu müddetçe büyümektedir. Cari açığın oluşması, o ülkenin mal ve hizmet ihracatının, mal ve hizmet ithalatından daha düşük olduğu, cari fazlalığı ise tam bunun tersi konumunda ülkenin mal ve hizmet ihracatının, mal ve hizmet ithalatından daha büyük olduğu anlamına gelir.

Yıllardır Türkiye cari açık vermektedir. Dış ticaret dengesindeki aksaklık diğer kalemlerdeki sorunlarla beraber bu açığı körüklemektedir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler yönünden günümüzde ihracat sağlam ve sürekli bir gelir kaynağı olarak önemini artan oranda korumaktadır. Ülkelerin finansal kaynak sorunu çözümü güç ve karmaşık durumdadır. Son yıllardaki global kriz bunu açık ve seçik göz önüne sermiştir.

Günümüzde ülkeler ihracatı artırmak ve sektörlerin gelişimini sağlamak için mevcut politikalarını değişen şartlara göre revize etmektedirler. Bu kapsamda teşvik tedbirleri ve mali yapıdaki değişiklikler önemli önlemlerden bazılarıdır.

Türkiye’de gelişmekte olan ülkeler arasında yer almakta ve son yıllarda dış ticaret politikasına önemli ölçüde ağırlık vermektedir. İhracat politikasıyla ödemeler dengesizliği giderilmeye çalışılmaktadır.

Gelişmiş ülkelerde ihracat politikası kapsamında ihracat kredileri ve bunların sigortalanması önemli bir yere sahiptir. Ülkemizde son yıllarda önem kazanmıştır. İhracat Kredi Sigortası’nın gecikmesinin nedenlerine bakıldığında sık sık değişine hükümetler, iktisadi programların tam yerleşmemesi, sınırlı döviz kaynakları, yurtdışından zorlukla sağlanan krediler gibi sebeplerdir.

Ticari bankaların ve kredi veren kuruluşların ihracat yapan firmalara finansman sağlaması ihracatı artırıcı bir etki yaratmaktadır. Kullanılan kredilerin geri ödenmeme riski bankaların riskini artırmaktadır. Bu riski düşürücü önlemler arasında sigorta yer almaktadır. İhracat Kredi Sigortası teminatları bankaların kredi verme alanlarını genişletmektedir.

Ülkemizde sigortacılık sektörü halen istenilen düzeyde gelişme gösterip güçlü bir yapıya ulaşmamıştır. Bunun içerisinde İhracat Kredi Sigortası da pazarda etkin bir rol oynayamamıştır.

İhracat Kredi Sigortası kapsamındaki ticari risklerin ve politik risklerin yerel sigorta şirketleri tarafından risk analizinin yapılamamış olması, analizi yapabilecek kurumların yeterli düzeyde bilgi ve tecrübeye sahip olmamaları, sigorta sektörü içerisinde yer almasını engellemiştir.

Son yıllarda ihracat rakamlarının artmasıyla Türkiye’de ihracat yapan şirketler sigorta bilincine sahip olmaya başlamışlardır. En azından işyerleri ve makineleri sigortalıdır. İhracat sigortası hakkında ticari alacaklarının tahsil edilememesine karşı sigorta yaptırılabilceğini bilmektedirler.

Yerel sigorta şirketleri özellikle İhracat Kredi Sigortası için gerekli olan, bilgi bankası oluşturulamamış, kredi değerlendirmesi yapabilecek, ayrıca iş yapılabilecek sektörlerdeki gelişmeleri izleyecek uzmanların istihdamı gerçekleştirilmemiş ve ihracattan kaynaklanan alacakların sigortalanmasında yararlanılması gereken yurtdışında tecrübeli bir muhabir veya ortak bir sigorta şirketiyle bağlantı kurulmamış olması gibi faktörlerin öne çıkması ülkemizde İhracat Kredi Sigortası’nın neden istenilen pazar payına sahip olmadığını göstermektedir. Bununla birlikte İhracat Kredi Sigortası’nın ülkemiz açısından henüz keşfedilmeyi bekleyen bir pazar olduğu da unutulmamalıdır.

İhracat Kredi Sigortası’nda prim geliri, sigortalanabilecek ihracata bağlı olduğu için bunun çok iyi bir şekilde analiz edilmesi gerekir. İhracatı oluşturan unsurların bir bütün olarak ele alınıp detaylı olarak kalemleri incelenmelidir. İnceleme sonucunda hangilerinin sigortalanabileceği detaylandırılmalıdır.

Ülkemizde ihracatın belirli bir düzeye geldiği ve devlet politikası olarak da desteklediği düşünüldüğünde İhracat Kredi Sigortası’nın önemi ortaya çıkacaktır. Ülkemizde İhracat Kredi Sigortası’nı yapan en eski kuruluş Türk Eximbank’tır. Son yıllarda yabancı sermayenin Türkiye’ye girmesi ve sigorta şirketlerine ortak olmaları İhracat Kredi Sigortası yapan

şirketlerinde pazara girmelerine neden olmuştur. Türkiye pazarında Euler Hermes-Allianz, Co-face ve Atradius Pazar paylarını artırmaya çalışmaktadır.

İhracat yapan firmalar, bu konuda ihtisaslaşmış firmalarının bilgi ve tecrübelerinden yararlanacaklardır.

Sigorta şirketlerinin ihracatçı firmaları bilgilendirip poliçeye sahip olması arasında ilişki olmadığı tespit edilmiştir. Sigorta şirketlerinin internet üzerinden ağırlıklı yaptıkları bilgilendirmeyi sunum şeklinde bilgilendirmeye çevirmeleri gerekmektedir. İhtiyacının ne olduğunu ve teminat yapısının neleri kapsadığını anlayan ihracatçı firmalar, İhracat Kredi Sigortası yaptırmaya yönünde hareket sergileyeceklerdir.

Firmanın pazar değerini maksimum kılmayı amaçlayan finansal yönetici, karlılık, likidite ve güvence hedefleri arasında sürekli bir dengeye özen göstermek durumundadır.

Sigorta şirketleri ve ihracat yapan firmalar açısından İhracat Kredi Sigortası incelendiğinde İhracat Kredi Sigortası'nın tam olarak öneminin anlaşılmadığı görülmektedir. Bu noktada sigorta şirketlerine ve ihracatı destekleyen kurumlara çok büyük görev düşmektedir.

İhracatçı firmaların sigorta şirketinden memnun olmasıyla İhracat Kredi Sigortası'na sahip olması arasında anlamlı bir ilişki olmadığı saptanmıştır. Sigorta şirketinden memnun olan firmaların bu sigorta poliçesini yaptırmama nedeni olarak fiyatının pahalı olması ve poliçe kapsamının tam olarak anlaşılmasından kaynaklanmaktadır.

Devlet ihracatın gelişmesinde ihracat yapan firmayı desteklediği kadar sigorta şirketlerini de bu konuda teşvik etmelidir. Şuan bunu sadece Türk Eximbank üzerinden yapmaktadır. Sektörün gelişmesi açısından sigorta şirketleri içinde farklı bir politika izlenmelidir.

Sigorta şirketleri mevcut yapıları içerisinde İhracat Kredi Sigortası'nı yapamamasalar da bu konuda uzmanlaşmış uluslararası sigorta şirketlerine müşterilerini yönlendirerek pazarın gelişmesine katkı sağlayabilirler.

Müşterileri bilgilendirmedeki tercih edilen yöntem ile İhracat Kredi Sigortası poliçelerinin yapıldığı dağıtım kanalı arasında ilişki olmadığı tespit edilmiştir. Ağırlıklı olarak internet üzerinden yapılan bilgilendirmenin başarısız olduğu açıkça görülmektedir. Dağıtım kanallarının aktif olarak İhracat Kredi Sigortası hakkında bilgilendirilmesi ve müşterilerine aktarmaları gerekmektedir.

Sigorta şirketleri, satış kanallarına (banka şubeleri, acenteler, direkt satış ekipleri vs.) bu ürünün önemini, sektöre ve ülkeye olan katkısını detaylı bir şekilde anlatmalıdır, bilgilendirme-  
lidir.

İhracatçıya finansman sağlayan bankalar, ayrıca sigorta şirketlerinin de acentesi konumunda olduğundan mevcut gelirlerini artırma yönünde bu iki kaynaktan faydalanabilirler. Mevcut kredili müşterilerini İhracat Kredi Sigortası konusunda bilgilendirmesi, yapılan poliçeleri teminat olarak kabul etmesi bankacılık işlemlerinin daha hızlı ve güvenli bir şekilde yapılmasına neden olacaktır.

İhracat yapan firmalar açısından bu sigorta türünün yaygınlaşarak kullanılması farklı pazarlara korkusuzca girilmesini sağlayacaktır. Ödememe riskinin sigorta şirketi tarafından satın alınmış olması ihracat yapan firmanın ihracat öncesinde ve sonrasındaki riskini de satın almış olacaktır.

Sigorta şirketinin yüksek seviyede güven ve kredi sağlaması, sigorta şirketlerinin uzmanlaşmış kredi istihbarat teşkilatının olması ve riskini eşit olarak birçok reasürans şirketine devretmesidir. Sigorta şirketinin buna dayanarak limit belirlemesi ihracat yapan firma içinde olumlu bir etki yapar. Sigortalının içerisinde bulunduğu kararsızlığı basit ve kolay bir şekilde çözüme kavuşturur. Müşteriden gelecek talebe karşılık kredi bilgisinin yetersiz olması, İhracat Kredi Sigortası'nın devreye girmesiyle doğru ve güvenilir karar alınmasına yardımcı olur. Şirketin satış hacminde ve kârında olumlu rol oynar.

Satış ile finansman departmanı arasındaki doğru hedefleme işletmenin varlığını yakından ilgilendirmektedir. İşletmenin değerini artıracaktır.

Tahsil edilemeyen alacaklara direkt olarak işletmeye etki yapmaktadır. İhracat Kredi Sigortası olan işletmeler bunu fiyatlarına yansıtılmamaktadır. Kâr marjları alacakların tahsil edilememesinden dolayı azalmayacaktır.

İhracat yapan firmalar bazen satamayacağından daha fazla kredi seviyelerine çıkabilirler ya da firmanın kaldırabileceğinden daha fazla yüksek limitli siparişler aldıklarında geri çevirebilirler. Eğer bir firma müşterisine ne kadar limit belirleyeceğini ve güvenilirliğini belirlemezse, bu belirsizlik içerisinde var olmaya çalışır. İhracat Kredi Sigortası bu belirsizlikleri ortadan kaldırır. Sigorta şirketi, firmaların müşterileri için poliçede belirtilen limit kadar teminat verileceğini veya istenirse yükseltilebileceğini bilir.

İhracatçının karşılaşacağı riski ortadan kaldırır. İthalatçı firmayı takip edip ihracat aşamasındaki çıkan sorunlara karşılık önlemler alabilir.

İhraç bedelinin ödenmesini garanti altına alır. İhracat Kredi Sigortası sayesinde ihracatçı mal mukabili-açık hesap şeklinde çalışma şansına kavuşur. Ek maliyet getiren akreditif ve vesaik mukabili ödeme şekilleri ortadan kalkmış olur.

İhracatçının alacak takibi ve tahsilini kolaylaştırır, ithalatçının ödeme yapmaması durumunda sigorta şirketine bildirerek müdahale edilmesini sağlar. İhracatçının tahsilat yapmadaki prosedürü ve maliyetini İhracat Kredi Sigortası karşılamaktadır. Profesyonel borç toplama yöntemi kullanılmış olur. İhracatçının Pazar payını artırmasına yardımcı olur.

Döviz kurunun değişmesi sonucu ihracatçının maruz kalacağı zarar, İhracat Kredi Sigortası sayesinde önemli bir ölçüde giderilir.

İhracatçı firmalar, İhracat Kredi Sigortası'nın zorunlu olmasını ve devlet tarafından desteklenmesini istemektedir. İhracat Kredi Sigortası yaptırmayan işletmelerinde bu poliçeye sahip olmalarını önermektedir.

Yapılan araştırmada sigorta şirketlerinin mőřterilerini İhracat Kredi Sigortası hakkında bilgilendirilmesi ile İhracat Kredi Sigortası'nın gelişmeme nedeni arasında ilişki olmadığı gőrőlmőřtőr. Devletin, İhracat Kredi Sigortası'nı desteklemesine olan inanç, bankaların bu ũrőnő teminat olarak kabul etmesi ve ihracatçı firmalar tarafından ihtiyacın anlaşılması durumunda İhracat Kredi Sigortası'nın gelişeceğine inanılmaktadır.

Devletin bu tőr poliçeleri belli bir limit üzerinde zorunlu hale getirmesi ihracatın artmasına neden olacaktır ve böylece ũlkemizdeki dış ticaret açığının ve ũdemeler dengesindeki aksaklıkların giderilmesini sağlayacaktır.

Devlet, sektör için ũlkeler bazında ortak bilgi bankasını en kısa sőrede oluşturmalı, en ucuz ve kolay yoldan maliyetine tarafların hizmetine sunmalıdır.



## EKLER

### EK 1: SİGORTA ŞİRKETLERİNE SORULAN SORULAR

1. Şirketiniz bünyesinde İhracat Kredi Sigortası yapıyor musunuz?

Evet  Hayır

2. Yürürlükte kaç tane poliçeniz var?

- a. 1-5 arası
- b. 6-10
- c. 11-15
- d. 16-20
- e. 21 ve üzeri

3. Müşterileriniz ağırlıklı hangi sektördendir?

.....

4. Hasar ödemesinde buldunuz mu?

Evet  Hayır

5. Sizce bu sigortanın gelişmeme nedeni nelerdir? Birden fazla işaretleme yapabilirsiniz.

- a. Ürünün ihracatçı ve sigorta şirketleri tarafından bilinmemesi,
- b. Hiçbir dönemde bu tür ürünlere ihtiyaç duyulmaması,
- c. Sigorta şirketlerinin riski ölçmemesi,
- d. Factoring şirketlerinin daha etkin olması,

**6. Müşterilerinizi İhracat Kredi Sigortası konuda bilgilendiriyor musunuz?**

Evet  Hayır

**7. Hangi yöntemleri tercih ediyorsunuz? Birden fazla işaretleyebilirsiniz.**

- a. Banka / Acente personelini eğitme
- b. Broşür
- c. İnternet
- d. İhracatçı Birliklerine sunum
- e. Reklam

**8. Kriz döneminde sigorta talebinde artış oldu mu?**

Evet  Hayır  Kriz Öncesiyle Aynı

**9. Kriz sonrasında bu sigortanın gelişeceğine inanıyor musunuz?**

Evet  Hayır

**10. Siz ihracatçı olsanız bu sigortayı yaptırır mıydınız?**

Evet  Hayır

**11. Şirketiniz olarak bu sigortayla ilgili stratejinizi tekrar değerlendirecek misiniz?**

Evet  Hayır

**12. Şirketinizin bu sigortaya bakış açısı nedir?**

- a. Kriz sonrasında pazar payımızı artırmamız için neler yapabilirizi araştırıyoruz
- b. Bu dönemde İhracatçı firmaları bu sigorta hakkında bilgilendiriyoruz
- c. Satış kanallarımıza bu konuda eğitim veriyoruz
- d. Kriz ortamında riski ölçmeyi hedefliyoruz

**13. Teklif alan fakat poliçeleştirilmeyen müşterinizin poliçe yapmama nedeni nedir?**

- a. Fiyatın pahalı olması
- b. Poliçenin kapsamının tam anlamamaması
- c. İhtiyacının olmayacağı düşüncesi
- d. Factoring şirketlerini tercih etmesi
- e. Diğer

**14. Sizce bu sigortanın gelişmesi ihracatın gelişmesine fayda sağlayacak mı?**

Evet  Hayır  Kararsızım

**15. Devlet ihracat yapan firmalara bunu zorunlu hale getirmeli mi?**

Evet  Hayır

**16. Müşterileriniz bu sigortayla ilgili en çok nelerden şikayetçi oluyorlar?**

.....  
.....

**17. Müşterileriniz hangi dağıtım kanalı aracılığıyla poliçe yaptırıyor?**

- a. Banka şubesi
- b. Acente
- c. Genel Müdürlük Bünyesi
- d. Broker

**18. Sektörün gelişmesi için sizce ne yapılması gerekiyor? Kısaca yazar mısınız?**

.....  
.....

## EK 2: İHRACATÇI FİRMALARA SORULAN SORULAR

1. Firmanız hangi sektörde ihracat yapıyor?

.....

2. Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz? Birden fazla işaretleyebilirsiniz.

- a. AB ülkelerine
- b. AB Dışı Avrupa
- c. Ortadoğu / K. Afrika
- d. K.Amerika / Japonya
- e. Diğer

3. 2008 ihracat rakamınız nedir?

.....

4. İhracat alacaklarınızın sigortalandığını biliyor musunuz?

Evet  Hayır

5. İhracat Kredi Sigortasını nereden duydunuz?

- a. İnternet
- b. Sigorta şirketi
- c. Banka
- d. Tv
- e. Diğer

**6. Sigorta şirketiniz size bu konuda bilgi verdi mi?**

**Cevabınız EVET ise 7. soruyu cevaplayınız.**

Evet  Hayır

**7. Nasıl bilgilendirme yapıldı?**

- a. Broşür gönderildi
- b. Sunum yapıldı
- c. Telefonda sözlü bilgi verildi
- d. Diğer

**8. Firmanızın İhracat Kredi Sigortası var mı ?**

Evet  Hayır

**9. İhracat Kredi Sigortası poliçeniz hangi sigorta şirketinden yapıldı?**

- a. Anadolu Sigorta
- b. Coface
- c. Hermes
- d. Axa
- e. Diğer

**10. Krizde ihracat yaptığımız müşterilerinizden tahsilat ile ilgili sorun yaşadınız mı?**

Evet  Hayır

**11. Ağırlıklı hangi bölgedeki müşterileriniz ödemede güçlük çekti?**

- a. AB ülkelerine
- b. AB Dışı Avrupa
- c. Ortadoğu / K. Afrika
- d. K.Amerika / Japonya
- e. Diğer

**12. Tahsil yapamadıklarınızı nasıl tahsil etme yönüne gittiniz?**

- a. İhracat Kredi Sigortasından karşılandı
- b. Tahsil edilmesi hukuksal ortama taşındı
- c. Factoring şirketiyle çözüm sağladık
- d. Hiçbiri

**13. İhracat Kredi Sigortası yaptırdıysanız hasar aldınız mı?**

Evet  Hayır

**14. Sigorta şirketinizden memnun musunuz?**

Evet  Hayır

**15. Sigorta yaptırmayan ihracatçılara yaptırmalarını önerir misiniz?**

Evet  Hayır

**16. İhracat yapan şirketlerin bu sigortaya ihtiyacı olduğunu düşünüyor musunuz?**

Evet  Hayır

**17. Sizce bu sigortanın gelişmesi için neler yapılmalı? Öncelik sırasına göre sıralayabilir misiniz?**

(...) Reklam

(...) İhracatçı birliklerinin bunu desteklemesi

(...) Sigorta şirketlerinin bu ürünü anlatmaları

(...) Bankaların bu ürünü teminat olarak kabul etmesi

(...) Diğer

**18. İşyeriniz genel olarak sigorta yaptırıyor mu?**

Evet

Hayır

**19. Ne tür sigortalar yaptırıyorsunuz? Birden fazla işaretleyebilirsiniz.**

a. İşyeri sigortası

b. Makine / Elektronik cihaz

c. Nakliyat

d. Kasko

e. Diğer

**20. Yenileme dönemi geldiğinde**

a. Fiyat araştırması yaparım

b. Fiyat araştırması yapmam

c. Fiyat araştırması yapıp pazarlık yaparım

d. Fiyattan çok teminat araştırması yaparım

**21. Sizce ihracatın daha gelişmesi ve sağlam temellere dayanması için ihracat yapan firmalara devletin bunu zorunlu hale getirmesi fayda sağlar mı?**

- a. Fayda Sağlar
- b. Fayda Sağlamaz
- c. Bunun dışında önlemler almalı

**22. Sizce bu sigortanın gelişmesi ihracatın gelişmesine fayda sağlayacak mı?**

Evet  Hayır

**23. İhracat Kredi Sigortasını almak isterseniz aşağıdaki hangi avantajlarından dolayı tercih ederdiniz? Sıraya koyar mısınız?**

- (...) Ticari riskleri teminat altına alması
- (...) Politik riskleri teminat altına alması
- (...) Pazar payını artırmaya yardımcı olması
- (...) Mal mukabili çalışmaya olanak sağlaması
- (...) Bu poliçelerin bankaya teminat olarak verilebilmesi
- (...) Eximbank'dan daha düşük faiz oranlı kredi kullanılabilmesi

**24. İhracat Kredi Sigortası hakkındaki görüşlerinizi kısaca yazar mısınız?**

.....

.....

.....

.....

.....



**EK 3:**

***Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği***

*Association of the Insurance and Reinsurance Companies of Türkiye  
Association des Sociétés d'Assurances et de Réassurances de Turquie*



**Istanbul, 12.1.2009  
Sayı:Sirkü/2009/25**

**Sayın Üyemiz,  
(Sayın Genel Müdür'ün Dikkatlerine)**

Hazine Müsteşarlığı'ndan alınan 05.01.2009 tarihli ve 00288 sayılı yazıda;

- Kredi Sigortası Genel Şartlarının İhracat Kredi Sigortasına ilişkin ek düzenlemeleri içerecek şekilde değiştirildiği ve İhracat Kredi Sigortası Genel Şartları'nın yürürlükten kaldırıldığı,
- İnşaat Sigortaları Poliçeleri Genel Şartları (Bütün Muhataralar)ın bir bütün olarak değiştiği ve adının İnşaat Sigortası Genel Şartları (Bütün Riskler) olarak değiştiği,
- Yangına Bağlı Kar Kaybı Sigortası Genel Şartları'nın A.1, A.4, A.5, A.6, A.8, B.2, B.6, C.2 ve C.5 maddelerinin değiştiği,
- Borç Ödeme Sigortası Genel Şartları'nın A.2, A.3, A.3.1.2, A.3.2.2, A.4, A.5, A.7, C.1, C.3 ve C. Maddelerinin değiştiği,

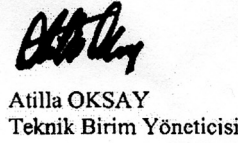
bildirilmiştir. 01.02.2009 tarihinden itibaren geçerli olacak değişiklikler Birliğin web sayfasına yüklenmiştir.

Bilgileriniz rica ederiz.

Saygılarımızla,

**TÜRKİYE SİGORTA VE REASÜRANS  
ŞİRKETLERİ BİRLİĞİ**

  
Erhan TUNÇAY  
Genel Sekreter

  
Atilla OKSAY  
Teknik Birim Yöneticisi

A.O.09.01.2009

***Birlik, 5684 sayılı Kanun uyarınca, kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşudur.***

***Büyükdere Cad. Büyükdere Plaza No.195 Kat.1-2 34394 Levent - İSTANBUL  
Tel.: (0212) 324 19 50 (Pbx) • Faks: (0212) 325 61 08 • url: <http://www.tsrsb.org.tr> • e-mail: [genel@tsrsb.org.tr](mailto:genel@tsrsb.org.tr)***

## EK 4: KREDİ SİGORTASI GENEL ŞARTLARI

Yürürlük Tarihi 01.02.2009

### A.1- Sigortanın Konusu

Bu sigorta sözleşmesi ile kararlaştırılan kredili satış ve kredili hizmet işlemlerinde alıcının;

*A.1.1. İflas etmesi,*

*A.1.2. Tüzel kişi olması halinde, borçlarını ödeyememesi nedeniyle hakkında tasfiye kararı alınması,*

*A.1.3. Borçlarının ödenmesi ile ilgili olarak bir mahkeme veya yetkili bir resmi merci tarafından tüm alacaklıları bağlayan kısıtlayıcı bir karar alınması,*

*A.1.4. Borç ödemedede acze düşmesinin belgelenmesi veya bu durumun sigortacı tarafından kabul edilecek başka bir şekilde kanıtlanması suretiyle yapılan icra takibinin sonuçsuz kalması,*

*A.1.5. Borçları ile ilgili konkordato ilan etmesi ve hukuki olarak yukarıda belirtilen durumlara eşdeğer görülen diğer haller sonucu satıcı konumundaki sigortalının Türkiye Cumhuriyeti sınırları içinde yaptığı satışların bedelini kısmen veya tamamen alamaması nedeniyle uğrayacağı maddi zararlar,*

*A.1.6. Ayrıca sözleşme olması şartı ile; yukarıda sayılan hallerin dışında alıcının sözleşmede kararlaştırılan şartlarla mal veya hizmet bedelini ödememesi (temerrüt) hali teminat altına alınmıştır.*

Teminat poliçede belirtilmek şartıyla yukarıda sıralanan riziko gruplarından sadece biri veya birkaçı veya tamamı için verilebilir.

## A.2- Tanımlar

Bu genel şartlarda geçen:

**Azami Faturalama Dönemi:** İhracat satışlarında malların sevk edilmesi ve hizmetlerin sunulması, yurtiçi satışlarda ise malların teslim edilmesi ve hizmetlerin sunulmasından itibaren faturanın kesilmesi için geçen azami süreyi,

**Vade Tarihi:** Alıcı ile yapılan sözleşmede belirtilmesi gereken veya fatura ile alıcı tarafından taahhüt edilen borcun ödeme gününü gösteren tarihi,

**Uzatılmış Vade Tarihi:** Vade tarihinin uzatıldığı yeni ödeme tarihini

**Borç:** Alıcı ile yapılan sözleşmede altında alıcının sigortalıya ödemek durumunda olduğu bir veya birden fazla fatura bedelini,

**Alıcı:** Sigorta sözleşmesi kapsamında sigortalı tarafından gönderilen mal ve/veya verilen hizmetlerin bedellerinin ödenmesinden sorumlu olan gerçek/tüzel kişiyi,

**Vesaik Mukabili Satış:** Satış şartları doğrultusunda, ancak söz konusu mal ile bağlantılı ödemelerin tam ve eksiksiz olarak yapılması sonrasında, efektif ödeme dokümanlarının alıcıya ulaşmasından sorumlu bankaya veya diğer yetkili aracıya verilmesine kadar malların üzerinde satıcının kontrol hakkının sürdüğü satış işlemini,

**Kredi Limiti:** Sigortacının herhangi bir alıcı ile ilgili olarak üstlendiği azami sorumluluk tutarını,

**Teslimat:** Malların alıcı veya onun adına hareket eden kişi adına belirtilen yerde ve koşullarda hazır edilmiş olması, vesaik mukabili satışlarda ise malla ilgili dokümanların teslim yerine ulaşması ile teslimatın gerçekleştirilmiş olacağını,

**Sevkiyat:** Ürünlerin satış sözleşmesinde belirtilen teslim yerine taşıyacak üçüncü taraflara teslim edilmesi halini

**Vadesi Geçmiş Borç:** Bir satış veya hizmet sözleşmesi ile bağlantılı borcun satış veya hizmet sözleşmesi içinde veya başka bir şekilde belirtilen tarihte ödenmemesi.

**Borçlu Alıcıdan Yapılan Tahsilatlar:** Tazminat ödemesi öncesinde veya sonrasında, aralarında sınırlama olmaksızın alıcının sigortalıya veya sigorta şirketine yaptığı ödemeler; geç ödeme sonrasında sigortalının veya sigortacının aldığı faiz ödemeleri, sigortalının veya sigortacının elindeki teminatların çözülmesinden veya paraya çevrilmesinden elde edilen gelirler; alıcının, sigortalı bilgisi ve kabulü doğrultusunda düzenlediği her türlü iade faturası; alıcı veya sigortalı tarafından takas beyan edilmiş olması sonucunda elde edilen değer; malın satış faturasında belirtilen değerinin %50'sinden (anlaşma ile başka bir oran belirtilmemiş ise) az olmamak kaydı ile sigortalının geri alabileceği veya elden çıkarmayabileceği malların, paraya çevrilmesinden elde edilen tutar da dahil, alıcı veya üçüncü taraflardan alınan miktarları

**Temerrüt:** Borcun alıcı tarafından kararlaştırılan vadede ödenmemesini ifade eder.

### **A.3- Sigorta Sözleşmesinin Kapsamı**

Teminat, sigortalının muhtelif alıcılarla yaptığı sözleşmelere göre faturalandırılan ve bedeli özel şartlarda belirlenen azami vade süresi içinde ödenmesi kararlaştırılan mal ve hizmet satışlarına uygulanır. Aksi kararlaştırılmadıkça, sigortalı ile alıcılar arasında düzenlenen satış sözleşmelerine göre yapılan tüm satışların sigorta kapsamında bulunması esastır. Sigortalı bu amaçla, söz konusu satış sözleşmeleriyle ortaya çıkan cirosunu özel şartlarda belirlenen usullere göre sigortacıya beyan eder.

Aksi kararlaştırılmadıkça sigorta teminatı, sigorta süresi içinde yurtdışına sevk edilmiş olan mallar veya hizmetler veya yurtiçinde teslim edilmiş olan mallar ve hizmetlerden doğan alacakları, bu mal veya hizmetlerle ilgili faturaların, sigorta süresi dahilinde ve azami faturalama dönemi içinde düzenlenmiş olması kaydıyla kapsar.

#### **A.4- Sigorta Sözleşmesinin Süresi ve Teminatın Başlaması**

Sigorta sözleşmesi özel şartlarda belirtilen süre için tanzim edilmiştir. Sigorta, poliçede başlama ve sona erme tarihleri olarak yazılan günlerde, aksi kararlaştırılmadıkça, Türkiye saati ile öğlen saat 12.00'de başlar ve öğlen saat 12.00'de sona erer.

Aksi kararlaştırılmadıkça teminat, sigorta sözleşmesi süresi içinde olması ve faturaların azami faturalama dönemi içinde düzenlenmiş olması kaydıyla, ihracat satışlarında malların sevk edilmesi ve hizmetlerin sunulması, yurtiçi satışlarda ise malların teslim edilmesi ve hizmetlerin sunulması ile başlar.

Konsinye satış, gümrük antreposunda satış ve ticari fuarda tanıtım esnasındaki satışlarda, satış sözleşmesinin konusunu halen Türkiye Cumhuriyeti sınırları dışında bulunan malların teşkil etmesi ve satışın sigorta sözleşmesinin kapsadığı bir ülkede mukim bir alıcıya yapılması hallerinde teminatın işlerlik kazanması için sigortalının faturayı sigorta süresi içinde tanzim etmiş olması şarttır.

#### **A.5- Teminatın Tesisi ve Tadili**

Sigortalı bu genel şartlarda içeriği tanımlanan satış sözleşmelerine ilişkin olarak her bir alıcının onaylanması ve söz konusu alıcılara kredi limiti tahsis edilmesi amacıyla sigortacıya başvurmakla yükümlüdür.

##### *A.5.1. Kredi Limiti Talebi İsmen Yapılmış Alıcılar*

Teminat, sigortacının yazılı olarak onayladığı alıcılarla sigortalının yaptığı satış sözleşmelerinden doğan alacakları için geçerlidir. Sigortalı tarafından yapılan talebin kabulü halinde sigortacı, bir kredi limit formu ile söz konusu alıcı için tahsis ettiği kredi limitini bildirir. Teminatın şartları ve sigortacı tarafından alınması talep edilen önlemler bu formda belirtilir.

Alıcıların onaylanması halinde teminat, sigortalının ilgili alıcı için yaptığı kredi limiti başvurusunun sigortacı tarafından alındığı tarih itibariyle veya bu tarihten sonra yapılan satışlar ile ilgili olarak ortaya çıkan kredi rizikoları için geçerli olur.

Sigortalı, kredi limitinin artırılmasını sigortacıdan talep edebilir. Bu talebin onaylanması halinde, yeni kredi limiti onay tarihinden itibaren geçerli olur.

#### *A.5.2. Kredi Limiti Talebi İsmen Yapılmamış Alıcılar*

Teminat, özel şartlarda belirtilen haller için sigortacının henüz ön onayını vermemiş olduğu alıcılara yapılan satışlara da uygulanır. Ancak;

- Sigortacının alıcı için yapılan onay başvurusunu daha önce reddetmemiş,
- Bundan önce alıcı ile yapılan alışverişlerde her bir teslimat için ödemenin zamanında yapılmış olması gerekir.

Kredi limiti talebi ismen yapılmamış alıcılara tahsis edilen kredi limitinin miktar ve koşulları özel şartlarda belirtilir.

### **A.6- Sigortacının Ödeme Yükümlülüğü**

Alıcının satış sözleşmelerinden kaynaklanan borçlarını ödeyememesi sonucu sigortalının uğradığı maddi zarar için özel şartlarda daha kısa bir süre belirlenmemiş olması halinde

*A.6.1. Alıcının iflası halinde, tazminat talebinin tasfiye memuru tarafından kabulü şartı ile veya B.2 maddesinde belirtilen müdahale talebinin sigortacıya intikal etmesinden itibaren beş aylık sürenin dolması ile,*

*A.6.2. Diğer hallerde müdahale talebinin sigortacıya intikal etmesinden beş ay sonra,*

*A.6.3. Yukarıda belirtilen tüm hallerde, özel şartlarda belirtilen meblağdan az olması durumunda, müdahale talebinin sigortacıya intikal etmesinden iki ay sonra,*

Sigortacının tazminatı ödeme yükümlülüğü doğar. Tek alıcıya yapılan satışla ilgili sigorta sözleşmesinde veya politik risklerde, yukarıdaki süreler özel şartlarda değiştirilebilir.

## **A.7- Teminat Dışında Kalan Haller**

Aşağıdaki nedenlerden birinin sonucunda doğrudan veya dolaylı olarak satış bedellerinin ödenmesini engelleyen veya geciktiren haller sigorta teminatı dışındadır:

### *A.7.1. Bir Ayırım Olmaksızın Yurtiçi ve İhracat Satışlarında Teminat Dışında Kalan Haller*

*A.7.1.1. Herhangi bir nükleer yakıttan veya nükleer yakıtın yanması sonucu nükleer atıklardan veya bunlara atfedilen sebeplerden meydana gelen iyonlayıcı radyasyonlar veya radyo-aktivite bulaşmaları ve bunların gerektirdiği inzibati ve askeri tedbirler (bu bentte geçen yanma deyimi kendi kendini idame ettiren herhangi bir nükleer ayırışım “füzyon” olayını da kapsayacaktır),*

*A.7.1.2. Bedeli teslimden önce ödenen veya bir banka ya da özel finans kurumu tarafından teminat mektubu verilmek suretiyle teyit edilen veya sigortalının ülkesindeki bir banka tarafından gayrikabilirücu vesaik karşılığı akreditif verilmek suretiyle teyit edilen satış,*

*A.7.1.3. Sigortalının, vekilinin, yardımcılarının veya sigortalı adına hareket eden herhangi bir kişinin satış sözleşmesi hükümlerini yerine getirmemesi ihmali, hatası, suistimali veya satış bedelini tahsil eden herhangi bir bankanın iflası, ihmali veya hatası,*

*A.7.1.4. Mal veya hizmet mübadeleleri, mal veya hizmet karşılığı satışlar.*

*A.7.1.5. Biyolojik ve/veya kimyasal kirlenme, bulaşma veya zehirlenmeler nedeniyle oluşacak zararlar dahil olmak üzere, 3713 sayılı Terörle Mücadele Kanununda belirtilen terör eylemleri ve bu eylemlerden doğan sabotaj sonucunda oluşan veya bu eylemleri önlemek ve etkilerini azaltmak amacıyla yetkili organlar tarafından yapılan müdahaleler sonucunda meydana gelen zararlar.*

*A.7.1.6. Ödenmemiş olan bir borç ile ilgili olarak sigortalının olumsuz bilgi bildirimini veya vadesi geçmiş borç bildiriminde bulunduğu veya bulunmuş olması gereken alıcılara yapılmış olan sevkiyat, teslimat veya hizmet sağlamadan doğan zararlar.*

*A.7.1.7. Sigortalının, ödeme güçlüğü içine düştüğünü bildiği alıcılara, yapılmış olan sevkiyat, teslimat veya hizmet sağlamadan doğan zararlar.*

*A.7.1.8. Vade tarihinden veya uzatılmış vade tarihinden sonraki faiz, herhangi bir ceza veya masraflar.*

*A.7.1.9. Malın evsafına ve durumuna veya satış veya kredi anlaşması hükümlerine ilişkin olarak sigortalı ile alıcı arasında ihtilaf çıkması,*

#### *A.7.2. Yurtiçi Satışlarda Teminat Dışında Kalan Haller*

*A.7.1 maddesinde sayılan hallere ilave olarak aşağıdaki haller de teminat kapsamı dışındadır.*

*A.7.2.1. Savaş, düşman hareketleri, çarpışma (savaş ilan edilmiş olsun, olmasın), ihtilal, ayaklanma ve bunların gerektirdiği inzibati askeri hareketler,*

#### *A.7.3. İhracat Satışlarında Teminat Dışında Kalan Haller*

*A.7.1 maddesinde sayılan hallere ilave olarak aşağıdaki haller de teminat kapsamı dışındadır.*

*A.7.3.1. Alıcının acentesinin veya mal bedelini tahsil eden bankanın ödeme gücünü kaybetmesi veya ödemededen kaçınması sebebiyle mal bedelinin ödenmemesi,*

*A.7.3.2. İhracatçı veya alıcının ihracat ve ithalat rejimi hükümlerini gereği gibi yerine getirememesi sebebiyle ortaya çıkan zarar,*



*A.7.3.3. Vesaik mukabili satışlarda sigortalının ilgili mevzuata veya teamüle uygun hareket etmemesi sonucunda mal üzerindeki kontrolünü kaybetmesinden doğan zararlar.*

## **A.8. Ek Sözleşme ile Teminat Altına Alınabilecek Haller**

*A.8.1. Deprem, yanardağ püskürmesi, sel ve su baskını, yer kayması gibi doğal afetler,*

*A.8.2. Siyasi veya ekonomik bir olay veya benzeri herhangi bir yasal veya idari önlem,*

*A.8.3. Sigortalının özel sektör dışında faaliyet gösteren alıcılara yaptığı satış,*

*A.8.4. Sigortalının gerçek kişi olması halinde; kendisinin, hısım ve akrabalarının, tüzel kişi olması halinde; münhasıran sigortalının, ortaklarının, iştiraklerinin ve yöneticilerinin; hısım ve akrabalık, ortaklık, iştirak ve yöneticilik ve benzeri bağlılıklar ile ilişki içinde bulunduğu alıcılara yaptığı satışlar;*

Aksine sözleşme yoksa teminat dışındadır.

## **A.9- Muafiyet**

Sigortalının B.4 maddesine uygun olarak hesap edilen zararının özel şartlara göre tespit edilen kısmı sigortacının sorumluluğundadır. Bakiye münhasıran sigortalının sorumluluğunda kalır ve ayrıca sigorta ettirilemez. Aynı şekilde kredi limitini aşan ve genel olarak sigortacı tarafından teminata dahil edilmemiş olan borcun tamamı, münhasıran sigortalının sorumluluğunda kalır ve ayrıca sigorta ettirilemez. Tespit edilen muafiyet sigorta sözleşmesinde belirtilir. Özel şartlarda başka bir şekilde belirtilmedikçe, sigortalının kredi talebi ismen yapılmamış alıcılar için hesap edilen zararının % 50'si sigortacının sorumluluğundadır.

## **B- Zarar ve Tazminat**

### **B.1- Muhtemel Zarar Hali ve Rizikonun Ağırlaşması**

Sigortalının, bir alıcının ticari veya mali durumu ile ilgili herhangi bir olumsuz bilgidен veya teslimat veya ödeme belgelerinin tevdiinde herhangi bir zorluk veya olağan dışı bir durumdan veya sözleşmenin ifası ile ilgili teminatların tesisinden veya sigorta sözleşmesinin kapsadığı bir zarara yol açabilecek herhangi bir olaydan veya borç ile ilgili bildirimlerden veya açılan davalardan haberdar olur olmaz durumu sigortacıya bildirmesi ya da sigortacının böyle bir durumu saptaması muhtemel zarar halidir.

Muhtemel zarar halinde sigortacı, C.6 maddesinde belirtilen esaslara uygun olarak ve gerekçelerini belirterek bildirim yapmak suretiyle, bir veya birden fazla alıcı ile ilgili veya bazı sözleşme tipleri ile ilgili teminatı azaltabilir veya kaldırabilir.

Sigortacının bu şekilde teminatı azaltması veya kaldırmasını takiben, son altı ay içinde düzenlenen satış sözleşmelerine ilişkin olarak, sigortalının üç aylık süre içinde yapmaya mecbur olduğu teslimatlar için daha önce yürürlükte olan teminat sigortacının teminat limitini azalttığı veya kaldırdığı alıcıya ilişkin olarak A.1 maddesinde sayılan hallerden birinin söz konusu olmaması kaydıyla, aşağıda belirtilen hususlar çerçevesinde devam eder;

*B.1.1. Sigortalı, teminatın azaltılması veya kaldırılmasının kendisine bildirilmesini takiben beş işgünü içinde, sigortacıdan teslimatların/sevkiyatların yapılabilmesi için gerekli olan ön onayı talep etmekle yükümlüdür .*

Böyle bir onay verilmediği takdirde, teslim edilmeyen mal ve hizmetlerle ilgili olarak teminat, tekrar satış nedeniyle maruz kalınan zarar miktarı ile sınırlıdır. Bu şartlarda yapılacak ödeme, sovtaj mallarına uygulanan usullerle, B.4 maddesinde belirtildiği gibi hesaplanır. Ancak bu tutar, önceki kredi limitinin kalan bakiyesini aşamaz.

*B.1.2. Sigorta sözleşmesi, yukarıda belirtilen üç aylık süre içinde sona ermesi halinde teminat bu tarihten sonra yapılan teslimatlara uygulanmaz.*

Borç ile ilgili herhangi bir temerrüt hali, sigortalı tarafından vade tarihinden veya uzatılmış vade tarihinden itibaren 60 gün içinde sigortacıya bildirilir. Bu süre özel şartlarda belirtilmek kaydıyla vade veya uzatılmış vadeden itibaren 30 güne indirilebilir.

Bu bildirim yapılmadığı takdirde sigortalı teminattan yararlanma hakkını kaybeder.

Alıcının iflası başlamış veya tasfiye memuru, yediemin veya ilgili makam tayin edilmişse ya da vade tarihinden veya uzatılmış vade tarihinden itibaren 30 gün içinde borcun tam olarak ödenmemiş olması durumunda, sigortacı tarafından açıkça yetki verilmedikçe, sigortalı söz konusu alıcı ile ilgili olarak herhangi bir teslimat yapamaz veya vade tarihinin uzatılmasını kabul edemez.

Muhtemel zarar bildiriminden sonra yapılacak herhangi bir tahsilat derhal sigortacıya bildirilir.

## **B.2- Müdahale Talebi**

Sigortalı her bir muhtemel zararla ilgili olarak sigortacının müdahale etmesini istemek (müdahale talebinde bulunmak) zorundadır.

Müdahale talebinin yapılması gereken en geç tarih özel şartlarda belirtilir. Bu tarih, fatura vadesini izleyen 30 uncu gün ile vadesi geçen borç bildiriminden sonraki 60 ıncı gün arasındaki bir gün olarak belirlenir.

Bununla beraber, sigortalı, tek alıcının söz konusu olduğu poliçelerde, müdahale talebini, en geç fatura vade tarihinden itibaren 30 gün içinde göndermekle yükümlü olduğu gibi; alıcının iflâsı halinde de, iflâsı öğrenir öğrenmez müdahale talebinde bulunmak zorundadır.

Sigortalı müdahale talebi ile, sigortacının sorumluluğu dışında kalan kısım da dahil olmak üzere, borcun tamamına ilişkin olarak sahip olduğu hakların kullanılması hususunda sigortacıyı tam yetkili kılar ve kendi adına hareket edilmesini teminen her türlü yetki belgesini ve vekaleti sigortacıya verir.

Müdahale talebinin sigortacıya intikal etmesi, sigorta sözleşmesiyle ilgili bir tazminat talebinde bulunulması anlamına gelir.

### **B.3- Tazminatın Şartları**

Sigortalıya tazminat talep etme hakkını veren zararın sigorta edilmiş bir riskin sonucu olması ve zarara sebep olan olayın meydana gelmesinden önce onaylanmış kredi limit formunda belirtilen tüm koşulların yerine getirilmiş olması zorunludur.

Sigortalının alacak tutarı veya haklarının geçerliliğinin ihtilafı olduğu hallerde tazminatın ödenmesi, bu ihtilafın kesinleşmiş bir mahkeme veya hakem-bilirkişi kararı ile sonuçlanmasına kadar ertelenir. Bu hüküm, sigortalının alıcıya olan borçlarından kaynaklanan ihtilaflara da uygulanır.

### **B.4- Zararın Hesaplanması**

Sigortacının sigorta sözleşmesi uyarınca sigortalıya her bir hasarla ilgili olarak ödeyeceği azami tazminat tutarı, aşağıda A ve B başlıkları altında sıralanan kalemler arasında mevcut olan farktır:

A: (i) Sigortalının sattığı mal veya verdiği hizmete ilişkin olarak düzenlediği fatura veya faturaların KDV hariç tutarı

(ii) Bu fatura tutarına ilave edilecek aşağıdaki hususlar:

- Teminata dahil olduğu durumda KDV,

\* Geç ödemededen kaynaklanan faiz, herhangi bir ceza veya masraf hariç olmak kaydıyla, alıcının sigortalıya ödemekle yükümlü olduğu ve sözleşmede geçen paketleme, yükleme, navlun, sigorta masrafları ve vergiler.

B: (i) Sigortalı ve sigortacı tarafından borçlu alıcıdan yapılan tahsilatlar,

(ii) Borcun ödenmemesine bağlı olarak sigortalının yapmaktan kurtulmuş olduğu harcamalar

(iii) Malların satışından elde edilen tutar.

Özel şartlarda, söz konusu malların satış kabiliyetinin kısıtlı olduğuna ilişkin bir hüküm bulunmadığı takdirde, bu malların satışından elde edilen tutar fatura edilmiş meblağın % 50'sinden daha az olamaz.

#### **B.5- Tazminat Tutarı, Ödenmesi ve Sonuçları**

Ödenecek tazminat, alıcıya tahsis edilen kredi limitiyle sınırlı olarak hesaplanan zarardan, A.9 maddesine göre belirlenecek olan muafiyetin düşülmesi suretiyle hesaplanır.

Sigortacının ilgili sigorta döneminde ödeyeceği azami tazminat toplamı, özel şartlarda belirtilen azami tazminat ödeme tutarı ile sınırlıdır. Azami tazminat ödeme tutarı en büyük alıcı limitinden düşük olmamak kaydıyla sigortacı ve sigortalı arasında belirlenir.

Sigortacı, tazminatı, ödeme yükümlülüğünü doğuran bilgi ve belgelerin kendisine ulaşmasından itibaren en geç 30 gün içinde sigortalıya ödemek zorundadır.

Tazminat ödemesinden sonra bu ödemenin herhangi bir sebepten dolayı tamamen veya kısmen ödenmemesi gerektiği ortaya çıkarsa söz konusu tutar, sigortacının sigortalıya yapacağı bir bildirim sonrasında 10 gün içinde sigortalıdan tahsil edilir.

Rizikonun gerçekleşmesi halinde, taraflar sigorta sözleşmesini feshetme hakkına sahiptir. Taraflar, fesih hakkını ancak tazminat ödenmeden önce kullanabilir.

#### **B.6- Halefiyet**

Sigortacı, ödediği tazminat tutarınca, hukuken sigortalı yerine geçer. Sigortalı, sigortacının açabileceği davaya yararlı ve elde edilmesi mümkün belge ve bilgileri vermeye zorunludur.

İhracat Kredi Sigortasında sigortalının kambiyo mevzuatından kaynaklanan yükümlülükleri her halükarda kendi üzerinde kalır.

## **B.7- Rizikoya İlişkin Olarak Sigortalının Yükümlülükleri**

Sigortalı, bir alıcının ticari veya mali durumu ile ilgili herhangi bir olumsuz bilgidен veya teslimat veya ödeme belgelerinin tevdiinde herhangi bir zorluk veya olağan dışı bir durumdan veya sözleşmenin ifası ile ilgili teminatların tesisinden veya sigorta sözleşmesinin kapsadığı bir zarara yol açabilecek herhangi bir olaydan veya borç ile ilgili bildirimlerden veya açılan davalardan haberdar olur olmaz durumu sigortacıya bildirmekle yükümlüdür.

Sigortalının bu sigorta kapsamında yükleneceği rizikonun tayini için sigortacıya yardımcı olması ve rizikoyla ilgili olarak bildiği tüm ayrıntıları sigorta sözleşmesinin yürürlüğe girmesinden önce sigortacıya iletmesi zorunludur.

Sigortalı, satış işlemine başlarken ve devamında rizikonun tutarı ve süresini de dikkate alarak azami dikkati göstermekle ve bütün işlemleri sigortalı değilmişçesine aynı dikkat ve özenle yürütmekle yükümlüdür.

Sigortalı, sigortacının önceden yazılı izni olmaksızın alıcının borcu ile ilgili herhangi bir haktan veya teminattan feragat edemez, tamamen veya kısmen iskonto kabul edemez ve borçla ilgili herhangi bir anlaşmaya, uzlaşmaya giremez veya herhangi bir düzenleme yapamaz. Ancak sigortalı, sigortacının ön izni olmaksızın sigortacıya bilgi vererek alıcının kabul ettiği son kredi şartlarıyla belirlenen son ödeme süresini, özel şartlarda belirtilen ödeme süresini aşmamak kaydıyla uzatabilir.

Sigortalı, alıcının vade tarihinde ödeme yapmaması halinde borçla ilgili zararı gidermek veya asgariye indirmek üzere gerekli tüm önlemleri sigortalı değilmişçesine almak ve bu durumla ilgili olarak sigortacının vereceği bütün talimatları yerine getirmekle, alıcı kefiline veya herhangi bir üçüncü kişiye karşı olan hakları da dahil olmak üzere borçla ilgili bütün haklarını korumak için gerekenleri yapmakla yükümlüdür. Bu yükümlülükler tazminatın ödenmesinden sonra da devam eder. Alınan önlemlere ilişkin giderler, bu önlemler faydasız kalmış olsa bile sigortacı tarafından ödenir.

Sigortalı sözleşme ile ilgili haklarını ve yükümlülüklerini yerine getirdiğinin ispatı amacıyla, sigortacının talep edebileceği bütün bilgi ve belgeleri sigortacıya temin eder. Sigortalı, sözleşme ile ilgili olarak sigortacı tarafından yapılacak incelemelere izin verir.

### **B.8- Tazminat Hakkının Eksilmesi veya Düşmesi**

Sigorta ettiren B.7 maddesinde sayılan yükümlülüklerini yerine getirmez ve bunun sonucu zarar miktarında bir artış olursa, sigortacının ödeyeceği tazminattan bu suretle artan kısım indirilir.

Sigorta ettiren, kasten yükümlülüklerine uymaz ve zarar miktarını kasten arttırıcı eylemlerde bulunursa, bu poliçeden doğan hakları düşer.

### **B.9. Alacak Hakkı Üzerindeki Tasarruflar**

Sigortalı, sigorta sözleşmesi uyarınca sigortacıya karşı sahip olduğu tazminat alacağını ancak sigortacının yazılı onayı ile başkasına temlik edebilir. Temlik işlemi sigortalının iş bu sözleşmeden kaynaklanan yükümlülüklerinin hiçbirini ortadan kaldırmaz. Tazminat alacağını devralmış kişi, tazminat ödemesi ile ilgili olarak sigortalıdan daha fazla bir hakka sahip olamaz ve sigortacının işbu sözleşmeden doğan tüm hakları, temlikten hiçbir şekilde etkilenmeksizin, aynen geçerli olmaya devam eder. Sigortalının yukarıdaki koşullar çerçevesinde tazminat alacağını devretmiş bulunduğu kişi, bir finansal kurum olduğu takdirde, sigortalı, sigortacının onayı ile bu finansal kuruma sigorta sözleşmesinden doğan borçlarını da nakil edebilir.

### **B.10. Değişikliklerin Bildirilmesi**

Sigortalı yasal statüsünde veya faaliyetlerinin nitelik yahut kapsamında önemli bir değişiklik olduğunda, bunu en geç 15 gün içinde sigortacıya bildirmekle yükümlüdür. Sigortalının ödeme güçlüğü içinde olması veya faaliyetlerine son vermesi durumunda, sigortacı, söz konusu olayın ortaya çıktığını öğrendiği tarihten itibaren en geç sekiz gün içinde iş bu sözleşmeyi sona erdirmeye hakkına sahiptir.

## **C- Çeşitli Hükümler**

### **C.1- Sigorta Priminin Ödenmesi ve Sigortacının Sorumluluğunun Başlaması**

Sigorta primi, özel şartlarda belirlenen her dönem itibariyle, sigortalının yine özel şartlarda belirtilen usullere göre sigortacıya beyan etmesi kararlaştırılan satış sözleşmelerinden oluşan cirosu esas alınarak belirlenir.

Ancak, sigortalı özel şartlarda belirlenen her dönem için asgari bir prim ödemek zorundadır. Sigortalının, özel şartlarda belirlenen her dönem itibariyle beyan etmesi kararlaştırılan cirosu esas alınarak belirlenen primin, aynı döneme karşılık gelen asgari primden fazla olması halinde, asgari primi aşan kısım sigortalıdan tahsil edilir.

Sigortacının sorumluluğu, asgari primin tamamının veya taksitle ödenmesi kararlaştırılmış ise ilk taksitin poliçenin tesliminde ödenmesi ile başlar. Aksi kararlaştırılmadıkça, asgari primin tamamının veya ilk taksitin ödenmemesi halinde, poliçe teslim edilmiş olsa dahi sigortacının sorumluluğu başlamaz ve bu şart poliçeye yazılır.

Taksitle ödenmesi kararlaştırılmış olan asgari primin ve sigorta prim taksitlerinin ödeme zamanı, miktarı ve vadesinde ödenmemesinin sonuçları poliçe üzerine yazılır veya poliçe ile birlikte yazılı olarak sigortalıya bildirilir. Sigortalı, prim taksitlerinin herhangi birini vadesinde ödemediği takdirde temerrüde düşer. Prim ödeme borcunda temerrüde düşülmesi halinde Borçlar Kanunu hükümleri uygulanır.

Sigortacının ödeme yükümlülüğü doğduğu takdirde, poliçede belirtilmiş olması kaydıyla, sigortalının cirosu esas alınarak belirlenecek primin, sigortacının ödemekle yükümlü olduğu tazminat tutarını aşmayan kısmı muaccel hale gelir.

### **C.2- Sigortalının Sözleşme Yapıldığı Sırada ve Sözleşme Süresince Beyan Yükümlülüğü**

*C.2.1. Sigortacı sigorta sözleşmesini, sigortalının beyanı ile teklifname, teklifname yoksa poliçe ve eklerinde yazılı sorulara verdiği cevaplara dayanarak yapar.*



*C.2.2. Sigortalının sözleşme yapıldığı sırada ya da sözleşme süresi içinde beyanı gerçeğe aykırı, yanlış veya eksik ise ve bu durum, sigortacının prim kaybına neden oluyor, sözleşmeyi yapmamasını ya da daha ağır şartlarla yapmasını gerektiriyorsa, sigortacı durumu öğrendiği tarihten itibaren bir ay içinde sözleşmeden cayabilir veya sözleşmeyi yürürlükte tutarak aynı süre içinde prim farkını talep edebilir.*

Sigortalı, talep edilen prim farkını kabul ettiğini sekiz gün içinde bildirmediği takdirde sözleşmeden cayılmış olur. Ancak, prim farkının kabul edilmemesi nedeniyle sözleşmeden cayılması, sigortacının gerçeğe aykırı veya eksik beyanı öğrendiği tarihten itibaren bir aylık süre içinde söz konusudur.

Değişiklik, rizikoyu hafifletici nitelikte ve daha az prim uygulamasını gerektirir hâllerden ise; sigortacı, bu değişikliğin yapıldığı tarihten sözleşmenin sona ermesine kadar geçecek süre için gün esasına göre hesap edilecek prim farkını sigorta ettirene geri verir.

Sigortalının kasıtlı davrandığının anlaşılması halinde sigortacının tazminat ödeme borcu ortadan kalkar, bu durumu bilmeksizin ödenen tazminat geri alınır. Sigortacı asgari primden az olmamak üzere, o güne kadar bildirilen ciro üzerinden hesaplanan prime hak kazanır.

*C.2.3. Sigortalının kastının bulunmadığı durumlarda, sigortacı tazminatı, tahakkuk ettirilen prim ile tahakkuk ettirilmesi gereken prim arasındaki orana göre öder.*

*C.2.4. Süresinde kullanılmayan cayma veya prim farkını talep etme hakkı düşer.*

### **C.3- Menfaat Sahibinin Değişmesi**

Sigorta sözleşmesi süresi içinde menfaat sahibinin değişmesi halinde, sözleşme hüküm ifade etmeye devam eder ve sigortalının sözleşmeden doğan hak ve borçları yeni hak sahibine geçer. Değişiklik halinde, sigortalı ve sigortanın varlığını öğrenen yeni hak sahibi durumu 15 gün içinde sigortacıya bildirmekle yükümlüdür.

Sigortacı değişikliği, yeni hak sahibi de sigortanın varlığını öğrendiği tarihten itibaren sekiz gün içinde sözleşmeyi feshedebilir. Süresinde kullanılmayan fesih hakkı düşer.

Feshin hüküm ifade ettiği tarihe kadar geçen sürenin primi gün esasından hesap edilir, varsa fazlası yeni hak sahibine iade edilir.

Menfaat sahibinin değişmesi halinde, taraflarca fesih hakkının kullanılmaması durumunda, ödenmesi gereken prim borcundan sigortalı ile yeni hak sahibi birlikte sorumludur.

Sigortalının ölümü halinde, sözleşmeden doğan bütün hak ve borçlar yeni hak sahibine veya sahiplerine geçer.

#### **C.4- Yasal Giderler**

Sigortacı tarafından veya sigortacının onayıyla sigortalı tarafından zarara ilişkin olarak ödenen yasal giderler, özel şartlarda aksine bir hüküm bulunmadıkça aşağıda belirtilen şekilde karşılanır.

*C.4.1. Yasal giderlerin özel şartlarda belirtilen tutardan az olması halinde tümü sigortacı tarafından karşılanır.*

*C.4.2. Yasal giderlerin özel şartlarda belirtilen tutardan fazla olması halinde;*

*C.4.2.1. Tazminatın ödenmesinden önce sigortalı tarafından yasal işlemlere ilişkin olarak veya zararın azaltılması amacıyla ödenen giderler zarar hesabında dikkate alınır;*

*C.4.2.2. Tazminatın ödenmesinden sonra ödenecek olan giderler sigortacı tarafından karşılanır.*

### **C.5- Soruşturma, İnceleme ve M¼dahale Giderleri**

denecek primlere ilaveten sigortalı, sigortacının alıcılar veya muhtemel alıcılar ile ilgili olarak yapacağı veya yaptıracığı soruşturma ve inceleme giderlerine özel şartlarda belirlenen şekilde iştirak eder. Aynı şekilde sigortalı, her bir m¼dahale talebi için özel şartlarda tespit edilen bir tutarı ödemeyi taahh¼t eder.

### **C.6- Tebliğ ve İhbarlar**

Sigortalının bildirimleri, sigorta şirketinin merkezine veya sigorta sözleşmesine aracılık eden acenteye yapılır.

Sigortacının bildirimleri de sigortalının son bildirilen adresine noter eliyle veya taahh¼tl¼ mektupla yapılır.

Taraflara imza karřılığ¼ elden verilen mektup veya telgrafla yapılan bildirimler de taahh¼tl¼ mektup h¼km¼ndedir.

Alıcılar için belirlenen kredi limitleri, g¼venli elektronik imza kullanılarak ve sigortalıya ulařtığ¼ kanıtlanabilecek şekilde elektronik ortamda gönderilebilir. Bu t¼r bildirimler sigortalı açısından erişilebilir olduğu andan itibaren yapılmış sayılır. Sigorta şirketinin bu limitlere ilişkin olarak ayrıca telefonla, elektronik posta ve sair her t¼rl¼ araçla bildirimde bulunması m¼mk¼nd¼r.

### **C.7- Ticari ve Mesleki Sırların Saklı Tutulması**

Sigortacı ve sigortacı adına hareket edenler bu sözleşmenin yapılması dolayısıyla sigortalıya ilişkin öğreneceği ticari ve mesleki sırların, sigortalı ise sigortacı tarafından alınan kararların saklı tutulmamasından doğacak zararlardan sorumludurlar.

### **C.8- Yetkili Mahkeme**

Sigorta sözleşmesinden doğan anlaşmazlıklar nedeniyle sigortacı aleyhine açılacak dava-

larda yetkili mahkeme, sigorta şirketinin merkezinin veya sigorta sözleşmesine aracılık yapan acentenin ikametgahının bulunduğu yerdeki, sigortalı aleyhine açılacak davalarda ise davalının ikametgahının bulunduğu yerdeki ticaret davalarına bakmakla görevli mahkemedir.

### **C.9- Zamanaşımı**

Sigorta sözleşmesinden doğan bütün talepler iki yılda zamanaşımına uğrar.

### **C.10- Özel Şartlar**

Sigorta sözleşmesine bu genel şartlara aykırı düşmemek ve sigortalının aleyhine olmamak kaydıyla özel şartlar konulabilir.

## KAYNAKÇA

Acınan, Hilmi, **İhracat Kredi Sigortaları Ders Notları**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Dış Ticaret Programı, 1997.

Akkuzu, Aynur, **Sigorta ve İhracat Kredi Sigortası Organizasyonları**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Para Banka Yüksek Lisans Bitirme Tezi, İstanbul 1990.

Albaum, Gerald, Jesper Strandskov, Edwin Duerr, Laurance Dowd, **International Marketing and Export Management**, Addison Wesley Publishing Company, 1990.

Arzova, S. Burak, **İhracat Hakkında Her Şey**, Türkmen Kitapevi, 2006.

Berk, Niyazi, **Finansal Yönetim**, Türkmen Kitapevi, İstanbul 2005.

Bozer, Ali, **İhracat Kredi Sigortası Semineri**, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksek Okulu, Ankara, 14/15 Nisan 1981.

Bradley, Frank, **Intenational Marketing Strategy**, Second Edition, Prentice Hall.

Çelik, Adnan, İsmail Bakan, Mustafa Taşlıyan, Nusret Göksu, Ermesut Bilgin, Murat Canitez, Ö. Okan Fettahlıoğlu, Alaattin İlker, Güçlü Tümer, C. Gamze Bal, **Dış Ticaret İşlemleri Ve Uygulamaları**, 3. Baskı, Gazi Kitap Evi, Ocak 2004.

Çetin, Uğur, **Coface broşürü**. R.Cateora, Philip, John L. Graham, **International Marketing**, Tenth Edition.

Çınar, Hakan, **Pratik İthalat İhracat İşlemleri ve Dış Ticarete Finansman Teknikleri**, ARC Yayınları.

Dölek, Ali, **Gümrük İşlemleri ve Kaçakçılık**, Beta, 1. Basım, İstanbul 2004

Durukanoğlu, Nihayet, **Dış Ticaret Dünyası rnek Olay ve Tablolar**, Beta Yayınları, Kasım 2006.

Erturhan, Yaşar, **Dışsatım Kredi Sigortası ve Türkiye Uygulaması**, Marmara Üniversitesi **Sosyal Bilimler Muhasebe ve Finansman Anabilim Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul 1990.

**İhracat Kredi Kurumları veya İhracat Kredisi Garanti Kuruluşlarından Sağlanan Krediler**, Bölüm 7, İş Bankası Eğitim Müdürlüğü Yayınları.

İstanbul Sanayi Odası, **Yatırımcılar İçin İhracat Sigortaları ve Sigortacı İlişkileri**, 1981.

Karlık, S.Rıdvan, **Uluslararası Teori ve Politika**, Beta Yayınları, 6.Baskı, Eylül 2002.

Kender, Rayegan, **Türkiye’de Hususi Sigorta Hukuku**, Arıkan Yayınevi, 8. Baskı, İstanbul, 2005.

Köylüoğlu, Doğan, “**Globalization and Export Policy**”, **Globalization, The International Firm anad Emerging Economies**, eşme, 27-31 Mayıs 1998.

nal, Yıldırım B., **Genel Olarak Kredi Sigortası Uygulaması ve Bu Uygulamanın lkemiz Sigorta Firmaları Bağlamında Değerlendirilmesi**, Reasürör, Sayı 24, ss 10-24, İstanbul, Nisan 1997.

Pamukçu, E. Baturalp, **İhracat Kredi Sigortasının Türkiye Açısından Değerlendirmesi**, **Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Bankacılık Anabilim Dalı Doktora Tezi**, İstanbul 2002.

Reasürör, Politik ve Ticari Riskler, Sayı 15, ss 11-13, İstanbul, Ocak 1995.

Serbest Bölgeler Kanunu, [http://www.alomaliye.com/3218\\_sayili\\_kanun\\_serbest\\_bolgeler.htm](http://www.alomaliye.com/3218_sayili_kanun_serbest_bolgeler.htm), 30.6.2009.

Sesylmaz, Tarık B., **Ortak Pazarda İhracat Kredi Sigortası**, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketler Birliği.

Seyitoğlu, Halil, **Uluslararası Finans**, Güzen Can Yayınları, Geliştirilmiş 4.Baskı, İstanbul 2003.

Şahin, Arif, “**İhracatta Ödeme Şekilleri**”, İGEME, İstanbul, 2002.

Topçu, Melek, **İGEME “İhracata Yönelik Finansman Araçları”, Türk Eximbank Kredi Programları, İhracat Kredi Sigortası ve Garantisi Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul, 2004.

Terpstra, Vern, Ravi Sarathy, **International Marketing**, Dryden, 6. Baskı,

Ulaş, Işıl, **Yargıtay Onbirinci Hukuk Dairesi Uygulaması ile Sigorta Hukuku Genel Hükümler-Mal Sigortası ve Sorumluluk Sigortası Türleri Zorunlu ve İsteğe Bağlı Trafik Sorumluluk Sigortaları ile Sigorta Davaları**, Ankara, Turhan Kitabevi 1992.

Uralcan, G. Şebnen, **Temel Sigorta Bilgileri ve Sigorta Sektörünün Yapısal Analizi**, 2. Baskı, Bilyay, 2006.

**Yatırımcılar İçin İhracat Kredi Sigortaları ve Kredi İlişkileri**, İstanbul Sanayi Odası Araştırma Dairesi, Yayın sayısı 13/5, Kasım 1981.

**Yatırımcılar İçin İhracat Kredi Sigortaları ve Kredi İlişkileri**, Yayın sayısı 13/5, İstanbul Sanayi Odası Araştırma Dairesi, Kasım 1981.

<http://www.tuik.gov.tr>

<http://www.mevzuat.adalet.gov.tr>

<http://www.icisa.org>

<http://www.eximbank.gov.tr>

<http://www.dtm.gov.tr>

<http://www.tsrsb.org.tr>

<http://www.swissre.com>

<http://www.cea.eu>

<http://www.berneunion.org.uk>

<http://www.coface.com.tr>

<http://www.iib.org.tr>

<http://www.eulerhermes.us>

<http://www.atradius.com.tr>

<http://www.gumruk.gov.tr>

<http://www.akib.org.tr/>