

**T.C.  
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ  
DIŞ TİCARET ENSTİTÜSÜ  
ULUSLARARASI TİCARET ANABİLİM DALI  
ULUSLARARASI TİCARET DOKTORA PROGRAMI**

**İHRACAT KREDİ SİGORTALARININ  
ÜLKELERİN İHRACATI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ:  
AMPİRİK BİR ANALİZ**

**Doktora Tezi**

**Cihat KÖKSAL**

**İSTANBUL-2018**

**T.C.  
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ  
DIŞ TİCARET ENSTİTÜSÜ  
ULUSLARARASI TİCARET ANABİLİM DALI  
ULUSLARARASI TİCARET DOKTORA PROGRAMI**

**İHRACAT KREDİ SİGORTALARININ  
ÜLKELERİN İHRACATI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ:  
AMPİRİK BİR ANALİZ**

**Doktora Tezi**

**Cihat KÖKSAL**

**Danışman: Prof. Dr. Suna ÖZYÜKSEL**

**İSTANBUL-2018**

DOKTORA TEZİ ONAY FORMU

19.

ULUSLARARASI TİCARET

Doktora programı öğrencisi CİHAT KORKAL'IN  
İHRACAT KREDİ SİGORTALARININ ÜKELERİN İHRACATI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ :  
AMPİRİK BİR ANALİZ başlıklı tez çalışması,  
Enstitümüz Yönetim Kurulu 27/06/2018 tarih ve 119-2 sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından  
oybirliği oyçokluğu ile Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.

UNVANI, ADI SOYADI

İMZA

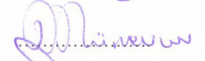
TEZ DANIŞMANI

PROF.DR. SUNA ÖZYSKSEL



JÜRİ ÜYESİ

PROF.DR. MENEVGER TERAKLI



JÜRİ ÜYESİ

DOÇ.DR. FİGEN JILDIRIM



JÜRİ ÜYESİ

DOÇ.DR. GÖZDE ERHAN ÖNAL



JÜRİ ÜYESİ

DOÇ.DR. FAYİL KAYIKÇI



## İÇİNDEKİLER

ÖZET .....	vii
ABSTRACT.....	viii
ÖNSÖZ .....	ix
KISALTMALAR LİSTESİ.....	x
TABLolar LİSTESİ .....	xi
GRAFİKLER LİSTESİ.....	xiii
ŞEKİLLER LİSTESİ .....	xv
GİRİŞ .....	1
1. DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI .....	2
1.1. İhracatın Finansmanı .....	2
1.1.1. Kısa Vadeli İhracatın Finansmanı .....	2
1.1.1.1. Sevk Öncesi Finansman .....	3
1.1.1.1.1. İhracat Teminat Mektupları .....	3
1.1.1.1.2. Banka Kredileri .....	4
1.1.1.1.3. Peşin Ödeme .....	5
1.1.1.1.4. Prefinansman Kredileri .....	5
1.1.1.1.5. Akreditif .....	6
1.1.1.2. Sevk Sonrası Finansman .....	8
1.1.1.2.1. İştira-İskonto Kredileri .....	8
1.1.1.2.2. Banka Kabulleri .....	9
1.1.1.2.3. Avanslar .....	9
1.1.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı .....	10
1.1.2.1. Sevk Öncesi Finansman Teknikleri .....	11
1.1.2.2. Sevk Sonrası Finansman Teknikleri .....	12
1.1.2.2.1. Satıcı Kredileri .....	12
1.1.2.2.2. Alıcı Kredileri .....	13
1.2. İthalatın Finansmanı .....	14
1.2.1. Peşin Ödemeli İthalat .....	15
1.2.2. Mal Mukabili İthalat .....	15

1.2.3.	Vesaik Mukabili İthalat.....	17
1.2.4.	Akreditifli İthalat.....	18
1.2.5.	Kabul/Aval Kredili İthalat.....	19
1.3.	Dış Ticaretin Finansmanında Kullanılan Diğer Yöntemler .....	21
1.3.1.	Factoring.....	21
1.3.2.	Forfaiting .....	24
1.3.3.	Finansal Kiralama (Leasing) .....	26
1.3.4.	Karşılıklı Ticaret.....	29
1.4.	İhracatı Teşvik Araçları.....	31
1.4.1.	İhracat Kredileri .....	33
1.4.2.	İhracat Kredi Sigortası.....	33
1.4.3.	Dahilde İşleme Rejimi .....	36
1.4.4.	Hariçte İşleme Rejimi .....	36
1.4.5.	Katma Değer Vergisi İstisnası .....	37
2.	TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN GELİŞİMİ .....	38
2.1.	Osmanlı İmparatorluğu'nda Dış Ticaret.....	38
2.2.	Cumhuriyetin İlk Dönemlerinde Dış Ticaret .....	48
2.2.1.	1923-1929 Dönemi .....	49
2.2.2.	1930-1938 Dönemi.....	54
2.2.3.	1939-1946 Dönemi.....	56
2.2.4.	1947-1962 Dönemi.....	58
2.3.	Kalkınma Planları Döneminde Dış Ticaret .....	61
2.3.1.	Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967) .....	61
2.3.2.	İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972).....	64
2.3.3.	Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1977).....	66
2.3.4.	Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1979-1983).....	69
2.4.	24 Ocak Kararları.....	71
2.5.	1984-1999 Döneminde Dış Ticaret.....	73
2.6.	2000 Yılı Sonrasında Dış Ticaret.....	76
3.	TÜRK EXİMBANK'IN İNCELENMESİ .....	83
3.1.	Türk Eximbank'ın Amacı ve İşlevi .....	84
3.2.	Türk Eximbank'ın Yapısı .....	85
3.3.	Türk Eximbank'ın Ürün ve Hizmetleri.....	90

3.3.1.	Kısa Vadeli İhracat Kredileri .....	90
3.3.2.	Orta-Uzun Vadeli İhracat Kredileri .....	93
3.3.3.	Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler.....	96
3.3.4.	Alıcı Kredileri.....	99
3.3.5.	Alacak Sigortası .....	101
3.3.5.1.	Kısa Vadeli Alacak Sigortası .....	101
3.3.5.2.	Orta ve Uzun Vadeli Alacak Sigortası.....	103
3.3.6.	Türev Ürünler .....	105
3.4.	IMT Ülkelerinin Analizi.....	106
4.	LİTERATÜR TARAMASI VE AMPİRİK ANALİZ.....	119
4.1.	Araştırmanın konusu ve amacı.....	119
4.2.	Literatür Taraması .....	120
4.3.	Araştırmanın yöntemi .....	126
4.3.1.	Panel Veri Analizi .....	127
4.3.2.	Regresyon Analizi .....	129
4.3.3.	Nedensellik ve Eşbütünleşme Testleri.....	130
4.4.	Ampirik analiz ve bulgular .....	132
4.4.1.	Panel Veri Analizi .....	133
4.4.2.	Regresyon Analizi .....	140
4.4.3.	Nedensellik ve Eşbütünleşme Testleri.....	146
	SONUÇ VE DEĞERLENDİRME.....	153

## ÖZET

Bir ülkede ihracatın teşvik edilmesi için en önemli araçlardan birisi ihracat kredi sigortalarıdır. Bu çalışmada ülkelerin ihracatlarını teşvik etmek için Eximbanklarının yapmış olduğu ihracat kredi sigortalarının temel olarak ülke ihracatlarını nasıl etkilediği sorusuna yanıt aranmıştır. Ayrıca diğer makroekonomik değişkenlerden ekonomik büyüme ve döviz kuru modellere dâhil edilerek ihracata etkileri incelenmiştir. İhracattaki mevsimsellik ve 2008 kriz etkisi de kukla değişkenler yardımıyla analiz edilmiştir. Çalışmada kullanılan yöntemlerden Panel Veri Analizi, 22 yüksek gelirli ülkeye, Granger Nedensellik Testi, Johansen Eşbütünleşme Testi ve Çoklu Regresyon Analizleri ise 4 orta gelirli ülkeye uygulanmıştır.

Panel Veri Analizi sonucunda hem kısa hem de orta-uzun vadeli ihracat sigortasının ihracatı anlamlı bir biçimde pozitif yönde etkilediği ortaya çıkmıştır. Orta-uzun vadeli ihracat sigortasının ihracata etkisinin kısa vadeli ihracat sigortasından daha fazla olduğu görülmektedir. Regresyon Analizleri sonucunda Tayland ve Malezya Eximbanklarının yaptığı kısa vadeli ihracat sigortalarının ihracatı olumlu yönde etkilediği görülmektedir. Johansen Eşbütünleşme Testi sonucunda da Tayland ve Malezya ülkelerinde GSYİH, İhracat ve İhracat Sigortası değişkenleri eşbütünleşik olarak bulunmuştur. Granger nedensellik testi sonucunda ise yalnızca Tayland Eximbank'ının yapmış olduğu ihracat sigortası, Tayland ihracatıyla çift yönlü Granger nedenselliği ilişkisi içerisinde olduğu bulunmuştur. Diğer orta gelirli ülkelerin ihracat sigortaları ülke ihracatlarının Granger nedeni olarak bulunmamıştır.

## ABSTRACT

One of the most important tools for promoting exports in a country is export credit insurance. In this study, the answer to the question of how export credit insurance provided by Eximbanks in order to encourage countries' exports affects country exports was looked for. In addition, other macroeconomic variables such as economic growth and exchange rate have been included in the model to examine their effect on exports. The seasonality of exports and the effect of the 2008 crisis have also been analyzed with the help of dummy variables. Panel Data Analysis was applied to 22 high-income countries; Granger Causality Test, Johansen Co-integration Test and Multivariate Regression Analysis were applied to 4 middle-income countries.

As a result of Panel Data Analysis, it has been revealed that both short- and medium-long term export insurance effect exports significantly in the positive direction. Medium-long term export insurance seems to be more influential than short-term export insurance. As a result of the Regression Analysis, it is seen that short-term export insurances made by Thailand and Malaysia Eximbank affected exports positively. As a result of Johansen Cointegration Test, the variables of GDP, Export and Export Insurance were found to be co-integrated in Thailand and Malaysia. As a result of the Granger causality test, only Thai Eximbank's export insurance was found to be in a bidirectional Granger causality relationship with Thailand's exports. Export insurances of other middle-income countries were not found to be Granger cause of country exports.



## ÖNSÖZ

Doktora ders alma ve tez yazım aşamasında birçok değerli hocamın, kurum personelinin ve arkadaşımın desteğini gördüm. Onların desteği olmasaydı bu çalışmayı tamamlamam mümkün olamazdı. Burada isimlerini saymadığım herkese teşekkürü bir borç bilirim.

Başta tez danışmanım olmayı kabul eden ve zor zamanlarımda bana destek olarak ve yol göstererek tezimi tamamlamamı mümkün hale getiren Prof. Dr. Suna Özyüksel Hocama müteşekkirim.

Juri Üyesi Prof. Dr. Münevver Turanlı Hocama pozitif yaklaşımıyla çalışmama ışık tuttuğu için, Juri Üyesi Doç. Dr. Figen Yıldırım Hocama doktoramın her aşamasında verdiği değerli destekleri için, Doç. Dr. Elif Güneren Genç Hocama ekonometrik analizlerimde zaman ayırarak destek olduğu için, Juri Üyeleri Doç. Dr. Fazıl Kayıkçı ve Doç. Dr. Gözde Erhan Ünal Hocalarıma yaptıkları yapıcı eleştiriler için ve Prof. Dr. Murat Ali Yülek Hocama yaptığı yorumlarla tezime katkı sağladığı için çok teşekkür ederim.

Türk Eximbank Genel Müdür Yardımcısı Enis Gültekin Bey'e, Birim Müdürü İsmail Karadağ Bey'e ve Uzman Aycan Ertuğrul'a analizimde kullandığım verilerin teminini ve sorularımın cevaplanmasını sağladıkları için çok teşekkür ederim. Mesai arkadaşlarımdan Dr. Ayben Koy, Dr. Güldenur Çetin ve Dr. Yunus Özcan'a doktora öğrenimim süresince akademik ve idari işlerde verdikleri destek için çok teşekkür ederim.

Doktora tez yazımı sürecimde bursiyeri olmaktan gurur duyduğum İstanbul Ticaret Oda'sına da böyle bir fırsatı sunmuş oldukları için çok teşekkür ederim.

Yoğun geçen doktora sürecimde ihmal ettiğim tüm yakınlarıma bana verdikleri destek ve gösterdikleri anlayış için çok teşekkür ederim.

## KISALTMALAR LİSTESİ

AB:	Avrupa Birliği
ABD:	Amerika Birleşik Devletleri
ADF:	Genişletilmiş Dickey Fuller
ASEAN:	Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği
AYB:	Avrupa Yatırım Bankası
BM:	Birleşmiş Milletler
COMECON:	Karşılıklı Ekonomik Yardımlaşma Konseyi
DTÖ:	Dünya Ticaret Örgütü
DW:	Durbin-Watson Testi
EBRD:	Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası
ECA:	İhracat Kredi Kuruluşu
GSMH:	Gayri Safi Milli Hâsıla
GSYİH:	Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
IMF:	Uluslararası Para Fonu
IMT:	Endonezya, Malezya, Tayland
İDB:	İslami Kalkınma Bankası
İKG:	İhracat Kredileri ve Kredi Garantileri Grubu
KDRY:	Klasik Doğrusal Regresyon Yöntemi
MIGA:	Çok Taraflı Yatırım Garanti Ajansı
OECD:	İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
TL:	Türk Lirası
TÜİK:	Türkiye İstatistik Kurumu

## TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Leasing Hacmi (2016) .....	27
Tablo 2: Bölgelere Göre Leasing Hacmi (2005-2016) .....	29
Tablo 3: Aktif Büyüklüğüne Göre Banka Sıralaması (2017) .....	86
Tablo 4: Türk Eximbank'ın Kredi Derecelendirme Notu .....	88
Tablo 5: Kısa vadeli ihracat sigortalarının sektörlere göre dağılımı .....	102
Tablo 6: Kısa vadeli ihracat sigortalarının ülkelere göre dağılımı .....	103
Tablo 7: Türkiye ve İMT Ülkeleri Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi (2016) .....	107
Tablo 8: Türkiye ve İMT Ülkeleri İthalat ve İhracatı (2016) .....	107
Tablo 9: Analizde kullanılacak seçilmiş Ülke Eximbankları .....	120
Tablo 10: Literatür Taraması .....	126
Tablo 11: Yüksek Gelirli Ülkeler için Tanımlayıcı İstatistikler .....	134
Tablo 12: Yüksek Gelirli Ülkeler için Tanımlayıcı İstatistikler (Logaritmik) .....	134
Tablo 13: Yüksek Gelirli Ülkelerin Test Sonuçları .....	137
Tablo 14: Yüksek Gelirli Ülkelerin Driscoll-Kraay Tahmircisi Sonuçları .....	138
Tablo 15: Orta Gelirli Ülkeler için Tanımlayıcı İstatistikler .....	141
Tablo 16: Orta Gelirli Ülkeler için Tanımlayıcı İstatistikler (Logaritmik) .....	141
Tablo 17: Tayland Regresyon Analizi .....	143
Tablo 18: Türkiye Regresyon Analizi .....	144
Tablo 19: Endonezya Regresyon Analizi .....	145
Tablo 20: Malezya Regresyon Analizi .....	146
Tablo 21: Birim Kök Testi Sonuçları .....	147
Tablo 22: Johansen Eşbütünleşme Testi Sonucu – Türkiye .....	147
Tablo 23: Johansen Eşbütünleşme Testi Sonucu – Endonezya .....	148

Tablo 24: Johansen Eşbütünleşme Testi Sonucu – Malezya .....	148
Tablo 25: Johansen Eşbütünleşme Testi Sonucu – Tayland.....	148
Tablo 26: Türkiye'nin Granger Nedensellik Testi Sonuçları.....	149
Tablo 27: Endonezya'nın Granger Nedensellik Testi Sonuçları.....	150
Tablo 28: Malezya'nın Granger Nedensellik Testi Sonuçları.....	150
Tablo 29: Tayland'ın Granger Nedensellik Testi Sonuçları.....	151



## GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1: Dünya Factoring Hacminin Bölgelere Göre Dağılımı (2015).....	21
Grafik 2: Dünya'nın Yıllık Factoring Hacmi .....	22
Grafik 3: Dünya İhracat Hacmi ve İhracat Kredi Sigortası .....	35
Grafik 4: Türkiye'nin Dış Ticareti (1923-1929) .....	51
Grafik 5: Türkiye'nin Dış Ticareti (1930-1938) .....	56
Grafik 6: Türkiye'nin Dış Ticareti (1939-1946) .....	58
Grafik 7: Türkiye'nin Dış Ticareti (1947-1962) .....	60
Grafik 8: Türkiye'nin Dış Ticareti (1963-1967) .....	64
Grafik 9: Türkiye'nin Dış Ticareti (1968-1972) .....	66
Grafik 10: Türkiye'nin Dış Ticareti (1973-1977) .....	69
Grafik 11: Türkiye'nin Dış Ticareti (1979-1983) .....	71
Grafik 12: Türkiye'nin Dış Ticareti (1984-1999) .....	76
Grafik 13: Türkiye'nin Dış Ticareti (2000-2017) .....	80
Grafik 14: Ülke Gruplarına Göre Türkiye'nin Yıllık İhracatı .....	81
Grafik 15: Reeskont Kredilerinin Döviz Rezervlerine Katkısı.....	91
Grafik 16: Kısa Vadeli İhracat Kredileri .....	93
Grafik 17: Orta-uzun vadeli ihracat kredileri .....	96
Grafik 18: Döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki krediler.....	98
Grafik 19: Alıcı Kredileri .....	100
Grafik 20: Kısa vadeli ihracat sigortaları.....	101
Grafik 21: Orta-uzun vadeli ihracat sigortaları.....	105
Grafik 22: Türkiye ve IMT Ülkeleri İhracatı.....	108
Grafik 23: Türkiye ve IMT Ülkeleri İthalatı.....	109

Grafik 24: Geniş Ekonomik Gruplara Göre Türkiye'nin İhracatı (2016) .....	112
Grafik 25: Geniş Ekonomik Gruplara Göre Endonezya'nın İhracatı (2016) .....	112
Grafik 26: Geniş Ekonomik Gruplara Göre Malezya'nın İhracatı (2016) .....	113
Grafik 27: Geniş Ekonomik Gruplara Göre Tayland'ın İhracatı (2016).....	114
Grafik 28: Türkiye ve IMT Ülkeleri GSYİH.....	115
Grafik 29: Türkiye ve IMT Ülkelerinin Nüfusları (2016) .....	115
Grafik 30: Türkiye ve IMT Ülkelerinin Kişi Başı GSYİH.....	116
Grafik 31: Türkiye ve IMT Ülkelerinin GSYİH Büyüme Hızları .....	117
Grafik 32: Türkiye ve IMT Ülkelerinde İhracatın GSYİH'deki Payı .....	118
Grafik 33: Orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortasının ihracata etkisi.....	139
Grafik 34: Kısa vadeli ihracat kredi sigortasının ihracata etkisi.....	140

## ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Mal Mukabili Ödeme Şekli Süreci .....	16
Şekil 2: Vesaik Mukabili Ödeme Şekli Süreci .....	18
Şekil 3: Kabul Kredili Ödeme Yöntemi Akış Şeması .....	20
Şekil 4: Türk Eximbank Organizasyon Şeması .....	89
Şekil 5: Türkiye ve Malezya'nın Granger Nedensellik İlişkisi .....	152
Şekil 6: Tayland'ın Granger Nedensellik İlişkisi .....	152



## GİRİŞ

Uluslararası ticarete mal ve hizmetlerin giderek birbirine benzer hale gelmesi firmaların rekabet alanını üründen çok fiyat, pazarlama, ödeme şartları ve satış sonrası hizmetler gibi alanlara kaydırmıştır. Maliyetlerin minimumda tutulabilmesi ve müşterilere en uygun fiyatın sunulabilmesi ancak uygun finansman tekniklerinin kullanımıyla gerçekleşebilir.

Bu sebeple ülkeler ihracatı teşvik edebilmek amacıyla firmalara elverişli koşullarda finansman olanakları sunmaya çalışırlar. Bu amaç doğrultusunda çeşitli kurumlar ve modeller geliştirerek kendi girişimcilerine dış pazarlarda rekabet avantajı kazandırmaya yönelik dış ticaret politikaları uygularlar.

Dünya’da dış ticaret finansmanını desteklemek üzere geliştirilen yapılara bakıldığında özel ya da kamu bankaları, ihracat kredi bankaları ve özel ya da kamu destekli sigorta kuruluşlarının oluşturulmuş olduğu görülebilir. Türkiye’de ise ticari bankalarla birlikte devlet eliyle kurulmuş olan Eximbank, ihracatçıların dış ticaret finansman ihtiyacını karşılamaya çalışmaktadır.

Bu çalışmanın birinci bölümünde dış ticaret finansman yöntemleri ve araçları açıklanacaktır. İkinci bölümde Türkiye’nin dış ticaret politikalarının tarihsel gelişimi dış ticaret finansmanındaki gelişmelerle birlikte günümüze kadar analiz edilecektir. Üçüncü bölümde Türk Eximbank’ın amacı, dış ticareti finanse etmekteki rolü, yapısı, hedefleri ve programları anlatılacaktır. Ayrıca bu bölümde IMT (Endonezya, Malezya, Tayland) ülkelerinin dış ticaret ve diğer bazı makro ekonomik göstergeleri Türkiye’yle karşılaştırmalı olarak verilmiştir. Bu ülkelerin dahil olduğu uluslararası organizasyonlar da bu bölümde tanıtılmıştır. Dördüncü bölümde ise araştırmanın konusu, amacı, yöntemi, modeli, hipotezleri, ampirik analiz ve bulgular gibi kısımlarına yer verilecektir. Son bölümde ise sonuç ve değerlendirme yapılarak çalışma neticelendirilecektir.



## **1. DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI**

İçinde bulunulan dönemde iletişim ve ulaşım alanındaki teknolojik gelişmeler, insanları sosyal anlamda etkilediği kadar ekonomik faaliyetlerinde de etkilemiştir. Bu gelişmeler neticesinde Dünya’da siyasi haritada ülkeler arasında gözüken sınırlar bu iletişim ve ulaşım teknolojileri sayesinde gittikçe daha az önemli hale gelmiştir. İnsanlar ticari faaliyetlerini ülke sınırları içinden ülke sınırları dışına taşımaya başlamışlar ve bu sayede pazar ve karlılık imkânlarını arttırmışlardır. Dış ticaretin sağladığı önemli fırsatlar yanında çeşitli riskleri de bünyesinde barındırmaktadır. Bu riskleri iyi tanımak ve bu risklere yönelik önlem alabilmek için gerekli olan finansman olanaklarına erişimlerinin kolay ve ucuz olması çok büyük önem taşır. Bu şekilde yararlanılacak olan dış ticaret finansman yöntemleriyle maliyetler düşük tutulabilecek ve zorlu rekabet koşullarında hayatta kalınabilecektir.

Bu bölüm kısa, orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanı, dış ticaretin finansmanında kullanılacak diğer yöntemler ve ihracatı teşvik araçları kısımlarından oluşmaktadır.

### **1.1. İhracatın Finansmanı**

#### **1.1.1. Kısa Vadeli İhracatın Finansmanı**

İhracatın finansmanı, vadelerin uzunluğuna göre kısa, orta ve uzun vadeli olmak üzere sınıflandırılır. Kısa vadeli ihracatın finansmanı, tüketim mallarının üretimi ve pazarlanması faaliyetlerinde kullanılır. Türkiye’nin de dâhil olduğu gelişmekte olan ülkeler daha çok tüketim malları ihracatı yaptığından bu türde kredileri daha çok kullanır. Diğer bir neden ise gelişmekte olan ülkelerin firmaları daha fazla risk altında faaliyet gösterdiklerinden dolayı kısa vadeli kredilere erişmeleri daha mümkün ve bu tipteki kredilerin maliyeti de buna paralel olarak daha az olmaktadır. Kısa vadeli kredilerin vadesi bir seneyi geçemez ve ihracat değerlerinin FOB değeri üzerinden %90’ına kadar kullanılabilir. Bu krediyi kullanabilmek için genellikle banka teminat

olarak nakliye belgesini, lehine açılan akreditifi, varsa ihracat kredi sigortası poliçesini ve ihracatla ilgili diğer belgeleri ve kredinin her hangi bir şarta bağlanmaksızın geri ödeneceğinin beyanını istemektedir. (Tomanbay, 2014, s. 230)

#### **1.1.1.1. Sevk Öncesi Finansman**

Sevk öncesi finansman, ihracatçının müşterisinden gelen sipariş üzerine üretim yapmak için katlanması gerekli olan maliyetleri karşılamak amacıyla kendi öz sermayesi dışında ihtiyaç duyduğu işletme sermayesidir. Siparişin alındığı tarihle sevkiyatın yapılacağı tarih arasında, işletmenin ihtiyaç duyduğu sermaye ihtiyacının karşılanması amacıyla verilir. Bu süre genel olarak 180 gün olarak düşünüldüğünden altı ay vadeli bir kredi olarak belirlenir. Ancak malların üretilmesi altı aydan daha uzun bir sürede mümkün olabiliyorsa kredi vadesi de bir yıla kadar uzatılabilir. Bu finansman yönteminden hem üretici ihracatçı firmalar hem de pazarlamacı ihracatçı firmalar yararlanabilir. (Tomanbay, 2014, s. 229) Bu ihtiyacı giderebilmek amacıyla çeşitli finansman araçları geliştirilmiştir. Bu sevk öncesi finansman araçları incelenecektir.

##### **1.1.1.1.1. İhracat Teminat Mektupları**

İhracatçının sevk öncesi finansman ihtiyaçlarına çözüm bulabilmek için bankaya müracaat etmesi üzerine bankalar ihracatçılardan verecekleri krediye istinaden teminat istemektedirler. İhracatçı üreteceği malların finansmanı için bankasına teminat makbuzu vererek ilgili krediyi alabilir. Bu şekilde ihracatçı teminat makbuzu ile mallar ihraç edildikten sonra tahsil edilen ihracat bedelinin derhal ve kesintisiz bir biçimde kredi alınan bankaya ödeyeceğini belgelemiş olmaktadır. Teminat makbuzu zaman zaman yeterli olarak görülmemekte bankalar, buna ek olarak ihracatçıdan ipotek mektubu da talep edebilmektedirler.

Uluslararası ticaret söz konusu olduğunda firmalar farklı ülkelerden olduğundan, tarafların birbirlerinin ticari sicillerini araştırmaları ve güvenilirliklerini saptamaları oldukça zordur. Öte yandan uluslararası piyasalarda devamlı iş yapan ticari bankalar

hakkında bilgi toplamak çok daha kolaydır. Banka, ihracatçının müşterisine düzenleyeceği bir teminat mektubuyla, ihracatçının vermiş olduğu taahhüdü kendi üzerinden vererek ihracatçının yurt dışındaki finansman gereksinimini de yerine getirmiş olur. Banka taahhüdün yerine getirilmemesi durumunda alacaklının talebi üzerine taahhüt edilen tutarı derhal ödemekle yükümlü olur. (Kaya F. , 2013, s. 67)

#### **1.1.1.1.2. Banka Kredileri**

Dünya ticaret hacmi gün geçtikçe artarak gelişimini sürdürmektedir. Bu sebeple ihracat kredileri, bankaların faaliyetleri içerisinde önemli bir yere sahiptir. İhracatçılar için ise dış ticaret finansmanı sağlamaları bakımından oldukça büyük önem taşımaktadır. Bunun nedeni bankaların ihracatçılara uygun faiz oranından, sabit orana sahip ve esnek vadeli ihracat kredileri vermeleridir. Bankaların bu desteği verebilmelerini sağlayabilmek için Merkez Bankaları ve İhracat Kredi Bankaları (Eximbank) ticari bankalara destek olurlar. Banka kredileri, ihracatçılara çeşitli şekillerde kullanılabilir.

İhracat kredi mekanizmasının temel aktörü ticari bankalardır. İhracat kredilerinin önemli bir bölümü ticari bankalar tarafından verilmektedir. Merkez Bankaları ise dış ticareti düzenleyici bir rol oynar. Ticari bankaların senetlerini reeskonta tabi tutarak ticari bankalara, onlar aracılığıyla da ihracatçılara finansman sağlar. Bu sayede de ihracat finansmanının hacmini belirler. İhracat Kredi Bankaları ya da Eximbanklar, ihracatta uzmanlaşmış kredi kuruluşu olarak ihracatın kredilendirilmesine ve finansmanına sağladığı kredilerle direk olarak katılır ve ihracat kredi sigortası ve kredi garantisi gibi ürünlerle de ihracatın finansmanına önemli destek sağlarlar. (Tomanbay, 2014, s. 234)

Farklı türlerde ihracat banka kredileri mevcuttur. Bankanın vereceği krediyi bir seferde ihracatçıya peşin olarak ödediği kredi türüne sabit kredi denir. Banka açısından bakıldığında vermiş olduğu kredinin ne amaçla kullanıldığının takip edilmesi mümkün olmadığından banka açısından bir dezavantaj yarattığı söylenebilir. Banka kredi kullanım öncesinde ipotek ve rehin gibi teminatlar talep edebilmektedir. İhracatçı firmanın, bankası tarafından kendisine tahsis edilmiş olan kredi limiti dâhilinde açılmış

bulunan krediyi ihtiyaç duyduğunda kullanma esasına dayanan kredi türüne cari hesap kredisi denilmektedir. Kredi genel olarak teminat karşılığı kullandırılmaktadır. Bankanın istemiş olduğu teminat sabit kredidekine benzemektedir.

Diğer bir tür kredi olan açık kredinin işleyişi cari hesap kredisine benzemektedir. Müşteri kendisine tanımlı limitle sınırlı olmak üzere lehine açılan krediyi istediği zaman kullanır ve böylelikle faiz maliyetini düşürmüş olur. Mal rehini ve şahsi teminata dayalı olarak kullandırılır. (Temizel, 2013, s. 24-25)

#### **1.1.1.1.3. Peşin Ödeme**

Peşin ödeme yönteminde, ithalatçı tarafından malın teslim alınmasından önce mal bedelinin ödenmesi gerçekleştirilir. İthalatçı açısından en riskli ödeme yöntemi olduğu söylenebilir. Bunun nedeni ihracatçının malı istenilen zaman, miktar ya da kalitede göndermeyebileceği gibi riskler oluşabilir. Bu gibi istenmeyen durumların önüne geçmek için şartlı havale yapılması (sevk evrakının bankaya ibrazi şartıyla) ve güvenilir ihracatçılarla çalışılması gibi önlemler alınmalıdır. Peşin ödeme yönteminin aşamaları şu sırayla gerçekleşir: İthalatçı ile ihracatçı ticarete konu olan mallara dair bir satış sözleşmesi imzalarlar. Mal bedelinin ithalatçı tarafından ihracatçının bankasına transfer edilmek için kendi bankasına ödenmesi, ithalatçının bankasının mal bedelini ihracatçı bankasına göndermesi, ihracatçının bankasının mal bedelini ihracatçıya transfer etmesi ve son aşamada ise ihracatçının ödemeyi aldıktan sonra malı ithalatçıya sevk etmesi işlemleri vardır. (Yarbaşı & Gürtan, 2012, s. 117-118)

#### **1.1.1.1.4. Prefinansman Kredileri**

Prefinansman kelime anlamı olarak ön finansman anlamına gelmektedir. İhracatçının ihraç ürününe konu olan malların üretimi için gerekli olan finansmanı sağlayabilmesi için ithalatçının bankasının ihracatçının bankasından bir garanti almasıyla açılır ve buna istinaden mal bedelinin transferi yapılır. Fiili ihracat yapılmasıyla beraber ihracat bedeli olarak kabul edilir, gerçekleşmemesi durumunda ise

ihracatçı tarafından bir krediye dönüşür ve verildiği andan itibaren geri ödeneceği tarihe kadar tahakkuk etmiş olan faiziyle birlikte geri ödenmesi beklenir. (Yarbaşı & Gürtan, 2012, s. 119)

İthalatçı mal bedelini kendi bankası üzerinden ödemiş olmasına rağmen yine de mallarını alamama, istenilen kalitede ürün gelmemesi ya da istenmeyen türde mal gelmesi gibi risklerle karşı karşıya kalabilir. Öte yandan gönderilmiş olan para bir bankayla yapılmış olan bir sözleşmeye dayandığı için ithalatçının riski peşin ödeme yöntemi kadar yüksek değildir. (Tomanbay, 2014, s. 172)

Prefinansman, Türkiye’de T.C.M.B. Dış Ticaret İşlemleri Genel Müdürlüğü, Kambiyo Mevzuatı Müdürlüğü, Sermaye Hareketleri Genelgesiyle düzenlenmiştir. Bu genelgeye göre istisnalar hariç vadesi en çok 18 aydır.

#### **1.1.1.1.5. Akreditif**

Uluslararası ticaret işlemlerinde ihracatçı ve ithalatçı arasında karşılıklı güvenin olmadığı durumlarda araya uluslararası güvене sahip bulunan bankalar girmektedir. Bankalar şarta bağlı olarak ödeme garantisi sunarak iki tarafa da yarar sağlarlar.

Dış ticarete çok tercih edilen ödeme yöntemlerinden biri olan akreditifli ödemelerin bir diğer adı kredi mektubudur. Bu çeşit mektuplar ihracatçının yurtdışından getireceği mal karşılığında satıcıya (ihracatçıya) gönderilir. Söz konusu taraflar arasında bankalar aracılık faaliyetlerini yürütürler. Akreditifi alan ihracatçı malını satmıştır. Fakat ürünün parasını temin edebilmek için, mektupta yani akreditifte mevzubahis şartların satıcı tarafından yerine getirilmesi yükümlüğü esastır. İhracatçı ve ithalatçı proforma fatura da dâhil olmak üzere her konuda anlaşmış oldukları takdirde tarafların bankalar konusunda uyumlu olmaları gerekmektedir.

Bankalar ise kendi aralarında muhabir bankası olacaktır. Dolayısı ile hem ihracatçı hem de ithalatçı akreditif işlemlerinden önce birbirlerinin muhabiri olan bankaları seçmelidirler. Bu bağlamda, taraflar arası uyumun sağlanabilmesi için ihracatçının önemli sorumlulukları söz konusudur. İthalatçının kendi amir bankası ihtiyaç duyulduğunda alıcıya kredi açması, amir bankanın ise ihracatçının ülkesindeki muhabir bankası kim ise o banka ile çalışarak faaliyetlerini yürütmelidirler. Bütün

taraf lar her konuda tam olarak mutabık kaldıkları takdirde ithalatçı amir bankaya akreditif açılması için talepte bulunur. Bu talebin ithalatçı tarafından amir bankaya ulaştırılması için sözleşme metnini ya da proforma faturayı da hesaba katarak amir bankanın akreditif açtırma teklif mektubunu yazmalıdır. İhracatçı ve ithalatçı akreditifin bütün detayları konusunda anlaştıktan sonra akreditif açılış talimatı için hazır duruma gelir. Akreditifte taraflar ise; Akreditif amiri, amir banka, ihbar bankası, Teyit bankası, rambursman bankası ve akreditif lehtarındır. Akreditif amiri, ithalatçı yani akreditif açılmasını isteyen taraftır. Amir banka, amirin yani ithalatçının taleplerine bağlı olarak akreditifi açan bankadır. İhbar bankası ve amir banka tarafında akreditiften sorumlu olan taraftır. Rambursman Bankası, teyit bankasının ihracatçıya ödediği veya ödeyeceği parayı istediği, amir bankanın hesap bankasıdır. Akreditif lehtarı, ihracatçının bir diğer adıdır. Kendisine akreditif açılan şirkettir. (Ünüs an & Canitez, 2014, s. 265-281)

Akreditif çeşitlerinden olan dönülebilir akreditif vesaikin bankaya sunulduğu zamana kadar ihracatçıya haber verilmeden ithalatçı tarafından iptal edilebilen bir akreditif çeşididir. Bu yüzden ihracatçı için güvenli bir akreditif çeşidi olmadığından genellikle tercih edilmez. Dönülemez akreditif tarafların anlaşmaya varması koşuluyla iptal edilebilir ya da değiştirilebilir. Lakin taraflardan herhangi birinin istememesi durumunda anlaşma koşulları değiştirilemez. Dolayısı ile ihracatçı tarafından güvenilir bir akreditiftir ve sıklıkla kullanılır. Teyitsiz akreditif ise yalnızca ihbar bankasının kendisine açılan akreditifin içeriğindeki koşulları titizlikle inceler ve lehtara ihbar eder. Söz konusu akreditifte lehtara herhangi bir ödeme sözü vermez. İhbar bankasının lehtara herhangi bir ödeme yapma zorunluluğu yoktur. Teyitli akreditif ise amir banka kendi ödeme taahhüdüne bağlı olarak başka bir bankanın ödeme konusundaki sözleşmesini üstlenmesini talep ettiği durumlarda bu durumu akreditif koşullarına ekleyerek açıldığını lehtara teyitli bir biçimde ihbar edildiğini açıkça belirtmek durumundadırlar. Akreditif bedelinin teminat olarak bloke edilmesi ise amir bankanın akreditifin onaylanması için akreditif maliyetini eğer akreditifi onaylayacak bankada hesabı varsa bu bankaya, yoksa başka bir bankaya teyit edecek banka adına bloke etmesidir. Sessiz teyit gizli teyit akreditif açan bankanın bu onaylamadan haberdar olması sayesinde gizli teyit ya da sessiz teyit olarak adlandırılmaktadır. Akreditifin vadesinin sözleşmede açıkça belirtilmesi gerekmektedir. Süresiz bir akreditif açılması söz konusu değildir. Vesaik ibrazında ödemeli akreditif gerekli dokümanların akreditifte gösterilen vesaik ibraz süresince ihracatçının bankasına akreditif şartlarına uygun olarak

ibraz edilmesi durumunda lehtara ödemenin gerçekleştirileceğini gösterir. Teyitli akreditiflerde ödeme teyit bankası tarafından yapılır ve amir banka ise teyit eden bankanın masraflarını karşılar. Eğer akreditif konfirme edilmiş ise uygun vesaik ibrazında bu ödeme yükümlülüğü teyit bankasıdır. (Durukanoğlu, 2008, s. 139-159)

#### **1.1.1.2. Sevk Sonrası Finansman**

Sevk sonrası finansman kavramı, ihracatçıların alıcılara kredili olarak mal satmaya başlamaları sonucunda bankaların ihracatı finanse etmesi durumudur. Sevk sonrası finansman aracılığıyla ihracatı yapılacak olan malların sevk edilmesi akabinde ihraç mal bedellerinin tahsil edilmesinin sağlanması hedeflenmektedir. (Temizel, 2013, s. 29) Başka bir deyişle, sevk sonrasında sağlanan ihracat kredileri, vadeli satış yapıldığı durumlarda ihraç bedelinin bir bakıma hemen tahsil edilmesine imkân vermektedir. Sevk sonrası finansman sağlanması, bir tür pazarlama kredisi olarak kabul edilmektedir. Bunun nedeni ise uluslararası rekabet baskısından dolayı alıcıların daha esnek vadede ödeme imkânları sunan satıcıları tercih etmesi, rekabette öne çıkabilmek için bir gereksinim haline gelmesindedir. Malın niteliğine göre satış vadeleri de kısa, orta ya da uzun olabilmektedir. (Akgüç, 2013, s. 295)

Sevk sonrası finansmanın türleri iştirah-iskonto kredileri, banka kabulleri ve avanslardır.

##### **1.1.1.2.1. İştirah-İskonto Kredileri**

Vesaik mukabili ödemede, ihracatçı mal sevkini yaptıktan sonra sevk belgesini tahsilat talimatıyla birlikte kendi ülkesindeki bankaya verir. İhracatçının mal bedelini ithalatçıdan tahsil edene kadar finansman ihtiyacını giderebilmek için bankadan tahsiline aracılık edeceği senetleri teminat olarak kabul ederek avans vermesini ya da poliçeyi satın almasını isteyebilir. Bu şekilde ihracat poliçelerinin banka tarafından satın alınmasına iştirah denilmektedir. İhracatçının malları vadeli olarak sattığı durumda vadeli poliçenin vadesinden önce bugüne indirgeyerek hesaplanan bakiyenin ihracatçıya peşin olarak ödenmesi durumuna iskonto denir. Banka, müşterinin ihracat bedeli güvenilir bir

banka tarafından aval verilerek teminat altına alınmış ise, banka bu durumda kredi riskinin yüksek bir şekilde güvence altına alınmış olacağından bu işlemi yapması daha olasıdır. Çünkü banka, ithalatçıdan alacağını alamadığı durumda avalist bankaya rucü etme hakkını elinde bulundurmaktadır. (Akgüç, 2013, s. 296-297)

#### **1.1.1.2.2. Banka Kabulleri**

İhracatçı firmanın, ithalatçı firmadan almış olduğu bono ve poliçelere bir bankanın garanti vermesi şeklinde yaratılan finansman türüne banka kabulleri denir. Banka poliçeyi kabul ederek onu taşıyana belirli bir tarih ve miktarda ödemeyi kabul ve garanti etmektedir. Banka çeşitli ölçütlere göre belirlediği oranda iskonto uygulayarak ihracatçıya bono ya da poliçenin vadesinden önce ödemesini yapar. (Bugg & Whitehead, 1994) İhracatçı bu şekilde alacağını garanti altına almış olmaktadır. Ayrıca bono ve poliçesini ikinci piyasada vadesinden önce satarak finansman ihtiyacını karşılayabilir. Finansal piyasaların gelişmiş olduğu ülkelerde ihracatçılar banka kabullerini kullanarak ihracat işlemlerini finanse etme avantajına sahip olmaktadır. (Gökgöz & Şeker, 2014, s. 294)

#### **1.1.1.2.3. Avanslar**

Vesaik mukabili, ihracatçının bankası malın tutarının ödemesini aldıktan sonra ya da ilerideki günlerde ödemesini almak üzere vadeli bir belge hazırlanmasına müteakip malların gümrükten çekilebilmesini sağlayan belgeleri alıcıya verdiği bir finansman biçimidir. İhracatçının mal bedelini tahsil edinceye kadarki süreçte ihtiyaç duyduğu finansmanı sağlayabilmek için bankasına poliçeyi güvence olarak bırakarak mal bedelinin tamamını ya da bir kısmını tahsil etmesiyle gerçekleşen işleme de vesaik mukabili avansı denilmektedir. Tabidir ki bu işlemde banka vermiş olduğu avansa istinaden ihracatçıdan faiz ya da komisyon bedeli alır. (İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, 2009, s. 149)

İhracatın teşvik edilebilmesi için kullanılan araçlardan birisi de ihracata dayalı sanayilerde kullanılan ara malların ithalinde gümrük vergisinden muaf tutulma veya daha önceden ödenmiş bulunan gümrük vergisinin bir kısmı ya da tamamının ihracatın



gerçekleşmesine müteakip ihracatçıya geri ödenmesidir. Sevk sonrasında gerçekleşen bu ödeme ihracatçı için önemli bir finansman kaynağı olmaktadır. (Temizel, 2013, s. 29)

Konsinye ihracat, kesin satış işlemi yapılmadan önce yurtdışı müşterilere malın sevk edilmesiyle gerçekleşen bir ihracat biçimidir. (Takım, 2015, s. 167) Bir ihracat siparişine dayalı olarak mal sevki gerçekleşmemiş olduğundan dolayı ihracatçı firma bankadan kredi talep edemez. Buradaki problemi ortadan kaldırabilmek için bankalar sevk sonrası ödemeye mahsus olmak üzere bir hesap açarak yüklemenin gerçekleştirilmesi akabinde yüklemmeden evvel açılmış olan banka hesabı, yükleme sonrası banka hesabına aktarılmaktadır. Bankalar belirli bir kar payı ekleyerek konsinye ihracat tutarını ihracatçıya kredi olarak kullanırmaktadır. Konsinye satışta bir de vade bulunduğu durumda banka, ithalatçının ihracatçıdan malları alıp yurtiçinde satıp mal bedelini tahsil edip ihracatçıya borcunu ödeyene kadar geçen süre için avansla desteklemektedir. (Temizel, 2013, s. 30)

Taahhüt işleri sözleşme şartlarında, genellikle hak edişlerin belli bir tutarının, taahhüt edilen işin sonunda yapılacağına dair bir madde yer almaktadır. Bankalar böyle durumlarda, ihracatçıların yurtdışındaki taahhüt işlerinin sonunda alınmak üzere alıkonulmuş bulunan hak edişlerini rehin almak karşılığında bu firmalara kısa vadeli avans vermeleri mümkündür. Bu şekilde verilmiş olan avanslara alıkonulan para karşılığı avans adı verilmektedir. (Temizel, 2013, s. 28)

### **1.1.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı**

Yüksek katma değerli mallar üreten firmalar arttıkça orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanına duyulan ihtiyaç da artmaktadır. Vadeli ihracatta kredi süresi uzadığından bankalar oluşan risklerin tümünü üstlenmekte isteksiz davranarak bu alanda deneyimli finansman kuruluşları ile beraber çalışırlar ve böylelikle risklerin bir kısmını dağıtma imkânına kavuşmuş olurlar.

Orta vadeli ihracat kredilerinin vadesi iki ile beş yıl arasında değişmektedir. Bu vadede verilen krediler dayanaklı tüketim ve hafif sanayi mallarının finansmanında kullanılır. Kullanılan kredi miktarına bakıldığında ihracatın FOB değerinin %80'i

civarında bir tutarı kredi olarak kullanılabılırler. Bankaların teminat talepleri olarak ise gayrimenkul ipoteği ve varsa ihracat kredi sigortası poliçesi şeklindedir. (Tomanbay, 2014, s. 230)

Uzun vadeli ihracat kredilerinin vadesi beş yıldan on beş yıla kadar değişmektedir. Bu kredinin verilebilmesi için, ağır sanayi mallarının üretilmesi, sanayi tesislerinin kurulması, alt yapı çalışmaları ve anahtar teslim projeler gibi mal ve hizmet ihracatının gerçekleştirildiği projelerin varlığı gereklidir. Bankalar teminat olarak fabrika ve makine ipoteği, ithalatçı ülke tarafından temin edilen banka garantileri ya da devlet garantisi istemektedir. Bu kredilerde büyük tutarların söz konusu olması ve vadenin uzun olması nedeniyle risk daha yüksektir. Bu nedenle finansal kuruluşlar uzun vadeli kredilerde devlet garantisini de riskin azaltılabilmesi için gerekli görmüşlerdir. (Tomanbay, 2014, s. 230)

Orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanını sevkiyat öncesi ve sevkiyat sonrası olmak üzere ikiye ayırmak mümkündür.

#### **1.1.2.1. Sevk Öncesi Finansman Teknikleri**

Sevk öncesi finansman gereksinimi, orta ve uzun vadeli ihracattaki sözleşmelerin türlerine göre değişiklikler göstermektedir. Bu bölümde farklı türdeki finansman şekilleri incelenecektir. Bunlar, anahtar teslimi projeler ve makine-teçhizat ihracatı diğerisi ise taahhüt işleri ve müşavirlik hizmetleridir.

Bina tasarımı, inşaat işleri, kabul planının yapılması ve yönetilmesi, malzemelerin tedariki gibi işlemler anahtar teslimi projeler olarak değerlendirilir. İhracatçıların, sevk öncesi ya da sevk sonrası finansman ihtiyaçlarının dışında, bu tarzda anahtar teslimi projelerinin ve makine teçhizat ihracatının gerçekleştirilebilmesi için bazı garantilere ihtiyaç duyarlar. Bu garantiler ise uluslararası bankacılık işlemlerinde uzmanlaşmış bankalar ve Eximbanklar vasıtasıyla verilir. (Mustafa, 2010, s. 147-148) Orta vadeli krediler altı aydan fazla, uzun vadeli krediler ise bir yıldan fazla süreli olarak verilir.

İhracatçının ülkesi haricinde almış olduğu taahhüt işleri için finansman gerekli olmaktadır. Ticari bankalar, ihracatçının ihraca konu yapı malzemelerinin temin

edilmesi için kredi vermeleri mümkündür. Bankalar, yine ihracata finansman desteği olarak sunduğu diğer bir kredi tipi de ülke dışına hizmet veren müşavirlik firmalarının çalıştırdıkları teknik ve idari çalışanların ücretleri için yaptıkları giderlerin karşılanabilmesi ve gerekli olan alet ve edevatların alınabilmesi amaçlı olarak verilen kredilerdir. (Kaya F. , 2013, s. 49)

#### **1.1.2.2. Sevk Sonrası Finansman Teknikleri**

Anahtar teslimi ve makine teçhizat ihracatı projelerinde ödemelerin vadelere yayılmış bir biçimde yapılması imkânı sunulması, ithalatçılar açısından çok önemlidir. Büyük hacimli projelerde sıklıkla proje finansmanı adı verilen teknik uygulanır. Bu yöntemde projenin hukuki olarak bağımsız ve finansal olarak kendi kendine yetebilir olması beklenir. Bankanın kredi birimi, proje yürütücüsü firmanın kredibilitesinden ziyade projenin finansal olarak kendini taşıma kapasitesiyle ilgilenir. Proje, nakit akışı olarak kendisini finanse etmeli ve borç yükünü karşılamaya yetmelidir. Proje bağımsız olarak değerlendirildiğinden, finansmanı yapan bankanın, projeyi üstlenen firmaya rücu hakkı yoktur (rücu edilemez finansman) ya da sınırlı şekilde rücu hakkı vardır (sınırlı rücu). Projenin büyük hacmi göz önüne alındığında, finansmana birçok banka katılmaktadır. Ayrıca bu tekniğin yapısı oldukça masraflı olup ihracatçıdan yoğun bir katılım gerektirmez bu sebeple de daha büyük firma ve projelere uygundur. (Deutscher Industrie- und Handelskammertag, 2013, s. 4)

#### **1.1.2.2.1. Satıcı Kredileri**

Yükleme sonrası kredilerde satıcı kredileri önemli bir finansman kaynağını oluşturmaktadır. İhracatçıların, ithalatçılara vadeli olarak mal satışı yaptıkları zaman bankaların ihracatçılara finansman imkânı verdikleri kredilerdir. Diğer bir anlatımla satıcı kredileri ihracata konu malların sevk edilmesiyle mal bedellerinin ödeneceği zaman aralığında ihracatçının finansmanın sağlandığı bir kredidir. İhracatçı da vadeli mal satışı yaparak ithalatçıya bir nevi kredi sağlamış olur. İhracatçı bu krediden yararlanabilmesi için ihracat belgeleriyle birlikte bankasına sevk sonrası kredi

başvurusunu yapmalıdır. Sağlanmış olan sevk sonrası kredisi ihracatçı tarafından, ithalatçı fatura bedellerini ödedikçe tahsil edilen parayla geri ödenir. (Tomanbay, 2014, s. 231)

İhracatçı bankasına geri ödemesini faiziyle birlikte yapar. Banka, ithalatçının faturasını ödememesi durumunda ihracatçıdan alacağı için rücu etme hakkı bulunmaktadır. Bu noktada ihracatçı, ihracat kredi sigortası poliçesi yaptırdıysa, ihracatçı bu ödenmeme riskini sigortayı yapan kuruluşa devretmiş olur. Satıcı kredilerinde vade ve ödeme dönemleri birçok faktöre göre çeşitlilik göstermektedir. (Temizel, 2013, s. 30)

#### **1.1.2.2. Alıcı Kredileri**

Alıcı kredileri, orta ve uzun vadeli sermaye malları ihracatlarının ve anahtar teslimi fabrika ve projelerin finansmanında sıklıkla kullanılan bir enstrümandır. Alıcı kredisinin temel mantığı ihracatçı ülkeyle aynı ülkede yer alan bir finansman kuruluşunun ithalatçıya kredi sağlamasıdır. İthalatçı bu sayede satın aldığı malın bedelini ihracatçıya peşinen ödemiş olur. Alıcı kredileri sayesinde ihracatçı yapan ülke firmaları dış pazarlara daha rahat açılarak pazar payını artırma imkânına kavuşmuş olur. Bu kredilerin temelinde iki farkı bulunmaktadır. Birincisi ihracatçı yalnızca ithalatçı ile yaptığı ticari sözleşme bağlamında sorumludur. Sözleşmeye uygun şekilde mal üretme ve sevk etme dışında bir yükümlülüğü yoktur. Finansal anlamdaki düzenlemeler alıcıya kredi veren finans kuruluşunun sorumluluğundadır. İkincisi ise bu tipteki kredilerde ülkeler arası kaynak transferine ihtiyaç bulunmamaktadır. İhracatçı ödemesini kendi ülkesindeki finans kuruluşundan almaktadır. Bu sayede mal bedellerinin hızlı ve kolay bir biçimde ihracatçıya ödenmesi mümkün hale gelir. İthalatçı bazı durumlarda sözleşme gereği fatura bedelinin yüzde yirmi ila otuzu arasında bir tutarı ihracatçıya ödemekle yükümlü olur, kalan tutar ise finans kuruluşu tarafından ihracatçıya ödenir ve ithalatçı finans kuruluşuna karşı borçlu olur. (Tomanbay, 2014, s. 231-232)

İki tür alıcı kredisi vardır: Çerçeve kredisi ve yeniden borç verme kredisi. Çerçeve kredisi, uluslararası ticaret finansmanını oldukça basitleştiren ve hızlandıran bir

işlem türüdür. Finansal zorluklardan ötürü üretimde duraklamalar, sevkiyatların geciktirilmesi ya da müşterilerden geç gelen ödemeler gibi problemlerin önüne geçerek küresel ticareti daha durağan hale getirmeyi sağlar. Çerçeve kredisinde öncelikle ihracatçı, kendi ülkesinde bulunan finans kuruluşuna (genellikle banka) alıcısı mal bedelini ödeyemediği durumda kendisinin kefil olacağını garanti eder. Bunun üzerine banka ihracatçıya mal bedeli tutarında kredi açar ve ödemeyi yapar. İhracatçı, krediyi aldıktan sonra alıcıya mal ya da hizmet teslimi yapar. Alıcı, mal ya da hizmet teslimini aldıktan sonra, ödemesini yerel bankasına yapar. Sonrasında yerel banka ihracatçının bankasına çerçeve kredisi kapsamında ödemesini yapar. (1st Commercial Credit, 2013)

Ticari ya da uzmanlaşmış ihracat bankaları tarafından sağlanabilen çerçeve kredileri, genellikle ihracat kredi kuruluşları tarafından sigortalanarak çerçeve içerisindeki her bir ticari kontratı güvence altına alır. Eğer böylesi bir sigorta kapsamında ise, kredi kullanım kuralları OECD Konsensus'una uygun şekilde düzenlenmiş olmalıdır. (Grath, 2014, s. 174-175)

Yeniden borç verme kredisi ise, ithalatçıların çeşitli mal ve hizmetleri alabilmelerine olanak sağlamak amacıyla, ihracatçının kendi bankasının farklı ülkelerde bulunan şube veya ilişkide buldukları finans kuruluşlarına sağladığı orta ve uzun vadeli kredilerdir. Vadeler bir yıldan beş yıla kadar değişebilmektedir. Bu kredi çerçeve kredisinden farklı olarak tek bir ihracat işlemini finanse etmek için kullanılır. (Tomanbay, 2014, s. 232)

## **1.2. İthalatın Finansmanı**

İthalat, ülke dışında üretilmiş mal ve hizmetlerin satın alınması işlemi olarak tanımlanabilir. Satın alınan malların gümrüklerden girişi mevzuat hükümlerine uygun olarak yapılır, millileştirilir ve bedelleri banka kanalıyla ödenir. (Yarbaşı & Gürtan, 2012, s. 52)

İnternet teknolojileri sayesinde alıcılarla satıcıların buluşması, anlaşmaya varması, ödeme işlemlerinin gerçekleştirilmesi gibi işlemler çok daha kolay, hızlı ve verimli bir biçimde gerçekleştirilmeye başlanmıştır. Şüphesiz ki bu da dış ticaret hacimlerinin artmasına olanak sağlamaktadır. Ülke içinde üretilmeyen ya da üretilmesi yurt dışından temin edilmesinden çok daha pahalıya mal olan ürün ve hizmetlerin ithal edilmesi

ülkenin çıkarına olmaktadır. Önceleri ülkeler ithalatı yüksek gümrük duvarlarıyla koruyarak azaltmaya çalışmış, ihracatı ise teşvik ederek dış ticaret fazlası verme amacına yönelmişlerdir. Ancak dış ticaret teorilerinin geliştirilmesiyle toplam üretimin artmasının ve ticaretten iki tarafın da kazan-kazan temelinde ilişki kurabilmesinin mümkün olduğu kanıtlanmıştır. Adam Smith Mutlak Üstünlükler Teorisini, David Ricardo Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisini ve Heckscher-Ohlin de Faktör Donatımı Teorisini geliştirerek ülkeler arası ticarete farklı bir bakış açısı getirmişlerdir.

### **1.2.1. Peşin Ödemeli İthalat**

Bu finansman şeklinde, ithalatçı mal bedelini ürün sevkiyatından önce peşin olarak öder. Bu durum ihracatçının en çok tercih edeceği ödeme şeklidir. İthalatçı açısından ise malın gönderilmemesi, geç gönderilmesi, istenilen kalitede gönderilmemesi gibi birçok problem ortaya çıktığında hamle şansının azaldığı bir duruma düşmesine neden olacağından en dezavantajlı ödeme şeklidir.

İhracatçı ithalatçıya malları göndermeden mal bedelini tahsil ederek ithalatçının ödememe riskini ortadan kaldırmış olur. Bu sayede malın üretimi için bağlamış olduğu sermayeyi uzun süre mala bağlı kalmaktan kurtulmuş olur. İthalatçı ise mal bedelini peşin ödeyerek malın zamanında gönderilmemesi ya da istenilen kalitede gönderilmemesi gibi risklere girmiş olur. Peşin ödeme şekline daha çok ithalatçının saygınlığının daha az olduğu veya özel olarak ürettirilen malların satışında rastlanmaktadır. Bugünkü uluslararası ticaret hacminde peşin ödeme şeklinin payı azdır ve giderek de azalmaktadır. (Kaya F. , 2011, s. 91-92)

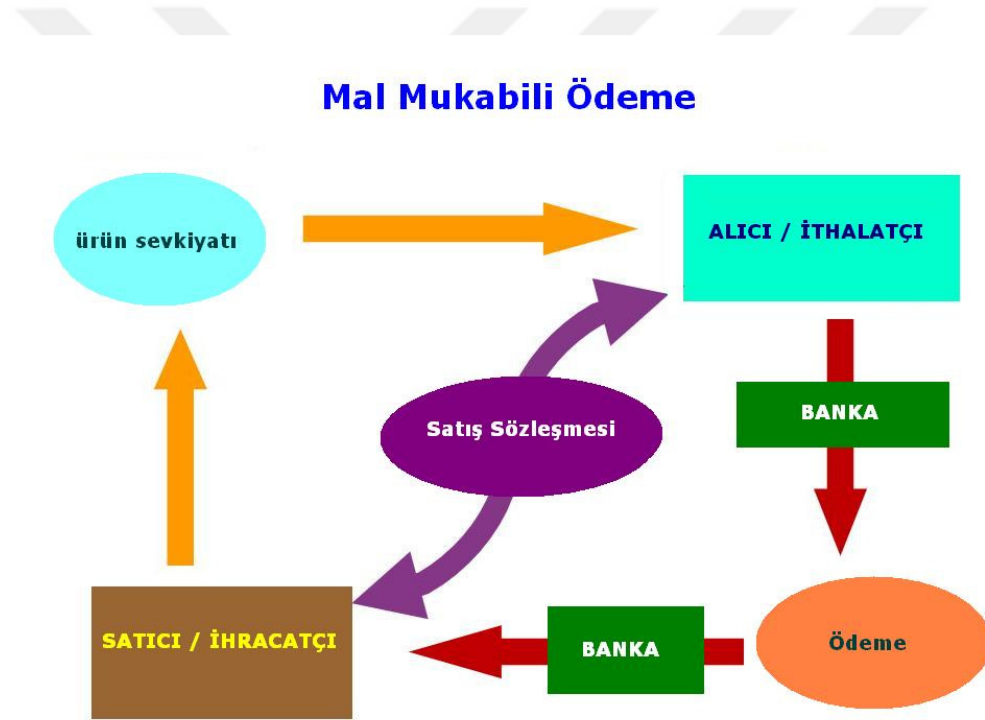
### **1.2.2. Mal Mukabili İthalat**

İthal edilen malın mal mukabili ödeme şekline göre ödenmesi halinde gerçekleşecek olan süreç şu şekildedir. İthalatçı ile ihracatçı satışa esas olacak şekilde bir sözleşme imzalar. İhracatçı firma sözleşme kapsamındaki malın yüklemesini yapar ve ithalatçı firmayı yükleme konusunda bilgilendirir. Yüklemeden sonra ihracatçı,

ithalat evraklarını kargoyla ya da mallarla beraber ithalatçıya gönderir. Gümrüğe gelen mal gerekli vergilerin yatırılmasıyla gümrük müşaviri firma tarafından ithalatçının istediği yere çekilir. Sonrasında ithalatçı firma sözleşmedeki vadeye ve koşullara uygun şekilde ödemesini ihracatçı firmaya yapar. (Kızıl, Şoğur, & Örsçelik, 2013, s. 231-234)

İthalatçı ve ihracatçının uzun süredir birbirleriyle ticari ilişki kurduğu ve güven ortamının tesis edildiği durumlarda kullanılan bir ödeme şeklidir. İthalatçı açısından uygun bir ödeme şekliyken ihracatçı bakımından çeşitli riskler ihtiva etmektedir. İhracatçı sattığı malların parasını alamama, eksik alma ya da vadesinde alamama gibi durumlarla karşılaşabilir.

Şekil 1: Mal Mukabili Ödeme Şekli Süreci



**Kaynak:** <http://www.disticaret.biz.tr/2011/07/mal-mukabili-odeme.html> Erişim Tarihi 25.04.2018

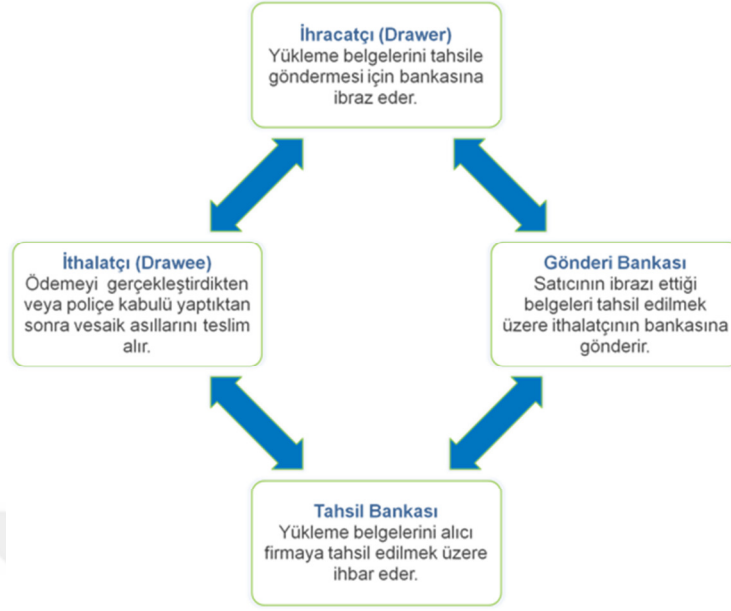
Bu ödeme şekli ise ithalatçının en çok tercih edeceği ödeme şeklidir. Çünkü tüm risk ihracatçı üzerindedir. İthalatçı ürünün istediği kalitede olmadığı gibi gerekçelerle eksik ödeme yapma, ödemeyi geciktirme gibi olanakları vardır.

### 1.2.3. Vesaik Mukabili İthalat

Vesaik mukabili ithalat değişik ÷lkelerdeki ithalat ve ihracatçılarının bankalar aracılığıyla ödemelerini yaptıkları bir yöntemdir. Bu çeşit bir ödemede ihracatçı, ihrac konusu malı yükledikten sonra sevk belgesini diğer belgelerle birlikte tahsil talimatını da vererek ödeme şartlarını belirler ve bankasına verir. İhracatçının bankası ise bu belgeleri ithalatçıya en yakın yerdeki kendi muhabinine ya da ihracatçının belirlediği bir bankaya, tahsil şartlarını da bildirmek üzere tahsil edilmek için göndermektedir. Bu yöntemde belgeli denmesinin sebebi ise ihracatçının, malı temsil eden ve ithalatçıya malların mülkiyetini sağlayan belgelerin, bankalar vasıtasıyla gönderilmesidir. Bu ödeme şeklinde satış ile bedelin tahsili konusunda evraklar ile gönderilen mallar arasında açık bir bağ bulunduğu için, vesikasız tahsile göre daha güvenli bir tahsil yöntemi olmaktadır. Görece olarak maliyetin daha düşük olmasından dolayı vesaik mukabili tahsil, dış ticarete yaygın olarak kullanılan tahsil ya da ödeme yöntemidir. (Akgüç, 2013, s. 182)



## Şekil 2: Vesaik Mukabili Ödeme Şekli Süreci



**Kaynak:** <http://www.ihracatrehberim.com/vesaik-mukabili-odeme.html>

Erişim Tarihi 30.04.2018

Vesaik mukabili ödeme şeklindeki en büyük avantaj ihracatçının karşılaşılabileceği en büyük risk ödemeyi alamama iken ithalatçının karşılaşılabileceği en büyük risk ödemeyi yaptığı halde malı alamama durumunun ortadan kalkabileceği bir yapının oluşturulmasıdır.

### 1.2.4. Akreditifli İthalat

Akreditifin birçok çeşit ve koşulu mevcuttur ve uluslararası ticaret ödemelerinde oldukça sık tercih edilmektedir. Bunun sebebi hem ithalat hem de ihracatçıyı koruyan bir yöntem olmasındandır. İhracatçı akreditif şartlarını yerine getirdiğinde ihracat bedelinin kendisine ödeneceğinden emin olur. Akreditifin teyitli olması durumunda ise ihracat bedelinin tahsilinde çifte garantiye kavuşmuş olur. Akreditifin ihracatçı açısından bir diğer faydası ise akreditifin ödemelere aracılık etme fonksiyonundan dolayı bir alacak hakkı doğurması ve bunun da işletmenin finansmanında kullanabilmesidir. Akreditif ile ödeme yönteminin, ihracatçının alacağını güvence altına almasının yanı sıra ithalatçı açısından da bir garanti fonksiyonu görmektedir. İthalatçı, ihracat ile ilgili yükümlülüklerin ihracatçı tarafından yerine getirildiği zaman,

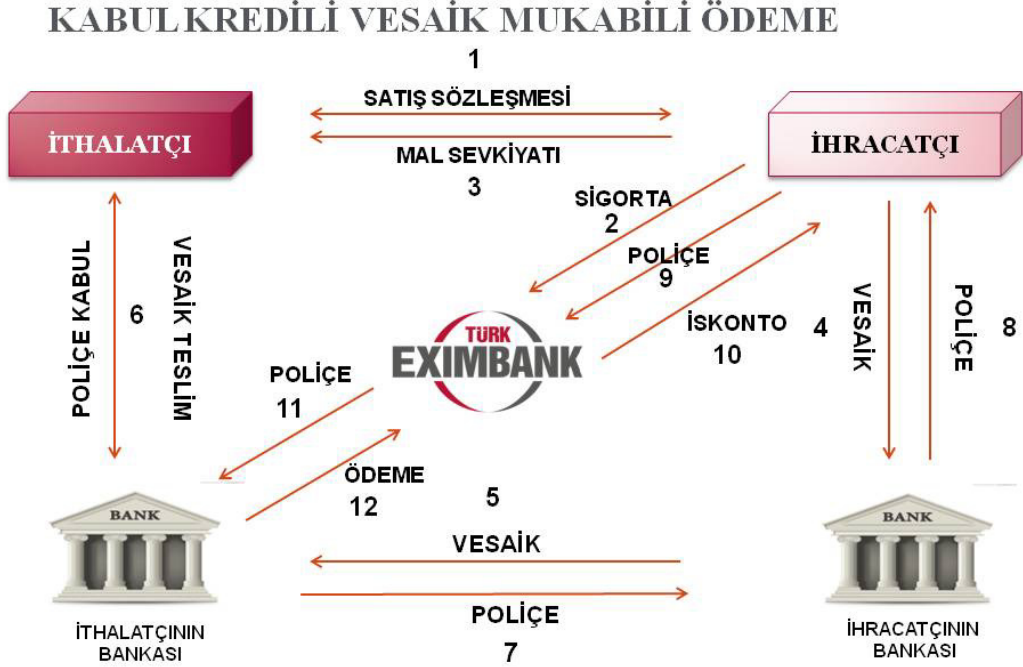
ihracatçıya ödeme yapılacağından emin olur. İthalatçı ayrıca bu yükümlülüklerin yerine getirilmesinin akabinde malını alabileceğinden de emin hale gelir. İthalatçı kendi bankasıyla kurduğu ilişkiye göre bankasından kredi kullanarak finansman imkânından da yararlanabilir. İthalatçının en son yükleme tarihi belirleyebilmesi kendisine malları zamanında temin edebilme imkânı tanır. Tüm bu avantajların olması akreditifin dış ticaret işlemlerinde yoğun olarak kullanılan bir ödeme yöntemi haline gelmesini sağlamıştır. (Canitez & İlker, 2008)

Akreditiflerde vade bulunması durumu da mümkündür. Bir malın akreditif kapsamında ihracatçının izniyle gümrüklerden önce çekilip, sonrasında belirlenmiş bir vadede ödenmesi durumudur. Akreditifin küşadı esnasında amir banka, tüm şartların yerine getirilmiş olması şartıyla geri dönülemez bir biçimde mal bedelini ödemeyi peşinen taahhüt etmiş olur. Bu sebeple amir bankalar bu tipte akreditifleri açmadan önce ithalatçıdan teminat talebinde bulunurlar. Ayrıca kendilerini koruyabilmek için de kredibilitesi yüksek müşterilerle çalışmayı tercih ederler. (Yarbaşı & Gürtan, 2012, s. 141-142)

#### **1.2.5. Kabul/Aval Kredili İthalat**

Kabul kredili ithalat, ithalatçıya, yurtdışından vadeli olarak mal satın alma imkânı vermektedir. Bu ödeme şekline göre ithalatçı öncelikle malını gümrükten çeker, sonrasında ihracatçı tarafından adına keşide edilmiş olan poliçeyi kabul eder. Mal bedeli poliçede yer alan vadede ödenir. İhracatçı firma bazen poliçenin yalnızca ithalatçı tarafından kabul edilmesini yeterli görmeyerek ithalatçının bankasının da bu poliçeye garanti vermesini isteyebilir. Banka ithalatçının ödememe riskini alırsa poliçeye garanti anlamına gelen “aval” vermiş olur. Kabul kredili ödeme biçiminde bankalar aval vermezlerse ödeme işlemlerinin gerçekleşmesini garanti edecek yükümlülükleri yoktur. Bankaların yalnızca görevi ihracatçı tarafından kendilerine ibraz edilen belgelerin alıcının ülkesindeki bankaya ulaştırılması ve alıcıya teslimidir. Akreditif lehdarı vadeli akreditifte LIBOR hadleri içinde faiz talebinde bulunabilir. (Yarbaşı & Gürtan, 2012, s. 144)

Şekil 3: Kabul Kredili Ödeme Yöntemi Akış Şeması



Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/> Erişim 05.04.2018

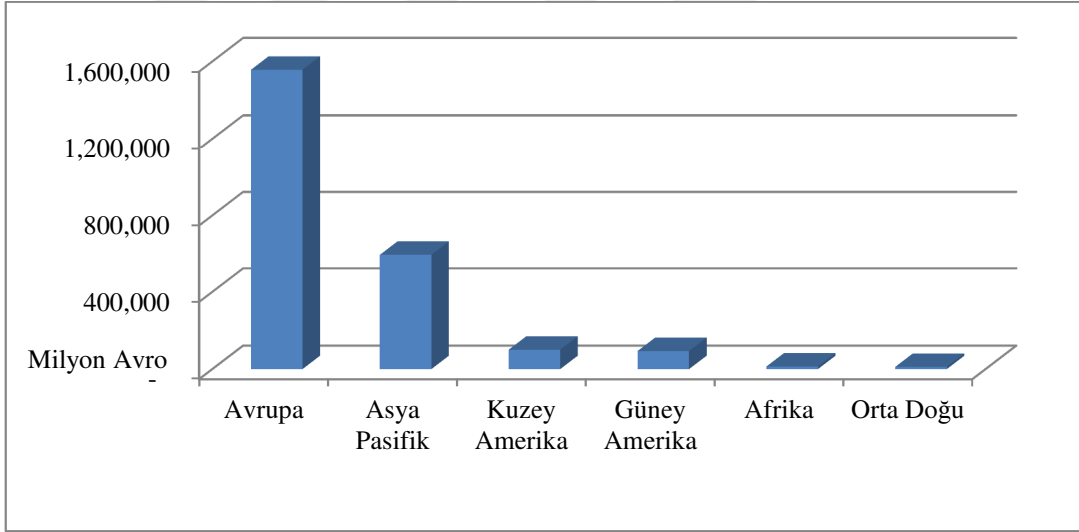
Yukarıdaki grafikte Kabul Kredili Ödeme yönteminin akış şeması yer almaktadır. Bu şemaya göre Türk Eximbank da ihracat kredi sigortası sunarak sürece dâhil olmuştur. Böylece ihracatçının ödemesini alamama riskini yaptırmış olduğu sigortayla güvence altına almıştır.

### 1.3. Dış Ticaretin Finansmanında Kullanılan Diğer Yöntemler

#### 1.3.1. Factoring

Factoring, uzmanlaşmış bir kurum aracılığıyla bir ihracatçı firmanın alacaklarının güvence gösterilerek kredi alınabilmesi esasına dayanan bir finansman tekniğidir. Bu uzmanlaşmış kurumlar, bankalar şeklinde yapılanmış olabilirler. Bankalar, bu hizmeti kendileri verebildikleri gibi bağlı ortaklık şeklinde bir factoring şirketi oluşturarak da verebilmektedirler. ABD’de factor kurumlarının büyük bir bölümü bankalarla ilişkili iken Avrupa’da factor kurumları genelde bankaların kendi bünyeleri dışında oluşturmuş oldukları kuruluşlardır. (Akgüç, 2013, s. 346)

**Grafik 1: Dünya Factoring Hacminin Bölgelere Göre Dağılımı (2015)**



**Kaynak:** FCI (Factors Chain International) <https://fci.nl>

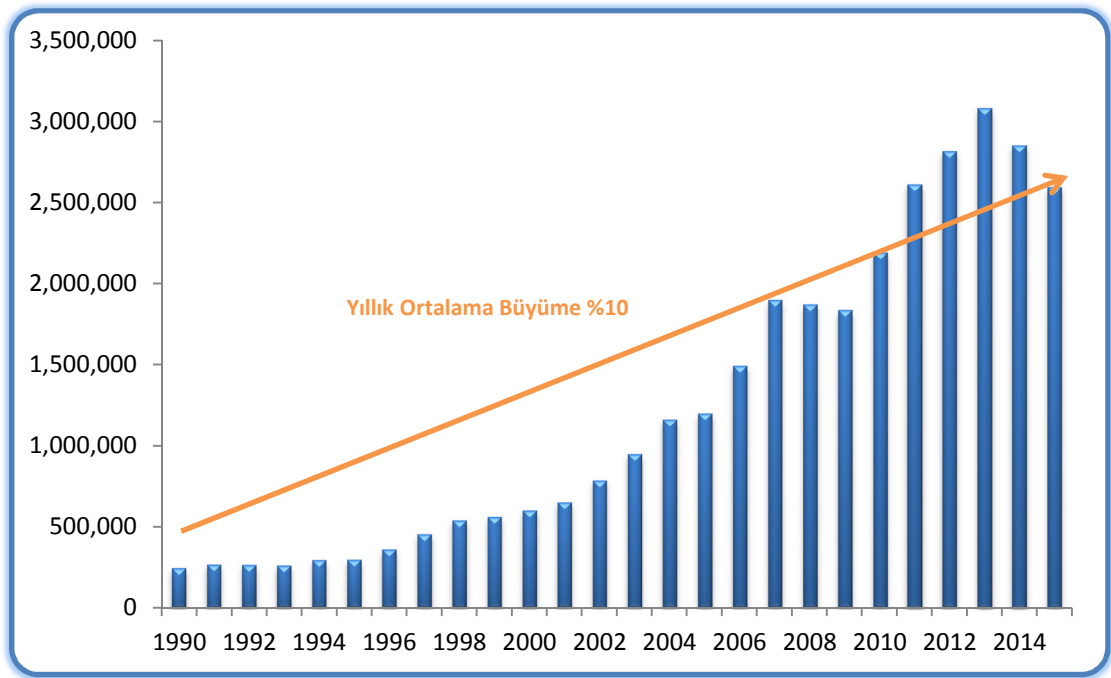
Factor müşterisinin ihtiyacına bağlı olarak farklı hizmetler sunmaktadır. Sunulan bu hizmetler üç başlık halinde incelenebilir: (Aydın , 1994, s. 2-3)

1. Finansman sağlanması: Factoring şirketi, fatura tutarının % 80'ine kadarlık bölümünü işletmeye nakden ödeyebilmektedir. Kredi limiti dahilinde bulunan fatura tutarı alıcıya factor tarafından ödenir. Fatura tutarının ödemesi alındıktan

sonra factoring firmasının hizmet bedeli düşülür ve geriye kalan %20'lik tutarı müşteriye ödemesi yapılır.

2. Tahsilat ve muhasebe: Factoring firması alıcı şirketlerin kredi verilebilir durumda olup olmadığını tespit etmekle ve kredi verilebilir görülen firmaların riskini üstlendiği alacakların tahsilatı konularıyla ilgilenir. Bu sayede firmalar tahsilat, şüpheli alacakların takibi ve muhasebe kayıtları gibi işlerden tasarruf ederek asıl işlerine odaklanabilirler. Factoring şirketleri tahsilat konusunda uzmanlaştığından zamanında ve sistemli bir şekilde alacakları tahsil edebilme avantajına sahiptirler.
3. Factoring şirketi satıcı firmaların alacaklarını garanti altına alırlar. Bu durumda alıcılar ödeyemedikleri durumda risk factoring şirketinde bulunmaktadır. Borçluların ödemelerini yapamamaları halinde vadesinden itibaren 90. günde alacak işletmeye tam olarak ödenmek durumundadır. Factoring şirketi bu şekilde alacak hesabını üstlenir, yönetir ve riski ortadan kaldırır.

**Grafik 2: Dünya'nın Yıllık Factoring Hacmi**



**Kaynak:** FCI (Factors Chain International) <https://fci.nl>

Uluslararası ticarete kullanılan iki tür Factoring vardır: İhracat Factoring ve İthalat Factoring.

İhracat Factoring, ihracata yönelik firmalar için önemli bir finansman kaynağıdır ve üretimlerini kesintisiz sürdürebilmeleri ve siparişlerini zamanında sevk edebilme imkânı vermektedir. İhracat factoringinde de standart factoring işlemleri uygulanır ancak burada ithalatçının ülkesindeki bir muhabir factoring şirketinin devreye girmesi durumu vardır. İhracatçı mallarını ithal edecek yabancı ithalatçının bilgilerini kendi factor firmasına iletir. Yerel factor firması ise ithalatçının ülkesinde bulunan muhabir factor firmasından bu ithalatçı ile ilgili bilgileri ve kredibilite durumunu talep eder ve bilgi edinilmesine müteakip ihracatçıya bildirir. İhracatçı bu istihbarata istinaden ithalatçıyla alakalı satış politikasını belirler. Factor firması ile muhabir factor firması ihracatçıyla alacak devir belgesini imzalayarak firma alacaklarının temlik hakkı factor firmaya geçmiş olur. (Okka, 2014, s. 310)

İthalat factoring işleminde, ithalatçı yurt dışından mal ve hizmet ithal etmek amacıyla yurt dışındaki ihracatçıya factor firma vasıtasıyla ödeme garantisi verir. Şayet ithalatçı firma borcunu vadesinde ödemezse factor firma ihracatçıya ithalatçının borcunu öder. İthalatçı bu sayede akreditif açma zahmetinde bulunmadan mal ithal etme imkânı elde etmiş olur. (Okka, 2014, s. 310)

İthalat factoringi yoluyla sağlanacak avantajlar şu şekilde özetlenebilir: İthalatçı firma, ithalat işleminde factoring şirketinin kendisine garantör olması dolayısıyla, (Kaya F. , 2011, s. 297-299)

- Bankalardaki gayri nakdi kredi limitlerinden bağımsız olarak yurtdışından vadeli ithalat yapma şansına sahip olması,
- Yurtdışındaki satıcıların kendisine mal mukabili satış yapmak istememesi durumunda ithalat yapma şansına sahip olması,
- Peşin ödeme yaparak alacağı malları, factoringten yararlanarak vadeli ödeme imkânına sahip olması ve böylece yurtiçi piyasada rekabet gücünü artırması,
- Akreditif ve vesaik mukabili gibi işlemlere nazaran daha az maliyetler ve bürokrasiyle ithalat yapabilme imkânını elde etmesidir.

Dış ticaretin finansmanında factoring uygulaması zaman geçtikçe daha da kullanılan bir yöntem haline gelmektedir. Uluslararası ticaretteki rekabet satıcı firmaları alıcılar açısından daha cazip koşullar sunmaya zorlamaktadır. Bu rekabet neticesinde ihracatçıların finansman gereksinimi daha da artar hale gelmektedir. Ayrıca dış ticaretteki alıcının kredi değerliliğini saptayamama durumu, iktisadi ve politik riskler,

farklı hukuksal düzenlemeler gibi nedenlerden dolayı risk daha fazladır. Sözü edilen riskleri azaltabilmek adına ihracat kredi sigorta sistemi geliştirilmiş ancak factoring yapısı gereği hizmet ve finansman işlevlerini de sunan alternatif bir finansman tekniği olduğundan uygulaması yaygın hale gelmektedir. (Akgüç, 2013, s. 352)

### 1.3.2. Forfaiting

1950'lerin sonlarına gelindiğinde, üretim teknolojilerindeki gelişmelere paralel olarak piyasalarda talep fazlasından arz fazlasına bir geçiş yaşanmaya başladı. Bu değişim doğrultusunda ithalatçılar 90 ve 180 günü aşan sürelerde kredi ihtiyaçları belirdi. Doğu Avrupa ve Üçüncü Dünya ülkelerinden gelen kredi taleplerine karşılık sanayileşmiş batılı ülkelerdeki ihracatçılar yoğun yatırımlara girmiş olduklarından bu şekilde gelmiş olan orta vadeli yatırım taleplerini karşılamakta yetersiz kaldılar. (Akkaş, 1988, s. 86)

Böyle bir ortamda, ithalatçıların finansman ihtiyaçlarına bir çözüm olarak İsviçre'de geliştirilen Forfaiting, vadeli mal ve hizmet ihracını, belirli bir ödeme planına bağlayan, altı aydan on yıla kadar vadelerde bir banka güvencesiyle teminat altına alınmış alacakların, geri rücu hakkı olmaksızın bu konuda uzman forfaiter adı verilen bir banka veya bir finans kuruluşu tarafından satın alınması bir diğer deyişle alacak haklarının devredilmesi işlemidir. (Okka, 2014, s. 317-318)

Vadeli olarak satış yapan ihracatçılar, kredi riski taşımaksızın hukuki prosedürlerle uğraşmadan hızlı bir şekilde finansman ihtiyaçlarını karşılayabildiklerinden bu yöntemi sıklıkla tercih etmektedirler.

Forfaiting tekniğinin özellikleri şu şekilde sıralanabilir. (Akgüç, 2013, s. 369-370)

- Forfaiting sabit faizli bir finansman tekniğidir.
- Taksitleri genelde altışar aylık dönemler itibarıyla ödenen orta vadeli finansman tekniği olmakla beraber son yıllarda kısa vadeli forfaiting daha çok tercih edilmeye başlanmıştır.
- Forfaiter (alacak hakkını satın alanın) senetleri ciro eden satıcıya (ihracatçıya) karşı rücu hakkı yoktur. Senetler rücu hakkı olmaksızın alınmaktadır.

- Forfaiting, poliçe veya emre muharrer iskontosuna dayanmaktadır. Senede bağlanmamış ticari alacaklar, yol açabileceği hukuki sorunlar nedeniyle genellikle forfaitinge konu olmamaktadır.
- Forfaiter, ihracatçı vasıtasıyla değil, ödeme garantisi veren bir yabancı banka, çokuluslu bir şirket, ithalatçının ülkesindeki bir hükümet kuruluşu ya da hazinesi üzerinde risk almaktadır.
- Forfaitingde işlem bedeli genelde yüksek olarak belirlenir.
- Forfaiting daha çok yatırım ve sermaye malları finansmanında kullanılmakla beraber son dönemlerde kapsadığı mallar çeşitlenmektedir.

Forfaitingin ihracatçı açısından üstünlükleri şu şekilde sıralanabilir. (Akgüç, 2013, s. 372-374)

- Forfaiting sabit faizli finansman aracı olduğundan ihracatçı faiz oranlarının yükselmesi riskinden kaçınmış olmaktadır. Forfaiter ticari senetleri önceden belirlenmiş olan sabit faiz üzerinden iskonto etmektedir.
- İhracatçı kredili mal satımından doğan alacaklarının tahsil edilme riski bulunmaktadır. Forfaiter, rücu hakkı olmaksızın ihracatçıya finansman sağlayarak ihracatçının senedin tahsil edilememe riskinden kaçınmasına olanak sağlayarak, bu riski üstlenmektedir.
- İhracatçı hizmetin sağlanması ya da malın teslimi ile parasını tahsil edebilmektedir. Kredili satışlarının finansmanı için yeni kaynaklar arama gereksinimini duymamaktadır.
- İhracatçı, alacağının kredi değerlemesini yapma, tahsilat ve alacaklarının analizi için emek ve para harcama ihtiyacından tasarruf etmektedir.
- İhracatçı, ticari senetleri, satış sonrasında paraya çevirdiğinden kur değişmelerinden etkilenmemekte ve kur riskine karşı korunmaktadır.
- İhracatçı açısından mal bedelinin tahsilinde politik ve transfer riski gibi ülke riski kapsamında riskler söz konusu olmamaktadır.
- İhracatçının likiditesini olumlu etkilediği gibi, yeni kaynaklara erişimini de kolaylaştırmaktadır. Bilançosunda şarta bağlı bir borç bulunmayacağından, yeni krediler bulma ihtimali artmış olmaktadır. Forfaiterin, ticari senedin ödenmemesi durumunda ihracatçıya başvuru hakkının olmaması, ihracatçıyı senedin ödenmemesi halinde borç doğmasından kurtarmaktadır.



Forfaiting işlemi hızlı ve basit olduğundan çok sayıda belgeye ihtiyaç duyulmamaktadır. Bono veya poliçe gibi ödeme araçları karşılığı sağlanıyor olup bu belgelerin düzenlenmesi uzun zaman gerektirmemektedir. Riskler forfaiterca yüklenildiğinden ihracatçının ayrıca ihracat sigortası yaptırmasına gerek duyulmamaktadır. Forfaiting dış ticaretin finansmanında esnek bir araç olup koşulları işlemin özelliğine göre farklılık göstermektedir.

Dünya’da forfaiting işlemlerinin hacmi artıyor olsa da, pazarın büyüklüğü hakkında bir istatistik yoktur. Fakat pazarın hacminin 30 Milyar Dolar civarında olduğu ve Dünya ticaretinin ise yalnızca %2’lik bir kısmının forfaiting şeklinde finanse edildiği tahmin edilmektedir. (International Trade Administration, 2016)

Forfaiting’in sakıncası ise kullanıcıları açısından yüksek maliyetli olması ve forfaiterin kabul edebileceği güvenli bir garanti verenin bulunmamasıdır.

### **1.3.3. Finansal Kiralama (Leasing)**

Finansal kiralama işlemi, satışa konu malın mülkiyetinin satıcı firmada kalması fakat kullanım hakkının belirli bir süre kira bedeline karşılık kiracıya geçmesi ve kira süresinin sonunda malın mülkiyet haklarının sözleşme şartlarına göre kiracıya devir edilmesi ya da mal sahibinde kalması şeklinde bir finansman yöntemidir. (Okka, 2014, s. 322-323)

Şirketlerin dış ticaret işlemlerinin finansmanında yararlanabilecekleri bir yöntem olan finansal kiralama sıklıkla sanayileşmiş ülkelerden yapılan makine teçhizat ithalatında kullanılır. KOBİ’lerin yurtdışından makine ve teçhizat gibi varlıkları alım işlemlerinde finansal kiralamayı tercih etmeleri yurt dışına açılmalarını kolaylaştırdığı gibi dış ticaret işlemlerindeki tecrübe eksikliklerini kiralama şirketlerinin desteğiyle gidermelerini sağlamaktadır.

Öte yandan ihracat yapmak isteyen firmalar da bu işlemlerini finansal kiralama şirketleri vasıtasıyla yaptıklarında sattıkları malın bedelini peşin olarak tahsil ettiklerinden, satış tutarının tahsilatı ve akreditif gibi yoğun prosedürleri olan ve iş yükü gerektiren ödeme yöntemlerine ihtiyaç duymama gibi avantajlardan yararlanacaklardır.

Makine ve teçhizat ithalatı yapmak isteyen özellikle dış ticarete fazla bir tecrübesi olmayan firmalar açısından finansal kiralama yapmak akreditif gibi yoğun emek gerektiren işlemlere gereksinim olmadan yapılabilmesi açısından oldukça caziptir. Ayrıca bu firmalar, gümrük işlemleri ve vergisi, navlun bedeli, taşıma sigortası ve gümrükteki problemlerden dolayı oluşabilecek ardiye masrafları gibi çeşitli maliyetleri öngöremeyeceklerinden ve finanse etmekte zorluk yaşayabileceklerinden, önemli bir dış ticaret finansman aracı olarak öne çıkmaktadır. İşletme, finansal kiralama yoluyla alacağı malın finansmanını sağlayacak ve nasıl bir geri ödeme planına sahip olacağını önceden bilerek finansal planlamasını yapabilecektir. Böylelikle gelişme yolundaki firmanın sürpriz maliyetlerle, bilgi ve tecrübe eksikliğinden kaynaklanabilecek gecikmelere maruz kalmamasını sağlayacaktır.

Yurt dışı kiralama ya da ithalat leasingi olarak bilinen kavram ise, yurtdışından getirilmesi istenilen malın yurtdışında bulunan bir finansal kiralama şirketi tarafından satın alınması ve yurtiçindeki işletmeye kiralanmasıdır. Yurtiçinde bulunan kiralama şirketleri aracılık vazifesi görmektedir. İhracat leasingi olarak bilinen kavram ise yurtiçindeki bir finansal kiralama şirketinin yurtiçindeki satıcıdan aldığı malı yurt dışındaki işletmeye kiralamasıdır. Bu işlemde tersi şekilde yurt dışındaki kiralama şirketi aracılık hizmeti vermektedir.

**Tablo 1: Leasing Hacmi (2016)**

Leasing Hacmi (2016 Milyar Dolar)		2015-2016 Büyüme Oranı	
1	ABD	383.87	2.54
2	Çin	206.70	61.96
3	Birleşik Krallık	81.77	8.98
4	Almanya	64.26	3.42
5	Japonya	59.42	-1.30
6	Fransa	38.94	11.23
7	Avustralya	28.44	0.80
8	Kanada	25.86	-8.47
9	İtalya	25.28	17.02
10	İsveç	20.09	15.23
11	Polonya	14.00	16.61
12	İsviçre	12.12	2.27
13	Güney Kore	10.77	-9.29
14	Rusya	10.52	34.42
15	Danimarka	10.43	16.80

16	Tayvan	10.03	0.90
17	İspanya	8.63	5.88
18	Türkiye	7.27	4.12
19	Avusturya	7.16	6.96
20	Meksika	7.10	-2.60
21	Belçika	7.02	25.19
22	Norveç	6.78	18.57
23	Kolombiya	6.21	-3.10
24	Hollanda	6.15	6.65
25	Finlandiya	5.42	8.96
26	Çek Cumhuriyeti	4.51	9.29
27	Portekiz	3.38	9.01
28	Güney Afrika	3.20	0.30
29	Romanya	2.45	16.60
30	Peru	2.30	-8.32
31	Macaristan	2.05	0.84
32	Şili	2.01	11.00
33	Brezilya	1.75	-27.98
34	Litvanya	1.59	39.32
35	Slovenya	1.38	7.87
36	Slovakya	1.38	6.34
37	Fas	1.35	0.63
38	İran	1.26	-38.70
39	Estonya	1.16	17.15
40	Malezya	1.06	-4.63
41	Bulgaristan	0.94	9.13
42	Letonya	0.76	2.56
43	Arjantin	0.60	-8.57
44	Nijerya	0.51	-42.00
45	Hong Kong	0.39	-28.57
46	Mısır	0.34	-75.18
47	Yunanistan	0.33	69.39
48	Sırbistan Karadağ	0.32	15.25
49	Özbekistan	0.30	14.30
50	Ukrayna	0.21	66.24
<b>TOPLAM</b>		<b>1.099,77</b>	

**Kaynak:** White Clarke Group, 2018 Global Leasing Report, s.9

White Clarke Group tarafından yayınlanan 2018 Küresel Leasing Raporunda 2016 yılı verilerine göre ABD ve Çin'deki işlem hacimleri toplamı, Dünya'da gerçekleştirilen tüm leasing işlem hacminin yarısından fazlasını gerçekleştirmiştir. Bu ülkeleri gelişmiş Avrupa ülkeleri ve Doğu Asya ülkeleri takip etmektedir. Büyüme

oranlarına bakıldığında Çin yaklaşık %62 ve Rusya %34 ile listenin yukarılarında bulunan gelişmekte olan ülkelerdir. Türkiye 7.27 Milyar Dolar hacimle 18. sıradadır ve %4.12 büyüme oranına sahiptir.

**Tablo 2: Bölgelere Göre Leasing Hacmi (2005-2016)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Avrupa	239.6	272	401.2	336.7	220.4	233	302.7	314	333.6	327.8	322.8	346.30
Kuzey Amerika	236.7	241.1	237.9	226.1	190.8	213.3	292.5	336.4	335.1	368.4	407.8	416.8
Asya	74	81.7	84.6	99.2	103.8	105.6	153.4	180.2	177.3	195	223	289.9
Güney Amerika	13.9	19.2	41.4	54.2	30.2	25.4	27.5	13.2	18	10.7	13.8	12.9
Avustralya, Yeni Zelanda	8.2	8.6	4.1	6.9	5.7	10.8	12	16.1	12.5	35.6	31.2	28.4
Afrika	9.6	11.1	11.2	9.6	6.5	6.4	8.6	8.2	7.5	6.8	6.7	5.4
Yıllık Toplam	582	633.7	780.4	732.8	557.3	594.5	796.7	868	884	944.3	1005.30	1099.80

**Kaynak:** White Clarke Group, 2018 Global Leasing Report, s.12 (Milyar Dolar)

Aynı raporun bölgelere göre leasing hacmi tablosunda, 2005-2016 yılları arasında bölgelere göre hacim değişimleri görülebilmektedir. Kuzey Amerika hacim büyüklüğü bakımından ilk sırada gelmektedir. Onu sırasıyla Avrupa ve Asya takip etmektedir. Avustralya-Yeni Zelanda, Güney Amerika ve Afrika'da leasing hacminin çok düşük seviyelerde bulunması dikkat çekicidir.

#### 1.3.4. Karşılıklı Ticaret

Karşılıklı ticaret bir diğer adıyla bağlı ticarete tarihin ilk çağlarından beri takas biçiminde rastlanmaktadır. Gelişmiş bir versiyonu olan kliring anlaşması ise 1929 büyük buhran dönemi sonrasında dünya ticaret ve ödemeler sisteminin çökmesi sonrasında geliştirilen bir yöntemdir. Bu yöntem dış ticaret dengesizliklerini giderebilmek amacıyla bir ülkeye yapılan ihracat bedelinin ilgili ülkeden yapılacak ithalatla ödenmesi gibi basit bir mantığa dayanır. Karşılıklı ticaret sadece devletlerarası anlaşmalar şeklinde değil, firmalar arasındaki anlaşmalarla da yapılabilmektedir. 1970'li yıllarla beraber Üçüncü Dünya ülkeleri olarak adlandırılan ülkeler ve merkezi planlı ekonomilerin dünya pazarlarına giderek daha fazla katılmaları sonucunda dış ödemelerde açık vermelerine neden olmuştur. Bu durum dış borçların da artışına neden

olarak gelişmekte olan ülkelerin borçlarının yeniden yapılandırılması sorunları yaşanmasına neden olmuştur. (Akgüç, 2013, s. 423) 1980’li yıllarda COMECON (Council for Mutual Economic Assistance) lkeleri ve sonrasında bazı Afrika ve Güney Amerikalı lkeler dış ticaret dengesizliklerini karşılıklı ticaret yolu ile zelmeye çalışarak gelişmekte olan birçok ülkeye de örnek teşkil etmişlerdir. (Bugg & Whitehead, 1994, s. 180) Sanayileşmiş ülkelerde baş gösteren ekonomik durgunluk da karşılıklı ticaretin gelişmesine olanak sağlayan bir ortam hazırlamıştır. (Akgüç, 2013, s. 423)

Takas, karşılıklı ticaretin en basit halidir. Takas işleminde, para ödeme aracı olarak kullanılmadan, mallar mallarla değiştirilmekte, malın karşılığı malla ödenmektedir. Takasta güven unsuru önemlidir nk bu değişim işlemine aracılık eden bir taraf bulunmamaktadır. Kliring, takastan farklı olarak anlaşılan para birimi üzerinden fiyatlandırılır. El değiştiren malların, öncelikle parasal değerleri belirlenerek toplam tutar hesaplanır. Her mal değişimi yapıldığında ödeme akımı da yapılır. Karşı satın alma, kliring işleminde önemli derecede farklılıklar gösteren başka bir karşılıklı ticaret yöntemidir. Kliringte tek bir sözleşme olduğu halde, karşı satın almada iki sözleşme düzenlenir ve karşılıklı el değiştiren mallar birbirlerinden farklı niteliktedir. deme karşılıklı anlaşılan para birimi üzerinden yapılır. Her sevkiyatın karşılığı diğerlerinden bağımsız olarak ödenir. Diğer bir bağlı ticaret şekli ise işbirliği anlaşmalarıdır. Bu tipteki ticaret modelinde uzun vadeye yayılmış aralarında teknik bağ bulunan malların devamlı ticareti yapılır. Çeşitli türleri bulunmaktadır. Bunlardan ilki olan Endüstriyel işbirliği bir kamu ya da özel kuruluşun, bir başka ülkedeki kamu ya da özel kuruluşa makine, teçhizat, teknoloji ya da anahtar teslim tesis satmakta ve karşılık olarak bu tesislerde üretilen mallardan harcanan tutarı kadar almayı taahhüt etmektedir. Genellikle 3-10 yıl kadar uzun vadeye yayılmış bulunmaktadır. Bir diğer işbirliği anlaşma türü Ortak Girişimcilerdir (Joint Ventures). Makine, teçhizat, tesis ihraç eden gelişmiş ülkeyle gelişmekte olan ülkedeki ithalat firma, üretim ve satış riskini paylaşmak suretiyle, sermaye iştirakinde de bulunarak, ortak şirket kurabilirler. Gelişmiş ülkedeki ortağın motivasyonu ucuz hammadde ve işlikle maliyetlerin aşağı çekilerek uygun üretim yapılabilmesi avantajından yararlanmaktır. Ortak girişim yalnızca finansman problemini zezebilmek için değil, farklı amaçlar da taşıyan bir yapıdır. Son tipteki işbirliği anlaşma türü ise Off-Set (Karşılıklı Destekleme) Anlaşmalarıdır. Bu anlaşma türü karşı alım ile işbirliği anlaşmalarının bir karışımıdır. İhracat yapan firma, ithalat ülkeden proje ile ilgili parça ve hizmetleri satın alarak ya

da ürünlerine dış pazar yaratarak veya alıcı ülke lehine olacak işlemleri yerine getirmeyi taahhüt ederek finansman kolaylığı sağlamakta ve alıcı ülkenin yükünü hafifleterek kendi ürünlerinin satışını teşvik etmekte ya da istediği projeyi çekici hale getirmektedir. Alıcı ülkedeki firma bu şekilde ileri teknoloji gerektiren sistemleri kurabilmekte, teknoloji transferi yapabilmekte ve dış pazarlarda tanınan bir hale gelebilmektedir. Satıcı ülkedeki firma ise satışlarını artırarak Pazar payını artırma olanağına sahip olmaktadır. (Akgüç, 2013, s. 424-440)

#### **1.4. İhracatı Teşvik Araçları**

Genel bir tarif yapmak gerekirse, ihracat teşviki, ihracatçının yurt dışına satacağı malın üretim sürecinden evvel, imalat, pazarlama ve son tüketiciye ulaşana kadar geçen sürede farklı yöntemler kullanılarak desteklenmesi ve ihracat yapmaya özendirilmesidir. Bu teşviki sağlayan kuruluşlar olarak banka ve sigorta firmalarının öne çıktığı görülebilir. Dünya’da yaygın hale gelmiş olan ihracatı teşvik kuruluşları, ihracatın finansmanı alanında uzmanlaşmış ve ihracat sürecini nakdi olarak kredilerle gayrimakdi olarak sigorta ve garanti gibi yöntemlerle teşvik eden kuruluşlardır. Bu kuruluşlar kullanılagelir hale gelmiş ismiyle İngilizce ihracat ithalat bankası anlamına gelen export import bank kelimelerinin kısaltılmış haliyle “Eximbank” olarak adlandırılırlar.

İhracat, piyasa ekonomisinin gelişmesiyle beraber ekonomik büyümenin adeta motoru haline gelmiştir. Bu bakımdan genel anlamda ihracatın teşvik edilmesine, özel anlamda ise ihracatın finansmanına dönük politikaların tarihi XVI. yüzyılda geçerli iktisadi akım olan merkantilizme kadar dayanır. Batılı ülkelerde, iktisadi yaşama ticari kapitalizmin hâkim olmaya başladığı zamanlarda bugün factoring firmaları olarak bilinen kurumların yaptıkları işlemlere benzer işlemler yapan kurumlar mevcut idi. Zaman içerisinde hem yaptırılan işlem çeşitleri hem de işlem yapan kuruluşların özellikleri büyük ölçüde genişledi.

İhracatla ilgili olarak iki genel hâkim yaklaşım bulunmaktadır. Bunlardan ilki rekabet merkezli olarak ele alınan serbest ticaret diğeri ise devletin serbest ticarete olan müdahaleci yaklaşımıdır. Dış ticarete devlet müdahalesi, 20. Yüzyılın başlarına kadar ekseriyetle himayecilik şeklinde gerçekleşti. Himayecilik ise imtiyaza dayalı olarak devletlerin güç ilişkilerine göre imtiyaz almak ya da vermek biçiminde oluştu. Bu

yöntemlerle ülkeler birbirleri karşısında çeşitli ticaret kalemlerinde ve coğrafi bölgelerde önemli kazanımlar elde ettiler. Bir diğer deyişle dış ticarete rekabet üstünlüğü ve ticari güvence, elde edilen imtiyazlar sayesinde sağlanmaya çalışılırdı. Zamanla ticaretin serbestleşmesiyle beraber rekabet olgusu ön plana çıkınca bazı malların arzında sağlanan üstünlük yeterli olmamaya başladı. Arzın yanında talep de önemli hale geldi ve arz edilen her ürünün satılacağı varsayımı geçerli olmamaya başladı. Tabii bu süreçte sanayi devriminin de önemli etkisi olmuştur. Malların üretimi gelişen teknolojiyle beraber çok daha hızlı, verimli ve yüksek kalitede olabilmeye başlamıştır. Kitle üretimin yapılabilir hale gelmesi, talebin üzerinde imalatı mümkün kıldı ve müşterilerin beklentileri talebin yönlenmesinde önemli hale geldi. Firmalar rekabet üstünlüğünü ele geçirebilmek için müşterilerine vadeli satış imkânı sağladılar ve bu yol dış ticarete üstünlüğü ele geçirebilmek için en önemli araç haline geldi. Bu süreç, vadeli yapılan satışların finansmanı ve alacakların teminat altına alınması gerekliliğini de beraberinde getirdi. Ticarete gelişmiş bir düzeye ulaşan Batılı devletler ihracata sağlanan devlet himayesi, ihracat bedellerinin ticari ya da politik sebeplerle tahsil edilememesi riskine karşı ihracat kredi sigortası veya garantisi sağlayan kurumların oluşturulmasıyla somut hale gelmeye başladı. (Türk Eximbank, 1997, s. 14-15)

Liberal yaklaşımların I.Dünya Savaşı yıllarında yaşanan dış ticaretteki tıkanmalar ve sonrasında 1929 yılında patlak veren büyük buhranın yaşanmasına engel olamaması üzerine bu devlet müdahaleci Keynesyen yaklaşımlar daha da öne çıkmıştır. Bu tarihlerden günümüze kadar gelen süreçte de devletlerin ihracatı artırmaya yönelik politika girişimleri yaygınlık kazanmıştır.

İhracatın artması dış ödemeler bilançosunu pozitif yönde etkilediği gibi aynı zamanda istihdamın artışına imkan sağlayan ve ekonomik büyümeyi hızlandıran etkileri hemen hemen tüm ülke grupları tarafından hedeflenen bir çıktı haline gelmiştir. Bu bakımdan ihracatı desteklemek amacıyla ülkeler ihracat finansman kolaylıkları sağlanmasına büyük bir önem vermişlerdir. Takip edilen ticaret politikalarına bağlı olarak farklı ülkeler tarafından uygulanan çeşitli ihracatı teşvik araçları bulunmaktadır. Başarılı olan teşvik araçları farklı ülkeler tarafından da modellenerek kendi ülkelerine geçişi sağlanmıştır.

### **1.4.1. İhracat Kredileri**

Devletler ihracatı teşvik amacıyla kısa, orta ve uzun vadeli finansman destekleri sağlarlar. Devlete bağlı resmi kuruluşlar genelde ihracatçıya satıştan önce kredi kolaylıkları sağlarlar. Özel kaynaklar ise daha çok satış sonrasında kredi verirler. İhracat kredilerinin ülkeden mal satın alan dış ülkedeki ithalatçılara ve bu sayede ithalatçıların ihracatçıya ödeme yapabilmesine dayanan sisteme alıcı kredileri adı verilir. Bu kredilere daha çok resmi ihracat kredi programlarında rastlanır. Diğer bazı resmi krediler doğrudan yurtiçindeki ihracatçılara verilir bu sayede ihracatçılar yurt dışındaki alıcılara vadeli satış yaparlar. Bu tür kredilere ise satıcı kredileri denir. Buradaki temel fark dış satış riskini kimin üstleneceğiyle ilgilidir. Alıcı kredilerinde bu risk hükümet tarafından üstlenilirken, satıcı kredilerinde ihracatçı tarafından üstlenilmektedir.

### **1.4.2. İhracat Kredi Sigortası**

İhracatçılar mallarını peşin ödeme veya akreditif gibi risksiz yöntemlerle satmaya çalışırlar. Ancak gittikçe artan rekabet sonucu daha uygun ödeme koşulları öneren yabancı rakipler bu müşterileri kendilerine çekerler.

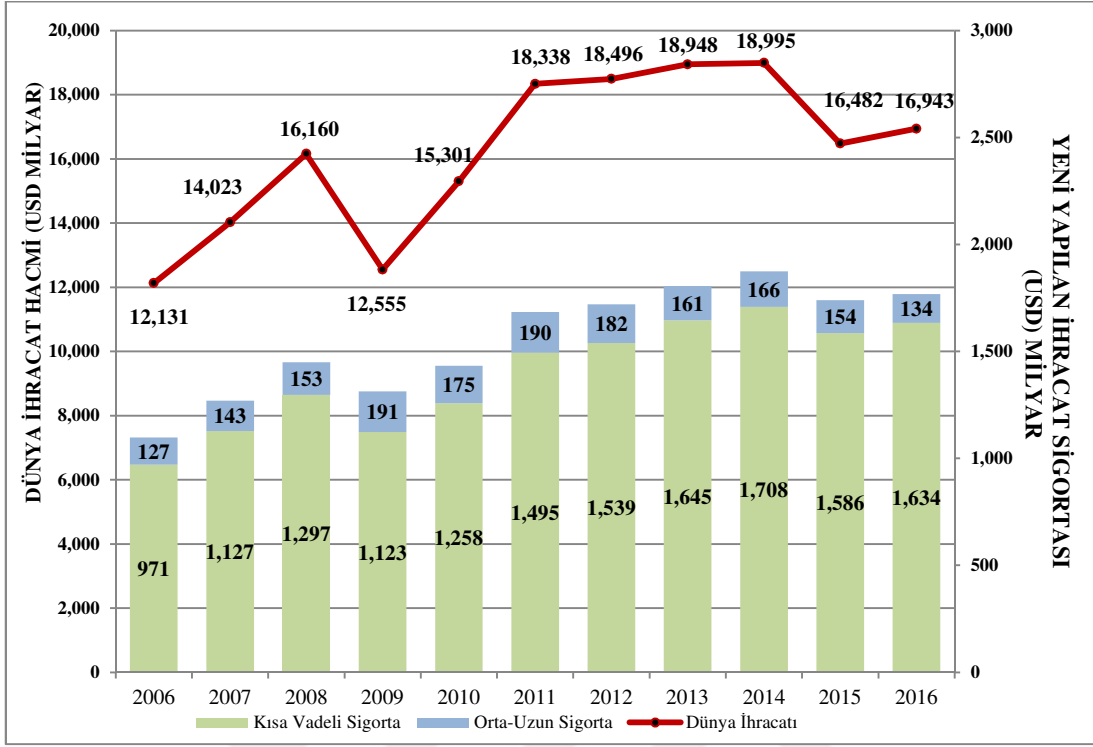
İşte bu noktada ihracat kredi sigortaları yoluyla yabancı alıcılara daha iyi kredi koşulları önerilebilmektedir. İhracat kredi sigortası, ihracatçıya veya onun bankasına, vadeli satışlarda yabancı alıcının ödemeyi yapmaması durumunda oluşacak zararın önemli bir bölümünün karşılanma güvencesi vermektedir. Bu sigortalar genellikle devlete bağlı özel kuruluşlarca sağlanır. Ticari bankalar ihracat kredi sigortaları sayesinde ihracata 5-7 yıl gibi orta ve uzun vadeli kredi açabilmektedirler.

Dünya'daki gelişmelere bakıldığında birçok ülkede bu tipte programlar oluşturulmaya başlanarak ihracatın teşviki sağlanmaya çalışıldığı görülebilir. İhracat kredi sigortalarında bir çatı birlik oluşturulmasına yönelik beliren ihtiyacı gidermek amacıyla 1934 yılında Berne Union kurulmuştur. Kurucuları Fransa, İtalya, İspanya ve Birleşik Krallık'ta yerleşik olan ihracat kredi kuruluşlarıdır. Kuruluş merkezi İsviçre'nin Berne şehridir ve birlik ismini bu şehirden almıştır. İdari merkezi ise Londra'dadır. Faaliyet alanı kredi sigortası kuruluşlarının yanı sıra, 1974 yılında yatırım sigortası kuruluşlarının da birliğe katılmasıyla genişlemiştir.



Berne Union, ihracat kredileri ve yatırım finansmanı alanında Dünya'nın önde gelen uluslararası kar amacı gütmeyen organizasyonudur. Birliğin amacı üyelerine ihracat kredileri ve dış yatırımlara destek olmak suretiyle uluslararası ticaretin gelişmesine katkı sağlamak, ihracat kredileri ve yabancı yatırımlara ilişkin esasların yaygınlaştırılması, uluslararası ticari standartların belirlenmesine katkı sunulması ve üyeleri arasında mesleki bilgi ve tecrübenin paylaşılacağı bir forum oluşturulmasıdır. Berne Union hem kamu hem de özel şirketlerden müteşekkildir. Berne Union, Prag Kulübünü, 1993 yılında yeni ve olgunlaşan ihracat kredi kuruluşları ve sigortacıları desteklemek ve onlar için ihracat kredi ve yatırım sigorta planları geliştirmek amacıyla Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) fonu ile kurdu. İsmi Berne Union gibi ilk toplantısını gerçekleştirdiği şehir olan Prag'dan almıştır. Berne Union ve Prag Kulübü olarak dünya genelinde toplamda 80 üyeden oluşan ve ihracat kredileri ve yatırım sigortacılığı alanında önde gelen küresel organizasyondur. 2017 yılında Berne Union üyeleri 2.35 Trilyon Amerikan Doları tutarında ihracat ve doğrudan yabancı yatırımı sigortalamış, ihracatçıların ve yatırımcıların 6 Milyar Amerikan Doları tutarındaki alacaklarını alıcı temerrüdü dolayısıyla tazmin ederek onları zararlardan korumuştur. (Berne Union, 2018)

**Grafik 3: Dünya İhracat Hacmi ve İhracat Kredi Sigortası**



**Kaynak:** <https://www.berneunion.org/DataReports>

Yukarıdaki grafikte görüleceği gibi dünya ticaret hacmi 2006 yılından 2008 yılına kadar hızla artmış 2008 yılından 2009 yılına kadar kriz etkisiyle sert bir düşüş yaşamıştır. Sonrasında toparlanan ihracat hacmi 2011 yılında 18,3 trilyon dolara ulaşmış ve sabit bir seviyede devam etmiştir. 2014'ten 2015'e kadar yeniden 16,48 trilyon dolara gerileyen dünya ihracat hacmi küçük bir artışla 2016 yılında 16,94 trilyon dolara ulaşmıştır. Kısa vadeli ihracat kredi sigortası rakamları 2006 yılında 971 milyar dolardan 2008 yılında 1,297 trilyon dolara kadar artmış, krizle beraber 1,123 trilyon dolara gerilemiştir. Oransal olarak bakılırsa kriz yılında dünya ihracat hacmi %22 gerilerken kısa vadeli ihracat kredi sigortası rakamları %13 gerilemiştir. Bu durum ihracat kredi kuruluşlarının krize rağmen ihracata desteklerini sürdürdüğünü ve krizin daha kolay atlatılmasını sağladıkları söylenebilir. 2009 yılından sonra 2014 yılına kadar her yıl artan rakamlar 2014'ten 2015 yılına geçilirken 1,708 trilyon dolardan 1,586 trilyon dolara gerilemiş 2016'da yeniden artış göstererek 1,634 trilyon dolara yükselmiştir. Orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortası rakamları ise 2006'da 127 milyar dolardan 2009 yılına kadar artış göstererek 191 milyar dolara ulaşmıştır. Sonraki

yıllarda inişli çıkışlı bir seyir izlemiştir. 2011 yılından sonra ise düşüş trendine girerek 2016'da 134 milyar dolara kadar gerilemiştir.

### **1.4.3. Dahilde İşleme Rejimi**

İhracatı teşvik araçlarından bir diğeri Dahilde İşleme Rejimi adı verilen sistemdir. Dahilde İşleme Rejimi Türkiye'nin Avrupa Birliği uyum süreci kapsamında 1 Ocak 1996 tarihindeki Gümrük Birliği'ne üyeliği ile birlikte başlamış bulunmaktadır.

Dahilde işleme rejimi, ihraç edilmek üzere üretilecek malların hammaddelerinin ithal edilmesi sonucu ortaya çıkacak vergilerin ödenmemesi şeklinde üretici ihracatçı firmalara sağlanan bir teşvik politikasıdır. Dahilde işleme rejiminin amacı, ihracatta kullanılacak girdilerin üzerindeki vergi yükünün kaldırılarak uygun fiyatlarda hammadde temin edebilmek ve bu sayede ihracatı yapılacak ürünlere uluslararası rekabet edebilme imkanı oluşturabilmek, ihraç pazarlarını genişletebilmek ve ihraç edilecek ürünleri çeşitlendirmektir.

Dahilde İşleme Rejiminde temel olarak iki tür dahilde işleme sistemi uygulanmaktadır. Şartlı Muafiyet Sisteminde, serbest dolaşımda olmayan ithal eşyası ülkeye gireceği zaman eşyanın gümrük vergileri teminat altına alınır. Bu eşya üretim sürecinde mamul haline gelip ihraç edilmesinin ve rejimin tamamlanmasının ardından alınmış olan gümrük vergileri teminatı iade edilir. Geri Ödeme Sisteminde ise serbest dolaşımda olmayan ithal eşyası ülkeye girerken vergileri ödenir. Bu eşyanın üretimde kullanılarak işlem görmüş mamul halinde ihraç edilmesi ve rejimin tamamlanmasının ardından ödenen verginin iadesi gerçekleştirilir. (Dölek, 2014, s. 17)

### **1.4.4. Hariçte İşleme Rejimi**

Hariçte işleme rejimi, bir malın, herhangi bir işleme tabi tutulmak amacıyla geçici bir şekilde üçüncü ülkelere ihraç edilmesi ve faaliyetlerin akabinde ortaya çıkan ürünlerin gümrük vergisinden tam veya kısmi bir biçimde muaf tutularak yeniden serbest dolaşım içerisine alınması şeklinde uygulanan bir rejimdir. (Çınar , 2000, s. 247)

Ayrıca şartlı muafiyet sistemi içinde işleme tabi tutulmuş ürünün veya değişmemiş haldeki eşyanın tamamı veya bir kısmı, hariçte işleme rejimi hükümleri içinde daha ileri düzeyde işlenmek amacıyla gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere geçici olarak ihraç edilebilir. (Kızıl, Şoğur, & Örsçelik, 2013, s. 162)

#### **1.4.5. Katma Değer Vergisi İstisnası**

Dış ticarete verilen mali teşvik uygulamalarından birisi de ihracatta katma değer vergisi istisnası ve iadesidir. Türkiye’de 3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu’nun 11-12. Maddelerinde ihracatta KDV istisnasına yer verilmiştir. Bu maddelerde, ihracat işlemleri KDV’den müstesna tutulmuştur.

İhracatta KDV istisnası sisteminin işleyişi şöyledir: İhracatçı, yurtdışı edilecek ürünü KDV’siz olarak satışa sunmaktadır. İhracatçı kendi ürettiği ya da dışardan hazır aldığı mal için KDV giderlerine katlanır. İlgili malı ihraç edeceği zaman, KDV hariç şekilde faturalandıracağı için yüklenilen KDV üzerinde kalmış olur. Bu maliyetten dolayı kanun koyucu, üstlenilen KDV’lerin ihracatçıya iade edilmesi gerektiği kuralını getirmiştir. Bu şekilde ihracatçı satacağı ürünün imalinde kullandığı ara malların KDV’sini ödememiş olacağı için maliyetlerinde azalma meydana gelir. Bu durum firmanın, ihraç pazarlarında rekabetini güçlendirir.

## 2. TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN GELİŞİMİ

### 2.1. Osmanlı İmparatorluğu'nda Dış Ticaret

Osmanlı Devleti iç ve dış ticareti geliştirmeye çok önem vermiştir. İç ticareti geliştirerek kırsal bölgelerle kentler arasındaki mal değişimi ve işbölümünü sağlamayı hedeflemekteydiler. Kırsal kesimlerden kentlere yapılan hammadde transferiyle kentlerde bulunan esnaf loncalarının, kentlerde yaşayan halkın, devlet idarecilerinin, ordunun ve donanmanın ihtiyaçları karşılanıyordu. Dış ticaret ile ise imparatorluk sınırları içerisinde üretilmeyen birçok mal Doğu ve Batı Ülkelerinden ithal edilmekteydi. Öte taraftan Bursa, Selanik, Halep, Şam gibi kentlerde dış pazarlara imalat yapan zanaatlar ihracat sayesinde gelişme imkânı buluyordu. (Pamuk Ş. , 2013, s. 66)

15. ve 16. Yüzyıllarda Osmanlı İmparatorluğu'nun dış ticaret hacmi ve dış ticarete konu olan mal çeşitliliği çok sınırlı seviyede idi. Bu durumun birinci nedeni ulaştırma teknolojisinin yeterli seviyede gelişmemiş olmasıdır. Ağır malların uzun mesafede taşınabilmesi ancak gemi taşımacılığının uygun olduğu yer ve durumlarda gerçekleşebiliyordu. Dış ticaretin sınırlı seviyede kalmasının bir diğer nedeni ise imparatorluk içindeki oldukça gelişmiş bir iş bölümünün oluşmasıydı. Kentlerde tüketilen gıda maddelerinin ve loncaların ihtiyaç duydukları hammaddelerin büyük bir çoğunluğu imparatorluk içerisinde sağlanmaktaydı. İmparatorluğun hedefi işbölümünü geliştirerek kendi kendine yeterli hale gelecek bir duruma gelebilme idi. Bu amaçla zaman zaman gıda maddeleri ve hammaddelerin ihracatının yasaklanması ve iade problemlerini aşabilmek için ithalata destek veriliyordu. Bu anlamda dış ticaret politikasına aktif olarak müdahalede bulunarak imparatorluk çıkarlarını gözetmek hedefleniyordu. (Pamuk Ş. , 2013, s. 67-68)

15. ve 16. Yüzyıllarda Osmanlı dış ticaretinin daha çok Doğu Akdeniz, Doğu Avrupa ve Orta Doğu bölgelerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Orta ve Batı Avrupa ile olan dış ticaret düşük düzeyde kalmaktadır. Osmanlı İmparatorluğu ile İmparatorluk dışındaki devletlerle olan ticari ilişkilerde üç ana hat görülmektedir. Birinci ticaret hattı doğu-batı yönünde olup Osmanlı ile İran arasındaki ticareti oluşturuyordu. Müslüman tüccarlar tarafından gerçekleştirilen bu ticarete Osmanlı ham ipek, lüks tekstil ürünleri

ve Hindistan'dan gelen baharatı İnan üzerinden ithal eder, karşılığında tekstil ürünleri, altın ve gümüş ihraç ederdi. 16. Yüzyılda süresince İnan ile yapılan savaşlar bu dış ticaret ilişkisine büyük sekme vurmuş, iki ülkenin de ekonomisini ve maliyesini olumsuz yönde etkilemiştir. İkinci ticaret hattı ise kuzey-güney yönünde Anadolu ile Suriye ve Mısır arasında gelişmiştir. Bu hat sayesinde İstanbul'un ve ordunun ihtiyaçları olan baharatlar, çeşitli boya maddeleri, pirinç, buğday, un, şeker, sabun gibi temel mallar ithal edilirken, tahta, mermer, demir, demirden yapılmış araç ve gereçler, ipekli ve diğer tekstil ürünleri ihraç ediliyordu. Rodos adasının fethiyle birlikte bu ticaret yolu tamamen Osmanlıların denetimine geçmiştir. (Pamuk Ş. , 2013, s. 68) 16. Yüzyılda Portekizlilerin yoğun çabalarına rağmen Hindistan ve Endonezya'dan Basra Körfezi ve Kızıldeniz yoluyla Ortadoğu'ya gelen ticaret yollarını kesmeyi başaramamıştır. Osmanlı İmparatorluğu bu yüzyıl süresince Hindistan ve Endonezya'dan baharat almayı sürdürmüş olup Halep, Kahire, İstanbul ve Bursa pazarlarında Avrupalı tüccarlarla baharat ticareti yapılmıştır. (İnalçık, 2007, s. 132-133)

Diğer bir güney-kuzey yönündeki ticaret hattı ise Anadolu'dan Karadeniz'in kuzeyine oradan da Polonya ve Rusya içlerine dek uzanmaktaydı. 15. Yüzyıl ortalarına kadar Karadeniz ticareti İtalyan şehir devletlerinden Venedik ve Cenevizlilerin kontrolündeydi. İstanbul'un fethedilmesiyle beraber Boğazlar Avrupalılara kapatılarak Karadeniz ticaretinde bir Osmanlı egemenliği kuruldu. Bu ticarete aktif olanlar Osmanlı uyruklu Ermeniler, Yahudiler, Rumlar ve Müslüman Türkler idi. Karadeniz'in kuzeyindeki Kefe ve Akkerman gibi limanların sağladığı avantajlar sayesinde bu hat arasındaki ticaret ilişkileri hızla gelişti. Anadolu'dan kuzey yönünde pamuklu dokuma, çeşitli gıda maddeleri ve şarap ihraç ediliyor, kuzeyden güneye buğday, un, tereyağı, tuz gibi besin maddeleri ithal ediliyordu. Osmanlılar bu hat üzerindeki kontrollerini 1774 yılında imzalanan Küçük Kaynarca Antlaşması'na kadar sürdürdüler. (Pamuk Ş. , 2013, s. 68-69)

Osmanlılar, batı Hristiyan dünyasıyla ticaret ilişkilerinde 16. Yüzyıl ortalarına kadar başta Venedik olmak üzere İtalyan şehir devletleriyle yürütmüştür. Osmanlı'nın Bizans aleyhinde toprak kazanarak büyümesi Venedik'in o zamana kadar gümrüksüz ve denetimsiz bir şekilde yürüttüğü ticaret alanını yitirmesine yol açtı. Osmanlı ise Venedikliler, Cenevizliler, Floransa ve Dubrovnik'e çeşitli ticari imtiyazlar tanıyarak hem politik anlamda hem de ekonomisini canlandırmak anlamında önemli kazanımlar

elde etmiştir. 16. yüzyılda Osmanlı himayesindeki Doğu Akdeniz ticareti daha cazip hale gelmiştir. Fransa, İngiltere ve Hollanda'nın korsan ve ticaret filolarıyla bölgedeki ticareti canlandırarak Dubrovnik ve Venedik'in yerini aldığı görülmektedir. Kanuni Sultan Süleyman'ın Habsburglara karşı Fransa'yla işbirliği yapması Osmanlı'nın dönemdeki batı politikasını oluşturmaktaydı. İlk tam anlamıyla Osmanlı-Fransız kapitülasyon antlaşması 1569 yılında imzalandı. Bu kapitülasyonla beraber önceden Venedik'e verilmiş olan ticari ayrıcalıklar ilk kez batılı bir krallığa verilmiş oldu. Fransız kapitülasyonları, daha sonra İngiltere (1580) ve Hollanda (1612) ve diğer Avrupa ülkeleriyle yapılacak diğer antlaşmalara örnek oluşturmuştur. (İncelik, 2007, s. 139-143)

Bununla beraber ilk kapitülasyonun başlangıcı olarak birçok kaynakta Kanuni Sultan Süleyman döneminde Fransızlarla yapılmış olan 1535 tarihli imtiyaz mukavelesi gösterilmektedir. 1535-1740 yılları arasında Fransızlarla toplam yedi adet imtiyaz mukavelesi imzalanmıştır. Bu kapitülasyonların karşılıklı bir antlaşma veya mukaveleden çok Fransızlara lütfedilen belgeler olduğu görülmektedir. Bu imtiyaz mukaveleleri şunlardır: (Kurdakul, 1981, s. 23-25)

- Kanuni Sultan Süleyman döneminde yapılan 1535 tarihli kapitülasyon
- İkinci Selim döneminde yapılan 1569 tarihli kapitülasyon
- Üçüncü Murat döneminde yapılan 1581 tarihli kapitülasyon
- Üçüncü Mehmet döneminde yapılan 1597 tarihli kapitülasyon
- Birinci Ahmet döneminde yapılan 1604 tarihli kapitülasyon
- Dördüncü Murat döneminde yapılan 1673 tarihli kapitülasyon
- Birinci Mahmut döneminde yapılan 1740 tarihli kapitülasyon

İmtiyazlar altı ana başlıkta toplanabilir. Bunlar adli, mali, idari, ticari, dini, siyasi imtiyazlardır. 1535 tarihli kapitülasyona bakıldığında Fransızlara İstanbul'da bir Fransız yargıcı bulundurulması Osmanlı Devletinde yaşayan Fransızlar arasındaki hukuki ve cezai davalarına bakacaklardı. Diğer bir imtiyaz ise Osmanlı Devletinde 10 yıl süreyle oturan Fransızların her türlü vergiden muaf olmalarına dairdir. 1569 tarihli ikinci kapitülasyonda ise Fransız bayrağı taşıyan gemilerin Osmanlı sularında ticaret amacıyla hareket edebilme imtiyazı tanındı. İlk kapitülasyonun 10 yıllık süre şartı kaldırıldı. 1581 tarihli üçüncü kapitülasyonda ise Fransız elçilerine öncelik hakkı tanındı. 1597 tarihli

kapitülasyon ile Fransız elçisinin yanında görev yapan tercümanları her türlü vergiden muaf tutuldu. Öte yandan konsololar da işledikleri suçlardan ve şahsi borçlarından dolayı tutuklanamayacaklar ve malları haczedilemeyecekti. 1604 tarihli beşinci kapitülasyon ile Fransız bayrağı himayesinde Osmanlı memleketlerine gelen yabancılar için serbest ticaret imtiyazı tanındı. O tarihe kadar ihracı yasak olan birçok malların ticaret amacıyla başka ülkelere götürülmesi imtiyazı tanındı. Fransız tüccarları meşin, deri ve manda köseleri vergilerinden; Fransız elçileri ve konsololar da şahsi eşya vergilerinden muaf tutuldular. 1673 tarihli altıncı kapitülasyon ile Fransızlara dinsel ayrıcalıklar tanındı. Ayrıca Fransız tüccarlarından ithal ve ihraç ettikleri malları üzerinden alınan %5 gümrük vergisi oranı %3 olarak revize edildi. 1740 tarihli yedinci kapitülasyon ile önceki altı kapitülasyonun tüm hükümleri geçerli sayıldığı gibi bu imtiyaznameyi imzalayan I. Mahmut'tan sonraki padişahları da bağlayıcı nitelik kazanmıştır. (Kurdakul, 1981, s. 24-26)

Tüm bu kapitülasyonlar özel olarak Fransızlara verilmiş olsalar bile zamanla diğer devletlerle yapılan ticaret antlaşmalarına yansiyarak onların temel unsurlarını meydana getirmişlerdir. Ancak kapitülasyonlarla ticaret antlaşmalarının politik ya da hukuki olarak bir bağlantısı bulunmamaktadır.

Ticaret antlaşmalarına bakıldığında yabancı devletlerle Osmanlı arasındaki ticaret antlaşmaları altmış iki tanedir. Bu ticaret antlaşmalarını üç döneme ayırmak mümkündür. Birincisi 1650 tarihli Avusturya Roma İmparatorluğu ile yapılan antlaşmadan 1838 tarihli İngiltere ile yapılan ticaret antlaşmasına kadar olanlardır. Bunlar yirmi altı tanedir. Bunlar Venedik ile 1669, 1670, 1700 ve 1717 Rusya ile 1720, 1739, 1774, 1779 ve 1829, Avusturya ile 1739, Prusya ile 1790 tarihlerinde yapılmış olanlardır. Diğer ticaret antlaşmaları İngiltere 1675, İrlanda 1680, Avusturya 1717, İsveç 1730, Danimarka 1756, Prusya 1761, İspanya 1773-1778, Rusya 1782, İsveç 1826, Sicilya 1827, Amerika 1829, Toskana 1832 ve Belçika ile yapılan 1838 tarihli antlaşmalardır. Bu antlaşmaların genel özellikleri olarak tümünde Fransız kapitülasyon hükümlerine rastlanır. Diğer bir ortak unsur ise ithalat ve ihracat vergilerinin %5'ten %3'e indirilmesidir. İkinci dönem ticaret antlaşmaları 1838 tarihinde İngiltere ile yapılmış olan ticaret antlaşmasından 1861 tarihli Fransız ticaret antlaşmasına kadar olanlardır. Bunlar 20 tane olup şunlardan oluşur: İngiltere ile 1838 ve 1861, Fransa ile 1838, Sardinya ile 1839 ve 1854, İspanya ile 1839, Bremen Hamburg ile 1839 ve 1841,



Felemenk ile 1840, Belçika ile 1840, Prusya ile 1840, İsveç ile 1841, Danimarka ile 1845, Toskana ile 1841, Portekiz ile 1843, Rusya ile 1846, Sicilya ile 1850 ve 1851, Brezilya ile 1858. (Kurdakul, 1981, s. 28)

Bu antlaşmalardan en önemli etkiler yaratanı İngiltere ile 1838 yılında imzalanan Baltalimanı Ticaret Antlaşmasıdır. Bu antlaşmanın önemi daha önceden Osmanlı Devleti'nin dış ticarete uyguladığı sınırlandırmalar ve vergilerle sıkı bir şekilde kontrol uygulaması ve bu durumun İngiliz çıkarlarına ters düşmesi sonucunda Osmanlı Devletine baskı yaparak bu antlaşmayı imzalamak durumunda bırakmasından kaynaklanmaktadır.

1838 yılından önce uygulanan Yed-i Vahit adı verilen sistemde devlet bir malın herhangi bir bölgedeki dış ticaretini bir özel kişinin ya da kurumun tekeline sunabiliyordu. Bunun yanı sıra bazı hammaddelerin ya da gıda maddelerinin darlığının çekildiği yıllarda, malların ihracatını da yasaklama yetkisi vardı. Savaş gibi olağanüstü durumlarda ise maliyeye ek gelir sağlamak için dış ticarete yüksek oranlarda vergiler uygulanıyordu. Bu antlaşmayla beraber devletin dış ticaret önündeki tekel düzeni kaldırılmış oluyor ve bundan böyle devlet ek vergiler ya da kotalarla dış ticarete müdahale imkânını kaybetmiş bulunuyordu. 1853 yılındaki Osmanlılarla Ruslar arasındaki Kırım Savaşında dış ticaretten elde edilebilen ek vergilerin olmaması yüzünden Avrupa para piyasalarından borçlanmanın yolu açılmıştır. (Pamuk Ş. , 2014, s. 97-98) 1838-1841'den 1852-1854'e kadar olan dönemde dış ticaret hacminin yıllık artış hızı % 1.5'tan % 5'in üstüne çıktı, ihracat % 5.3, ithalat ise % 5.5 oranında artış gösterdi. Dış ticaret açığı ise henüz makul seviyelerdeydi. (Kazgan G. , 2009, s. 22)

Baltalimanı Ticaret Antlaşmasının diğer bir maddesinde ise İngiliz tüccarlarına Osmanlı memleketlerinde yerli vatandaşlar gibi ticaret serbestisi hakkı tanınmıştı. Bu maddeyle beraber Orta Doğu coğrafyası batılı ülkelerin serbestçe girip mallarını satabileceği açık bir pazar haline getirilmiş oldu. İkinci dönem ticaret antlaşmalarında dahili gümrüklerin tamamı kaldırıldı. Tanzimat devrinde maliye ve gümrüklerin yenilenmesi nedeniyle ihraç mallarından %12 ithal mallarından %5 transit mallarından da %3 oranında gümrük vergisi alınmaya başlandı. (Kurdakul, 1981, s. 29-30)

Osmanlı Devleti için bu kadar dezavantaja neden olan bir antlaşmanın neden imzalandığı konusunu anlayabilmek için olayları tarihsel bir perspektifle ele almak gereklidir.

İngiltere, Sanayi Devrimini başlatıp seri imalata geçmiş ve Napolyon Savaşlarında Fransa'yı yenerek dünya ekonomisinde çok önemli bir yere gelmişti. Ancak diğer Avrupa Devletleri de Sanayi Devrimini takip ederek benzer teknolojileri adapte etmiş ve İngiliz mallarına karşı korumacı önlemlerle gümrük duvarlarını yükseltmişlerdi. Bu duruma çare olarak İngiltere gözünü Avrupa dışındaki bölgelere çevirerek Latin Amerika'dan Çin'e kadar birçok ülkede gerek antlaşmalarla gerekse de askeri yollarla birçok serbest ticaret antlaşması imzalamıştı. Siyasal, askeri ve ekonomik olarak zor durumda kalan Osmanlı'nın, İngiltere'nin baskılarına karşı koyması zordu. Mısır Valisi Mehmet Ali Paşa'nın isyanı neticesinde İngilizler bekledikleri fırsata kavuşmuş oldular. Mehmet Ali Paşa, Mısır'da dış ticareti devlet tekeline almış, elde ettiği gelirlerle sanayileşmeye ve askeriyeği güçlendirmeye başlamıştı. Zamanla bölgesel bir güç haline gelen Mehmet Ali Paşa'yı Osmanlı Devleti durduramamıştı. Hem Rusya'dan gelen tehdit hem de bu isyan neticesinde Osmanlı çareyi İngiltere'den destek istemekte buldu. İngiltere ise bu destek karşılığında Baltalimanı Ticaret Antlaşmasını imzalamak ve bu sayede İngiliz mallarına büyük bir pazar kazandırmayı hedeflediler ve bunda da başarılı oldular. (Pamuk Ş. , 2013, s. 68-69)

1839 yılında imzalanmış olan Tanzimat Fermanı ile vatandaşların mülkiyet haklarının güvence altına alınması, herkesin malına ve maddi olanaklarına göre vergi vermesi, dağınık devlet yapısının merkezi hale getirilmesi, Avrupa tipi hukuk kurallarının getirilmesi, askeri harcamaların kanunlarla yürütülmesi Fermanın temel maddelerindendi. Bu Fermanın amacı gayrimüslimlere daha geniş haklar vererek Avrupalı Devletlerin, Osmanlıların iç işlerine müdahale etmesinin önüne geçmek ve Mısır ve Boğazlardaki problemlere karşı Avrupalı Devletlerin desteğini görebilmektir. Ayrıca Fransız İhtilalinden sonra Osmanlı içerisindeki farklı etnik kökenden gelen vatandaşların demokratikleşme hareketlerine yönelik bir adım olarak düşünülmüştür.

1838 yılında imzalanan Baltalimanı Ticaret Antlaşmasıyla birlikte İngiltere ve Fransa'nın Osmanlı'yı açık bir uluslararası ticaret kapsamına almış, 1839 Tanzimat

Fermanı da önemli derecede Avrupa kamu hukukuna sokarak Avrupa'nın kapitalist sistemine uyumlu hale getirmişlerdir. (Kazgan G. , 2009, s. 21)

Üçüncü dönem ticaret antlaşmaları 1861'de Fransa ile yapılan ticaret antlaşmasından 1889 yılına kadar devam eden süreyi kapsamaktadır. Fransızlarla yapılan ve 1861'den sonraki diğer bütün antlaşmalara da geçen ve yenilik getiren hükümler şunlardır: İhracat vergisi % 12'den % 8'e indirilerek her yıl %1 kesinti ile yedi yıl sonunda %1 oranında sabitlenmesi kararlaştırıldı. İthalat vergisi %5'ten %8'e çıkartıldı. Transit vergisi ise %2 olarak belirlendi. (Kurdakul, 1981, s. 29-30) İhracat vergilerindeki bu indirim 1860-61 mali buhranı ve Lübnan siyasi bunalımı gibi Osmanlı bürokrasisinin güç duruma düşeceği mali ve siyasi konjonktürün oluşmasından kaynaklanmıştır (Pamuk Ş. , 1984, s. 20)

İngiliz ve Fransız emperyalizmi karşısında yeni gelişen devletler olan ABD ve Almanya, Osmanlı'nın tersi istikamette politikalar üretti. ABD serbest ticaret denemesinden sonra 1842'de gümrük vergilerini yeniden getirdi. ABD'de H.C. Carey gibi düşünürler dış ticarete korumacı politikaların gerekliliğine inanıyorlardı. Almanlar ise daha büyük reformlarla kendi eyaletleri arasında gümrük birliği (Zollverein) oluşturarak iç gümrükleri kaldırmış ve iç pazarın büyümesini sağlamışlar, bir yandan da İngiliz mallarının rekabetinden korunmak için gümrük vergilerini arttırmışlardır. (Kazgan G. , 2009, s. 20)

Osmanlı döneminde faiz karşılığında borç para veren ve para piyasalarında işlemler yapan kimselere sarraf denilirdi. İstanbul'da bulunan sarraflar 17. Yüzyılın sonlarında bir lonca çevresinde örgütlenerek, Galata muhitinde toplanmışlardı. 17. Yüzyıl başlarından itibaren Yahudilerin kredi, finans ve ticaretteki etkinlikleri azalmaya başlamış, Rumlar ve Ermeniler bu alanlarda daha fazla söz sahibi olmaya başlamışlardır. Rum sarraflar, Rum tüccarların Karadeniz ve Balkanlardaki deniz ticaretindeki hâkimiyetinden yararlanarak, dış ticaret finansmanı alanında uzmanlık kazanıyorlardı. Benzer şekilde, Ermeni sarraflar da Avrupa ülkeleriyle kurdukları ticaret ve finans ağları sayesinde kendilerine önemli bir alan buluyorlardı. Ermeni sarraflar, Osmanlı bürokrasisiyle iyi ilişkiler içinde oldukları gibi, taşrada da ticaret ve vergi toplama sürecinin finansmanında uzmanlaşmışlardı. (Pamuk Ş. , 2014, s. 115)

1760'lerden itibaren devletin maddi durumu kötüye giderken, devlete doğrudan borç veren sarrafların önemi artmıştı. Avrupa finans çevreleriyle olan yakın ilişkileri sayesinde kısa vadeli borçlar bulan sarraflar, Fransız Devriminden sonra Fransız tüccarlarının yerlerini alarak, poliçe ticaretinin önemli bir bölümünü de ellerine aldılar. Geleneksel para ve kredi işlerinde uzmanlaşan sarraflar, uluslararası bağlantılarını oluşturmuş ve İstanbul'da bir finans burjuvazisinin çekirdeğini oluşturarak büyük ölçekli mali sermayedarlara dönüştüler. Önceleri Galata bankerleri olarak anıldılar ve 1840'larda ilk bankaları olan Dersaadet Bankasını kurarak kurumsallaştılar. (Pamuk Ş. , 2007, s. 142-143)

Kırım Savaşı, Rus çarlığıyla İngiltere, Fransa ve Osmanlı'yı bir araya getiren bir süreç oluşturmuş, fakat savaşın gerektirdiği mali yükümlülükleri yerine getirmekte büyük sorunlar yaşayan Osmanlı, gayrimüslim azınlıklardan oluşan Galata bankerlerinden borçlanmış ve sonrasında İngiltere ve Fransa tarafından dış borç alınması için baskı yapılmıştı. Fransız bankerleri ise Osmanlı'nın ithalatını sürdürebilmesi için faiz getirisi olan kağıt para çıkarmasını öneriyordu. Osmanlı bu savaş vesilesiyle tamamen finans kapitalin ağına düşmüş oldu. Avrupalı yatırımcılar kendi piyasalarında ancak %3 oranında faiz kazanabilirken, Osmanlı'nın çıkardığı %8 faizli kağıtlara büyük bir ilgi gösteriyor ve yüksek riskine rağmen borç vermek istiyorlardı. (Kazgan G. , 2009, s. 22)

Birinci Dünya Savaşı'na kadarki 60 yıllık dönemde Osmanlı dış borçlanmasını iki ayrı dönemde incelemek gerekmektedir. İlk dönem dış borçlanmanın başladığı 1854 yılından Osmanlı Devleti'nin borçlarını karşılayamaz duruma geldiğini beyan ettiği 1876 yılına kadarki dönem olarak ele alınmaktadır. Osmanlı Devleti bu dönemde çok yüksek faizlerle ve yüksek meblağlarda borçlanma yapmak durumunda kalmıştır. Bu borçların büyük bir bölümü cari harcamaları kullanmak üzere alınmış olup, büyük bir donanmanın kurulması ve devlet görevlilerinin maaşlarının ödenebilmesi için alınmıştır. Bu borçlarla ekonomiye ek gelir sağlayabilecek yatırımlara ancak çok küçük bir pay ayrılabilmiştir. Bu sebeple Osmanlı, aldığı borçların anapara ve faiz ödemelerini karşılayabilmek için yeniden borç almak durumunda kaldı. Osmanlı Devleti'nin borç alması Avrupalı finans çevreleri için yüksek kazanç sağlamanın bir yolu haline gelmişti. 1873'te baş gösteren borsa krizleri Avrupa ve Amerika para piyasalarını etki altına alınca, Osmanlı'nın Avrupa piyasalarında yeni borçlanma yapabilmesi mümkün olmadı.

(Pamuk Ş. , 2014, s. 119) Bu kriz döneminde Galata bankerleri devreye girerek Osmanlı vatanseverliği sloganıyla eski ve en büyük müşterileri olan Osmanlı'ya borç vermeyi kabul ettiler ve finansman böylelikle sağlanmış oldu. (Pamuk Ş. , 2013, s. 177)

Dış borçlanmanın ilk dönemi incelendiğinde 1875 yılında Osmanlı Devleti'nin dış borçları 200 milyon sterline yakındı. Anapara ve faiz ödemeleri yılda 11 milyon sterlin tutmakta olup, maliyenin tüm gelirleri ancak 18 milyon sterlindi. Yani dış borç ödemelerini yapabilmek için devlet gelirlerinin %60'ını dış borç ödemelerine ayırması gerekiyordu. (Pamuk Ş. , 2014, s. 119)

Osmanlı Devleti'nin dış borçlanmasının ikinci dönemi, Osmanlı Devleti'nin dış borç ödemelerini durdurduğunu ilan ettiği 1876 yılından itibaren başlamaktadır. Osmanlı Devleti ile Fransız, İngiliz, Avusturyalı ve Alman temsilcilerle başlayan görüşmeler Osmanlı-Rus Savaşı yüzünden kesintiye uğrasa da 1881 yılında imzalanan Antlaşmayla sonuçlandı. Bu antlaşmayla dış borçların miktarları indiriliyor, ödeme koşulları yeniden düzenleniyordu. Ancak bu antlaşmaya göre imparatorluk içinde yabancı alacaklıların temsilcisi olarak çalışacak ve devletin vergi gelirlerinin bir bölümünü alacaklılar adına toplayarak Avrupa'ya aktaracak yeni bir örgütün kendi içerisinde kurulmasını kabul etmek durumunda kalıyordu. Düyun'ı Umumiye (Genel Borçlar) İdaresi adı verilen ve Avrupalı alacaklılar tarafından yönetilen bu kuruluş, Osmanlı maliyesinin birçok kalemden sağlamış olduğu vergi gelirlerini toplama imtiyazı elde etmiş bulunuyordu. Düyun-i Umumiye İdaresi, tütün ve ipek gibi vergileri toplama hakkı bulunan tarımsal ürünlerin üretimine ve ihracatının geliştirilmesine ağırlık verdi. Osmanlı, bu dönemde tahvil satarak borç alımını sürdürdü. Düyun-i Umumiye sayesinde borçların ödenebilme riski azaltıldığından artık daha düşük faizle borç alımı yapılabilir hale gelmişti. Ayrıca askeri harcamaların ve bütçe açıklarının sınırlı kalması dolayısıyla yeni dış borçlanma gereksinimi de azalmıştı. Ancak 20. Yüzyılın başlarından itibaren Osmanlı Devleti tekrar daha sık ve daha büyük miktarlarda dış borç almak zorunda kalmıştı. 1914 yılında Osmanlı'nın dış borcu 160 milyon sterline ulaşmıştı. Mali kriz yine baş göstermiş, borçların ana para ve faizlerini ödeyebilmek için artan miktarlarda yeni borç bulmak zorunluluğu hasıl olmuştu. (Pamuk Ş. , 2014, s. 120)

1898-1913 yılları Osmanlı dış ticaretinde bir genişleme dönemi olmuştur. Cari fiyatlarla toplam Osmanlı ihracatı 1898’de 17,3 milyon sterlinden 1913’de 28,4 milyon sterline, toplam ithalat ise 1898’de 19,8 milyon sterlinden 1913’de 39,4 milyon sterline ulaşmıştır. Bu genişlemenin nedenlerinden birincisi, Batı Avrupa’nın yeni bir genişleme ve birikim dönemine girmesi ile birlikte Osmanlı hammaddelerine olan talepte artış olmuş, buna paralel olarak ithalat ve ihracat miktarlarının da genişlemesine neden olmuştur. Dış ticaret artışının diğer bir nedeni ise bu dönemde yabancı sermaye tarafından inşa edilen demiryollarıdır. Avrupa Devletlerinin bol ve ucuz hammadde kaynakları arayışı ve yeni pazarlara açılma arzusu yarıya yeni dahil olan Almanya’nın ilgisini Osmanlı üzerine çekmişti. Demiryolları, İç Anadolu gibi limanlardan uzak bölgelere yapılacak olan ticareti daha ucuz ulaştırma maliyetleriyle mümkün hale getireceğinden bu pazarları Avrupa sermayesine kazandırmış öte yandan bu bölgelerde dünya pazarları için tarımsal meta üretiminin yaygınlaşmasını sağladılar. (Pamuk Ş. , 1984, s. 32-33) Sultan da demiryollarının inşasıyla birlikte imparatorluğun dört bir yanında patlak veren ayaklanmalara karşı merkezi devleti güçlendirip asker ve askeri teçhizat sevkini kolaylaştıracağını düşünüyordu. Sonraki süreçte de görülmüştür ki Aşar vergisi geliri %114 oranında artış göstermişti. (Kazgan G. , 2009, s. 29)

1880 sonrasındaki yıllarda Almanya İngiltere ile önemli bir ticari rekabete girişmişti. 1870’lerin başında İngiltere, dünya pazarlarında bir süper güç haline gelmişti. 1880’lerle birlikte İngiltere’nin uluslararası ticareti gerilemeye başlarken Almanların ağır sanayi hamlesiyle demir-çelik, kimya sanayi ve savunma sanayisindeki üstünlükleriyle devletin ve büyük bankaların desteğiyle agresif bir ticaret politikası izlemeye başladı. Örneğin Deutsche Bank, Anadolu ve Bağdat demiryollarının yapımı için gerekli olan finansmanı sağlayarak öncelikle Alman demir-çelik sanayii ürünlerine ek pazar yaratmış, demiryollarının tamamlanmasından sonra Anadolu’da Alman sanayii için yeni pazarlar ve hammadde kaynaklarının geliştirilmesine olanak sağlamıştır. Benzer şekilde Alman bankaları özellikle 20. Yüzyılın başından sonra, Osmanlı Devleti’nin Almanya’dan yaptığı ithalat için finansman kredilerini yoğun bir biçimde sağlamışlardır. (Pamuk Ş. , 1984, s. 33)

Osmanlı Devletinde bir kambur oluşturan kapitülasyonların kaldırılması önceki dönemlerde de düşünülse de gerekli koşullar ancak Birinci Dünya Savaşı sırasında oluştu. 1914’te Savaş başladığında, iktidarda bulunan İttihat ve Terakki hükümeti

yabancı kişi ve şirketlere adli, ticari, mali ayrıcalıklar sağlayan kapitülasyonları kaldırdığını beyan etti. Gümrük vergileri önce yüzde %15'e sonra da %30'a çıkartıldı. Savaş sonrasındaki yenilgi üzerine imzalanan Sevr Antlaşması ise kapitülasyonları ağırlaştırarak geri getirdi. Kurtuluş Savaşı sonrasında gelen zaferle birlikte imzalanan Lozan Antlaşmasıyla kapitülasyonlar tamamen kaldırıldı. Ancak 1929 yılına kadar gümrük vergilerini artırma yetkisine haiz bulunmayan Türkiye Cumhuriyeti, ancak bu tarihten sonra dış ticaret rejimini, bir taraftan Osmanlı borçlarının ödenmesi, bir yandan sermaye birikimi ve ülkeyi kalkındırma çabaları, bir yandan küresel çapta ekonomik çöküş getiren Büyük Bunalım'ın etkilerini sınırlama yolunda ayarlayabilme yetkisini ele alabilmiştir. (Kazgan G. , 2009, s. 44-45)

## **2.2. Cumhuriyetin İlk Dönemlerinde Dış Ticaret**

1911-1922 arasındaki 11 yıl, Trablusgarp Savaşı (1911-1912), I. ve II. Balkan Savaşları (1912-1913), I. Dünya Savaşı (1914-1918) ve Kurtuluş Savaşı (1919-1922) olmak üzere savaşlarla geçen bir dönem olmuştur. Bu savaşlar neticesinde büyük topraklar kaybedilmiş, milyonlarca insan hayatını kaybetmiş, sakatlanmış veya göç etmek durumunda kalmıştır. 1920 yılında imzalanan Sevr Antlaşması Osmanlı'yı küçük bir alana hapsederken Kurtuluş Savaşı zaferi sonrası 1923 yılında imzalanan Lozan Antlaşmasıyla bugünkü Misak-ı Milli sınırlarını belirlemiştir. 1927 sayımına göre Türkiye'nin nüfusu, yarıdan fazlası kadın, kalan yarımın da önemli bölümü yaşlı, çocuk ve sakat olmak üzere 14 milyon kadardı. %80 köyde %20 civarı ise kentlerde yaşamaktaydı. Kişi başına gelir ise dönemin dolar kuruyla 50 dolar civarındaydı. Okuryazar oranı ise %11 idi. (Kazgan G. , 2009, s. 43-44)

Böyle bir konjonktürde büyük zorluklar ve imkânsızlıklar içerisinde kurulan Türkiye Cumhuriyeti ekonomik bakımdan hem yıllarca süregelen savaşlar hem de Osmanlı'dan kalan dış borçların etkisiyle sermaye birikimi oluşturamamış ve bu yüzden üretim düzeyi çok sınırlı seviyede kalmıştır. İç ticaretin büyük bir kısmı, dış ticaretin ise tamamı azınlıklar tarafından yürütülmüştür.

### 2.2.1. 1923-1929 Dönemi

1920’li yıllar ekonomik planlamalarında özel sektöre dayalı bir model üzerinde duruluyordu. Ancak ticarete uzmanlaşan gayrimüslim girişimcilerin olmamasından bu rolü üstlenecek bir zümre bulunmamaktaydı. Bu bakımdan 1920’leri ekonomi politikalarının temelinde özel sektör olup özel sektörü teşvik edecek sınırlı bir devlet müdahaleciliği yaklaşımı hâkim durumdaydı. Devlet tarafından yaratılmak istenilen bir girişimci sınıfı ve onlar tarafından geliştirilmesi beklenen sanayileşme, dönemin ekonomi politikasını özetlemekteydi. (Pamuk Ş. , 2014, s. 181)

Kurtuluş Savaşı’nın başlarında, Erzurum ve Sivas kongrelerinde, ekonomik bakımdan da bağımsızlık kavramı üzerinde durulmuştu. Kurtuluş Savaşı’ndan sonra ekonominin yönü ve şeklinin masaya yatırılacağı her kesimden geniş bir katılımcıyla beraber Şubat 1923’te İzmir’de Türkiye İktisat Kongresinde toplandı. Bu kongrenin amaçlarından birincisi, tüccar, çiftçi, sanayici ve işçi kesimlerinin kendilerine özgü sorun ve taleplerini bir bütünlük çerçevesinde belirlemek, bu istekleri siyasal yönetime aktarabilmektir. İkincisi ise yabancı sermayedarlara ekonominin gelecekte alacağı şekli ya da niteliği beyan etmektir. Kongre’ye, tüccar, çiftçi, sanayici ve işçi kesimlerinin delegeleri katılmıştır. Bu dört grup içerisinde en hazırlıklı ve örgütlü biçimde katılan tüccar grubuydu. Kongre’den önce İstanbul’da bir Milli Türk Ticaret Birliği kurulmuş ve detaylı raporlar hazırlayarak görüşlerini bildirmişlerdir. Ticaret grubunun kongrece benimsenen ilkeleri başlıca şu noktalarda toplanıyordu: (Kepenek & Yentürk , 2007, s. 34)

“Hükümetin de ortak olacağı bir “ticaret ana bankası” kurulması; kambiyo ve borsa işlerinin düzeltilmesi, Cuma günlerinin herkes için tatil olması; madenler ve ormanlarla ilgili yasaların; deniz ticaretinin, ticaret işlerinin ve gümrük işlemlerinin yeniden düzenlenmesi; tekellerin kaldırılması; ticaret odalarının düzenlenmesi; dış ticaretin, ortaklıklarla ilgili yasa hükümlerinin düzeltilmesi; iktisat eğitimine önem verilmesi ve gelir vergisi, ulaştırma ve haberleşme alanlarında ticari işlemlere kolaylıklar sağlanması.”

Sanayi grubunca alınan kararlar ise şu şekilde özetlenebilir; (İncekara, 2015, s. 208)

- Koruyucu gümrük vergileri yoluyla sanayinin korunması ve bu sanayi için ithal edilecek hammadde ve yarı mamullerin gümrük vergisinden muaf tutulması,
- Sanayi üretiminin ve sanayi sektörünün teşvik edilmesi,

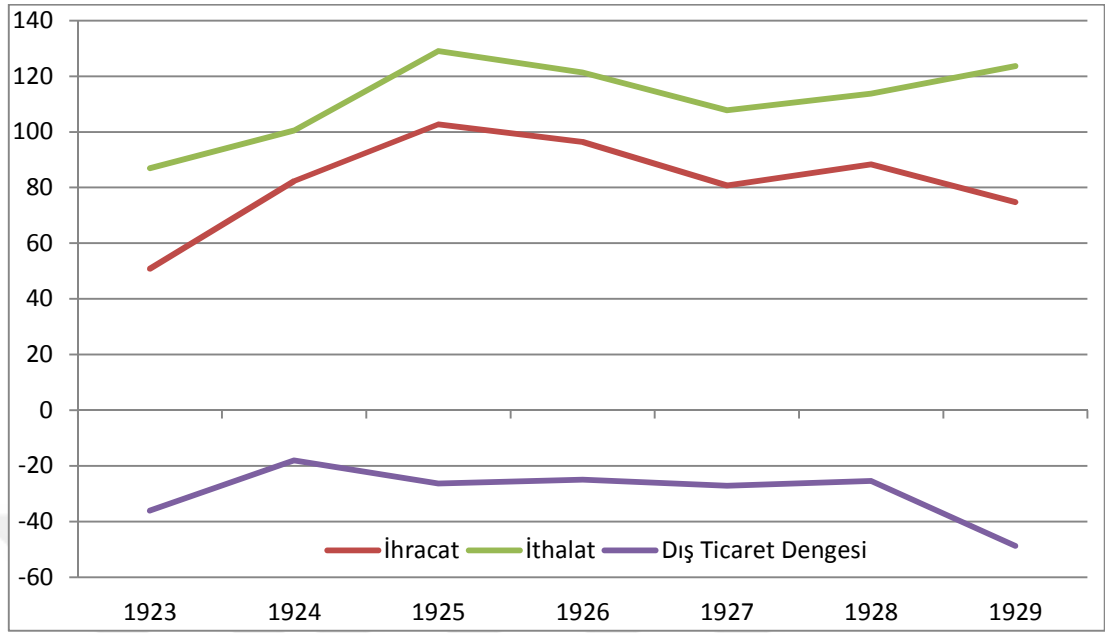


- Taşımacılıkta ucuz tarifelerin uygulanması ve ulaşım imkânlarının geliştirilmesi,
- Sanayi sektörüne yönelik kredi imkânlarının arttırılması ve sektörün çeşitli kolaylıklardan yararlanılmasının sağlanması
- Sanayinin ihtiyacı olan teknik elemanların yetiştirilmesi için gerekli eğitim ve öğretim kurumlarının oluşturulması ve sanayi odalarının kurulması
- Teşvik-i Sanayi Kanunu'nun yeniden düzenlenerek yürürlüğe konması
- Sanayi sektörünün geliştirilmesi amacıyla bu sektöre hizmet edecek bir bankanın kurulması

1924 yılında ihracata yönelik sanayilerin kullandıkları ithal hammaddelerin gümrük vergisinden muaf tutulmasına karar verilmiş, aynı yıl Türkiye İş Bankası ve 1925 yılında ise Sanayi ve Maadin Bankası kurulmuştur. Gümrük vergileri aracılığıyla sanayinin korunması ise ancak 1929 yılında mümkün olabilmiştir. İlgili maddenin hayata geçmesinin gecikmesinin nedeni Lozan Barış Antlaşmasında gümrük korumacılığına yönelik olarak gümrük tarifelerinin 1916 yılındaki seviyelerde tutulmasının gerekli olduğu yönündeki alınan karar etkili olmuştur. (İncekara, 2015, s. 209)

Bu dönemde dış ticaretteki gelişmeleri gösteren 4 numaralı grafikten görüleceği gibi 1923'teki dış ticaret açığı 40 milyon ABD Dolarından, ihracattaki hızlı artış neticesinde takip eden yıllarda 20 milyon ABD Dolarına inmiş ve Büyük Buhran 1929'a kadar devam etmiştir. İthalatın artmaya devam etmesi fakat ihracatın özellikle Avrupa pazarlarındaki daralma neticesinde çok sert düşüş göstermesi nedeniyle dış ticaret açığı 50 milyon ABD Dolarına kadar gerilemiştir.

**Grafik 4: Türkiye'nin Dış Ticareti (1923-1929)**



Kaynak: TÜİK ([www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr)) Milyon Dolar

1923-1929 döneminde Türkiye, dışa bağımlılığı çok yüksek düzeyde olan bir hammadde ekonomisinin tüm özelliklerini barındırıyordu. Batılı güçlerin Osmanlı'yı bir yarı sömürgeye dönüştüren kurumları henüz tasfiye edilmiş değildi. Para, banka ve kambiyo sistemi ve Lozan'ın gümrük vergisi koyma yetkisini kısıtlayan hükmü; yabancı şirketlerin ekonomideki egemenliklerini sürdürmeleri ekonominin çok zayıf durumdaki içyapısı ve Osmanlı Borçları ile beraber düşünüldüğünde bu bağımlı yapının çerçevesi çizilmiş oluyordu. (Kazgan G. , 1985, s. 281)

1920'lerin Türkiye'sinde tarım milli gelirin %45-50'sini (nüfusun %80'ini) sanayi %9-10'unu geri kalanını ise hizmetler sektörü oluşturmaktaydı. İthalatı yapılan ürünler patates, limon, şeker, çay, un gibi gıda maddeleri ve tarım makineleri iken ihracatı yapılan ürünler ise tütün ve kuru meyve gibi birkaç ürüne dayalı olarak gerçekleştirilmekteydi. 1927 rakamlarına göre 65.300 sanayi kuruluşunda 266.900 kişi çalışıyordu. Bunların %79'u en fazla 3 kişi, %18'i 4-10 kişi arasında kişi çalıştırıyordu. 10'dan fazla işçi çalıştıranlar ancak %3'tü. (Kazgan G. , 1985, s. 282)

1920'ler boyunca dış ticaret sürekli olarak açık vermiş ve Türk Lirası'nın değeri yabancı paralar karşısında devamlı olarak düşmüştür. Türk Lirası'nın yabancı paralar karşısındaki değer düşüşü, dış ticaret finansmanı için para talebini artıran önemli bir

etken haline gelmiştir. Kısa vadeli sermaye girişi ve yabancı sermaye yatırımlarıyla karşılanan dış açıklar, 1923-26 yılları arasında ekonominin dengesini korumasını sağlamıştır. Kısa vadeli sermaye girişi, banka kredileri hacmini genişlettiği gibi yerli banka faizlerine oranla yurtdışında daha düşük düzeylerde olan ticari banka faizlerinden dış ticaret yapan kesimin yararlanmasını böylece daha düşük faiz hadlerinde dış ticaret finansmanı yapılmasını sağlamıştır. (Kazgan G. , 1985, s. 285-286) Bu dönemde uzun vadeli yatırım kredisi alınmadığından, yabancı sermaye yatırımları ve kısa vadeli ticari kredilerin ithalat fazlasını finanse ettiği görülmektedir. (Kazgan G. , 1985, s. 290)

Bu dönemde ticaret finansmanına destek olan bankalar ticaret sermayesine üç tür fon verebilmekteydi. Birincisi senetlerin iskontosu (kırılması) yoluyla sağlanan para, ikincisi bankalara teminat olarak gösterilen mal, kıymetli kağıt ve emlak karşılığı alınan borçlar, üçüncüsü ise kişisel garantiye dayalı borçlardır. Ticari işlemlerin birçoğu ertelenmiş ödemeler şeklinde yürütüldüğünden, tacirler satış yaptıklarında nakit yerine diğer tacirlerin senetlerini alıyorlardı. Bu senetlerin ödeme süresi ise 30 ile 90 gün arasındaydı. 1928 yılında 42 milyonluk kredi toplamı içerisinde senet iskontolarının payı 8 milyon lirayı bulmaktaydı. Mal karşılığı avans uygulamasında ihraç edilebilir malların banka depolarına teminat olarak yatırılması ve belirli miktarda paranın müşteri bulunduğu geri ödenmek üzere avans olarak verilmesi şeklinde bir işlemdi. Tacirler mallarını banka depolarında sergileyerek satmaya çalışıyorlardı. Emlak karşılığı verilen kredilerde, ipotek altına alınan emlak, borcun geri alınacağı teminatıydı. Kişisel garantiye dayalı borçlar, piyasada tanınan tacirlere veriliyordu. Osmanlı Bankası ve diğer yabancı bankalar tacirlerin güvenilirliklerini araştıran bürolar kurarak kredi verilecek kimseler hakkında istihbarat elde ediyorlardı. Bu borçlar genelde yenilendiğinden borçlu mevduat hesabı uzun vadeli bir kredi haline geliyordu. 1928 yılında Ziraat Bankası 10 milyon liralık, İş Bankası ise 18 milyon liralık borçlu hesabı açmışlardı. (Keyder, 1993, s. 158-159)

Bu dönemde kullanılan dış ticaret kredilerine bakıldığında Türkiye'ye mal satan firmaların, ödemenin ilerideki bir tarihte yapılmasını kabul etmeleri biçimindeki ithalat kredisi ve yabancı alıcıların Türk aracılara ya da üreticilerine yaptıkları avans ödemeleri şeklindeki ihracat kredilerinin olduğu görülmektedir. 1920'lerdeki refahla beraber Avrupalı üreticiler yıllar geçtikçe ortaya çıkan Pazar zorluklarını aşabilmek için Türkiye'deki ithalatçılara daha kolay kredi temin etmeye başlamışlardı. İngiliz ve

Fransız firmaları ödemenin yarısını mal tesliminde peşin, kalan yarısı için ise 30,60 ve 80 günlük gecikmelerle kabul etmekteydiler. Ödeme şartlarında İtalyan firmaları pamuklu ürün satışlarında daha esnek davranıyorlardı. Alman ihracatçıları ise özellikle makine ve takım tezgâhı pazarlarında yerlerini sağlama almak istediklerinden daha cazip şartlarda kredi imkânları sunmaktaydılar. Dönemin sonuna doğru satıcılar arasındaki rekabet arttıkça, Türk tüccarların yararlanabilecekleri kredi fırsatları da çoğalmaya başladı. Başlangıçta kredi verme safhasında titiz bir şekilde araştırılan ithalatçılar, zaman geçtikçe üreticilerin pazarda tutunabilme çabalarından dolayı on iki aya kadar kredili satış yapmayı kabul etmişlerdi. Bu şekilde ihtiyatsız bir biçimde verilen ithalat kredileri, 1927 yılında Türkiye'ye ihracat yapan tüm firmaların, avanslarını geriye alamadıkları için güçlükler içine girdikleri bir dönemi başlatmış oldu. (Keyder, 1993, s. 160-161)

İhracat kredileri Türkiye açısından daha önemli bir rol oynamaktaydı. Bunun sebebi ihracatın ağırlıklı olarak tarıma dayanıyor olması ve tarımsal üretimin sermaye ihtiyacının ithalatçıların vereceği kredilere yani ihracat kredilerine dayanmasındandı. İhraç edilebilir ürünlerin tamamının yetiştirilmesi, hasadı ve pazarlanmasında bankalardan, ihracatçı firmalardan ya da kişilerden alınan krediler kullanılıyordu. İhracat kredisi birbirini takip eden ve ihracat ürünü yetiştiricisine kadar ulaşan iki düzeyde incelenebilir. İlk aşamada yabancı firmalar, Türk tacir ve aracılılarıyla sözleşme yapar ve hasat mevsiminde teslim edilecek ürünlere karşılık olarak belirli bir miktarda parayı avans olarak verirdi. İkinci aşamada ise yerli tüccar fiili üreticiyle mukavele yapar ve üreticiye verilecek para birkaç ay önceden ödenirdi. Üreticiyle yapılan bu alışverişe Fransızca bir terim olan *à livrer* kontrat, yani ürün toplandığı zaman sona erecek bir sözleşme adı verilirdi. (Keyder, 1993, s. 162)

### 2.2.2. 1930-1938 Dönemi

Dışa açık ekonomi döneminin sonunu hazırlayan bazı gelişmeler şu şekilde olmuştur: (Kazgan G. , 1985, s. 291)

- Kısa vadeli dış ticaret kredilerinin azaltılması sonucunda TL/sterlin kuru düştü.
- 1927’de İtalyan liri Türk lirası karşısında %48 değerlenince, ticaret kesiminde iflaslar başladı.
- Tarım ürünleri fiyatlarının 1926’dan itibaren düşmeye başlaması, dış ticaret hadlerinin aleyhe dönmesine neden oldu. İç piyasa da bu durumdan olumsuz etkilendi.
- Hükümet 1926’dan itibaren yabancı firmalara karşı birçok imtiyazı kaldırdı. Bu sebeple yabancı sermaye girişleri azaldı ve var olan yabancı sermaye de çekilmeye başladı. Bu durum kambiyo ve kredi piyasasında olumsuz durumlar yarattı.
- 1926’da çok sayıda yeni vergi yürürlüğe girdi, var olanların da oranı ve/veya kapsamı arttı. Demiryolu yapımı için devlet yabancı şirketlerle anlaşmış olduğundan toplanan vergilerle bu yurtdışı borçlar ödeniyordu. Uzun vadeli kredi alınamayışı sebebiyle peşin ödeme gerekiyordu.
- 1927 ve 1928’de tarım üretiminin düşük düzeyde kalması ve Osmanlı borçlarının ilk taksitinin 1929’dan itibaren başlayacak olması da ekonomiye zora sokan faktörlerdendi.

Bu gelişmelerin yanı sıra 1929 yılında başlayan Dünya Ekonomik Buhranı veya Büyük Buhran olarak bilinen ve 1930’lu yıllarda özellikle Amerika ve Avrupa gibi sanayileşmiş bölgeleri tesiri altına alan bir küresel kriz ortaya çıkmıştır. Aynı zamanda Türkiye için Lozan Antlaşmasının gümrük tarifelerini yeniden yürürlüğe koyduğu bir yıl olması bakımından bir geçiş aşaması olmuştur.

Hükümet, 1930 yılı başında, ekonomik krize karşı bazı önlemler aldı. Bu önlemlerin amacı: (Kepenek & Yentürk , 2007, s. 70)

- Kamu harcamalarını kamu gelirlerine uygun olarak dengelemek,
- İthalata sınırlandırmalar getirerek, dış ticaret açığını kapatarak dış ticaret fazlası verebilmektir.

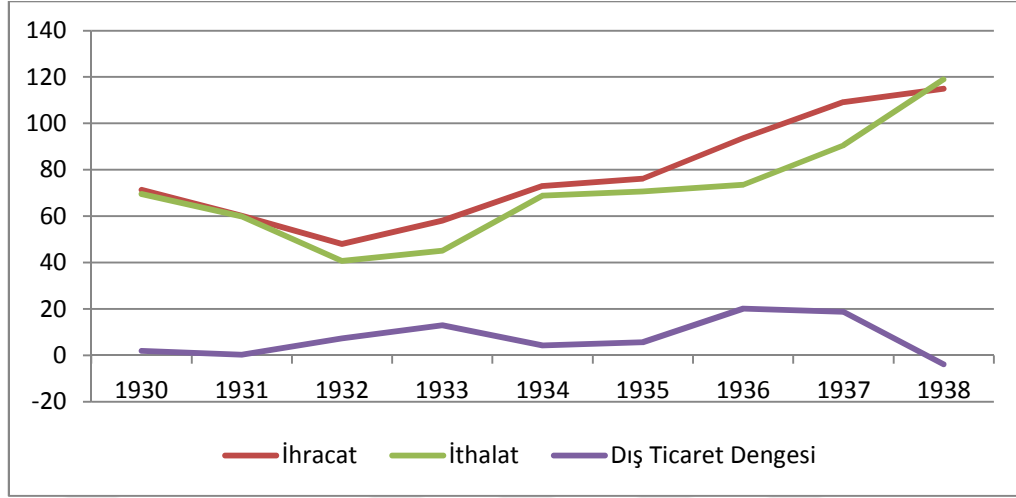
Bu önlemlerin genel olarak sınırlandırıcı ve durağan nitelik taşıdığı söylenebilir. Bu adımların ardından gelecek genişletici, dinamik ve olumlu adımlar ekonominin canlanmasını sağlayacaktı. Bu dönemde başlayan devletçilik uygulaması iki düzeyde incelenebilir. Bunlardan ilki, devletin sınai üretim alanındaki yeni girişimciliğidir. Diğeri ise buna bağlı olarak ekonominin diğere alanlarında yapılan düzenlemeler ve sağlanan gelişmelerdir. Bu uygulamaları hayata geçirebilmek için bir dizi yasanın çıkarılması ve diğere ön hazırlık çalışmalarının yapılması bu iki gelişiminin ortak yönünü oluşturmaktadır. (Kepenek & Yentürk , 2007, s. 70)

Devletçilik uygulamasıyla beraber, dış ticaret politikasında da çeşitli düzenlemelere gidilmiştir. Bu politikaların ana amacı dış ticaret açığından kaçınmaktır. Bu amaca ulaşabilmek için dış ticaret daha çok ikili anlaşmalar üzerinden sağlanmıştır. Türkiye'nin mallarını ithal eden ülkelerden ithalat yapılması, yerli imalatı yapılan malların ithalatının sınırlandırılması ve ikili anlaşma konusu olan malların ithalatında serbestlik sağlanması gibi uygulamalar politikanın ana öğelerini meydana getirir. Bu dönemde başta Almanya olmak üzere birçok ülke ile kliring anlaşmaları yapılmış olup ihracata karşılık ithalat politikası uygulanmıştır. 1937'de kliring anlaşmalarını bırakarak daha serbest olunması yönündeki girişimler 1938'de dış ticaretin açık vermesi üzerine terk edilmiş ve yeniden sınırlandırmalar uygulamaya konmuştur. (Kepenek & Yentürk , 2007, s. 79)

Türkiye'de ihracatın, kredi, garanti ve sigorta sistemleriyle geliştirilmesi amacıyla getirilen öneriler 1930'lu yıllarda İstanbul Ticaret Odası'nda yapılan toplantılarda ilk olarak görüşüldü. Bu önerilerde Almanya ve İngiltere gibi ülkelerde olduğu gibi ihracatı destekleyen bir kurumun oluşturulması gerektiği konuları tartışıldı. (Türk Eximbank, 1997, s. 22) Ancak bu konuda gerekli olan hükümet iradesi oluşmadığından Türk Eximbank'ın kuruluşu 1987 senesine kadar bekleyecektir.

İkinci Dünya Savaşının başlangıç yılı olan 1939 yılına kadar olan dönemin dış ticaret istatistikleri aşağıdaki 5 numaralı grafikte gösterilmiştir. Bu dönem incelendiğinde yalnızca 1938 yılında dış ticaret açığı verildiği görülür. Diğere tüm yıllarda dış ticaret fazlası verilmesi hükümetin bu dönemde dış ticaret açığı konusundaki kararlı ve kesin tutumunu göstermektedir.

**Grafik 5: Türkiye'nin Dış Ticareti (1930-1938)**



**Kaynak:** TÜİK ([www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr)) Milyon Dolar

1939 yılında savaşın başlamasıyla hızlı bir düşüş kaydeden ihracat sonraki yıllarda giderek artan bir trende girmiştir. Bu dönemde ülkenin ürettiği tarım ürünlerine ve başta krom olmak üzere maden kaynaklarına olan güçlü talep ihracatın artmasının en önemli nedenlerindedir. Ancak tüketim mallarının ithalatına getirilen sınırlamalar, dış ticaret hacminin giderek daralmasına yol açmıştır. Dış ticaret bu dönemde ulusal gelirden daha az bir oranda artış göstermiş ve ekonomi içerisindeki önemi giderek azalmıştır. Bu sebeple Türkiye ekonomisi kendine yeterli ya da kapalı bir nitelik kazandığı yorumu yapılabilir. Bu dışa kapalı hale gelme durumu bir tercihten ziyade savaş koşullarının gerektirdiği bir zorunluluktur. Dış ticaret hadlerine bakıldığında ise 1942 yılı dışında Türkiye aleyhinde gelişmiş olduğu görülür ve bu da ülkenin kaynak kaybettiği anlamına gelir. (Kepenek & Yentürk , 2007, s. 79-80)

### 2.2.3. 1939-1946 Dönemi

Bu dönem II. Dünya Savaşı'nın başladığı 1939 yılında başlayarak 1945 yılına kadar devam eder. Türkiye savaşa katılmadığı halde ticaret ortaklarının savaşa katılmasından dolayı ekonomik olarak çok etkilendiği bir dönem olmuştur.

18 Ocak 1940 yılında TBMM’de Milli Korunma Kanunu yasalaştı. Bu kanun hükümete ekonomiye müdahale etme konusunda geniş yetkiler vermiştir. Bu kanunun 20. Maddesinde hükümetin ülke için gerekli malları ithal edip ihtiyaç görülmeyenlerin ise ithalini yasaklama yetkisinin verildiği görülmektedir. Öte yandan ihrac edilecek malların satışının şekil ve şartlarını da düzenleyebilme yetkisi hükümete verilmiştir.

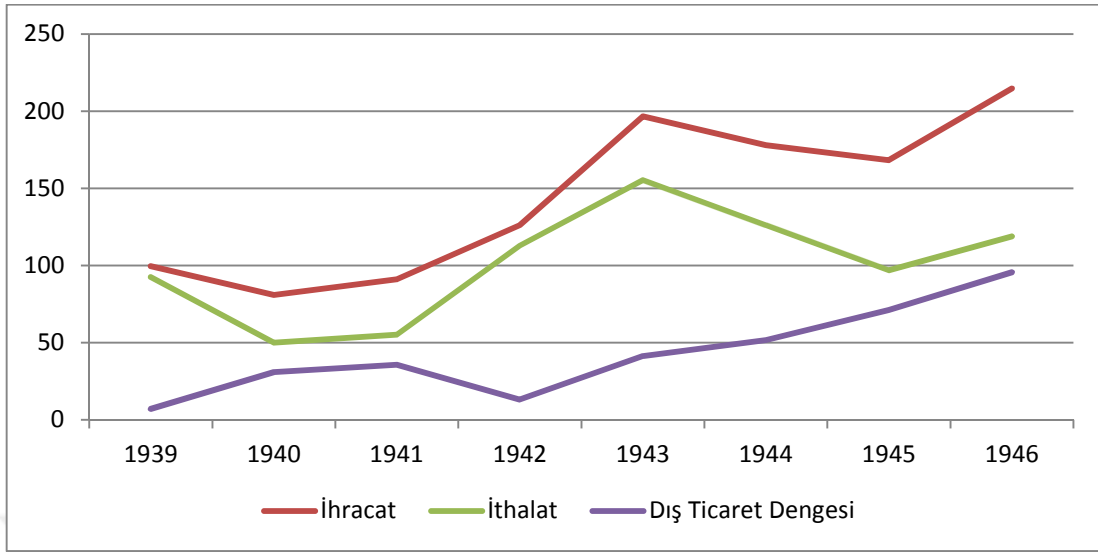
1939 yılında savaşın başlamasıyla hızlı bir düşüş kaydeden ihracat sonraki yıllarda giderek artan bir trende girmiştir. Bu dönemde ülkenin ürettiği tarım ürünlerine ve başta krom olmak üzere maden kaynaklarına olan güçlü talep ihracatın artmasının en önemli nedenlerindedir. Ancak tüketim mallarının ithalatına getirilen sınırlamalar, dış ticaret hacminin giderek daralmasına yol açmıştır. Dış ticaret bu dönemde ulusal gelirden daha az bir oranda artış göstermiş ve ekonomi içerisindeki önemi giderek azalmıştır. Bu sebeple Türkiye ekonomisi kendine yeterli ya da kapalı bir nitelik kazandığı yorumu yapılabilir. Bu dışa kapalı hale gelme durumu bir tercihten ziyade savaş koşullarının gerektirdiği bir zorunluluktur. Dış ticaret hadlerine bakıldığında ise 1942 yılı dışında Türkiye aleyhinde gelişmiş olduğu görülür ve bu da ülkenin kaynak kaybettiği anlamına gelir. (Kepenek & Yentürk , 2007, s. 79-80)

Aşağıdaki 6 numaralı grafikten görülebileceği gibi II. Dünya Savaşı döneminde Türkiye, savaşın başlangıç yılı olan 1939’da dış ticaret hacmi olarak düşük bir seviyede kalmış ancak savaşın sonraki yıllarında dış ticaret hacmi artmış, ihracat ise ithalattan daha fazla artış göstererek dış ticaret fazlası dönem sonunda 96 milyon dolara ulaşmıştır.

İthalattaki gerileme, yatırım malları ithalatının toplam ithalat içindeki payı 1939 yılında %50’ye yaklaşırken, savaş yıllarında yatırım malı sağlanmasının zorluğundan dolayı 1945’te %30’a kadar düşmüştür. Savaşın bitmesiyle beraber yatırım malları ithalatının toplam ithalat içindeki payı tekrar yükselerek 1946’da %39’a ulaşmıştır. (Alkin, 1990, s. 228)



**Grafik 6: Türkiye'nin Dış Ticareti (1939-1946)**



**Kaynak:** TÜİK ([www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr)) Milyon Dolar

#### 2.2.4. 1947-1962 Dönemi

II. Dünya Savaşı süresince yüksek enflasyon ve ekonomik darlıkların aşılabilmesi için özel sektörün devreye girerek yeni yatırım alanları vasıtasıyla ekonomiyi canlandırması beklenmekteydi. Ancak ne teknoloji birikimi, ne de üretim, yönetim ve pazarlama bilgisi özel sektörde bunları yapabilecek düzeyde değildi. Dolayısıyla gerekli olan girişimci sınıfın eksikliğini, Türkiye'nin dışa açılmayla birlikte yabancı sermaye ve dış yardımlar yoluyla sermaye birikiminin artmasına dayalı politikalar izlemesi zorunluluğunu doğurmuştur. 1947'de CHP iktidarı döneminde Sovyet Rusya'nın toprak talebi ve baskısı sonucunda İngiltere ve Amerika'dan askeri yardım alma talebi Truman Doktrini çerçevesinde cevap bulmuştur.

Ekonomik anlamda yardım alma talebi ise Marshall yardımı kapsamında 1948 yılında gerçekleşmiştir. Amerikalı politikacılar savaş sonrasında ekonomik ve sosyal anlamda büyük sorunlar yaşayan Avrupa'nın tamirinin IMF'in istikrar programlarıyla, Birleşmiş Milletler ve Dünya Bankası tarafından finanse edilecek Yeniden İmar Planı ile yapılabileceğini öngörmekteydiler. Bu bağlamda ABD Dış İşleri Bakanı George Marshall'ın adıyla anılacak Avrupa'ya yardım programı özellikle savaştan zarar gören devletlerin yeniden yapılanabilmeleri için devreye alınmıştır. Türkiye ilk başta kapsam dışı tutulmasına rağmen ABD'ye sonradan yaptığı başvuruyla yardım hakkı elde

etmiştir. 1948-51 yılları arasında yaklaşık 71,5 Milyon \$ hibe ve 55 Milyon \$ ödünç olmak üzere 126,5 Milyon \$ tutarında yardım almıştır. (Ertem , 2009)

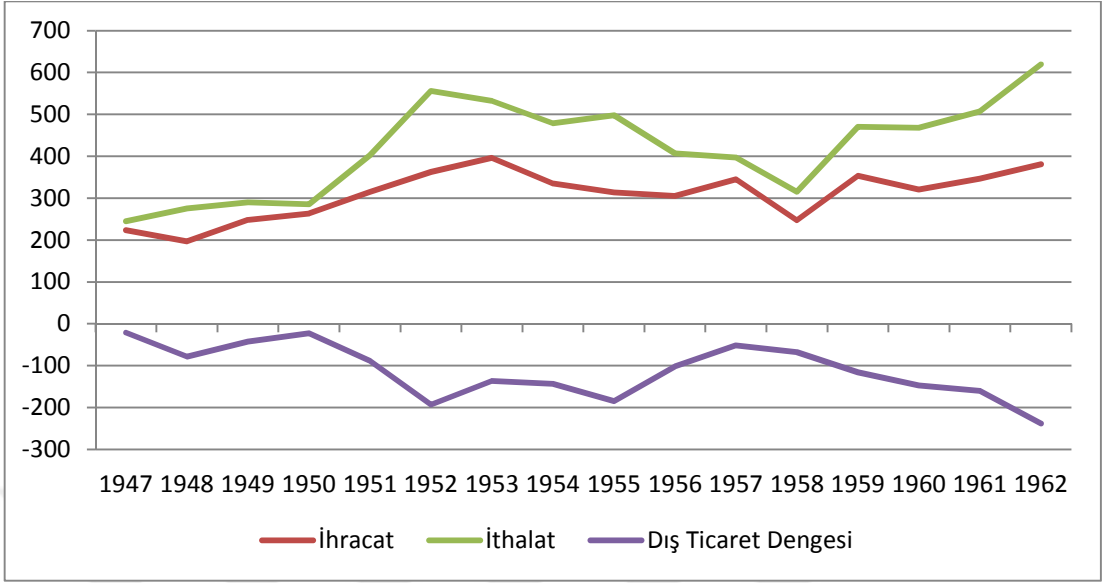
Türkiye 1947’de Dünya Bankası ve IMF’ye üye oldu. Uluslararası Çalışma Örgütü’ne (ILO) katılması 1945’te gerçekleşmiştir. 1961 yılında ise OECD’ye üye olarak ABD’nin kurulmasına öncülük ettiği yeni uluslararası ekonomik sistemin bir parçası haline gelmiştir.

Dönemin hükümeti 1946-50 yılları arasında, kapalı ekonomiden çıkarak serbest piyasa ekonomisine geçiş için birtakım adımlar atmıştır. Bunlardan bazıları şu şekildedir: (Kazgan G. , 2009, s. 82-83)

- IMF üyesi olmasından sonra Türkiye sabit ancak ayarlanabilir kur sistemine geçiş yaptı. II. Dünya Savaşı süresince artan enflasyonun döviz kurunu çok fazla değerlendirmiş olmasının olumsuz etkilerini giderebilmek için 1946’da Türk lirasının 1,28TL=1 dolar değerini 2,80TL=1 dolara devalüe etti. İthalatta ise kotalar gevşetilerek ticarete serbestleşmeye adım atıldı.
- Tarıma dayalı kalkınmayı gerçekleştirmek ve Türkiye’nin gıda maddesi ve hammadde ihtiyacı olan Avrupa’ya ihracatını arttırabilmek için 1949 yılından itibaren Marshall yardımı programından traktör ithali başladı.
- 1950’de özel sektöre düşük faizli, proje bazlı döviz kredisi verme misyonu taşıyan Türkiye Sınai Kalkınma Bankası kuruldu. Ayrıca aynı yıl OECD tavsiyesine uyularak ithalatta yüzde 60 oranında liberalizasyona gidildi.
- 1953’te devreye giren kredili ithalat sayesinde ticaret bankalarının dış dünyadan döviz kredisi sağlamaları mümkün hale geldi.
- 1954’te Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu yürürlüğe girdi ve tarım ile ticaretin yabancı sermayeye kapalı bulunan ve kar transferini sınırlayan eski hükümleri değişmiş oldu.

Yukarıda belirtilen adımlar dışa açılma programının dış kaynaklı sermaye odaklı olduğunu göstermektedir. Doğrudan yabancı yatırımlar, kısa, orta ve uzun vadeli krediler ve Marshall yardımı yabancı yatırımların çeşitlerini meydana getirmektedirler.

**Grafik 7: Türkiye'nin Dış Ticareti (1947-1962)**



**Kaynak:** TÜİK ([www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr)) Milyon Dolar

İthalattaki liberalizasyon 1950'den 1953'e kadar sürdürülebilmiştir. 1950'de 50 milyon \$ olan dış ticaret açığı, ithalat liberalizasyonu neticesinde 1952'de 193 milyon \$'a kadar yükselmiştir. Grafik 7'de görülebileceği gibi 1958 yılına kadar azalma gösteren dış ticaret açığı bu yıldan sonra önemli bir kırılma yaşayarak 1962 yılında 250 Milyon Dolara kadar artmıştır.

İhracat açısından bakıldığında ihracatın kamu kesimi tarafından sistematik bir yapı çerçevesinde desteklenmesi yönündeki girişimler çok partili dönemde başladı. Bu dönemde iktidarda olan Demokrat Parti iktidarı, 1957 yılında kamu kuruluşu niteliğinde Dış Ticaret Bankası ve Türk Dış Ticaret Sigorta Şirketi kurulması için kanun tasarısı hazırladı. Ancak bu yöndeki adımlar, ekonomide uygulanmaya çalışılan ithal ikameci anlayış dolayısıyla kamuoyunda yeterli destek görmedi ve rafa kaldırılmak durumunda kaldı. Bu dönemde kurulması planlanan Eximbank tipi, US Eximbank ya da Japon Eximbank gibi kredi ile takviye edilen garanti sistemi kurmaktan çok ihracat sigortası ve garantisini yapacak bir kurum biçimindeydi. Bu tür bir Eximbank, Kıta Avrupa'sında gözlenen ihracat finansmanını ticari bankalara devrederek yalnızca sigorta ve garantiyi sağlayan bir kurum olarak tasarlandı. Bu fikir geliştirilerek 1958 yılında atılan adımla Türk Ticaret Kanunu'nun sigorta ile ilgili maddelerinde gerekli bazı değişikliklerin yapılmasıyla ihracat garantisi imkanı sağlandı. (Türk Eximbank, 1997, s. 22)

Bu dönemde Türkiye'nin ihraç mallarının %80'den fazlasını tarım ürünleri oluştuyordu. Geleneksel ihraç ürünleri olarak ise tütün, pamuk, fındık, kuru üzüm, kuru incir gibi beş tarımsal ürün de tüm tarımsal ihraç mallarının %60'ını meydana getiriyordu. Tablo incelendiğinde 1950 yılından sonra dış ticaret açığının en düşük düzeye geldiği yıl olan 1958'de TL dolar karşısında 2.80 TL'den 9 TL=1 dolara düşürülerek devalüe edildiği görülmektedir ancak geleneksel ihraç mallarında primli yüksek kurların kullanılmasına devam edilmiştir. Ancak 1959-62 yılları arasında Türkiye'nin ihracatında planlanan artış gerçekleşmemiştir. Bunun sebebi ihraç mallarının Dünya fiyatlarındaki önemli derecede gerçekleşen düşüştür. Buna mukabil ithalat, dış borçlanmadaki artışla yükselmiş ve devalüasyondan sonraki yıllarda dış ticaret açığı artarak büyümeye devam etmiştir. (Kazgan G. , 1985, s. 308) Bu bakımdan devalüasyonun amacına ulaşamadığı yorumunda bulunulabilir.

### **2.3. Kalkınma Planları Döneminde Dış Ticaret**

Türkiye ekonomisinde 1960'ların başlarından 1980'lerin başlarına kadarki süreç, kalkınma planları hazırlanarak geçirilmiştir. Bu dönemdeki etkin politika, ithalat yerine yerli üretim yoluyla ihtiyaçların giderilmesini içermektedir. Bu şekilde uygulanmaya konulan politikaya daha sonraki yıllarda ithal ikameci sanayileşme stratejisi denilecektir.

Planların kamu yatırımları için emredici, özel sektör yatırımları içinse yol gösterici bir rol oynaması amaçlanmıştı. Bunun anlamı kamu kesimi kendisi için zorunlu olarak belirlenen hedefleri gerçekleştirecek, özel sektör ise kendisi için konulan hedeflere ulaşmaya mali teşvikler ve koruma politikasının düzenlemeleriyle özendirilecekti. (Kazgan G. , 2009, s. 95)

#### **2.3.1. Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967)**

Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı bir ekonomik ve siyasal bunalım dönemi sonrasında hazırlanmıştır. Bu plan toplumsal ve ekonomik gelişmeyi kararlı ve dengeli

bir şekilde on beş yıllık bir çerçevede düzenlemeyi amaçlamıştır. Bu bakımdan ilk plan kısa, orta ve uzun dönemde gelişmeyi düzenlemeye yönelik bir girişimdir.

Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planında öngörülen ana ilkeler ve metot şu şekilde olmuştur: (Devlet Planlama Teşkilatı, 1963)

- Dış ödemeler dengesine 15 yıllık bir süreçte ulaşılması hedeflenmiştir.
- Sermaye ithalatçısı olma durumu devam edecektir.
- Geleneksel ihraç mallarının satışını mümkün olduğu kadar arttırmak, daha fazla işlenmiş mamul satabilmek ve dış talebi daha fazla artan yeni malları dış piyasalara açarak ihracatın yapısını değiştirebilmek
- İthalat, hedeflenen büyümeyle beraber artış eğilimine geçecektir. Yatırım malları ithal talebi artacaktır. Yeni gelişen sanayinin daha çok yerli hammadde talep edecek şekilde kurulmasına çalışılacaktır. Tüketim malları ithalatını olabildiği ölçüde kontrol altına almak, ithal ikamesi yapılması ve yerli mamul kullanmayı teşvik ederek döviz tasarrufunda bulunulması.
- Özel yabancı sermaye ithaline, kalkınmayı verimli kılacak bir biçimde artırılmasına çalışılacaktır.
- Uluslararası kurumlardan alınan proje karşılığı kredilerin artmasına gayret edilerek yabancı sermayenin giderek artan oranda normal sermaye haline getirilmesi hedeflenmiştir.
- Devlet borcu ödemelerinin kalkınma çabalarına sekte vurmuyacak biçimde ödenmeleri sağlanmaya çalışılacaktır.

Uzun dönemde dış ticaret ile ilgili hedeflerden birisi de dış ödemelerde denge sağlanmasıdır. Bu amaca ulaşılabilmesinin temel aracı ithalat konusu olan malların yerli imalatının gerçekleştirilmesidir. Bu dönemde, dönemin özel şartlarına uygun olarak ithalatla sağlanan malların yerli üretimi gerçekleştirilecek ve bunun sonucunda dış ticaret açığı kapatılacaktır. Böylece ekonomide dışa bağımlılık da azaltılabilecektir. (Kepenek & Yentürk , 2007, s. 149)

Bu plan döneminde dış ticaret politikası olarak temelde tarımı ve imalat sanayiini geliştirmek hedeflendi. Bunu yaparken de iki sektörde dengeli bir büyüme amaçlandı. Yerli ürünlerin iç piyasada serbestçe dolaşımını sağlarken, üretim düzeyi yeterli miktara varan mallarda ithalat yasaklanıyor, denetimli kambiyo rejimiyle mal ve

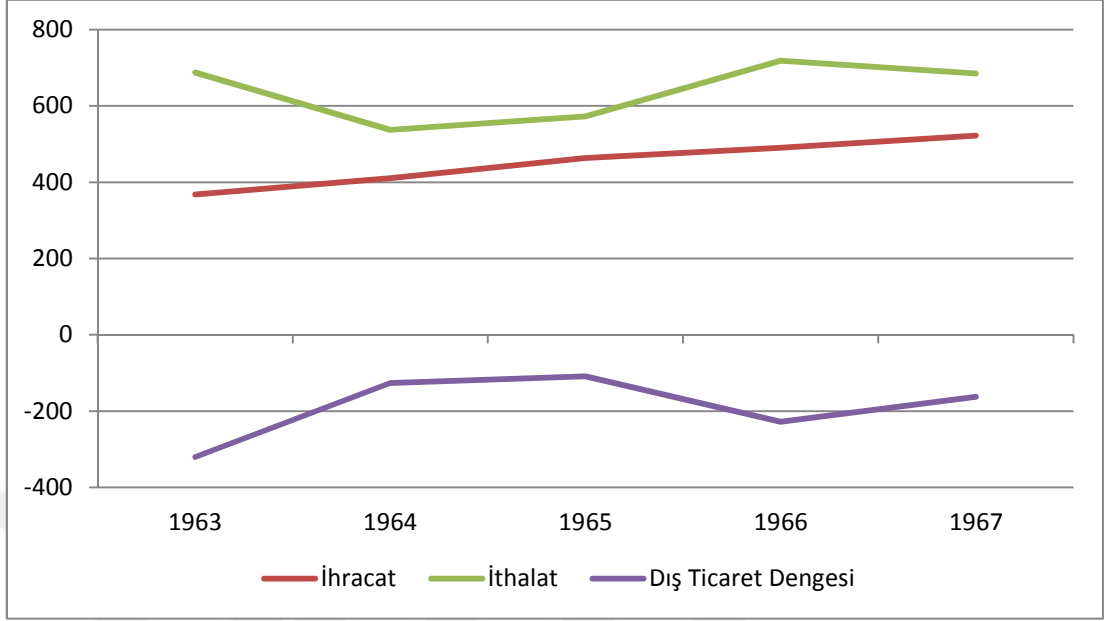
hizmet ithalat ve ihracatı denetleniyor katlı kur sistemiyle serbest piyasa fiyatlarının etkinliği sıkı bir biçimde kontrol ediliyordu. Böylece uluslararası piyasalardan yansıyan ne faiz, ne döviz kuru, ne mal/hizmet fiyatları etkilerini iç piyasada kaynak dağılımı üzerinde gösterebilirdi. İhracatın GSMH'ye oranının yüzde 4-5 arasında ithalatın GSMH'ye oranıysa yüzde 6 civarında kalması uluslararası piyasalardan kopukluğun göstergelerindendi. (Kazgan G. , 2009, s. 96)

Bu planlı kalkınma döneminde ihracata oldukça serbest bir rejim uygulanmıştır. İhracatın teşviki için ihracat formaliteleri, lisans ve tescil gibi kısıtlayıcı önlemler azaltılmıştır. Sanayi henüz dış pazarlarda rekabetçi bir düzeye erişemediğinden gelişmekte olan endüstriler (bebek endüstriler olarak da bilinir) yüksek gümrük duvarları ve miktar kısıtlamaları ile korunmuştur. Hem turizm hem de yeni gelişen bir döviz kaynağı olan işçi gelirleri ödemeler dengesinde dış girdiler açısından istikrarlı olabilecek bir kalem oluşturmamıştır. Dış finansman kaynaklarının temini konusunda oluşan yetersizlik ve gecikmeler belirli dönemlerde dış ödemelerde zorluk yaşanmasına neden olmuştur. Bu durum ise ekonomide darboğazların oluşmasına, üretim ve yatırımların istenilen ölçüde gerçekleştirilememesine yol açmıştır. (Yaşa, 1980, s. 360-361)

Ayrıca bu kalkınma planında Dış Ticaret Politikası ve Alınacak Önlemler bölümünde çok kısa bir biçimde sevk öncesi ihracat kredisine değinilmiş ve ihracatçıların kredi sorununu çözecek, onların stok yapmalarına imkân tanıyan bir biçimde yeteri kadar kredi sağlanması gerektiği belirtilmiştir. (Türk Eximbank, 1997, s. 23)

Aşağıdaki grafik 8'de Birinci Beş Yıllık Kalkınma döneminde gerçekleşen dış ticaret rakamları gösterilmiştir. Dış ticaret açığı dönem başında 320 milyon \$'dan 1965'te 100 milyon \$ civarına düşmüş ardından dönem sonunda yine ithalatta artışın etkisiyle 200 milyon \$ civarına yükselmiştir.

**Grafik 8: Türkiye'nin Dış Ticareti (1963-1967)**



**Kaynak:** TÜİK ([www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr))

### 2.3.2. İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972)

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planında öngörülen ana ilkeler ve metot şu şekilde olmuştur: (Devlet Planlama Teşkilatı, 1968, s. 119)

- Sanayi ürünleri ihracatı teşvik edilecek ve bu amaca yönelecek sanayiler geliştirilmeye çalışılacaktır.
- İthal ikamesine önem verilecek, sınırlı döviz kaynaklarının en etkin bir şekilde kullanılması sağlanacaktır.
- Lüks tüketim malı ithalatı yapılmasından kaçınılacaktır.
- Yatırımlar ve borç ödemelerinin yapılabilmesi için gerekli iç tasarrufların yetersizliği karşısında kalkınma kredisi niteliğindeki dış kaynaklara başvurulacaktır. Ancak kalkınma kredilerinde düşük faizli, ödemesiz dönemli ve uzun vadeli kalkınma kredileri tercih edilecektir.
- İthalatın sürekliliğinin sağlanabilmesi amacıyla döviz rezervleri yükseltilecektir.
- Dış ticaret hadlerinin lehe dönmesi için gerekli olan gayret gösterilecektir.

Bu hedeflerin gerçekleştirilebilmesi için ihracat ile ilgili alınan tedbirler şu şekilde olmuştur: (Devlet Planlama Teşkilatı, 1968, s. 119-120)

- İhracatın yapısında önemli değişiklikler yapılarak sanayi ürünleri ihracatı hızla arttırılacaktır.
- Yeni pazarlar araştırılacak, pazar çalışmaları geliştirilecektir.
- Kalite kontrolü ve standardizasyon konularına önem verilecektir.
- İkili ticaret antlaşmalarının sakıncalı maddeleri gözden geçirilecektir.
- İhracatçılar arasında gereksiz iç rekabetten doğan döviz geliri kayıplarını önlemek için işbirliği yapılmasını sağlamaya dönük adımlar atılacaktır.
- İhracatı Geliştirme ve Etüd Merkezi yapılanması yeniden gözden geçirilecektir.
- İhracatın arttırılmasında çok büyük önem taşıyan bir araç olması bakımından kredi sisteminde ihracata yönelik olarak bir sistem kurulacaktır. Orta ve uzun vadeli etkin bir kredi sistemi ile ihracatçıların desteklenmesi sağlanacaktır.<sup>1</sup>
- Mamul madde ihracatçılarının dış pazarlardaki rakipleriyle aynı şartlarda rekabet edebilmelerini sağlayabilmek için İhracat Sigortaları konusu üzerinde durulacak, bu konu araştırılarak geliştirilecektir.<sup>2</sup>
- İhracatçının teşvik edilmesi amacıyla ihracatçının ihtiyaç duyduğu gerekli ticari ve pazarlama bilgilerinin bir merkezde toplanması sağlanacaktır.<sup>3</sup>

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planında temel ekonomik hedef olarak ulusal gelirin yılda ortalama yüzde 7 büyümesidir. Ekonomik gelişmenin tüm diğer öğeleri olan yeni iş olanakları yaratma, tasarrufların arttırılması, ekonomide dışa bağımlılığın azaltılması, büyüme hızına bağımlı olarak ele alınmaktadır. İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planında tarım ve sanayi sektörlerinin dengeli büyümesi ilkesi terk edilmekte ve sanayi sektörünün ekonominin lokomotifi olması öngörülmektedir. (Kepenek & Yentürk , 2007, s. 151)

Bu kalkınma planında ihracatın teşvik edilmesi konusuna biraz daha değinildiği ve ihracatın arttırılmasında önemli bir araç olmasından dolayı kredi sisteminde ihracata dönük bir sistem geliştirilerek, orta ve uzun vadeli kredilerin de verilmesiyle

<sup>1</sup> Bu maddede belirtilen ihracat kredilerinin ihracatı teşvik aracı olarak kullanılmaya başlanması ilk kez yazılı olarak İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planında yer almış ve bir politika aracı olarak kullanılmaya başlanmıştır.

<sup>2</sup> İhracat kredileri gibi ihracat kredi sigortalarının da ilk kez teşvik aracı olarak kullanılmaya başlanacağı dönem İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde olmuştur. Planda bahsedildiği gibi özellikle sanayileşmiş Batı ülkelerinde geliştirilerek kullanılan bu teşvik aracı Türkiye'nin de gündemine bu şekilde girmiş oldu.

<sup>3</sup> Hedeflenen merkezin kurulması ve yapılanması İhracatçı Birliklerinin oluşturulmasıyla sonuçlanmıştır.

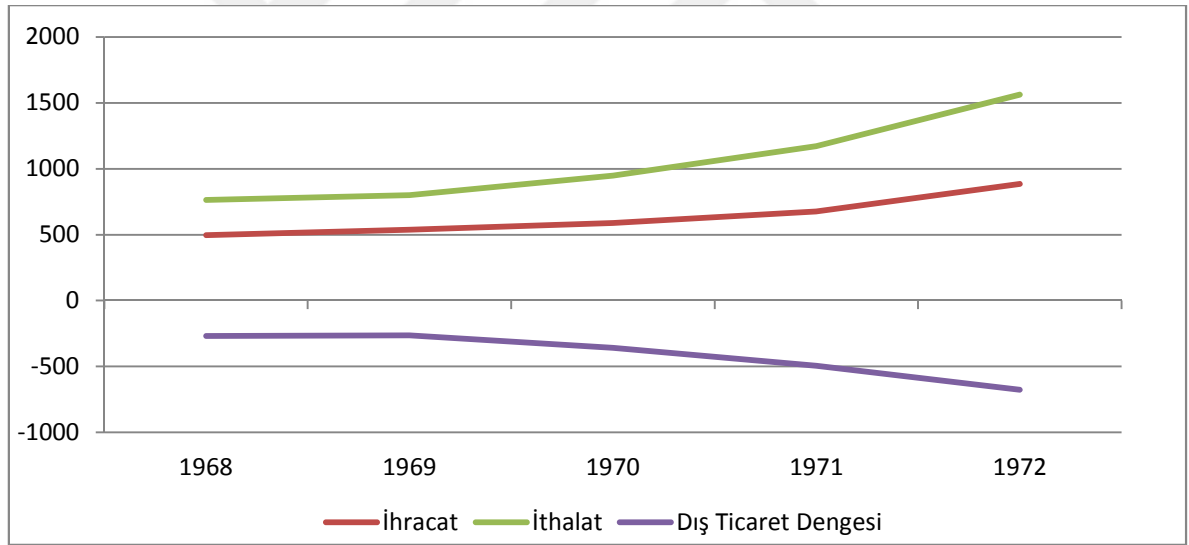


ihracatçıların desteklenmesi hususu üzerinde durulduğu görülmektedir. (Türk Eximbank, 1997, s. 23)

Aşağıdaki grafik 9’da dönemin dış ticaret grafiği verilmiştir. Bu grafiğe göre dış ticaret dengesi 300 milyon \$ seviyelerinden 1972 yılı sonunda 700 milyon \$ civarına kadar yükselmiştir.

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde toplam 4.865 milyon \$ olarak öngörülen ithalat, sonradan programlarda 4.920 milyon \$ olarak düzeltilerek 5.247 milyon \$ olarak gerçekleşmiştir. Plan ve program hedeflerinin aşılmasının sebepleri genellikle 1970 Ağustosunda gerçekleştirilen devalüasyona bağlanmaktadır. İthalatta yıllık ortalama %7.4 artış hızı öngörülmesine rağmen 1970’den sonra beliren genişlemeler nedeniyle yıllık ortalama artış hızı %16.4’ü aşmıştır. (Yaşa, 1980, s. 362)

**Grafik 9: Türkiye'nin Dış Ticareti (1968-1972)**



**Kaynak:** TÜİK ([www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr)) Milyon Dolar

### 2.3.3. Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1977)

İkinci Beş Yıllık Kalkınma planının uygulanması esnasında ortaya çıkan toplumsal ve siyasi krizler 12 Mart 1971’de yeni bir askeri harekete neden olur. Böyle bir ortamda hazırlanan Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı ile beraber yeni bir uzun dönemli gelişme stratejisi saptanmış, daha önce Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planında öngörülen on beş yıllık gelişme çerçevesi süresini tamamlayamadan rafa kaldırılmış ve

yeni bir anlayışla kaleme alınmıştır. Yeni bir uzun dönem planlamasını gerektiren nedenlerin en önemlisi ekonomik gelişmeye farklı bir bakış açısıyla yaklaşma isteği ve Avrupa Ekonomik Topluluğu ile ilişkilerin geliştirilmesi gelmektedir. (Kepenek & Yentürk , 2007, s. 153)

Dış ekonomik ilişkilerle ilgili hedefler iki amaca göre belirlenmiştir. Birincisi dışa bağlılığın azaltılması ikincisi ise sanayileşme. Her iki amacın da gerçekleşmesi için döviz darboğazı sorununun hızlı bir biçimde çözülmesi gerekmektedir. 1970'den başlayarak işçi dövizleri ve ihracattaki artış giderek artan dış ticaret açığını kapatabilecek bir hacme ulaşmıştır. Bu olumlu göstergeler 1974 yılından itibaren bozulmaya başladı. İhracat reel anlamda durakladı, ithalat ise hızla büyüdü, işçi dövizleri trendindeki yükselme yerini negatif yöndeki bir trende bıraktı. (Yaşa, 1980, s. 370)

İthalatın aşırı artmasının önemli nedenlerinden biri 1973 yılında baş gösteren petrol krizidir. Petrol ihraç eden ülkeler birliği OPEC, ABD'nin İsrail'e askeri destek vermesine tepki olarak İsrail'e destek veren ülkelere petrol ihracı yapmayacağını ve dünya petrol fiyatlarını aşırı yükseltmesi sonucunda petrol ithalatçısı konumundaki başta gelişmiş sanayi ülkeleri olmak üzere ekonomik olarak çok etkilenmişlerdir. Türkiye de artan petrol fiyatlarından nasibini almış ve ithalat faturaları gittikçe yükselmiştir.

1974 yılına gelindiğinde Kıbrıs Barış Harekâtı akabinde ABD, Türkiye'ye silah ambargosu uyguladı, buna Batı Avrupa'nın örtülü ekonomik ambargosu da eklendi. Ermeni teröristler ise Türkiye'nin diplomatlarına yönelik suikast eylemleriyle süreci daha da germeye başlamışlardı. Bu politik gelişmelerin yanı sıra dış ticaret hadleri petrol kriziyle birlikte gittikçe kötüye gidiyordu. Petrol fiyatlarındaki dört katlık artışı, ithal edilen sanayi mamulleri fiyatlarındaki artış takip etmiştir. (Kazgan G. , 2009, s. 103-104)

Uzun dönem planlaması yaklaşımı, sınai üretim yapısını değiştirmek suretiyle hızlı büyümenin sağlanmasında kamu kesiminin liderlik etmesini gerekli görmektedir. Özel kesim teşvik ve bazı desteklerle özendirilerek önü açılmaya çalışılacaktır. Ayrıca adalet, eğitim ve kamu kesiminde reform önerileri bölümü yer almaktadır. Buradaki

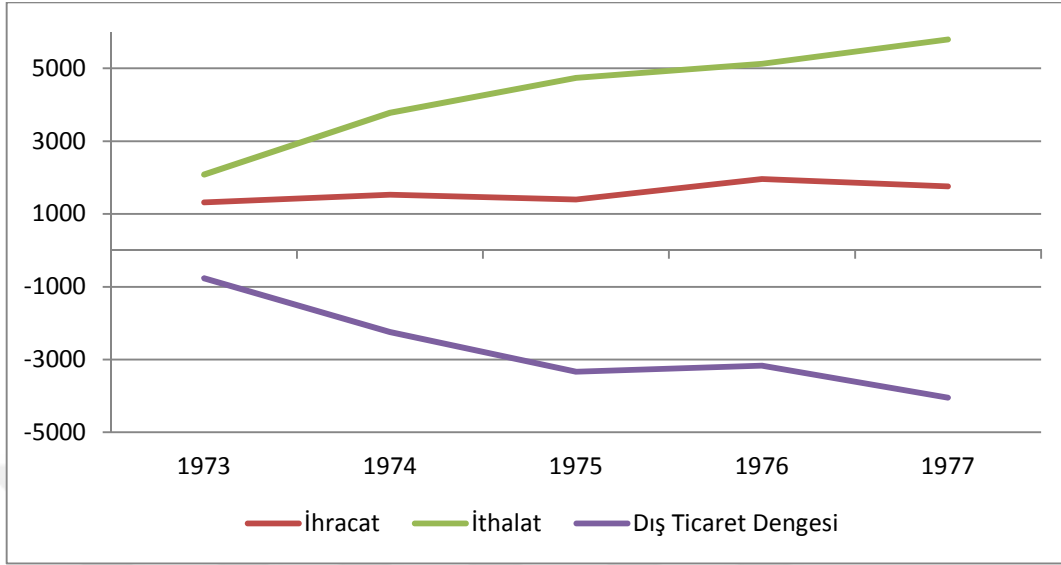
amaç ekonomik gelişmenin gereklerine uygun bir etkinliğin sağlanması amaçlanmaktadır. (Kepenek & Yentürk , 2007, s. 154)

İhracattaki tıkanmayı giderebilmek için Türk hükümeti ithalatı kolaylaştıracak önlemleri devreye sokarken, bir yandan da ithalatın finansmanı için döviz rejimini gevşeterek sermaye ithalini kolay hale getirdi. Böylece ekonomide denetimli rejim, yerini yavaş yavaş serbestleşmeye bırakmaya başladı. İthalatın kolaylaştırılması amacına yönelik alınan başlıca önlemler, ithalattan alınan gümrük vergilerinin azaltılması, 1971’de ortalama yüzde 41.8’ken 1975’te yüzde 27.7’ye indirildi. Diğer bir adım olarak devalüasyonların oranı enflasyon hızının gerisinde tutularak TL’nin reel efektif değeri yükseltildi. 1977’de 1973’e oranla TL yüzde 20 oranında değer kazanmıştır. Üçüncü adım olarak ithalatta liberalizasyon oranı 1970’de yüzde %37.7’den 1974’te yüzde 62’ye yükseltilmişti. Ayrıca Türkiye 1973’te Avrupa Topluluğu ile imzalanan Katma Protokol gereği yapması gereken gümrük indirimlerini yerine getirmeye başlamıştır. (Kazgan G. , 2009, s. 106)

Öte yandan ihracatın teşviki için ihracat kredisi ve ihracat kredi sigortası geliştirilmesi iradesinden bu kalkınma planında bahsedilmiştir. Kalkınma planlarında ilk kez ihracat kredi sigortası gündeme gelmiştir. (Türk Eximbank, 1997, s. 24)

Ancak bu adımlar ihracatta beklenen hareketlenmeyi sağlamaya yetmedi ve aşağıdaki grafik 10’da görüldüğü gibi ihracat Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde çok durağan bir görüntü sergilemiştir. Hızlı artan ithalat sonucunda dış ticaret açığı 1977 sonunda 5 milyar \$’a yakın bir seviyeye kadar yükselmiştir.

**Grafik 10: Türkiye'nin Dış Ticareti (1973-1977)**



**Kaynak:** TÜİK ([www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr)) Milyon Dolar

#### 2.3.4. Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1979-1983)

Dördüncü Kalkınma Planı ağır bir ekonomik ve siyasal bunalım döneminde ve bir sene gecikmeli olarak 1978 yerine 1979 yılında uygulamaya konulmuştur. Dış ödeme güçlüğü ve enflasyon gibi geleneksel göstergeleriyle önceki bunalımlardan daha da ağır bir özellik taşımaktaydı. İthalat ödemelerinin hızla artmasına karşılık ihracat sınırlı kalmıştır. Buna yurtdışına işçi gönderilmesinin hemen hemen tamamen durması da eklendiğinde ekonomik krizin etkileri de açık hale gelmiş olur. (Kepenek & Yentürk, 2007, s. 155)

1978 yılına gelindiğinde vadesi geçen borçların tutarı 4.84 milyar \$'dı. Bunun 1.38 milyar \$'ı Döviz Çevrilebilir Mevduat, 1.51 milyar \$'ı ise mal mukabili ithalattan garantisiz ticari borçlar olmak üzere %60'ı bu iki kısa vadeli borç kaleminden oluşmaktaydı. Türkiye, vadesi geçen borçları ödeyememe sonucunda IMF ile anlaşarak yeni bir istikrar programı uygulama arayışına girdi. OECD tarafından oluşturulan Konsorsiyum Türkiye'ye mali destek sağlayarak bu krizden kurtulabilmesine olanak sağladı.

IMF, sadece iç ve dış dengelerin kurulmasını değil, ekonomiyi dışa açacak, fiyat mekanizmasını yeniden hakim hale getirecek yapısal adımların atılmasını talep

ediyordu. Ancak 1977 sonunda iktidara gelen Bülent Ecevit önderliğindeki koalisyon hükümeti bu adımları atmak istemeyince ekonomik ve siyasi bunalım ağırlaşarak devam etti. 1978 ve 1979 yılları mal ve enerji kıtlıklarıyla geçti. Dünya petrol fiyatlarının varil başına 15 dolardan 30 dolara çıkması krizi daha da ağırlaştırdı. Yıllık enflasyon oranı yüzde 100'e doğru artış gösterirken, ücretlerin satın alma gücü azaldı, tarımsal gelirler enflasyonun gerisinde kaldı, gelir dağılımı daha da bozuldu. Hızlı sanayileşmenin gerektirdiği döviz ihtiyaçlarını ihracat yoluyla gidermek yerine önce işçi dövizleri sonrasında kısa vadeli borçlanma ile giderme yoluna gidildi. (Pamuk Ş. , 2014, s. 244-245)

Ekonomik krizin yoğunlaşması ve 1977-78 yıllarında alınan kararlılık önlemlerinin yetersiz kalması üzerine hükümet, 24 Ocak 1980'den başlayarak yeni bir ekonomi politikasını uygulamaya koydu. (Kepenek & Yentürk , 2007, s. 199) Kamuoyunda 24 Ocak Kararları olarak da bilinen bu yeni politikanın, nedenleri, nitelikleri ve özellikleri bir sonraki bölümde ayrıca ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

1980 yılından itibaren, dış ticaret politikalarında önemli derecede serbestlikler sağlanmıştır. Uygulanan kur ve faiz politikaları, dış ticareti etkileyen en önemli faktörler olmuştur. Faiz politikalarındaki değişimin nedeni iç talebin kısılarak, ihracata kaynak yaratmak, kur ayarlamaları yoluyla da nispi fiyat değişimleri yapılarak ihracat miktarının ve karlılık oranlarının artırılması hedeflenmiştir. (Oksay, 2001, s. 129)

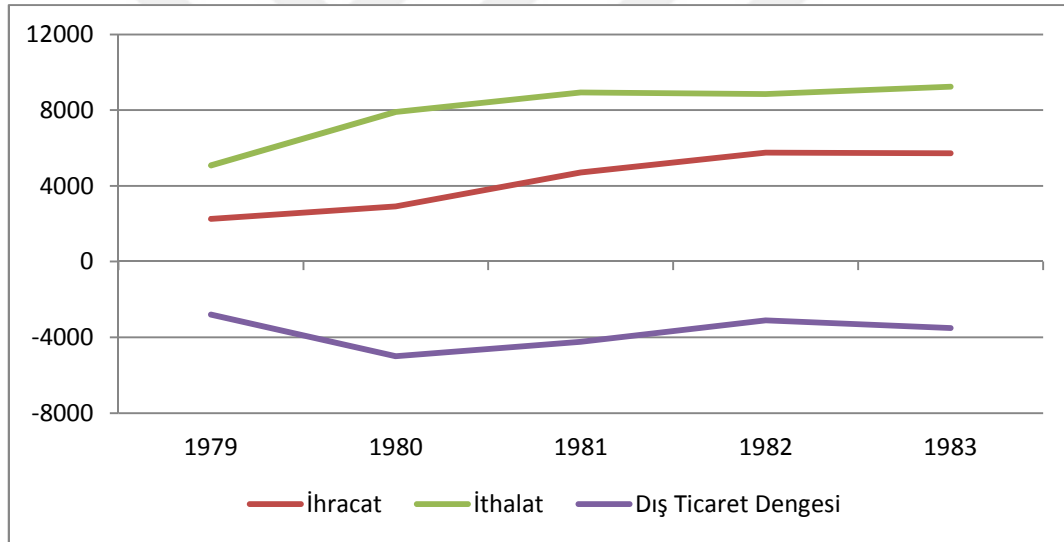
Bu kalkınma planında ihracat kredi sigortası üzerinde yeniden durulmuş ve ihracat alacaklarının sigortası edilmesi yoluyla sınai mal ihracatı teşvik edilecektir hükmü geçmektedir. Türk Ticaret Kanunu'nda 1958 yılında yapılmış olan değişiklik gündeme getirilerek 1979 yılında Başak Sigorta'ya ihracat kredi sigortası yapabilme yetkisi ve görevi verilmiştir. (Türk Eximbank, 1997, s. 24)

1980 İstikrar Tedbirleri kapsamında ihracatın teşviki amacıyla kullanılmaya başlanmış olan doğrusal parasal yardımlar, uygun faizli krediler ve istisnalar gibi politikaların uygulanması zamanla azalmıştır. GATT sözleşmesinin imzalanması ve Dünya Ticaret Örgütü üyeliği, Gümrük Birliği anlaşması gibi gelişmelerin sonucunda ihracatın teşvikine yönelik doğrudan parasal yardım ve vergi iadesi şeklindeki teşvikler yürürlükten kaldırılmak zorunda kalmıştır. (Özdemir, 2004, s. 44) Bu gelişmeler ise 1987'de kurulan Türk Eximbank'ın misyonunu daha da önemli hale getirmiştir.

1981-83 yılları boyunca ortalama büyüme oranı yüzde 4.4, yıllık ortalama fiyat artışı yüzde 32.6 ve yıllık ortalama kişi başı gayri safi milli hasıla 2.2 olarak gerçekleşmiştir. Bu rakamlar 1980 sonrasındaki büyümenin politik ortamdaki problemlere rağmen fena olmadığını gösteriyor. 24 Ocak 1980’de gerçekleşen devalüasyon ve istikrar paketinden sonra enflasyonun, ürün fiyatlarında devam eden artışa ve döviz kurlarındaki yükselmeye rağmen düşüşe geçmesi takdir edilmesi gereken bir göstergedir. (Hiç & Gencer, 2009, s. 101)

Grafik 11’de görülebileceği gibi dış ticaret açığı 1979’dan 1980’e kadar önemli seviyede artarken, 1980’den sonra düşüşe geçmiş ancak 1982’den 1983’e geçerken bir nebze artmıştır.

**Grafik 11: Türkiye'nin Dış Ticareti (1979-1983)**



**Kaynak:** TÜİK ([www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr)) Milyon Dolar

#### 2.4. 24 Ocak Kararları

1970’li yıllardan itibaren Türkiye ekonomisi dış ödeme zorlukları ve yüksek seviyede görülen fiyat artışlarından dolayı güçlü hissedilen bir buhrana sürüklenmişti. Ekonomik bunalımın, zamanla toplumsal ve politik boyutlar da kazanarak ağırlaşması üzerine 24 Ocak 1980’den itibaren bir dizi yeni ekonomi politikası kararları alınmıştır. İlk başta ekonomik istikrar önlemleri olarak nitelenen bu kararlar, aynı senenin siyasi

gelişmeleriyle birleşerek uzun süreli bir özellik kazandı. (Kepenek & Yentürk , 2007, s. 195)

Türkiye'nin, serbest piyasa koşullarında dışa açılması için dış baskı unsurları 24 Ocak Kararlarının öncesinde zirveye ulaştı. Türkiye, içinde bulunduğu zor durumdan dolayı, IMF, Dünya Bankası ve OECD'ye karşı pazarlık gücü en zayıf noktadaydı. 1979 sonunda yeni borç ertelemeleri olmazsa yeni borç ödeyemez duruma gelmiş, taze kredi bulamazsa ekonomiyi yönetemez hale gelmişti. 1979 yılında artan petrol fiyatları 1980 yılında yeniden yükselmiş ve ihracat gelirleriyle petrol ithalinin bile karşılanamayacağı bir tablo ortaya çıkmıştı. Bu zorlukların yanında dünyada kredi faizleri ve dolar değerinin de yükselişe geçmeye başlaması da eklendiğinde Türkiye'nin uluslararası finans piyasasında kredi bulma olanağı kalmamıştı. (Kazgan G. , 1985, s. 383-384)

24 Ocak Kararları programının temel direği sınai mamul ihracatına dayalı ihracat artışı sağlanmasıdır. Dışa açık büyümenin temel ögesi olarak ihracata dayalı büyüme modeli uygulanmaya çalışılmıştır. Liberalleşme programının ideolojik çerçevesini ise piyasa ekonomisine devlet müdahalesinin en aza indirilmesi, özel girişime dayalı bir pazar ekonomisinin oluşturulması ve yabancı rekabetin sağlanmaya çalışılarak özel girişime teşvik edilmesi hususları oluşturmaktadır. (Kazgan G. , 1985, s. 381) Ekonomi politikasında 24 Ocak Kararlarının en önemli özelliklerinden birisi fiyatlama sürecinin serbest piyasa koşullarına bırakılmasıdır. Fiyatlama piyasada serbestçe oluşacak olan koşullarla belirlenmeli, arz ve talebe göre denge noktasını bulmalıdır. (Kepenek & Yentürk , 2007, s. 200)

24 Ocak Kararlarını izleyerek 47 TL = 1 Dolar iken, TL Dolar kuru devalüe edilerek 70TL=1 Dolara düşürüldü. TL'nin dış değerinin devamlı bir surette düşürülerek ihracata teşvik sağlanması, öte taraftan kur ayarlamasının siyasi bir sorun yaratıyor olmaktan çıkarılması hedeflenmiştir. (Kazgan G. , 1985, s. 392-393) Devalüasyonun devamında ithalatta damga resmi %25'ten %1'e indirildi. 29 Aralık kararlarını izleyerek de ithal teminatları sanayiciler için %10'dan %7,5'a, ithalatçılar için %20'den %15'e indirildi. İthalatta kota sistemi ise az sayıda mal için uygulanmaya başlandı. İthal rejimi oldukça liberal bir hale getirilmiş, ithalatta miktar kısıtlamaları çok sınırlanmıştır. (Kazgan G. , 1985, s. 395-396)

İhracatta da ithalatta olduğu gibi liberalleşme hareketleri yaşandı. İhracat formaliteleri çok büyük oranda azaltıldı. İhracatta fiyat denetimi, 29 Aralık kararlarıyla yalnızca lisansa bağlı ihracata indirildi. Ön-finansman kredileriyle malların teminat gösterilmesi ve faiz ödenmesi yasağı kaldırıldı. LIBOR üzerinden faiz ödenmesi serbest bırakıldı ve ön-finansman kredisi kullanımı tüm tarımsal ürün ve sınai mal ihracatına yaygınlaştırıldı. 29 Aralık kararlarıyla ihracatçı sermaye şirketi kavramı getirildi. Bu kavrama göre ihracatı 50 milyon doları aşan şirketler ihracatçı sermaye şirketi olarak nitelendirildi ve ihracat teşviklerinden en yüksek oranda yararlandırılmaya başladılar. İhraç mallarının imalatında kullanılacak olan ithal malları, her türlü gümrük vergi ve resminden muaf tutuldu. İhracatın finansmanında ve kredili ihracatta kullanılmak üzere, Merkez Bankası'nda İhracatı Teşvik Fonu kuruldu. Fonun kaynakları olarak ithalat teminatları kullanılmaya başlandı. İthalatçıların Merkez Bankası'na ödediği ithalat teminatlarının %50'si bu amaç için kullanıma sunuldu. İhracatçılar, ihracatı teşvik sertifikası olarak Merkez Bankası, ticari bankalar ve sigorta şirketleri hizmetlerinden yararlanırken, her türlü damga resmiyle banka ve sigorta muamele vergisinden muaf tutuldu. (Kazgan G. , 1985, s. 396-397)

## **2.5. 1984-1999 Döneminde Dış Ticaret**

1963-1977 yılları arasında uygulanmış olan ithal ikameci sanayileşme politikası 1978-79 yıllarında meydana gelen döviz darboğazının yaşandığı büyük bir ekonomik kriz ile sona ermiştir. 24 Ocak 1980'de açıklanan kararlarla beraber liberal yapısal uyum politikalarına geçiş yapılarak Türkiye ekonomisinde öncelikle mal hareketlerinin liberalleşmesi ilk adım olmuştur. Döviz darboğazı sorunu ve dış ticaret dengesinin sağlanabilmesi öncelikli hedeflerdendir. İhracatı teşvik amacıyla Türk Lira'sının reel değeri ve reel ücretler azaltılırken, ihracata doğrudan teşvikler verilmeye başlanmıştır. (Yentürk , 2005, s. 129-130)

1985-1989 yıllarında uygulamaya alınan beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda doğrudan ihracat kredi ve sigortasından bahsedilmemiştir ancak ihracatçının uluslararası ticarete karşılaştığı engellere karşı korunması için düzenlemelerin yapılması ve ihracatçıya yardımcı olunması kararı alınmıştır. Bu kararın akabindeki yıllarda bu amacı



gerçekleştirebilmek için Türk Eximbank kurulmuştur. (Türk Eximbank, 1997, s. 24) Bu politikaların bir neticesi olarak 1980’de %38,73 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı 1999 yılında %73,73’e kadar yükselmiştir. Ancak 1988’e kadar olan süreçteki artış yeni yatırımlardan ziyade kapasite kullanım oranlarının artışından kaynaklanmıştır. (Yentürk , 2005, s. 129-130)

1980 yılından itibaren ihracatın artışına etki eden en önemli makroekonomi politika araçları kur ve faiz politikalarıdır. Özellikle 1980-88 dönemi kur ve faiz politikalarına oldukça duyarlı bir dönemdir. Bu dönemde Türk lirası düşük değerlenmiştir. Döviz kuru politikasının kullanılma amacı, temel ihraç ve ithal ikamesi ürünlerinin maliyet yapısını, mevcut kaynakları ticari mal sektörlerine aktarmak ve yapısal değişimi teşvik etmektir. Bu dönemde ihracatın performansının iyi olduğu söylenebilir. 1989-93 arası dönemde sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi kur ve faiz politikalarının ihracat üzerindeki etki etme gücünü azaltmıştır. 1989 yılında 32 sayılı kararla kambiyo rejiminin serbest bırakılması sonrasında sermaye hareketlerinde önemli artışlar gerçekleşmiştir. Döviz arzındaki artış hem fiyatların hem de döviz kurlarının artmasını büyük ölçüde engellemiştir. Bundan dolayı enflasyonun %60'lara yerleşen bir seviyede bulunması iç tüketim harcamalarını ve ithalatı özendirmiştir. Türk lirasının reel değer kazancı, kısa dönemde enflasyonu azaltmak, büyümeyi arttırmak yoluyla ekonomiyi pozitif yönde etkilemiş ancak orta ve uzun dönemde üretim yapısını ihracatın aleyhine değiştirmiş ve mevcut dış pazarların kaybedilmesine yol açarak ihracatın yapısını bozmuştur. Dış ticaret dengesinin 1989 yılından itibaren bozulması neticesinde 1993 yılında 14,2 milyar dolara, cari işlemler açığı ise 6,4 milyar dolara yükselmiştir. (Parasız , 1998, s. 238-240)

Dışa açık kalkınma modelinin uygulandığı bu dönem süresince, ihracatın sektörlere göre dağılımında önemli bazı değişiklikler meydana gelmiştir. Tarım sektörünün 1979 yılında toplam ihracat içerisindeki payı %60 iken, 1987 yılında %18’e inmiştir. Buna mukabil sanayi sektörünün 1979 yılındaki payı %35’ten 1987 yılında %79’a yükseldiği görülmektedir. Bu dönemde ayrıca ihraç edilen mal çeşidinde ve ihracat yapılan ülke sayısında da artışlar önemli düzeye ulaşmıştır. (Türk Eximbank, 1997, s. 25) Bu durum hükümetin bilinçli selektif sektörlere vereceği desteklerle sanayiye geliştirip yüksek katma değerli ürün ihraç edebilme politikasının bir sonucudur.

1990-91 Körfez Savaşının patlak vermesi büyük miktarlarda sıcak paranın kısa bir sürede Türkiye'den çıkmasına neden olarak Türk Lirasının değerinin düşmesine yol açmış, faiz oranları artış göstermiş ve ekonomi bir durgunluğun içine girmiştir. (Pamuk Ş. , 2014, s. 281)

1994 yılına gelindiğinde kriz sinyalleri alınmış, kamu iç borçlanma senetlerine olan talep azalmış ve döviz piyasasına aktarılan para, döviz kurlarının artmasına neden olmuş ve döviz rezervlerinde önemli bir azalmaya sebep olmuştur. İç borçlardaki hızlı artış ve dış borçların merkez bankası kaynaklarıyla finanse edilmesi gibi olumsuz gelişmelerin yanı sıra iki uluslararası kredi derecelendirme kuruluşunun Türkiye'nin kredi notunu düşürmesi sonucunda Türkiye'den 7 milyar dolarlık sıcak para çıkışına neden olmuştur ve bu durum krizi tetiklemiştir. (Oksay, 2001, s. 152)

5 Nisan 1994'te bu krizi atlatabilmek için ekonomik istikrar tedbirleri alınmak zorunda kalındı. Alınan kararlardan bazıları şu şekildeydi: Kamu İktisadi Teşekküllerinin (KİT) ürettiği mallara yüksek oranda zam yapıldı. Kamu kesiminde ücret ve maaşlar donma seviyesine getirildi. Döviz piyasası serbest piyasa şartlarına terkedildi. Faiz artışları yapılarak döviz kurlarındaki yükselme eğilimi durdurulmak amaçlandı. TL serbest piyasada %60 oranında devalüe edildi ve bu durum ihracatçılar aleyhine gelişen fiyat dengesini değiştirdi. Ayrıca ihracatı arttırmak için Eximbank kredisi ve ihracat sigortası kapsamının iki milyar dolara çıkarılmasına karar verildi. Ancak bu imkânlardan yararlanan ihracatçı sayısı çok sınırlı kaldı. (Şahin, 1998, s. 206-210)

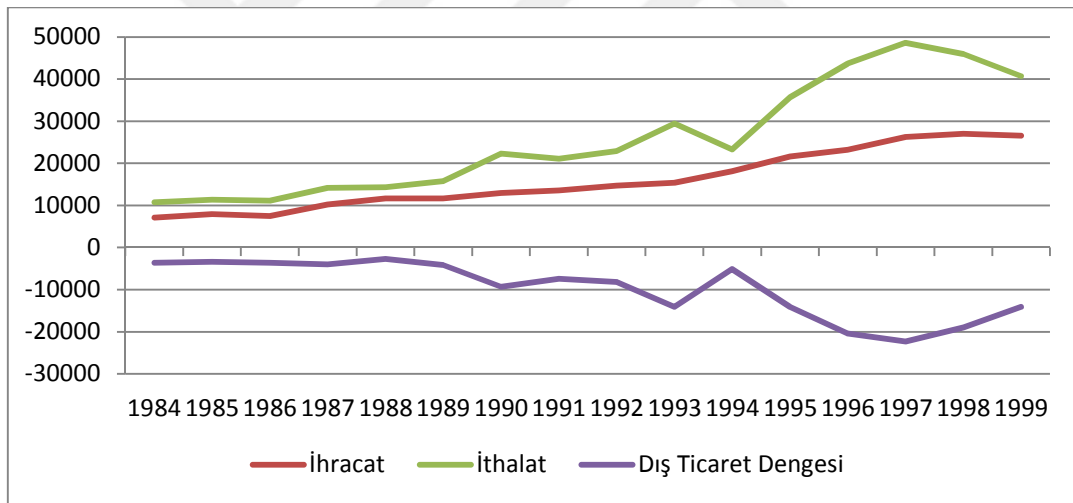
Uygulanan istikrar tedbirleriyle, 1994 yılında yaşanan krizin ardından 1995 yılının ikinci yarısından itibaren iç talepteki canlılığa bağlı olarak ekonomide istikrarlı ve yüksek bir büyümenin sağlandığı bir döneme girilmiştir. Ancak 1998 yılına kadar süren bu pozitif gelişim, aynı yılın ikinci yarısından itibaren duraklamaya girmiştir. Büyümede görülen duraklamanın nedenleri: %50 olarak belirlenen enflasyon hedefine ulaşmak için uygulanan para ve maliye politikaları, Rusya'da başlayan ekonomik kriz sonucunda sermaye çıkışı olması ve bunun reel sektörü olumsuz etkilemesi, Güneydoğu Asya'da 1997 yılında yaşanan kriz neticesinde dünya ekonomisinde talep daralması meydana gelmesi ve 1996 yılında Gümrük Birliği anlaşmasının yürürlüğe girmesi

sonucunda yapılan yatırımların meydana getirdiği kapasite artışının iç ve dış talep daralması neticesinde ortaya çıkardığı finansman problemidir. (Oksay, 2001, s. 153)

1995 yılında AB ile 1996 yılından itibaren geçerli olacak olan Gümrük Birliği Anlaşması imzalanmıştır. Anlaşma öncesinde AB'den maddi destek alınmadı ancak Türkiye bu anlaşmanın imzalanmasından kısa bir süre sonra AB'ye tam üye olabileceği beklentisi hâkimdi. Bu anlaşmayla beraber Türkiye, AB ile arasındaki mamul mallar ticaretinde gümrük tarifelerini kaldırmayı ve üçüncü ülkelerden yapılacak olan ithalatta aynı gümrük tarifelerini uygulamayı taahhüt etmiştir. (Pamuk Ş. , 2014, s. 280)

Grafik 12'de gümrük birliğinin etkisi ithalatta ani yükselme olarak gözükmektedir. İhracat aynı oranda artmadığından dış ticaret açığından çok önemli bir artış yaşanmış 1998 ve 1999 yıllarında ithalattaki yavaşlamayla bir nebze gerilemiştir.

**Grafik 12: Türkiye'nin Dış Ticareti (1984-1999)**



**Kaynak:** TÜİK ([www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr)) Milyon Dolar

## 2.6. 2000 Yılı Sonrasında Dış Ticaret

1999 yılında devletin makroekonomik dengesizlikleri daha fazla sürdüremeyeceği ortaya çıkmıştı. Hükümet ise IMF'den destek alarak yeni bir programa geçmeye karar verdi. Böyle bir programa geçiş 90'larda sık sık dile getirilmiş ancak uygulamaya geçmeden rafa kaldırılmıştı. Bu program kapsamında kur istikrarı temel çapa olarak kullanılarak enflasyonun düşürülmesi hedefleniyordu. Nominal çapa uygulaması hızla yol alan bir geminin çapa atılarak yavaşlatılması benzetmesinden yola

çıkılarak adlandırılmıştır bir politikadır. Böylesinde bir politikanın bazı tehlikeleri de içerisinde barındırdığı söylenebilir. Bunlardan en önemlisi döviz kurunun belirli bir süre düşük oranda devalüe edilebilmesi ya da sabit tutulabilmesi için programın yüksek seviyede yabancı kaynak girişine bağımlı olmasıdır. Yapılan ampirik çalışmalar sabit kur politikası neticesinde yerli para biriminin değer kazanmasını ve kısa dönemde üretim ve tüketim artışı olması sonucunu ortaya koymaktadır. Bu üretim ve tüketim artışı yatırım artışını da beraberinde getirmekte ancak 3-5 sene arasında bu olumlu göstergelerde daralmalar meydana gelmektedir ve politika krizlerle sona ermektedir. (Pamuk Ş. , 2014, s. 282; Yentürk , 2005, s. 84-85)

Aralık 1999 yılında IMF'ye niyet mektubu verilerek enflasyonu aşamalı olarak indirmenin gerekliliği belirtilmiş ve 2002 yılına kadar seviyeli bir biçimde azaltılarak bu yılda tek haneli sayılara indirme hedefinden bahsedilmiştir. Programda belirtilen enflasyon hedefine ulaşabilmek için üç sacayağı vardır: Sıkı mali disiplin, yapısal reformlar ve belirlenmiş döviz kuru. Maliye politikalarının temel hedefi ise birincil fazla vermektir. Diğer hedefler ise Telekom ve enerji sektöründeki özelleştirmelerle kaynak yaratılması ve şeker, doğalgaz, tütün ve sivil havacılık gibi alanlarla KİT'lerin görev zararlarının azaltılması için düzenlemeler yapılmasıdır. Kısaca 2000 yılı istikrar programı ekonomideki dengesizlikleri yapısal reformlar yaparak ortadan kaldırmayı amaçlayan bir programdır. Bu reformların kapsamı içerisinde tarım, kamu ve özel bankacılık kesimi, sosyal güvenlik, bütçe dışı fonlar gibi birçok alan bulunmaktadır. Bu programın diğer bir özelliği ekonominin yıllar boyunca süregelen ve derinlik kazanan tüm dengesizlikleri kısa sürede Ortodoks istikrar politikaları ve klasik IMF reçeteleriyle ortadan kaldırmayı hedefleyen bir yapıda olmasıdır. Türkiye ekonomisinin kendi yapısı ve özelliklerine ilişkin bir analiz olmadan standart reçetelerin uygulandığı bir program olduğu da söylenebilir. (Yentürk , 2005, s. 87-89)

Programın devreye alınmasıyla yüksek döviz girişine bağılı olarak faiz oranlarında beklenenden daha hızlı bir düşüş görülmüştür. Klasik reçeteye göre faiz oranlarının düşmesi yatırımları arttıracaktı. TL'nin değerlenmesinin reel sektör üzerinde yaratacağı negatif etkinin düşük faiz oranları ile karşılanacağı ve yüksek dış ticaret açıkları verilmeyeceği şeklinde bir beklenti vardı. Ancak bu klasik reçete Türkiye için beklentilerin aksine düşük faiz oranı uzun yıllardır ticaretten uzak bulunan sektörleri yatırım, ithal ikamesi ve ihracat artışı istikametinde teşvik edebilmiş değildir. Bireyler

düşük faiz oranı neticesinde bireysel tasarruflarını azaltarak tüketimi artırmışlardır. Bu tüketim artışı, kur çapası uygulayan birçok gelişmekte olan ülkede görüldüğü gibi kendisini tüketim malı ithalatında bir patlama olarak göstermiş ve dış ticaret artışını yükseltici yönde etkide bulunmuştur. (Yentürk , 2005, s. 90-91)

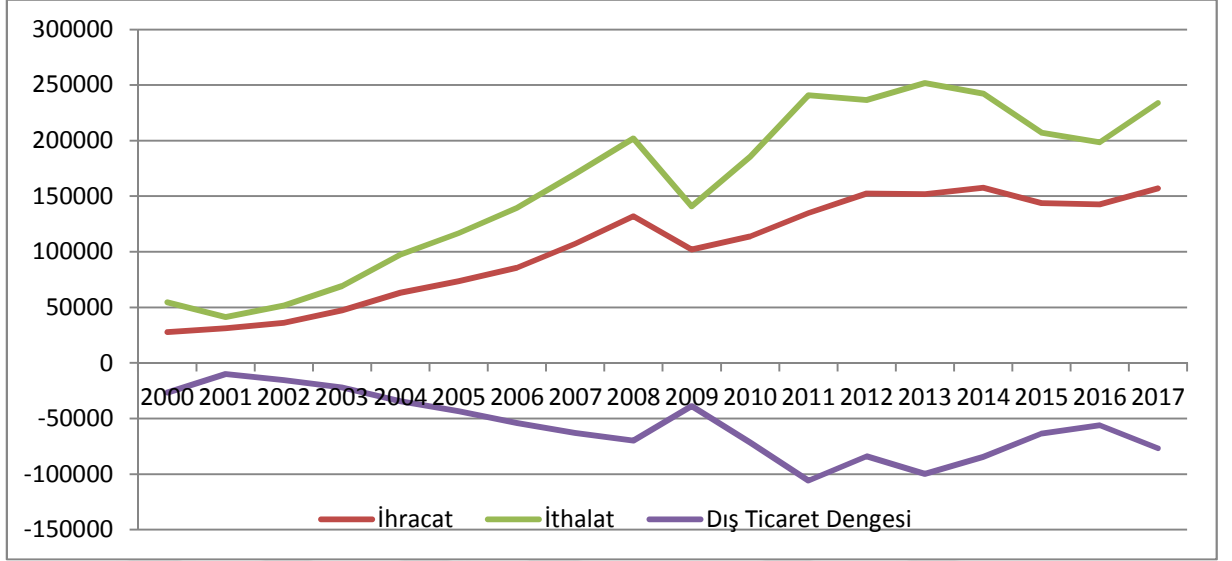
Mali disiplin ve bütçe açıklarının azaltılması hedefinde bir miktar gelişme sağlanmış olsa da koalisyon hükümetinin gerekli siyasal iradeyi oluşturamaması sebebiyle, programdaki hedeflerin birçoğu gerçekleştirilemedi. Siyasal iradenin programın arkasında durmaması finansal piyasalardaki yatırımcıların güvenini olumsuz yönde etkileyerek sermaye çıkışlarına zemin hazırladı. Bankacılık sektöründe önemli problemler olmasına rağmen gerekli müdahale yapılamadı. Netice olarak özel ve kamu bankalarının sorunları 2001 yılı başlarında patlak veren büyük bir kriz ile sona erdi. Birkaç gün içinde 20 milyar dolar civarında bir sermaye çıkışı olmasının akabinde, hükümet kur çapası politikasını terk ederek lirayı dalgalanmaya bıraktı ve güçlü ülke para birimleri karşısındaki değerinin yarıya indirilmesini kabul etmek durumunda kaldı. GSMH 2001 yılında yüzde 6 düştü, bankacılık sektörü başta olmak üzere ekonominin her kesiminde üretim ve istihdamda önemli azalmalar meydana geldi. Bu gelişmeler neticesinde 2002 yılında yapılan genel seçimlerde koalisyon üyesi olan tüm partiler meclis dışında kaldılar. Bu seçimlerde yeni kurulmuş olan Adalet ve Kalkınma Partisi tek başına iktidara geldi. (Pamuk Ş. , 2014, s. 283)

2003 ve 2004 yılındaki dış ticaret gelişimine bakılırsa, ihracat artışı 2003 ve 2004 yıllarında artarak 60 milyar dolara ulaşmıştır. İthalat artışı ise daha büyük bir ivmeyle 90 milyar dolara kadar ulaşmıştır. İthalat büyümeyle yakından ilgilidir. Değerli tutulan TL de ithalat artışını tetiklemiş ve yüksek büyüme oranıyla birlikte dış ticareti açığının artmasına neden olmuştur. 2004 yılında ihracat hızla artmış, bunda da devalüasyon ve ucuz işgücünün önemli rolü vardır. Ayrıca verimlilik artışı da ihracatın artışında katkıda bulunmuştur. Değerli TL ihracat fiyatını arttıran bir unsur olsa da ithal girdi kullanan sektörlerin girdi maliyetlerini düşük seviyede tutarak olumlu bir etkide bulunmaktadır. Bu yıllarda ihracatın en hızlı artış gösteren sektörlerin girdi ithalatı yüksek yatırım malı sektörleri olması, dış ticaret açığının ihracatın artmasına rağmen kapatılamaması durumunu güçlendirmekte ve ekonominin bu yapısal sorununu daha da kalıcı hale getirmektedir. (Yentürk , 2005, s. 46-47)

Türkiye ekonomisi 2002-2007 yılları arasında ortalama %7 oranında büyüme oranını yakalamıştır. Bu dönemde büyüme oranıyla paralellik gösteren ihracat ve ithalat hızla artmış, dış ticaret hacmi de aynı şekilde önemli bir artış göstermiştir. 2008 yılı ortalarında ABD’de mortgage krizi nedeniyle başlayan ve Lehman Brothers’ın iflasıyla küresel bir hüviyet kazanmıştır. Büyüme oranı kriz nedeniyle 2008’de % 0,7 oranına gerilemiş, hükümet de krizden çıkış için Şubat 2009’da önlem paketleri açıklamıştır. 2009’da ise ekonomi %4,8 oranında küçülmüş işsizlik oranı da %15’e kadar yükselmiştir. Bu krizde 1994 ve 2001 krizlerinden farklı bir biçimde Türkiye’nin ithalatı yanında ihracatı da düşüş göstermiştir. Takip eden 2010-2011 yıllarında ekonomi hızla düzelerek %9 büyüme oranına ulaşmıştır. Hızlı büyümenin getirmiş olduğu ithalat artışı nedeniyle cari işlemler bilançosu açıkları artmıştır. Bu sebeple 2012’de hızlı büyümeyi durduracak sıkı para ve kredi politikaları izlenmiş, cari işlemler bilançosu açıkları bu kez azalmış ancak büyüme oranı da %2 seviyesine gerilemiştir. (Üzümcü, 2013, s. 393-394)

Hükümet göreve geldiği 2002 yılından, küresel 2008 krizine kadar, ihracatı artırmaya yönelik dış ticaret politikalarına devam etmiş, AB dış ticaret müktesebatına müzakere sürecinde uyum sağlanmaya çalışılmıştır. Sanayi ürünlerinde AB’ne verilen sözler yerine getirilerek kırılgan olarak nitelenen sektörlerdeki ürünlere yönelik korumacılık politikalarından vazgeçilmiştir. Bu yeni ithalat rejimi kapsamında Dünya Ticaret Örgütü anlaşmalarına uygun olarak en az gelişmiş ülkelere verilen tavizlerin uygulanmasına devam edilmiştir. Komşu ülkelerle de yüksek düzeyde ekonomik işbirliği ve dış ticareti artırmaya yönelik protokoller imzalanmış ve komşu ülkeler başta olmak üzere dış ticaret hacminin artırılması hedeflenmiştir. Merkez bankası küresel krizin sonrasında aktif kur politikaları izleyerek piyasaya döviz cinsinden likidite sağlamaya yönelik olarak reeskont ve munzam karşılık oranlarını düşürmüş, döviz depo aracılık faaliyetlerini yürütmüştür. KOSGEB, ihracatçı KOBİ’lere ihracat desteklerini arttırarak ihracatçılara Eximbank’ın kredi kullandırma ve garanti limitleri yükseltilmiştir. (Üzümcü, 2013, s. 394)

**Grafik 13: Türkiye'nin Dış Ticareti (2000-2017)**

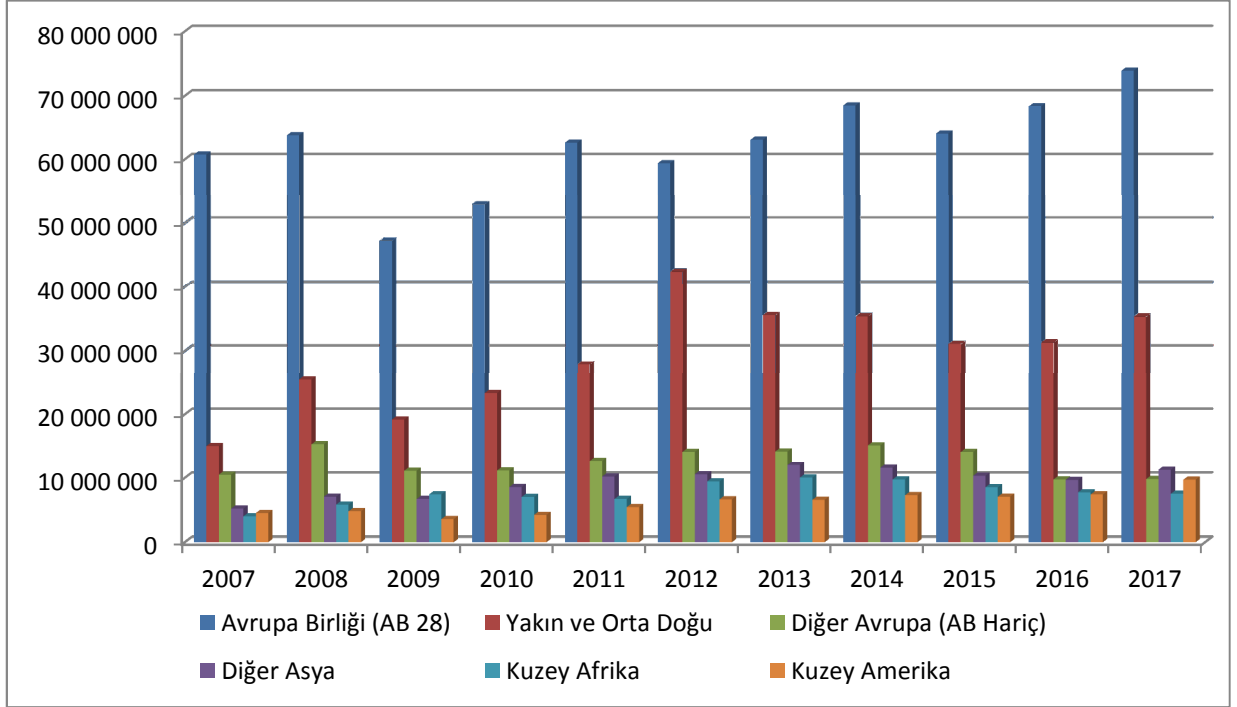


**Kaynak:** TÜİK ([www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr)) Milyon Dolar

2000-2017 yılları arasında grafik 13'te gösterilen dış ticaretin gelişimi incelediğinde, 2000 yılında 28 milyar dolar olan ihracatın 2017 yılında 157 milyar dolara çıkarak 5.65 kat büyüdüğü görülmektedir. İthalat ise 54.50 milyar dolardan 234 milyar dolara çıkarak 4.29 kat büyümüştür. İhracat bir önceki yıla göre en fazla artış gösterdiği yıllar 2003 ve 2004 yılları olup %30'dan fazla büyümüştür. 2008 krizinin etkisiyle 2009 yılında ihracat hacmi %23 oranında daralmıştır. 2015 ve 2016 yıllarında da sırasıyla %9 ve %1'lik daralma meydana gelmiş 2017 yılında ise %10'luk artışla yeniden artış trendine girmiştir. İthalat ise %41'lik artış oranıyla 2004 yılında en yüksek artış oranına ulaşmış olup 2003, 2010 ve 2011 yıllarında %30'dan fazla artış göstermiştir. 2009 yılında %30 daralma yaşamış olup 2001 ve 2015 yıllarında sırasıyla %24 ve %14 daralma meydana gelmiştir. Yukarıdaki grafikten dış ticaret dengesine bakıldığında 2001 yılından itibaren dış ticaret açığının giderek arttığını krizin etkisiyle 2009 yılında 39 milyar dolara kadar gerilediğini ancak 2011 yılında cumhuriyet tarihinin en yüksek dış ticaret açığı olan 106 milyar dolarlık seviyeye ulaştığı

görülebilmektedir. 2012'deki düşüştüen sonra 2013'te yeniden yükselen açık 2016'ya kadar giderek azalmış ve 56 milyar dolara gerilemiştir. 2017 yılında ihracatın bir önceki yıla göre %10 arttığını ancak ithalatın %18 artarak dış ticaret açığının yeniden 77 milyar dolara kadar yükseldiği görülmektedir.

**Grafik 14: Ülke Gruplarına Göre Türkiye'nin Yıllık İhracatı**



**Kaynak:** TÜİK ([www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr)) (Bin Dolar)

Grafik 14'te gösterilen ülke gruplarına göre Türkiye'nin ihracatı incelendiğinde, Avrupa Birliği üyesi 28 ülkenin (AB 28) grup olarak ilk sırada yer aldığı görülmektedir. AB 28'in ihracattaki payı 2007'de %48'den %39'a kadar düşmüş ancak sonrasında yeniden artarak 2017 yılında %47 seviyesine yükselmiştir. Yakın ve Orta Doğu ülkeleri sıralamada ikinci sırada yer almaktadır. 2007'de Türkiye ihracatının %19'u bu ülkelere yapılmakta iken 2012 yılında %28'e kadar yükselmiş ancak bölgedeki istikrarsızlıklardan dolayı 2017 yılına kadar payı azalarak %22,5'a kadar gerilemiştir. AB hariç Avrupa grubu ülkelerinin payı %11'den %6'ya kadar gerilemiştir. Diğer Asya grubu ülkeleri ise %5'ten %7'ye yükselmiş ve yıllar içinde fazla dalgalanmamıştır. Kuzey Afrika ülkelerine ihracat ise %4'ten 2013'te %6,6'ya kadar yükselmiş 2017'de %4,8'e gerilemiştir. Kuzey Amerika'ya ise %3,6'lık seviyeden düzenli bir artış izleyerek %6,2'lık seviyeye yükselmiştir. Avrupa ve ABD arasında imzalanması



hedeflenen Transatlantik Ticaret Anlaşmasının Türkiye'nin ticaret kompozisyonunu nasıl etkileyeceği de çeşitli araştırmalara konu olmakta fakat seyriyle alakalı kesin bir mutabakat bulunmamaktadır.



### 3. TÜRK EXİMBANK'IN İNCELENMESİ

Birinci Dünya Savaşı yılları ve sonrasında Batılı ülkelerde ihracatı teşvik amacıyla birçok Eximbank kuruldu. Almanya'da 1917 yılında Hermes, İngiltere'de 1919 yılında ECGD, Belçika'da 1921 yılında ONDD, Hollanda'da 1925 yılında NCM kuruldu. 1929 büyük buhranından sonra talep yetersizliğine çare olarak düşünülüp kurulan EKN 1933'te İsveç'te, US Eximbank 1934'te ABD'de ve İsviçre'de ERG aynı yıl faaliyete geçmişlerdir. Almanya, İngiltere, Belçika ve Hollanda'da kurulan bu firmalar, genellikle Avrupa'daki firmalara ihracat kredi sigortası hizmeti vermektedir. US Eximbank ise hem ihracat kredisi hem de ihracat kredi sigortası hizmetini birlikte vermektedir. Kıta Avrupa'sında ticari bankacılık sisteminin gelişmiş olması nedeniyle ihracat kredi sigortası ve garantisi sağlamak amacıyla kurulan yeni firmaların entegrasyonu kolay oldu. Yeni gelişen bu yapıda ticari bankalar ihracatın finansmanı yönünde çalışmalarını sürdürürken yeni kurulan Eximbanklar ihracat kredi sigortası ve garantisi faaliyetlerinde bulundular. Yani bir tarafta ihracat kredisi vererek finansman sağlayan ticari bankalar diğer tarafta sigorta ve garanti faaliyetlerini yürüten ikili bir kurumsal yapı sağlanmış oldu. (Türk Eximbank, 1997, s. 15-16)

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra savaşın meydana getirdiği tahribin giderilebilmesine yönelik çalışmaların yanı sıra, gelişmekte olan ülkelerin kalkınma problemlerine olan ilgi de önemli ölçüde arttı. Yeniden yapılanma ve kalkınma süreci bakımından ihracatın öneminin artması, devlet destekli ihracat finansman kurumlarının gittikçe yaygınlaşmasına yol açtı. 1950'li ve 1960'lı yıllarda ihracat finansman, sigorta ve garanti kuruluşlarının gelişmekte olan ülkelerde de kurulmasına yönelik olarak çalışmalar hızlandı. Bu dönem içerisinde 1950'de Japonya'da JEXIM, 1956'da Güney Afrika Cumhuriyeti'nde CGIC, 1957'de İsrail'de IFTRIC ve Hindistan'da ECGC, 1962'de Pakistan'da ECGS ve 1966'da Arjantin'de CASC kurulmuştur. (Türk Eximbank, 1997, s. 16)

İhracata yönelik sanayileşme politikasının yürürlüğe alınmasının ardından, ihracatı devamlı ve sistematik bir biçimde destekleyecek bir yapının oluşturulması yolundaki adımlar 1986 sonbaharında atıldı. Washington'da tertip edilen bir Dünya

Bankası toplantısında diğer birçok ülkenin eximbank yetkilileriyle tanışan dönemin ekonomiden sorumlu devlet bakanı, Türkiye’de neden bir eximbank olmadığı sorusunun gündeme gelmesiyle bir çalışma başlattı. O vakitte kamu iktisadi teşekküllerinin finansman ihtiyacını gidermekten sorumlu olan Devlet Yatırım Bankası, ihracat finansmanı konusunda bir kurum ihtiyacı olunca, bu konuda uzmanlaşmış personel alımıyla yeniden yapılanmaya girdi. ABD, Hindistan, İngiltere ve Federal Almanya’ya birçok uzman göndererek bu ülkelerdeki ihracat finansmanı kurumları ve yapıları kapsamlı bir biçimde incelendi. Yurtiçi ve yurtdışından elde edilen raporlar incelendi ve Türk mevzuatına uygun hale getirildi. Bir grup uzman ülke riskleri üzerinde çalışırken diğer bir grup ise kredi yöntemleri üzerinde çalışmalar yaptı. (Türk Eximbank, 1997, s. 27-29)

Bir ihtisas bankası olan ve 20 yılı aşkın bir süredir faaliyet gösteren ve yetişmiş personele sahip olan Devlet Yatırım Bankası, İhracat-İthalat Bankası (Eximbank) şeklinde yeniden yapılanarak dış ticaretin finansmanı görevini yerine getirmeye başladı. Devlet Yatırım Bankası’nın uluslararası finansman kuruluşları, para ve sermaye piyasalarıyla olan geçmiş tecrübeleri ve güvenilirliği gibi önemli sebeplerle yeni görevine daha kolay adapte olabileceği dşnld ve öyle de oldu.

### **3.1. Türk Eximbank’ın Amacı ve İşlevi**

Türk Eximbank 1987 yılında Bakanlar Kurulu kararıyla kurulmuş Türkiye’nin tek resmi destekli ihracat finansman kuruluşudur. Sermayesinin tamamı Hazine’ye aittir. Türk Eximbank’ın amaçları arasında Türk ihracatının artırılması, Türk ihraç ürünlerinin ve pazarlarının çeşitlendirilmesi, Türk firmalarının Pazar payının artırılması ve rekabet gücü kazandırılması ve Türk firmalarına riskten arındırılmış bir ortamda iş yapma imkanı sağlanması vardır. İhracat Kredi Kuruluşları bir ülkede dış ticaretin geliştirilmesi amacıyla ihtiyaç duyulan her türlü finansal hizmeti sunmak üzere faaliyet gösteren kuruluşlardır.

Diğer birçok lke İhracat Kredi Kuruluşlarından farklı olarak kredi, sigorta ve hazine hizmetlerinin tamamı tek çatı altında toplanmıştır. Yurtdışından uygun maliyetlerle fon temin etme kabiliyeti yüksek bir kurumdur. Sendikasyon kredileri ile

Avrupa Yatırım Bankası (AYB), Dünya Bankası, İslami Kalkınma Bankası (İDB), Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), Çok Taraflı Yatırım Garanti Ajansı (MIGA) vb. kurumların amaca yönelik fonları Türkiye'deki diğer ticari bankalara kıyasla daha düşük maliyetle temin edilir. Bu kapsamda, tüm ürünlerindeki maliyet avantajı doğrudan ihracatçıya yansıtılır.

Türk Eximbank bir misyon bankasıdır. Konjonktür karşıtı olarak hareket etme iradesi vardır. Ekonominin dar boğaza girdiği, finansman ihtiyaçlarının arttığı fakat kredi hacimlerinin azaldığı ve maliyetlerin yükseldiği dönemlerde, bankacılık sektörü genel eğiliminin aksi yönünde hareket edilerek finansman ihtiyaçları karşılanır. Bu da özellikle kriz dönemlerinin daha rahat atlatılabilmesi için önemli bir destektir.

### **3.2. Türk Eximbank'ın Yapısı**

Türkiye Bankalar Birliğinden alınan aşağıdaki tablodan görülebileceği gibi Türk Eximbank aktif büyüklüğüne göre 85.37 milyar TL toplam aktif hacmiyle Türkiye'de faaliyet gösteren en büyük 11. bankadır. Verilen kredi hacmi ve alacaklar açısından ise 80.27 milyar TL ile 9. sıradadır. Özkaynak büyüklüğü bakımından 5.77 milyar TL ödenmiş sermaye olarak da 3.70 milyar TL'den 2017 yılında 4.80 milyar TL'ye artırılmıştır. Eximbank 2017 yılında 568 milyon TL kar açıklamıştır. Toplamda 11 şube ve 635 çalışanla hizmet vermektedir. Banka'nın merkez binası 2012 yılında Ankara'dan İstanbul'a taşındı. 2004 yılından itibaren şubeleşmeye başlayan Türk Eximbank, İstanbul dışındaki ihracat potansiyelinin yüksek olduğu illere hizmetlerini taşımaya başlamıştır. 2018 yılı itibarıyla Ankara, İzmir, Gaziantep, Bursa, Denizli, Adana, Antalya, Kayseri, Konya ve Gebze şehirlerinde şubeleri vardır. Samsun, Trabzon, İzmir Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi, Manisa Organize Sanayi Bölgesi, Eskişehir Ticaret Odası, Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası, Hatay, İzmir'de Ege Bölgesi Sanayi Odası ve Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'nde irtibat büroları aracılığıyla ihracatçılara kendi şehirlerinde hizmet vermeye başlamıştır.

Türk Eximbank'ın hisselerinin tamamı Hazine'ye aittir. Bu hisselerde Yönetim Kurulu üyelerinin, Genel Müdür ve yardımcılarının herhangi bir payı bulunmamaktadır. Yine aynı şekilde bankanın faaliyetleri dolayısıyla uğrayabileceği zararların Hazine

Müsteşarlığı tarafından karşılanacağı kararı mevcuttur. Türk Eximbank'ın 2017 yılında aktif karlılığı %0,70, özkaynak karlılığı ise %9,80 olarak gerçekleşmiştir. Eximbank'ın kuruluşu düzenleyen 3332 sayılı kanun ve 5411 sayılı Bankacılık Kanunu hükümleri bankanın uymakla yükümlü olduğu kanunlardır. Bankacılık Kanununda yer alan bankaların sınıflandırılması listesinde Kalkınma ve Yatırım Bankaları arasında yer almaktadır. (Türk Eximbank, 2017, s. 20)

**Tablo 3: Aktif Büyüklüğüne Göre Banka Sıralaması (2017)**

	Banka	Toplam Aktifler	Toplam Krediler ve Alacaklar	Toplam Mevduat	Toplam Özkaynaklar	Ödenmiş Sermaye	Net Dönem Kar/Zararı
1	Ziraat Bankası A.Ş.	434,275	298,258	266,384	47,010	5,600	7,940
2	Türkiye İş Bankası A.Ş.	362,353	240,166	203,752	43,093	4,500	5,308
3	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	325,232	209,680	181,116	41,331	4,200	6,344
4	Akbank T.A.Ş.	316,031	190,509	184,904	40,425	4,000	6,039
5	Türkiye Halk Bankası A.Ş.	305,351	203,464	193,227	25,377	1,250	3,725
6	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	297,810	194,960	169,347	30,098	4,347	3,614
7	Türkiye Vakıflar Bankası	270,572	183,972	155,277	23,258	2,500	3,723
8	QNB Finansbank A.Ş.	125,857	82,672	67,641	12,155	3,350	1,603
9	Denizbank A.Ş.	121,048	76,105	75,246	12,813	3,316	1,880
10	Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	85,758	63,291	55,577	9,020	2,204	1,069
11	Türk Eximbank	85,375	80,271	0	5,774	4,800	568
12	ING Bank A.Ş.	52,882	38,467	27,686	5,769	3,486	844
13	Odea Bank A.Ş.	33,104	22,632	23,910	3,758	3,289	321
14	Şekerbank T.A.Ş.	31,346	20,673	19,727	2,712	1,158	115
15	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.	28,910	22,231	0	3,535	2,400	596

**Kaynak: (Türkiye Bankalar Birliği, 2017) (Milyon TL)**

Türk Eximbank uluslararası kuruluşlara üye ve bazı anlaşmalara da taraf durumundadır. Türkiye'nin Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) ve OECD İhracat Kredileri ve Kredi Garantileri Grubu (İKG)'na üyeliği dolayısıyla bu kurumlarca belirlenmiş normlara göre işlemlerini düzenlemesi gerekmektedir. Ayrıca Avrupa Birliği ile imzalanan Gümrük Birliği Anlaşmasından doğan yükümlülükleri de yerine getirmesi gerekmektedir. Öte yandan Uluslararası Kredi ve Yatırım Sigortası Kuruluşları Birlikleri olan Berne Union ve Aman Union üyesidir. Türk Eximbank, ihracat kredi sigortası işlemlerinde bu birlik üyeleriyle yakın bir işbirliği içerisinde. (Türk Eximbank, 2017, s. 20)

Berne Union üyeleri arasında devlet destekli ihracat kredi kuruluşları, özel kredi ve politik risk sigortası yapan kuruluşlar ve dünya genelinde sigorta ürünleri, garantiler ve bazı durumlarda sınır ötesi ticaretin desteklenmesinde doğrudan finansman türlerini sağlayan çok taraflı kurumlar bulunmaktadır. Sigorta ürünleri üyeleri, ticari kredi riskleri (alıcı temerrüdü) ve politik riskler (paranın konvertibl olmaması, siyasi şiddet, müsadere veya yabancı varlıkların kamulaştırılması) sonucunda ihracatçı şirketlere, yatırımcılara ve finansal kuruluşlara kayba karşı koruma sağlamaktadır. Berne Union üye kuruluşları DTÖ'den alınan istatistiklere göre dünya'nın mal ve hizmet sınır ötesi ticaretinin yaklaşık %14'üne ödememe riski sigortası sağlamış ve 2008'deki küresel krizin başlanıncından bu yana 48 milyar dolardan fazla tazminat ödemiştir. (Berne Union, 2018)

Aman Union ise İslam Konferansı Teşkilatı ve Arap Yatırım ve İhracat Kredi Garanti Kurumu Dhaman'a üye ülkelerin ticari ve ticari olmayan risk sigortacıları ve reasürörlerini bir araya getiren profesyonel bir birliktir. 28 Ekim 2009'da kurulmuştur. Bu birliğin hedefleri arasında ulusal ihracat kredi kuruluşlarının geliştirilmesi ve üye ülkelerde yenilerinin oluşturulması, üyeler arasında bilgi alış verişi, teknik yardımlaşma, uzmanlık ve danışma alış verişinin sağlanması, kredi bilgi ajanslarının geliştirilmesinin yanı sıra üye ülkelerde ihracat kredi sigortası sektörünün gelişimine katkıda bulunan borç toplama kurumlarının, eğitim merkezlerinin ve ilgili diğer kurumların geliştirilmesi ve son olarak çalışmalar ve araştırmalar yapmak, bülten ve yayın yapmak, birliğin amaçlarıyla ilgili forum ve konferansların düzenlenmesidir. Üyeleri arasında Türk Eximbank, Suudi Arabistan Eximbankı ICIEC, Cezayir Eximbankı CAGEX, Mısır Eximbankı ECGE, Endonezya Eximbankı ASEI, İran Eximbankı EGFI, Ürdün Eximbankı JLGC, Lübnan Eximbankı LCI, Malezya Eximbankı, Umman Eximbankı ECGA, Katar Eximbankı TASDEER, Tunus Eximbankı COTUNACE, Arap Emirlikleri ECIE, Kazakistan Eximbankı ve Pakistan Eximbankı vardır. Türk Eximbank Genel Müdürü, Kasım 2017'de İstanbul'da yapılan 8. Yıllık olağan toplantısında birliğin yeni Genel Sekreteri seçilmiştir. (Aman Union, 2018)

Türk Eximbank'ın üye olduğu diğer bir uluslararası birlik Asya Eximbankları Forumu'dur. İlk olarak 2015 yılında daimi olmayan üyeliğe kabul edilen Türk

Eximbank 14-16 Kasım 2017'de Avustralya'da düzenlenen toplantıyla daimi üyeliğe kabul edildi.

Bu birliğin diğer üyeleri; Avustralya, Çin, Hindistan, Endonezya, Japonya, Güney Kore, Malezya, Filipinler, Tayland ve Vietnam Eximbanklarıdır. Asya Kalkınma Bankası (ADB) ise birliğin daimi gözlemci üyesidir. Bu birliğin amacı üye ihracat kredi kuruluşları arasındaki işbirliğini artırmak, bilgi ve tecrübe paylaşımı yapmak, bölgeler arası ticareti geliştirmek, küresel krize karşı ortak bir duruş sergilemek ve sürdürülebilir büyüme mekanizmaları kurmaktır. Birlik üyeleri kurulduğundan bu yana birçok ikili ve çok taraflı anlaşmalar imzalamıştır. Ayrıca birlik üyeleri kendi aralarında karşılıklı risk katılım anlaşmaları imzalayarak bölgeler arası ticaretin gelişimine katkı sağlamışlardır. (Asian Eximbanks Forum, 2018)

Türk Eximbank, Uluslararası Kredi Derecelendirme Kuruluşları tarafından verilen kredi notları aşağıdaki tablodaki gibidir. Banka verilmiş olan bu notlarla uluslararası piyasalardan rahatlıkla ucuz kredi temini yapabilmektedir.

**Tablo 4: Türk Eximbank'ın Kredi Derecelendirme Notu**

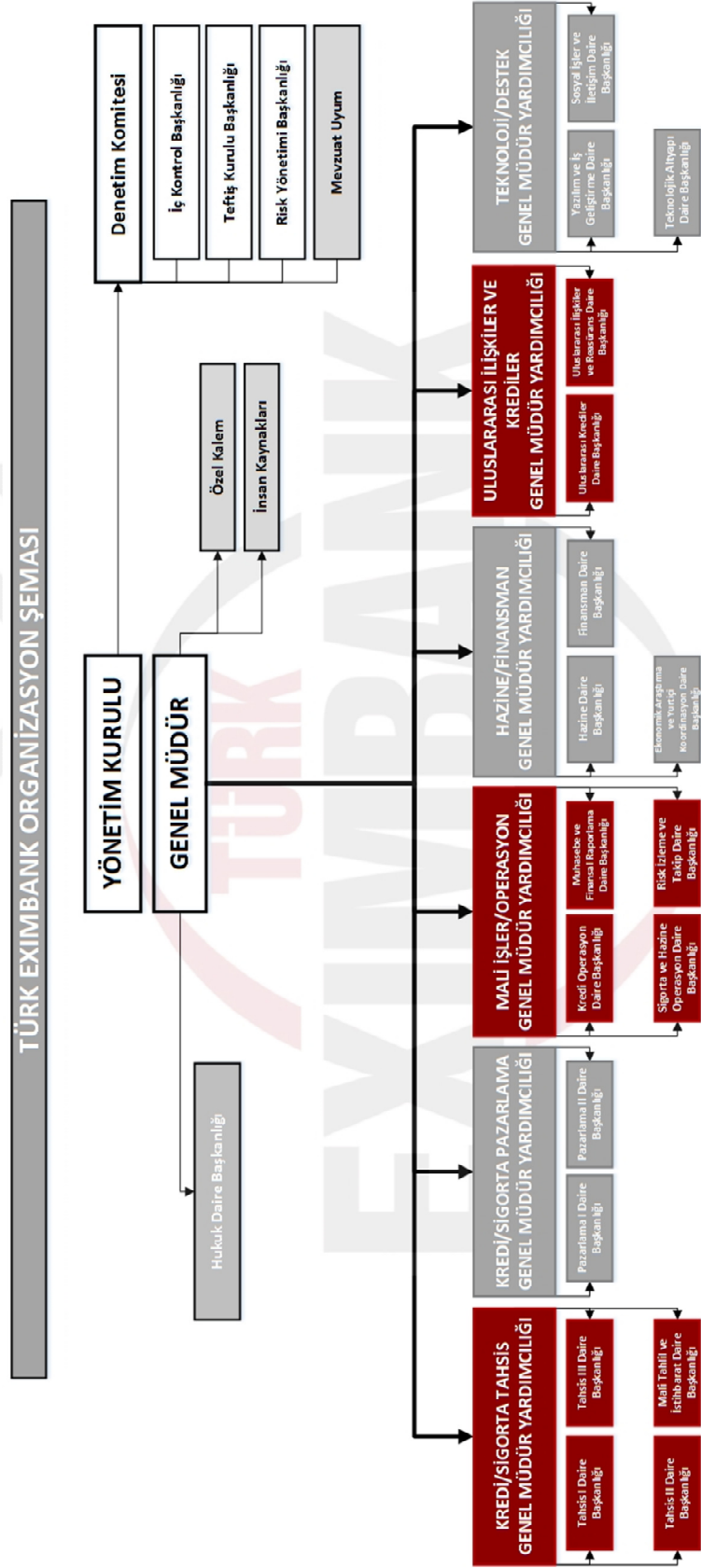
	Döviz için		Türk Lirası için	
	Uzun vadeli	Kısa Vadeli	Uzun vadeli	Kısa Vadeli
<b>Moody's</b>	Ba2 (Durağan Görünüm)			
<b>Fitch Ratings</b>	BB+ (Durağan Görünüm)	B	BBB-(Durağan Görünüm)	F3

**Kaynak: (Türk Eximbank, 2018)**

Türk Eximbank 2017 yılında organizasyon yapısında değişikliğe gitmiştir. Kredi ve sigorta birimleri için ayrı ayrı Genel Müdür Yardımcılıkları yerine Kredi/Sigorta Tahsis Genel Müdür Yardımcılığı ve Kredi/Sigorta Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığı olarak faaliyet bazlı bir yapıya geçilmiştir. Mali İşler ve Operasyon, Hazine ve Finansman, Uluslararası İlişkiler ve Krediler ve Teknoloji Destek Genel Müdür Yardımcılıklarından oluşan bir yapı mevcuttur. Yönetim Kuruluna bağlı olarak görev yapan Denetim Komitesinde iç kontrol başkanlığı, teftiş kurulu başkanlığı ve risk yönetimi başkanlığı ve mevzuat uyum birimleri faaliyet göstermektedir.

Aşağıdaki şekilde 2018 yılı itibarıyla uygulanan güncel organizasyon şeması görülebilir.

Şekil 4: Türk Eximbank Organizasyon Şeması



Kaynak: (Türk Eximbank, 2018)



### 3.3. Türk Eximbank'ın Ürün ve Hizmetleri

#### 3.3.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Türk Eximbank, bazı durumlarda krediyi doğrudan yabancı müşteri yerine ülkesinde bulunan ihracatçıya açabilir. İhracatçı, Eximbank'tan temin ettiği krediyle alıcıya vadeli satış yapar. İthalatçıya bir nevi kredi açmış olur. Bu tipteki kredilere satıcı kredisi denmektedir. (Seyidoğlu, 2013, s. 674) Sağlanmış olan satıcı kredileri vadelerine göre kısa ve orta-uzun vadeli ihracat kredileri olarak sınıflandırılır. Vadeleri genellikle bir yıla kadar olan kredilere kısa vadeli ihracat kredileri denilmektedir. Kısa vadeli ihracat kredileri birçok alt başlıkta incelenebilir.

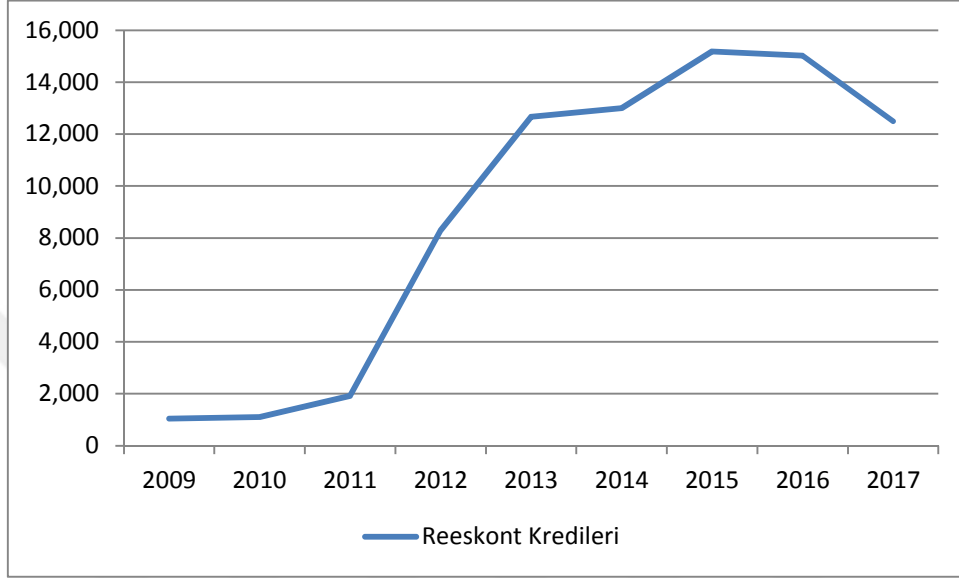
Bu başlıklardan ilki Reeskont Kredisi adı verilen kredidir. Döviz kazandırıcı mal veya hizmet ihracatı yapan firmalar için uygun faiz oranlarıyla finansman imkânı sağlanabilmesi için Merkez Bankası tarafından 2018 yılı için 17 milyar dolarlık limit çerçevesinde kullanılan TL/Döviz kredisi programıdır. Firma tarafından döviz olarak düzenlenmiş en fazla 240 gün vadeli senetler ile ileri teknoloji sanayi ürünleri ihracatçısı firmalar, yeni piyasalara ihracat yapan firmalar ve döviz kazandırıcı mal ve hizmet üretiminde bulunan firmalar tarafından döviz üzerinden düzenlenmiş maksimum 360 gün vadeli senetlerin ticari bankalar tarafından reeskont işlemi için getirilmesi üzerine Merkez Bankası tarafından reeskont kredisi kullanılmaktadır. (T.C. Merkez Bankası, 2018)

Reeskont kredileri firma tarafından alınan senet üzerindeki döviz tutarının, reeskont kredisinin kullanıldığı tarihte ilan edilen kurdan TL cinsinden ticari bankalar tarafından firmalara ödenmesi şeklinde kullanılmaktadır. Reeskont kredilerinin vadesinde geri ödenmesi döviz cinsinden yapılmaktadır. Bu durum Merkez Bankasının döviz rezervlerine olumlu olarak katkıda bulunmaktadır. (T.C. Merkez Bankası, 2018)

Aşağıdaki grafik 15'te Merkez Bankasının sağlamış olduğu reeskont kredilerinin döviz rezervlerine katkısı yıllar itibarıyla değişimi görülebilir. 2009 yılında 1 milyar \$ civarında bulunan döviz katkısı 2016 yılında 15 milyar \$'a kadar yükselmiştir. Bu

imkan şüphesiz ihracatçıların ucuz finansman temini açısından çok önemli bir araç haline gelmiştir.

**Grafik 15: Reeskont Kredilerinin Döviz Rezervlerine Katkısı**



**Kaynak: (T.C. Merkez Bankası, 2018) (Milyon Dolar)**

Diğer bir kısa vadeli ihracat kredisi türü KOBİ İhracata Hazırlık Kredisidir. Küçük ve Orta Boy İşletme kategorisine ait bulunan firmaların yararlanabilmesi için geliştirilen bir Eximbank kredisidir. Bir firmanın KOBİ olarak sınıflandırılması için 2018 yılı düzenlemelerine göre 250 kişiden az çalışana sahip olması ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 40 milyon TL'yi aşmaması gerekmektedir. Bu kredi türü imalatçı-ihracatçı, ihracatçı ve ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalar için hazırlanmıştır. Firma başına alınabilecek maksimum kredi tutarı döviz ve Türk lirası kredileri toplamında 5 milyon \$'dır. (Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM), 2018)

İhracata Hazırlık Kredilerinden Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri yararlanamamaktadır. Kapsam altında bulunan firmalar, imalatçı ihracatçıları, ihracatçıları ve ihracata yönelik mal üreten imalatçıları yararlandırılmaktadır. Bu kredi türünde toplam limit döviz ve Türk Lirası olarak toplamda 25 Milyon \$'dır.

Firmalar başvurularını doğrudan Türk Eximbank' yaparlar. (Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2018)

Sevk Sonrası Reeskont Kredisi ile ihracatçı, ihracata yönelik mal üreten imalatçı ve imalatçı-ihracatçılara ülke riskinden arındırılmış olarak yeni ve hedef pazarlara yönelmeleri ve bu pazarlarda vadeli satış imkanı bularak rekabet fırsatının artırılması hedefine yönelik olarak kısa vadeli ve sevk sonrası finansman desteği sağlanmaktadır. Bu kredinin sağlanabilmesi için vadeli ihracat alacakları Eximbank tarafından temlik olarak alınır. Bu kredi kapsamında vadeli olarak satılmış ve herhangi bir ödeme aracına bağlanmamış, akreditif, mal mukabili veya vesaik mukabili ihracat alacakları kredilendirilebilmektedir. (Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2018)

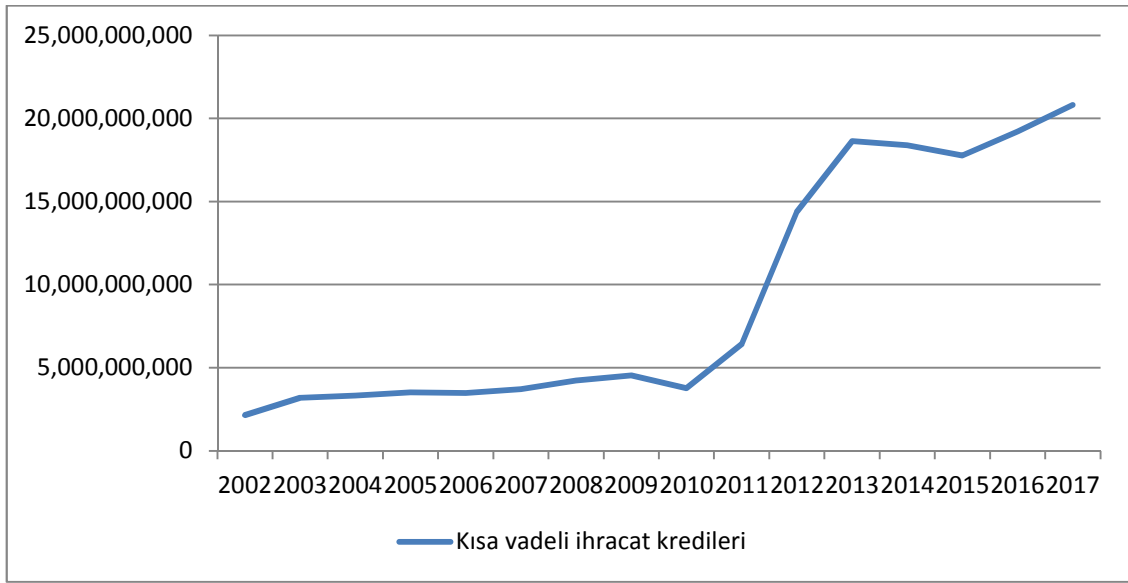
Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisiyle Dış Ticaret Şirketleri, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin ihracata hazırlık döneminde finansman ihtiyaçlarının uygun vade ve faiz oranlarıyla karşılanarak ihracat hacminin artmasının teşvik edilmesi hedeflenmektedir. Bu kredi türü Türk Lirası ve döviz olarak Türk Eximbank Genel Müdürlüğü, Ankara ve İzmir Bölge Müdürlükleri tarafından doğrudan kullanılmaktadır. Alınabilecek toplam kredi limiti firma bazında ayrı ayrı değerlendirilmektedir. (Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2018)

Sevk Öncesi İhracat Kredisi, ticari bankacılık sisteminin geniş şube ağından faydalanılarak olabildiği kadar fazla sayıda ihracatçıya ulaşabilmek için ticari bankalar aracılığıyla kullanılmaya başlandı. Ancak sistem içerisinde ihracatçıların ticari bankalara teminat verme bakımından karşı karşıya kaldıkları güçlükler dikkate alınarak Türk Eximbank tarafından doğrudan kredi kullandırımı şeklinde bir alternatif de sunuldu. (Türk Eximbank, 1997, s. 39) Bu krediden birçok farklı firma döviz kazandırıcı hizmetleri dolayısıyla yararlanabilmektedir. Bunlardan bazıları turizm işletmeleri, uluslararası taşımacılık firmaları, sağlık hizmeti veren firmalar, yurt dışına hizmet veren müşavirlik, müteahhitlik, yazılım ve mühendislik firmaları, gemi bakım ve onarımı yapan firmalar, yayın organlarına haber satışı yapan firmalardır. Firma başına azami limit 25 Milyon \$'la sınırlıdır. (Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2018)

Grafik 16'da, yukarıda türleri açıklanan tüm kısa vadeli ihracat kredilerinin 2002-2017 yılları arasında Türk Eximbank tarafından yıllık olarak verilmiş tutarları yer almaktadır. Grafik incelendiğinde özellikle 2010 yılından sonra büyük bir artışın

yaşandığı görülmektedir. Bunda Merkez Bankası tarafından verilmiş olan reeskont kredilerinin önemli bir etkisi bulunmaktadır. Grafik 15 incelediğinde 2010-2011 yıllarından sonra reeskont kredilerinin döviz rezervlerine katkısının çok önemli seviyede yükselme trendine girdiği görülmektedir. 2002 yılında yaklaşık 3 Milyar Dolar olan kısa vadeli ihracat kredilerinin 2017 yılına gelindiğinde 20 Milyar Dolar seviyesine geldiği görülmektedir. İhracatçıların uygun koşullarda verilen ihracat kredilerine erişim olanaklarının bu şekilde artmış olması ihracatın gelişimi açısından çok önemlidir.

**Grafik 16: Kısa Vadeli İhracat Kredileri**



**Kaynak: Türk Eximbank (Amerikan Doları)**

### 3.3.2. Orta-Uzun Vadeli İhracat Kredileri

Vadeleri genellikle bir yıldan uzun olan kredilere orta-uzun vadeli ihracat kredileri denilmektedir. Orta-uzun vadeli ihracat kredileri birçok alt başlıkta incelenebilir.

İhracata Yönelik Yatırım Kredisi orta vadeli ihracat kredilerinden birisidir. Bu kredi kapsamında yerli malların ihraç edilmesi amacıyla imalatçıların, imalatçı-ihracatçıların, makine, teçhizat ve bazı diğer yatırım mallarının finansmanı hedeflenmektedir. Firma başına en fazla 50 Milyon Dolar kredi kullanılabilecek olup aynı tutar karşılığı olarak Avro veya TL olarak da kullanılabilmektedir. Bu kredinin

vadesi en fazla 7 yıla kadar uzayabilmekte olup ilk iki yıl anapara geri ödemesi bulunmamaktadır.

İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi diğer bir orta vadeli ihracat kredisi türüdür. Bu kredi kapsamında kredi başvuru tarihinden maksimum 180 gün evveline kadar geçen zamanda yapılan ara ve nihai mal, hammadde, bir aylık dönem için elektrik, su, doğal gaz, çalışan maaşları gibi işletme sermayesi gereksinimleri finanse edilir. Bu programda da firma başına en fazla 50 Milyon Dolar kredi kullanılabilir olup aynı tutar karşılığı olarak Avro veya TL olarak da kullanılabilir.

Marka Kredisi, Türkiye’de bulunan ihracata yönelik mamul üreten firmaların yurt dışında bulunan markaları satın almasını destekleyen bir kredi türüdür. Bu kredi programıyla Türkiye dışından bulunan marka veya markanın mağazası, tesisi satın alınması veya Türk malı algısının geliştirilmesiyle moda oluşturma veya Türk markasını geliştirmeye yönelik yurt dışına açılma veya yerleştirme aktivitelerinin devamı için kredi başvuru tarihinden maksimum bir yıl öncesine kadar yapılan harcamaların fatura ibrazı karşılığında, planlanan harcamaların ise harcama taahhüdü karşılığında desteklenmesi sağlanmaktadır.

Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredisi Türkiye’de faaliyetlerini sürdüren KOBİ’lerin ihracatlarına yönelik yine Türkiye’de yapacakları yatırımlarıyla işletme sermayesi gereksinimleri için faturaların tevsikine dayalı finansman imkanı veren bir orta vadeli kredi programıdır. Bu kapsamda yapılacak olan yatırımlar yeni yatırım, tevsi ve modernizasyon şeklinde olabilir. Projelerin Türkiye ve Avrupa Birliği çevre mevzuatına riayet etmeleri gerekmektedir. Kredi kapsamında değerlendirilecek olan KOBİ’lerin toplam yatırım tutarı 25 Milyon Avro’dan fazla olamayacak ve AYB’den tutarı yatırım tutarının yarısından fazla olamayacaktır. (Türk Eximbank AYB, 2018) AYB, Avrupa Birliği üye devletlerine ait olan ve onların çıkarlarını temsil eden tek bankadır. Dünya’nın en büyük çok taraflı borç veren ve borç alan kurumudur. AB politika hedeflerini gerçekleştirmeye yönelik olarak sürdürülebilir yatırım projelerini finanse eder ve danışmanlık yapar. Aktivitelerinin %90’ından fazlası Avrupa içerisindedir. (European Investment Bank, 2018) Ayrıca ulaşım, haberleşme ağlarının genişletilmesi, çevre, enerji ve Avrupa imalat sanayisinin ve KOBİ’lerinin dış pazarlarda rekabet gücünün artırılmasına yönelik finansman kredisinin sağlanması,

AYB'nin temel vazifeleri arasında bulunmaktadır. Diğer bir hedefi ise birliğe üye olmayan ülkelerdeki bazı projelerin kredilerle desteklenerek Birliğin üye dışı devletlere yönelik işbirliği politikalarının gerçekleşmesine yardımcı olmaktadır. (T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı, 2018)

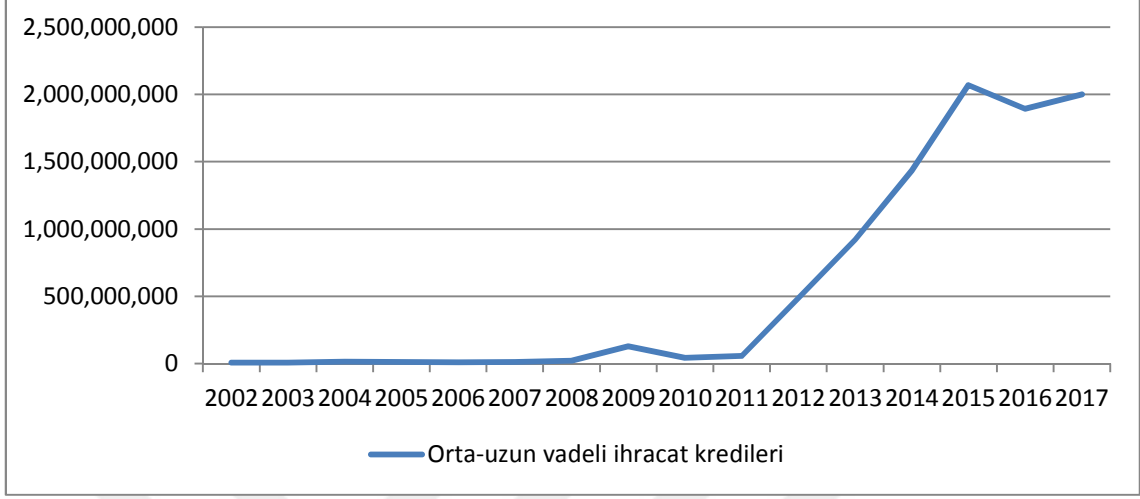
Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı, gemi inşa edip ihraç edecek firmaların imalat sürecinde ihtiyaç duydukları finansmanı sağlayarak rekabet güçlerine destek vermektedir. Ayrıca yurt dışındaki müşterileri ve kredi veren kuruluşlar nezdindeki kredibilitelerinin artmasına da imkân sağlamaktadır. Program kapsamında düzenlenen teminat mektuplarıyla alıcı firma ya da bankası tarafından yapılacak avans ödemeleri ve gemide kullanılacak olan makine ve ekipmanların vadeli ithalatıyla vadeli yurtiçi tedarik işlemlerine ilişkin ödeme yükümlülükleri belirlenen limit kapsamında garanti altına alınmaktadır. (Türk Eximbank, 2018)

Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi kapsamında Türk firmalarının farklı piyasalarda Türk menşeli her çeşit tüketim malı niteliğinde bulunan ürünleri direkt olarak pazarlayabilmesi için yurtdışında malların sergilenebileceği satış mağazaları ile bir ya da birden fazla firmanın ortaklığıyla kuracağı alışveriş merkezleri oluşturulmasına yönelik yatırım harcamaları finanse edilecektir. Bu program kapsamında 25 Milyon Dolara kadar avro ya da dolar cinsinden bu kredi kullanılabilir. Kredi vadesi bir veya iki yılı geri ödemesiz olup en fazla yedi yıl olarak kullanılmaktadır. (Türk Eximbank, 2018)

Özellikli İhracat Kredisi ile ihracata yönelik olarak mal üretimi yapan firmaların Türk Eximbank'ın kredi programları çerçevesinde kredilendirilmeyen ancak Bankanın onayı halinde mal ve hizmet projelerine orta vadeli finansman sağlandığı bir programdır. (Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2018)

Grafik 17'de Türk Eximbank tarafından sağlanan orta-uzun vadeli ihracat kredilerinin yıllara göre gelişimi görülmektedir. 2011 yılına kadar çok düşük seviyede bulunan orta-uzun vadeli ihracat kredilerinde 2011 yılından sonra hızlı bir artış sağlanmıştır. 2015 yılından sonra ise yatay bir seyir izleyerek 2017 yılında 2 Milyar Dolar düzeyinde kalmıştır. Merkez Bankası reeskont kredilerinin orta-uzun vadeli kredilerini de yukarıya çektiği söylenebilir.

**Grafik 17: Orta-uzun vadeli ihracat kredileri**



**Kaynak: Türk Eximbank (Amerikan Doları)**

### 3.3.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler

Turizm Kredisi, turizm işletmelerinin, yurt dışından yolcu taşıyan Türkiye’de bulunan özel havayolu firmalarının ve seyahat acentelerinin finansman ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Bu program kapsamında 25 Milyon Dolara kadar kredi kullandırılmaktadır. Kredi vadesi en fazla iki senedir.

Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi, Türkiye’de yerleşik uluslararası nakliyat firmaları, uluslararası lojistik işletmeciliği yapan firmalar ve uluslararası taşıma işleri organizatörlüğü yapan firmaların kredi vadesi dahilinde yapacakları uluslararası kara, deniz, hava taşımacılık hizmetine karşılık yapmayı taahhüt ettikleri döviz gelirleri, taşımacılık hizmeti bedelleri karşılığında yararlanabilecektir. (Türk Eximbank, 2018)

Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi, Türk firmalarının yurt dışında yerleşik firmalara yönelik olarak yapacakları hizmetlerin finansmanına yönelik bir kredi programıdır. Bu hizmetler kapsamında müteahhitlik, müşavirlik, yazılım ve mühendislik hizmetleri, yabancı bandıralı uçak/gemi/tır bakım ve onarımı, yurt dışında yerleşik firmalara yönelik yurt içinde döviz karşılığı verilecek sağlık hizmetleri ile yurt

içinde yerleşik haber ajanslarınca, yurt dışındaki yayın organlarına yapılan haber satışları gibi hizmet ihracı projelerine ilişkin T.C. Ekonomi Bakanlığı tarafından düzenlenen Vergi, Resim ve Harç İstisnası Belgesi kapsamında finanse edilir. Bu kredi kapsamında ihracatçılara 25 Milyon Dolara kadar kredi kullandırılabilir. (Türk Eximbank, 2018)

Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisinden, yurtdışında faaliyetlerini sürdüren kurumlar ve bilanço esasına göre defter tutan gerçek kişi tacir veya ticaret şirketi şeklinde faaliyet gösteren organizatör, milli katılımcı ve bireysel katılımcılar yararlanabilmektedir. Organizatör olarak yurt dışı fuar organizasyonu yapan kurumlar kabul edilmektedir. Milli katılımcı tanımıyla organizatörlerin yaptıkları yurt dışı organizasyonlarına katılan firmalar kabul edilmektedir. Bireysel katılımcı kapsamında Ekonomi Bakanlığı tarafından ilanı yapılan yurt dışında düzenlenen uluslararası sektörel fuarlara bireysel katılım yapan firmalar yararlanabilir. Bu finansman imkânıyla firmaların yurtdışı fuarlara katılmak suretiyle pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinde bulunmaları teşvik ediliyor ve bu vasıta ile yurt dışı pazar paylarını arttırarak yeni ve hedef pazarlara girmeleri, rakip analizlerinin yapılması, güncel ürün ve teknolojiler hakkında bilgi edinmeleri ve ihracatın arttırılmasına katkıda bulunmaları sağlanmaktadır. Bu kredinin firma başına azami limiti 2 Milyon TL'dir ve vadesi en fazla bir yıldır. (Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2018)

Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisine, yurtdışında iş yapan Türk müteahhitlerinin dış ülkelerde yaşanabilecek krizlerden görebilecekleri zararların azaltılması amacıyla firmaların mevcut şantiyelerinin ve mobilizasyon-makine parkının işler halde tutulabilmesi ve yurt dışı pazarlarda yatırım ve rekabet güçlerinin uzun vadeli olarak muhafazasının sağlanabilmesi için finansman sağlanmaktadır. Bu program kapsamında 25 Milyon Dolara kadar kredi kullandırılabilir. Programdan yararlanmak için firmanın tahakkuk etmiş ve işveren tarafından hakedişin onaylandığı halde tahsilatı yapılamamış tutarlarının bulunması gerekmektedir. Programdan vade olarak 360 ve 720 gün vade seçenekleriyle yararlanılabilir. (Türk Eximbank, 2018)

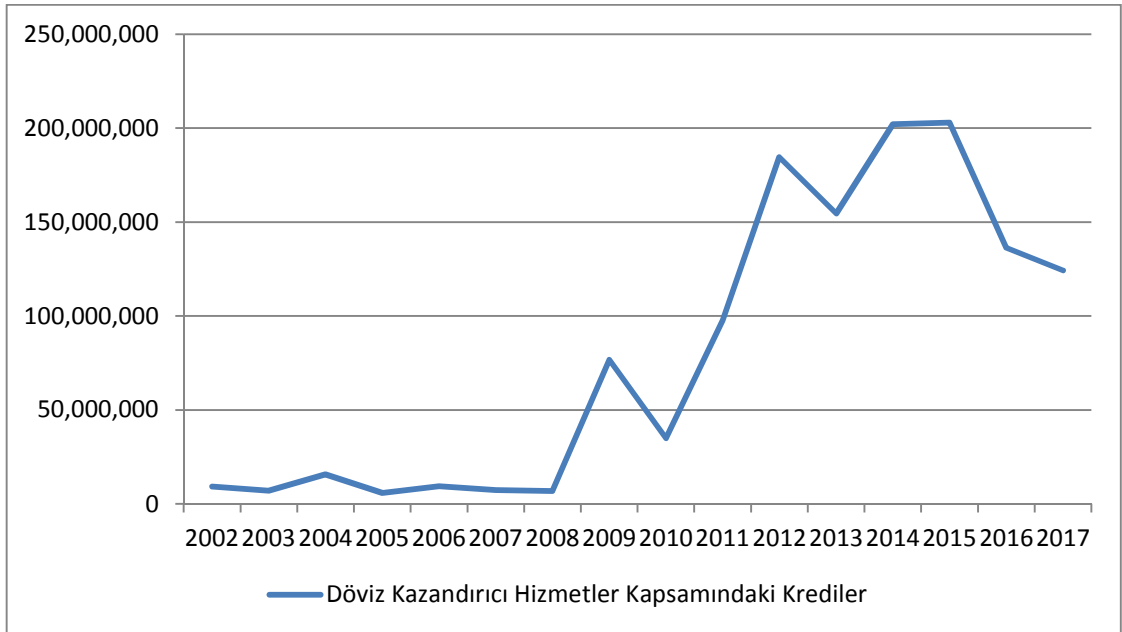
Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı müteahhitlik işleriyle uğraşan firmaların uluslararası pazarlarda rekabet güçlerinin sağlanması ve yeni pazarlara girişlerinin yapılabilmesi amacıyla yurt dışı projelerinde teminat mektubu



ile desteklenmesini sağlamak amacıyla oluşturulmuş bir programdır. Öncelik Türk Bankaları, müteahhit firmanın kredibilitesini ve yurtdışında üstleneceği projeyi inceler. Bankanın uygun bulması durumunda katılacakları ihalelere yönelik Türk bankalarının Türk Eximbank'a muhatap kontrgarantileri verilmesi sonrasında Türk müteahhit firmaları lehine yurtdışı işveren ihale makamına ya da işveren makamının bankasına geçici teminat mektubu, kesin teminat mektubu veya avans teminat mektubu verilmesi sağlanır. Türk Eximbank, verilecek teminat mektupları için % 0,5 oranında komisyon alacaktır. Firma lehine düzenlenecek toplam garanti tutarı 25 Milyon Dolardır. (Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2018)

Grafik 18'de Türk Eximbank tarafından sağlanan döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki kredilerin 2002-2017 yılları arasındaki gelişimi görülebilir. Bu kredilerde 2008 yılından sonra bir artış olmuş ancak gerçek anlamdaki yükselişini yine 2011 yılından sonra yakalamıştır. 2015 yılında 200 Milyon Dolara kadar yükselen krediler Türkiye'de yaşanan terör olayları nedeniyle turizm sektörünün olumsuz etkilenmesi nedeniyle önemli derecede azalarak 120 Milyon Dolara kadar gerilemiştir.

**Grafik 18: Döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki krediler**



**Kaynak: Türk Eximbank (Amerikan Doları)**

### 3.3.4. Alıcı Kredileri

Eximbank'ın, ülke ürünlerini pazarlayabilmek amacıyla yabancı ithalatçılara açtığı kredilere alıcı kredileri ismi verilir. Verilen kredinin anlaşılan biçimde geri ödenmesi ve tüm kredi koşullarının yerine getirilmesi görevi, ülke dışında bulunan alıcıya aittir. Doğaldır ki bu durumun gerçekleşmesi bu alıcının finansal güç ve ticari sicilinin temiz olması gibi faktörlere bağlıdır. Bu sebeple Eximbank alıcı kredilerinde kredi vereceği firma hakkında istihbaratını yapmalı, riskleri iyi analiz etmeli ve ona göre krediyi vermelidir.

Uluslararası Proje Kredileri alıcı kredisi niteliğindeki kredilerden birisidir. Bu kredi kapsamında müteahhitlik ve gemi inşa sektöründe faaliyet gösteren firmaların ihraç ettikleri yerli mal ve hizmetlerine yönelik yurtdışındaki müşterilere kredi sağlanmaktadır.

Yurtdışı Bankalar Alıcı Kredileri Programıyla, Türkiye'de bulunan yerleşik bankaların yurt dışı şube, iştirak ve muhabir bankaları aracılığıyla alıcı kredisi kullanılmaktadır. Bu kredinin vadesi en az altı ay olup, tüketim malları kredisinde en fazla iki yıl, sermaye malları finansmanında ise en az on yıl vadeli finansman sağlanmaktadır.

Yurtdışı Bankalar Alıcı Kredileri Programı, alıcı kredileri kapsamında, Türk Eximbank tarafından kredi limiti sağlanmış olan yurt dışında yerleşik güvenilir bankalar aracılığıyla, Türkiye'den mal ithalatı yapmak isteyen yabancı firmalar finanse edilir. İki yıldan daha kısa vadeli olan kredilerde anlaşma tutarının en fazla %100'üne kadar finansman sağlanabilir. İki yıl ve daha uzun vadeli kredilerde, OECD Resmi Destekli İhracat Kredileri Uzlaşısına göre finansman, anlaşma tutarının %85'i ile sınırlanmıştır. (Türk Eximbank, 2018)

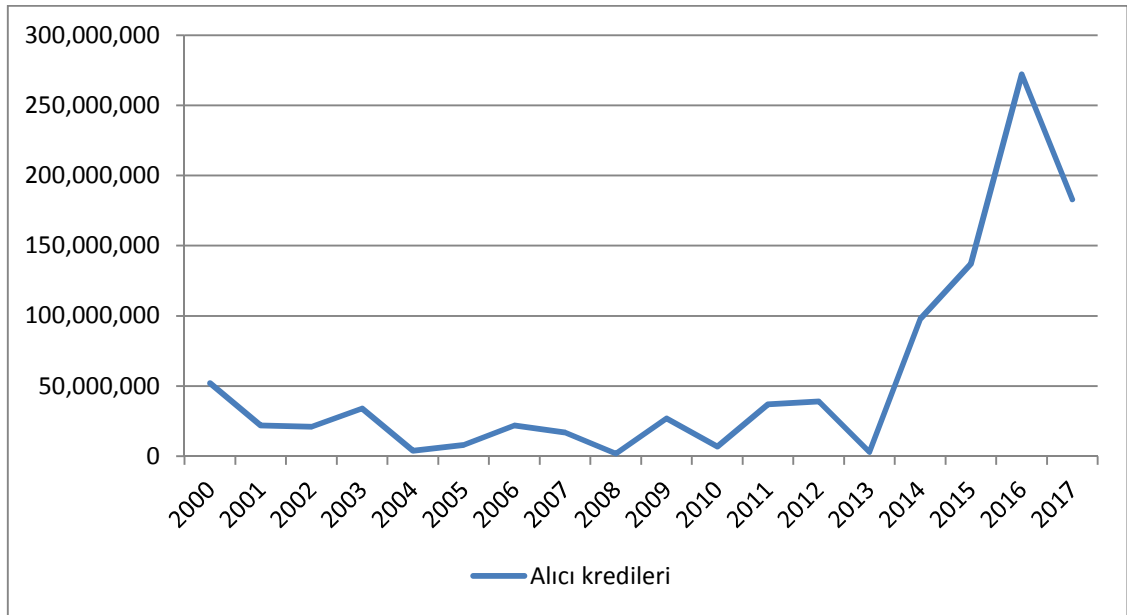
İhracat Alacakları İskonto Programı, Türk Eximbank Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı kapsamında, ticari ve politik risklere karşı sigortalanan vadeli ihracat alacaklarını sevk sonrası süreçte iskonto edilmesini sağlar. Bu programda yalnızca sermaye malları finanse edilmekte olup vadesine en fazla on yıl

kalan vadeli ihracat alacakları iskonto edilebilmektedir. OECD tarafından yüksek gelirli ülkeler olarak gruplandırılan ülkeler için en fazla vade beş yıl olabilmektedir. (Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2018)

Devlet Garantili Alıcı Kredileri Programı ile yurt dışındaki kamu kuruluşlarının Türkiye’den yapacakları satın almalara devlet garantisi altında finansman imkanı sağlanmaktadır. Tüketim ve sermaye malları ihracatına finansman sağlanabilmektedir. Yurtdışı Bankalar Alıcı Kredileri Programındaki gibi iki yıldan daha kısa vadeli olan kredilerde anlaşma tutarının en fazla %100’üne kadar finansman sağlanabilir. İki yıl ve daha uzun vadeli kredilerde, OECD Resmi Destekli İhracat Kredileri Uzlaşısına göre finansman, anlaşma tutarının %85’i ile sınırlanmıştır. (Türk Eximbank, 2018)

Grafik 19’da Türk Eximbank tarafından sağlanan alıcı kredilerinin 2000-2017 yılları arasındaki gelişimi görülebilir. 2013 yılına kadar 50 Milyon Dolar civarında seyreden alıcı kredilerinde 2013 yılından sonra önemli bir artış olmuştur. 2016 yılında 270 Milyon Dolara kadar yükselen alıcı kredileri 2017 yılında düşüşe geçmiş ve 180 Milyon Dolara gerilemiştir.

**Grafik 19: Alıcı Kredileri**



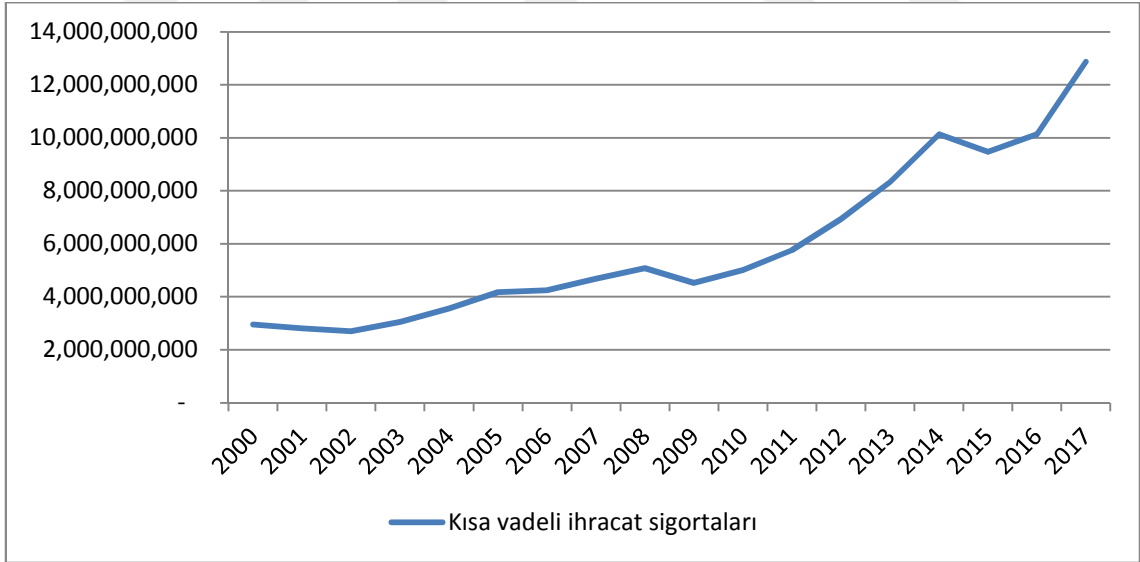
**Kaynak: Türk Eximbank (Amerikan Doları)**

### 3.3.5. Alacak Sigortası

#### 3.3.5.1. Kısa Vadeli Alacak Sigortası

Alacak sigortası, ihracatçıların yurt dışı satışlarından kaynaklanan alacaklarının ticari ve politik risklere karşı sigortalanması işlemi olarak tanımlanabilir. Kısa vadeli alacak sigortasıyla ihracatçılar kendilerine tahsis edilen limitler dahilinde yapacakları sevkiyatlara ilişkin bir yıl vadeye kadar olan alacaklarını fatura tutarının %90'ına kadar güvence altına alabilmektedirler. İhracat kredi sigortası olarak da bilinen bu programla ihracatçılar yeni piyasalara daha rahat açılabilen ve sigorta poliçelerinin teminat olarak verilmesiyle ticari banka kredilerinden yararlanma imkanı sağlamaktadırlar.

**Grafik 20: Kısa vadeli ihracat sigortaları**



**Kaynak: Türk Eximbank (Amerikan Doları)**

Yukarıdaki grafik 20'de, Türk Eximbank'ın yaptığı kısa vadeli ihracat kredi sigorta tutarları 2000-2017 yılları arasında yıllara göre dağılımı gözükmektedir. 2000 yılından kriz yılı olan 2002'ye kadar azalan rakamlar, diğer bir kriz yılı olan 2008'e

kadar artmış, 2009’da düşüş göstermiştir. Yeniden artış trendine giren sigorta rakamları 2017 yılında 13 milyar dolara ulaşmıştır.

**Tablo 5: Kısa vadeli ihracat sigortalarının sektörlere göre dağılımı**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Tekstil/Hazır Giyim /Deri</b>	1589	1442	1324	1419	1449	1582	1465	1378	1372	1440	1636	1771	2114	2752	3377	2466
<b>Makina/Elekt.r.Cih./ Madeni Ürünler</b>	546	528	514	611	838	1083	1162	1437	1444	1157	1209	1406	1675	2195	3109	2542
<b>Toprağa Dayalı San. Ürn.</b>	293	276	333	373	483	502	500	508	656	495	514	578	594	405	648	742
<b>Kimya San.,Plastik ve Kauçuk Ürünler</b>	169	184	208	242	311	431	524	599	747	747	889	1129	1288	1227	1629	1584
<b>Gıda/Tarım/ Hayvancılık</b>	144	139	122	164	147	184	196	185	287	283	292	260	374	559	656	951
<b>Madencilik</b>	18	31	21	34	47	64	106	154	131	68	91	125	130	152	146	238
<b>Diğer</b>	141	136	136	147	202	257	284	409	424	285	361	462	713	941	569	769
<b>TOPLAM</b>	<b>2900</b>	<b>2736</b>	<b>2658</b>	<b>2990</b>	<b>3477</b>	<b>4103</b>	<b>4237</b>	<b>4670</b>	<b>5061</b>	<b>4475</b>	<b>4992</b>	<b>5731</b>	<b>6888</b>	<b>8231</b>	<b>10134</b>	<b>9292</b>

**Kaynak:** Türk Eximbank ([www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr))

Tablo 5’te kısa vadeli ihracat kredi sigortasının sektörlere göre dağılımına bakıldığında birçok yılda ilk sırada tekstil sektörü gözükmektedir. İkinci sırada gelen makine, elektrik cihazlar ve madeni ürünlerde gittikçe artan bir eğilim vardır ve 2003’ten sonra hızlı bir büyüme içine girmiştir. 2015 yılında tekstil sektörünü ilk kez geçen bir değere ulaşmıştır. Kimya sanayi ürünleri de yüksek bir büyüme içerisindedir ve üçüncü büyük sektör durumundadır. Gıda, tarım ve hayvancılık sektörü dördüncü, toprağa dayalı sanayi beşinci ve son olarak madencilik sektörü altıncı sıradadır.

**Tablo 6: Kısa vadeli ihracat sigortalarının ülkelere göre dağılımı**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Avrupa Birliği</b>	1961	1845	1774	2018	2333	2709	2821	3097	3246	2847	3004	3473	3861	4719	6018	5336
<b>Kuzey ve Orta Amerika</b>	393	387	368	358	334	355	311	257	270	223	246	324	447	518	643	710
<b>Japonya ve Okyanusya</b>	30	29	33	39	53	44	46	51	58	46	65	66	100	109	121	86
<b>AB Dışı Avrupa</b>	94	87	96	118	165	221	228	241	311	245	241	288	368	525	668	583
<b>Güney Amerika</b>	14	13	9	7	9	20	20	20	38	32	49	65	110	159	182	158
<b>Afrika</b>	17	13	12	20	31	40	44	39	48	41	56	77	104	133	180	169
<b>Orta ve Batı Asya</b>	20	13	12	24	30	53	62	71	86	94	103	132	248	261	333	276
<b>Ortadoğu ve Kuzey Afrika</b>	301	263	277	307	416	523	563	689	763	711	821	817	1111	1299	1494	1557
<b>Uzakdoğu</b>	70	86	77	99	106	138	142	205	241	236	407	489	539	508	495	490
<b>TOPLAM</b>	<b>2900</b>	<b>2736</b>	<b>2658</b>	<b>2990</b>	<b>3477</b>	<b>4103</b>	<b>4237</b>	<b>4670</b>	<b>5061</b>	<b>4475</b>	<b>4992</b>	<b>5731</b>	<b>6888</b>	<b>8231</b>	<b>10134</b>	<b>9365</b>

**Kaynak:** Türk Eximbank ([www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr))

Tablo 6’da kısa vadeli ihracat kredi sigortalarının bölgelere göre dağılımına bakıldığında ise Avrupa Birliği’nin açık ara en çok ihracat sigortasının yapıldığı bölge olduğu görülmektedir. 2015 yılında bu bölgeye yapılan ihracat sigortası tutarı 5,3 Milyar Dolara ulaşmıştır. Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesi de hızla yükselen bir pazar haline gelmiş ve sıralamada ikinci sıraya ulaşmıştır. Ardından Kuzey ve Orta Amerika gelmektedir. Sonrasında gelen AB dışı Avrupa bölgesine yapılan ihracat sigortası son yıllarda durgun bir düzeydedir. Uzakdoğu bölgesi son yıllarda gerileme içerisinde bulunmaktadır. Orta ve Batı Asya, Afrika, Güney Amerika ve Japonya-Okyanusya bölgeleri sırasıyla listede son sıraları paylaşmaktadır.

### 3.3.5.2. Orta ve Uzun Vadeli Alacak Sigortası

Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk Programıyla ihracatçıların bir satış sözleşmesine dayalı ve vade olarak OECD düzenlemelerine tabi tutularak değerlendirilecek ihracatlarından doğacak alacaklarını, ticari ve politik risklere karşı teminat altına almak ve iskonto programıyla Eximbank’tan veya ticari bankalardan

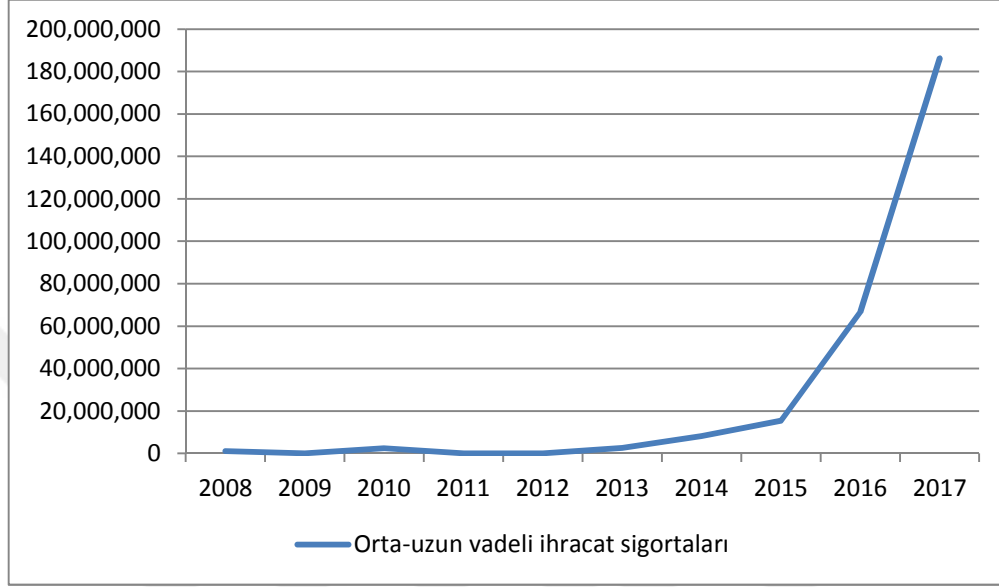
finansman sağlamalarına imkân sağlamaktır. Bu programla beraber ekseriyetle yatırım malları ihracatından ortaya çıkan orta-uzun vadeli ihracat alacaklarının sigortalanma işlemleri yapılmaktadır. (Türk Eximbank, 2018)

Sevk Öncesi İhracat Kredi Sigortası ihracatçılarla müşterileri arasında imzalanmış olan satış sözleşmesi kapsamında imal edilecek veya imal edilmekte olan ve halen sevkiyatı yapılmamış ürünler için ihracatçının bu sözleşme için yaptığı harcamaların, ticari ve/veya politik risklere karşı belirli limitler içerisinde sigortalanmasıdır. Bu programla birlikte ihracata konu olan yatırım mallarının imalatı sürecinde yapılan giderler, ithalatçının siparişi iptal etmesi durumuna karşı sigorta altına alınmaktadır. (Türk Eximbank, 2018)

Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevirilme Sigortası, müteahhitlik alanında hizmet veren şirketlerin hali hazırda faaliyet gösterdikleri pazarlarda kalıcılığının sağlanması ve yeni pazarlara açılabilmesinin sağlanması amacıyla yurtdışında üstlendikleri projeler için iş sahiplerine verdikleri teminat mektuplarının bazı sebepler öne sürülerek haksız olarak nakde dönülmesi halinde ortaya çıkacak zararın Türk Eximbank tarafından karşılanması imkânı vermektedir. (Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2018)

Grafik 21’de Türk Eximbank tarafından sağlanan orta-uzun vadeli ihracat sigorta tutarlarının 2008-2017 yılları arasında yıllara göre dağılımı görülmektedir. 2013 yılına kadar aktif olarak kullanılmayan bu vadedeki sigortalar 2013’ten sonra her yıl artarak 2017 yılında 180 Milyon Dolara ulaşmıştır. Bir yıldan uzun vadeli olarak gerçekleştirilen ihracat satışları daha çok ileri teknoloji gerektiren mallar için yapılmaktadır. Bu durum göz önüne alındığında gerçekleşen rakamların neden bu seviyede olduğu kısmen açıklanabilir.

**Grafik 21: Orta-uzun vadeli ihracat sigortaları**



**Kaynak: Türk Eximbank (Amerikan Doları)**

### 3.3.6. Türev Ürünler

Forward, ihracatçının belirli bir vadede önceden belirlenmiş fiyat, miktar ve nitelikteki yabancı parayı alma veya satma, bankayı ise satma veya alma gibi bir sorumluluğa mecbur bırakan, vade geldiğinde ise işlemin gerçekleştirildiği bir finansal enstrümandır. Türk Eximbank bu işlemde ihracatçılara aracılık eder. İhracatçının vade tarihinde sorumluluğunu yerine getirmeme riskine karşılık teminat talep eder. Bu işlemde amaç ihracatçıların döviz kuru artış veya azalışından kendilerini korumaya yönelik işlem yapabilme imkânı verilmesidir. (Türk Eximbank, 2018)

Opsiyon, ihracatçıya belirli bir vadede fiyat, miktar ve niteliği önceden kararlaştırılmış yabancı parayı alma veya satma imkanı veren bankayı ise bu hususlarda sorumlu kılan, alım ya da satım opsiyonu şeklinde yapılabilen vade sonunda da gerçekleştirilen ticari işleme denilmektedir. Belirli bir vadede yabancı para alacaklarının TL karşılığını kurun düşmesi riskine karşılık bugünden sabit hale getirmek isteyen



ihracatçılar döviz satma hakkı anlamında Döviz Satım (PUT) Opsiyonu kullanmalıdır. Belirli bir vadede yabancı para yükümlülüklerinin döviz karşılığını kurun yükselmesi riskine karşılık bugünden sabit hale getirmek isteyen ihracatçılar döviz alma hakkı anlamında Döviz Alım (CALL) Opsiyonu kullanmalıdır. (Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2018)

### 3.4. İMT Ülkelerinin Analizi

Dünya Bankası 2018 yılı için geçerli olan kişi başına düşen Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) rakamlarını aşağıdaki gibi belirlemiştir: (The World Bank, 2018)

Düşük gelire sahip ekonomiler: 1.005 \$ ve altı

Alt orta gelire sahip ekonomiler: 1.006 \$ - 3.955 \$

Üst orta gelire sahip ekonomiler: 3.956 \$ - 12.235 \$

Yüksek gelir sahip ekonomiler: 12.236 \$ ve üzeri

Dünya Bankasının en son 2016 yılı için açıkladığı kişi başına GSMH verilerine göre bu çalışmada analiz edilecek olan ülkelerden Türkiye 10.862 \$, Malezya 9.508 \$ ve Tayland 5.910 \$ gelir ile üst orta gelire sahip ekonomiler kategorisine dâhil olmaktadır. Endonezya ise 3.570 \$ ile alt orta gelire sahip ekonomiler sınıfına dâhil olmaktadır. Çalışmada Türkiye ile birlikte bu ülkelerin seçilmiş olma nedeni hem benzer gelir seviyesine sahip ülkeler olması hem de dış ticaret hacimlerinin birbirlerine yakın olmasındandır.

Aşağıdaki tablo 7’de bu ülkelerin 2016 yılı dış ticaret hacmi ve dış ticaret dengesi rakamları görülebilir. Bu tabloya göre Tayland 425 Milyar Dolarlık dış ticaret hacmiyle öne çıkmaktadır. Yine Tayland verdiği 49 Milyar Dolarlık dış ticaret fazlasıyla bu alanda da listede en önde yer almaktadır. Sıralamada Malezya, 357 Milyar Dolarlık dış ticaret hacmi ve 21 Milyar Dolarlık dış ticaret fazlasıyla ikinci olarak gözükmektedir. Endonezya dış ticaret hacmi olarak 279 Milyar Dolarla son sırada yer almakta ancak diğer iki ülke gibi dış ticaret fazlası (9 Milyar Dolar) vermiştir. Türkiye diğer üç ülkenin aksine 56 Milyar Dolar gibi yüksek bir dış ticaret açığı vermiştir. Bu

durum ülkenin yıllardır düzeltilemeyen yapısal bir problemidir. Ancak son yıllarda bu konunun hem ithal ikameci politikalarla hem de ihracata dayalı sanayileşme hamleleriyle azaltılması yönünde bir devlet iradesi olduğunu söylemek mümkündür. Dış ticaret hacmi olarak da hızlı bir artış trendinde olan Türkiye 340 Milyar Dolarlık hacimle listede üçüncü sırada yer almaktadır.

**Tablo 7: Türkiye ve IMT Ülkeleri Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi (2016)**

	Dış Ticaret Hacmi	Dış Ticaret Dengesi
<b>Türkiye</b>	340	-56
<b>Endonezya</b>	279	9
<b>Malezya</b>	357	21
<b>Tayland</b>	425	49

**Kaynak:** <https://wits.worldbank.org/> (Milyar Dolar)

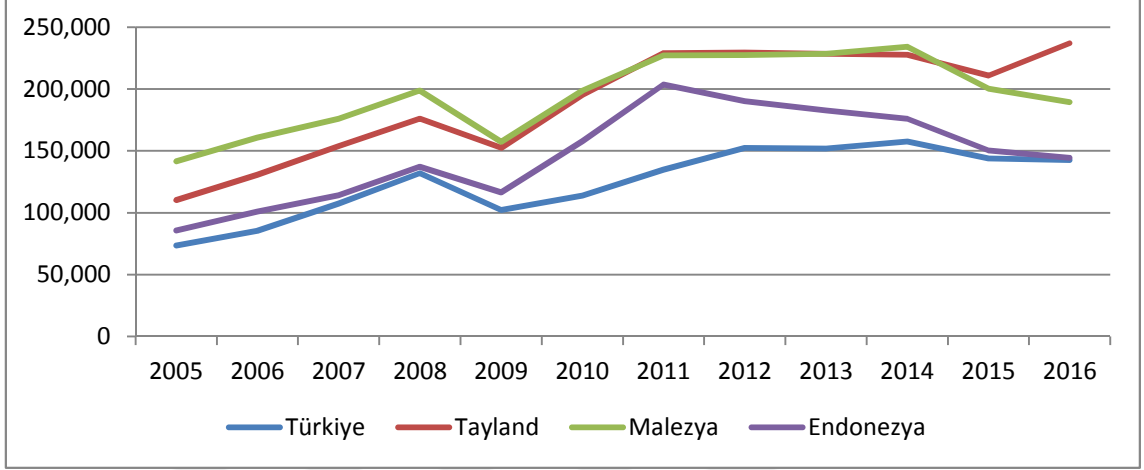
Aşağıdaki tablo 8’de ise seçilmiş olan bu dört ülkenin 2016 yılı ihracat ve ithalat verileri görülmektedir. Dikkati çeken hususlardan birisi Türkiye’nin 2016 yılında 198 Milyar Dolarla en fazla ithalat yapan ülke olduğudur. Bu durumun oluşmasında Türkiye’de ihracat sanayisinin ara mal gereksiniminin önemli bir kısmının ancak ithalat yoluyla temin edilebilmesi gerçeği rol oynamaktadır. Tayland 237 Milyar Dolarlık ihracatla diğer ülkelerden önemli biçimde ayrılmıştır. Endonezya ise yüksek nüfusuna rağmen ithalatını 135 Milyar dolar gibi düşük bir seviyede tutabilmiş ve Türkiye kadar ihracat yapabilmiştir.

**Tablo 8: Türkiye ve IMT Ülkeleri İthalat ve İhracatı (2016)**

Türkiye	İhracat	142
	İthalat	198
Endonezya	İhracat	144
	İthalat	135
Malezya	İhracat	189
	İthalat	168
Tayland	İhracat	237
	İthalat	188

**Kaynak:** <https://wits.worldbank.org/> (Milyar Dolar)

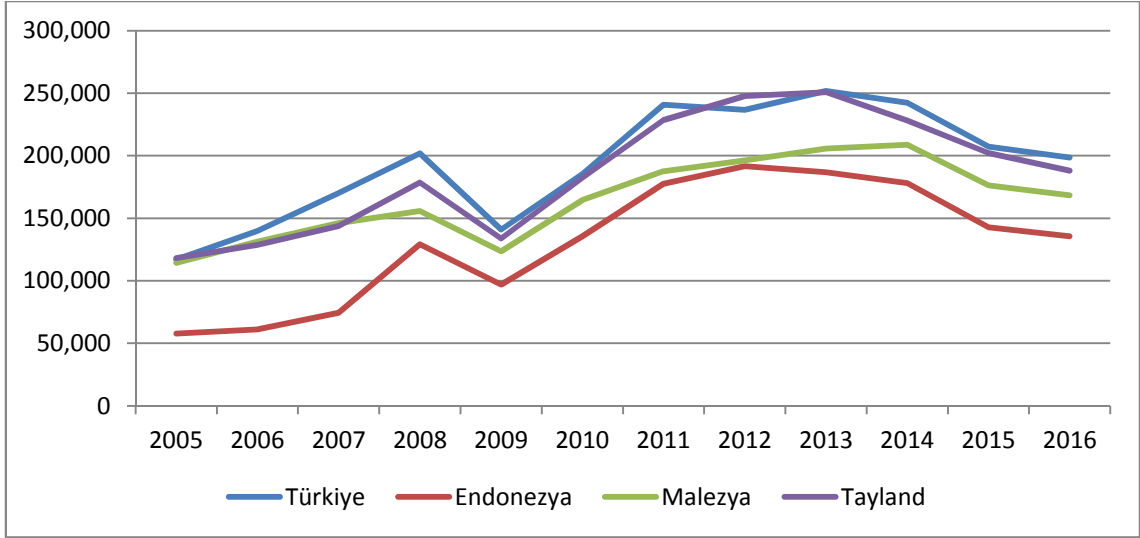
**Grafik 22: Türkiye ve IMT Ülkeleri İhracatı**



**Kaynak:** <https://wits.worldbank.org> (Milyon Dolar)

Yukarıdaki 22 numaralı grafikte bu dört ülkenin ihracatlarının zamanla değişimi görülmektedir. 2008 krizinde tüm ülkelerde bariz bir düşüş yaşanmıştır. Krizden sonra ihracatı en hızlı toparlanan ülke Endonezya olmuştur. Türkiye ise diğer ülkelere nazaran daha düşük bir hızla ihracatını arttırmaya başlamıştır. 2011 yılında bir kırılım daha yaşanmış ve ihracat değerleri 2015 yılına kadar azalma eğilimine girmiştir. 2015'ten sonra Tayland ihracatı gruptan pozitif olarak ayrılmıştır.

**Grafik 23: Türkiye ve IMT Ülkeleri İthalatı**



**Kaynak:** <https://wits.worldbank.org> (Milyon Dolar)

Bu dört ülkenin ithalat değerleri grafik 23'te incelediğinde benzer bir eğilimle hareket ettikleri dikkati çekmektedir. Endonezya geniş nüfusuna rağmen en az ithalat yapan ülke olarak gözükmektedir. Türkiye ise en fazla ithalat yapan ülke olma durumunu tüm zaman serisi boyunca sürdürmüştür. Kriz kırılımı ithalat serisinde de yaşanmış sonrasında 2014'e kadar devam etmiştir. Yeniden düşüşe geçen ithalat 2016'da yatay bir seyir almıştır.

Birleşmiş Milletler'in (BM) yayınlamış olduğu Dünya Ekonomik Görünüm ve Beklentiler 2014 raporunda, bu çalışmada seçilmiş olan ülkeler Türkiye, Endonezya, Malezya ve Tayland gelişmekte olan ülkeler şeklinde sınıflandırılmıştır. (United Nations, 2014)

Tarihte ilk ihracat kredi sigortası firması Londra'da British Commercial Insurance Company ismiyle kurulmuştur. (Karrer, 1958) Daha sonraki yıllarda Avrupalı ve Amerikalı birçok yeni şirketler önceki yıllardakinden daha iyi bir yapılanmayla ve sağlam bir sistemle bu pazara girmişlerdir. 1928 yılında mesleğin çatı örgütü olarak Paris'te "The International Credit Insurance Association" ismiyle kurulmuştur. Bu örgüt üyeleri arasında bilgi ağı oluşturarak sigorta için başvuran firmalara limit sağlayıp

sağlamama durumunu ve sağlayacaklarsa ne seviyede olması gerektiği ve bu işlem için ne kadar bir fiyat almaları gerektiği gibi birçok soruya birlikte yanıt aramayı mümkün hale getirmiştir. Gelişmiş ülkelerde bu gelişmeler yaşanırken gelişmekte olan ülkelerde yıllar sonra devlet destekli ihracat teşvik kuruluşlarını kurmaya başlamışlardır. Türk Eximbank 1987’de, Tayland’ın Thai Exim 1993’te, Malezya’nın Mexim kurumu 1995 ve Endonezya’nın LPEI kuruluşu 1999 yılında kurulmuştur. Gelişmekte olan ülkelerdeki bu akımın nedeni ihracat sektörlerini doğrudan kredi, sigorta ve garantilerle destekleyerek ekonomik büyümeyi artırma çabasıdır.

Seçilmiş olan bu dört ülke Eximbankları ayrıca Berne Union ve Asya Eximbankları Forumu gibi uluslararası örgütlere üyedir. Türkiye, Endonezya ve Malezya Eximbankları ise Aman Union örgütüne üyedir.

Endonezya, Malezya ve Tayland Güneydoğu Asya ülkeleri olup birbirlerine komşu ülkelerdir. 8 Ağustos 1967 yılında Tayland’da Endonezya, Malezya, Tayland, Singapur ve Filipinler tarafından komünist genişlemeye karşı Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği’ni (ASEAN) kurmuşlardır. Birliğe daha sonra Brunei, Kamboçya, Laos, Myanmar, Singapur ve Vietnam dahil olmuştur. Bu birliğin amacı ekonomik büyümenin, sosyal ilerlemenin ve kültürel gelişimin hızlandırılması, bölgesel barış ve istikrarın temin edilmesi, ekonomik, sosyal, kültürel, teknik, bilimsel ve idari alanlarda aktif işbirliği ve yardımlaşmanın sağlanması, tarım ve sanayide daha etkin bir işbirliği yaparak ticaretin ve ulaşımın geliştirilmesi ve benzer uluslararası ve bölgesel örgütlerle yakın ve yararlı ilişkiler kurulmasıdır. (Association of Southeast Asian Nations, 2018)

Bu ülkeler Endonezya, Malezya ve Tayland ülkelerinin İngilizce olarak baş harflerinin birleşmesiyle oluşan IMT (Indonesia, Malaysia, Thailand) kısaltmasıyla bilinirler. Bu ülkeler ayrıca aralarında IMT-GT Büyüme Üçgeni (IMT Growth Triangle) ismiyle bölgesel bir ekonomi programı oluşturmuşlardır. 1993 yılında oluşturulan bu programın amacı kendi ülkelerindeki daha az gelişmiş bölgeleri kalkındırmaktır. IMT ülkeleri bir vizyon planı hazırlayarak 2036’da ulaşılması istenen hedefleri belirlemişlerdir. Bu hedefler; üye ülkelerin GSYİH’larının yükseltilmesi, IMT ülkeleri arasındaki bölgesel ticaretin payının artırılması, doğrudan yabancı yatırımların yükseltilmesi, turizm potansiyellerinin değerlendirilmesi, sınırlar arası proje sayılarının artırılması ve yeşil şehir aksiyon planlarının hayata geçirilmesidir. (Asian Development

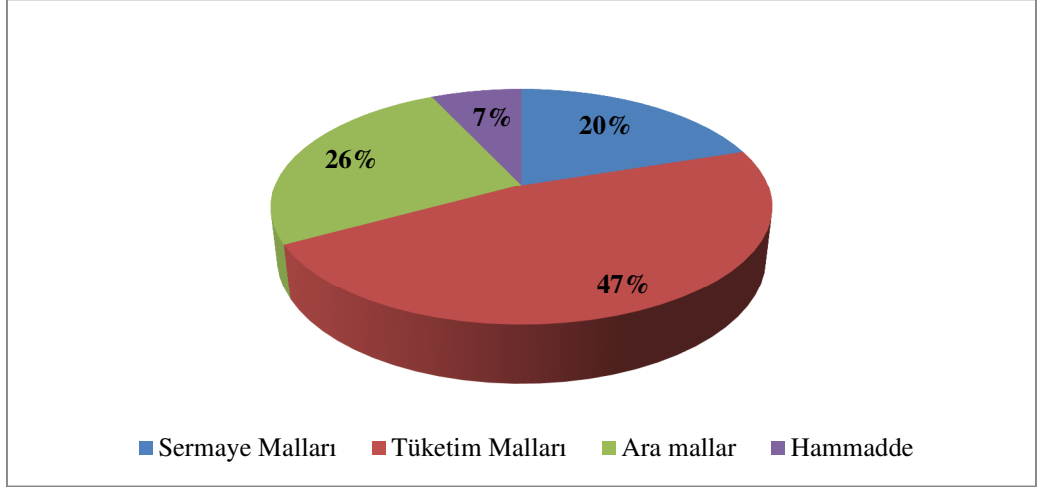
Bank, 2018) Öte taraftan Türkiye de kuruluşunun yüzüncü yılını temsil eden 2023 Vizyon Planını hazırlamıştır. Türkiye de benzer hedeflerle GSYİH'nın artırılması, dünyadaki ilk on ekonomi arasına girebilmek ve 500 Milyar Dolar değerinde mal ve hizmet ihracatı yapabilmek şeklindedir.

Geniş ekonomik gruplara göre ihracatın analiz edilmesi, ülkelerin ihracat yapısını tanımak açısından önemli bilgiler sağlar. Geniş ekonomik gruplar sermaye malları, tüketim malları, ara mallar ve hammadde şeklinde dörde ayrılır.

İthal ikamesi süreci ilk önce standart teknolojiye gereksinim duyulan gıda ve tekstil gibi basit tüketim mallarında ve dayanıklı tüketim mallarında başlar. Bu malların üretimi için gerekli olan sermaye malları ve mamuller ithal edilir. Zamanla tüketim mallarının üretilmesinden ara malların üretilmesi sürecine geçilir. Ara malları içerisinde demir-çelik, metal sanayileri, petro-kimya ve kağıt gibi sektörler yer alır. Sermaye mallarının üretilmesi ise ekonomik gruplar açısından en zor bölümü oluşturur. Bu malların üretilmesi yüksek sermaye, ileri teknoloji, yetişmiş insan gücü ve gelişmiş alt yapının varlığıyla mümkündür. (Boratav, Keyder, & Pamuk, 1984)

Bu bilgiler ışığında grafik 24'te Türkiye'nin 2016 yılında yapmış olduğu ihracatın geniş ekonomik gruplara göre tahlil edecek olunursa en çok ihracatın tüketim mallarında %47 pay ile yapılmış olduğu görülebilir. Ara mallar %26 ve sermaye malları % 20 paya sahiptir. Son olarak %7 hammadde ihracatı yaptığı görülebilir.

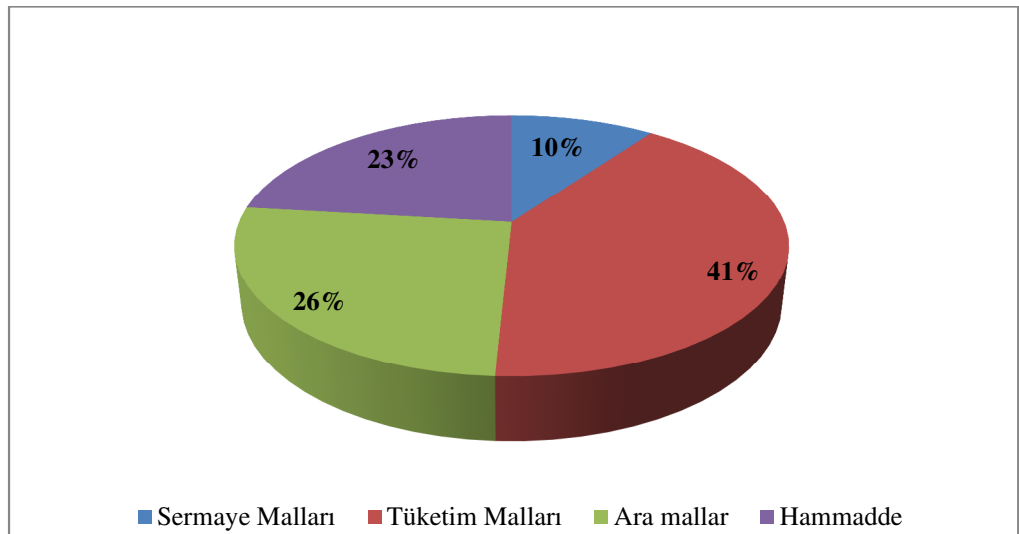
**Grafik 24: Geniş Ekonomik Gruplara Göre Türkiye'nin İhracatı (2016)**



**Kaynak:** <https://wits.worldbank.org>

Grafik 25'te Endonezya'nın ihracatı geniş ekonomik gruplara göre incelenirse, yine Türkiye'ye benzer biçimde tüketim mallarının %41 oranla ilk sırada geldiği görülebilir. Endonezya %26 oranında ara mal ihracatı yapmış olup, %23 oranında hammadde ihraç etmiştir. Sermaye malları ihracı ise %10 gibi düşük bir seviyede gerçekleşmiştir.

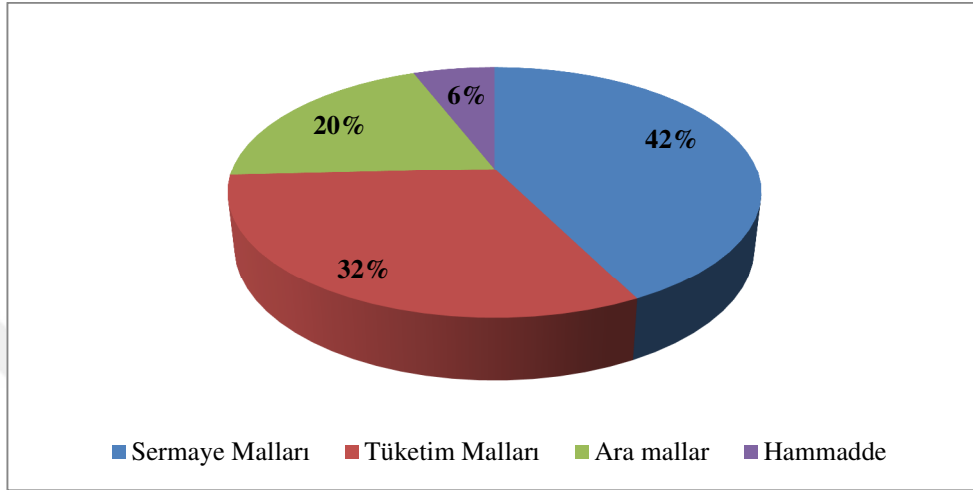
**Grafik 25: Geniş Ekonomik Gruplara Göre Endonezya'nın İhracatı (2016)**



**Kaynak:** <https://wits.worldbank.org>

Grafik 26’da Malezya incelenen ülkeler arasında %42 oranıyla en fazla sermaye malı ihracatı yapan ülkedir. İkinci sırada %32 ile tüketim malları gelmekte olup %20 ile ara mal ihracatı takip etmektedir. Hammadde ihracatı %6 olarak gerçekleşmiştir.

**Grafik 26: Geniş Ekonomik Gruplara Göre Malezya'nın İhracatı (2016)**

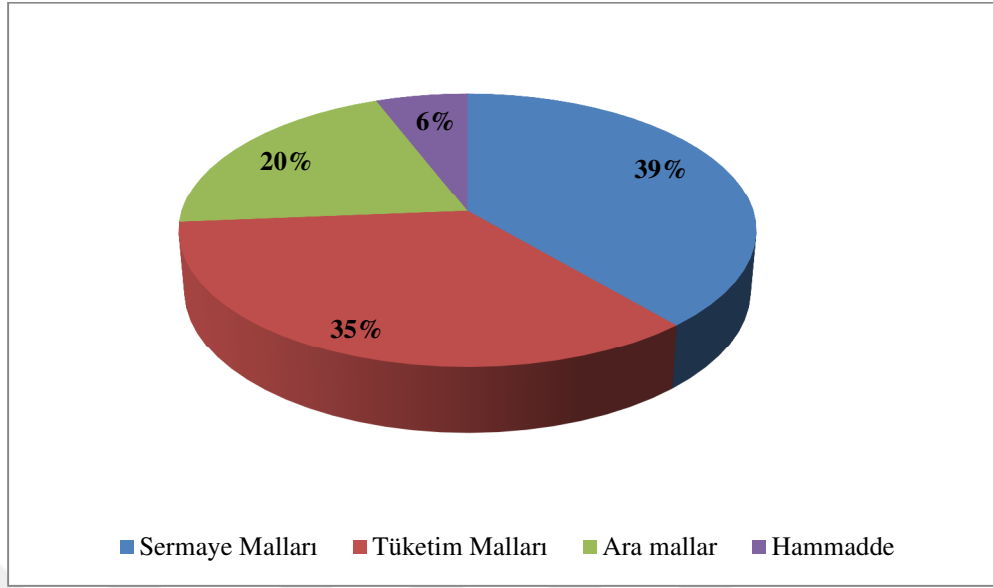


**Kaynak:** <https://wits.worldbank.org>

Grafik 27’de gösterildiği üzere Tayland da Malezya gibi sermaye malı ihracatında diğer gruplara göre daha fazla paya sahiptir. %39 pay ile ilk sırada olan sermaye malı ihracatından sonra %35 ile tüketim malı ihracatı gelmektedir. Şaşırtıcı bir biçimde ara mal ve hammadde ihracatı oranları Malezya ile %20 ve %6 ile aynıdır.



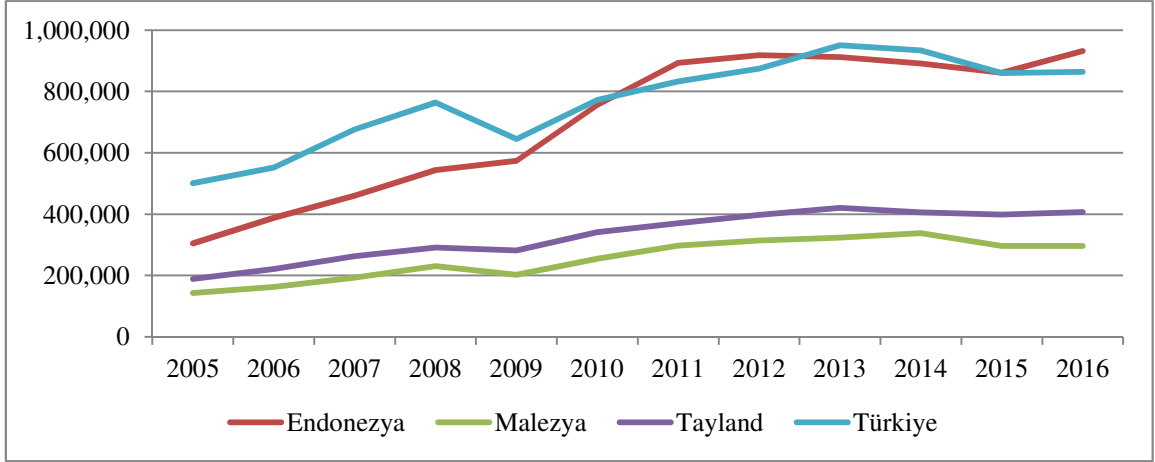
**Grafik 27: Geniş Ekonomik Gruplara Göre Tayland'ın İhracatı (2016)**



**Kaynak:** <https://wits.worldbank.org>

Bu ülkeler Grafik 28'de görülebileceği gibi, GSYİH bakımından kıyaslanacak olunursa, Endonezya'nın 2005 yılında Türkiye'nin oldukça gerisinde olmasına rağmen 2016 yılında 932 Milyar Dolarlık GSYİH ile 863 Milyar Dolar GSYİH'ya sahip olan Türkiye'yi geçtiği görülebilir. Yine 2016 yılı verilerine göre Tayland 407 Milyar Dolarla ve Malezya 296 Milyar Dolarla bu ülkeleri takip etmektedir.

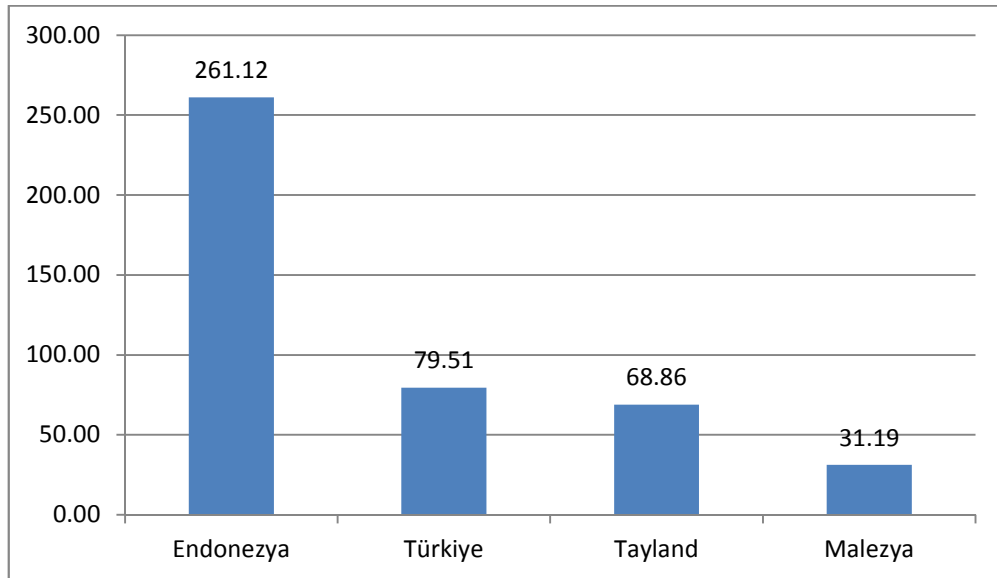
**Grafik 28: Türkiye ve IMT Ülkeleri GSYİH**



**Kaynak: Dünya Bankası (Milyon Dolar)**

GSYİH ülkelerin toplam ekonomik hacmiyle ilgili bilgi verse de kişi başı GSYİH rakamları o ülkede yaşayan insanların gelir seviyeleri ve yaşam kalitesiyle ilgili daha fazla fikir vermektedir. Bu sebeple 2016 yılı verilerine göre bu ülkelerin nüfusları Grafik 29'da verilmiştir. Endonezya 261 Milyon nüfusuyla diğer üç ülkeden ayrılmaktadır. Türkiye yaklaşık olarak 80 Milyon, Tayland 69 Milyon ve Malezya 31 Milyon nüfusa sahiptir.

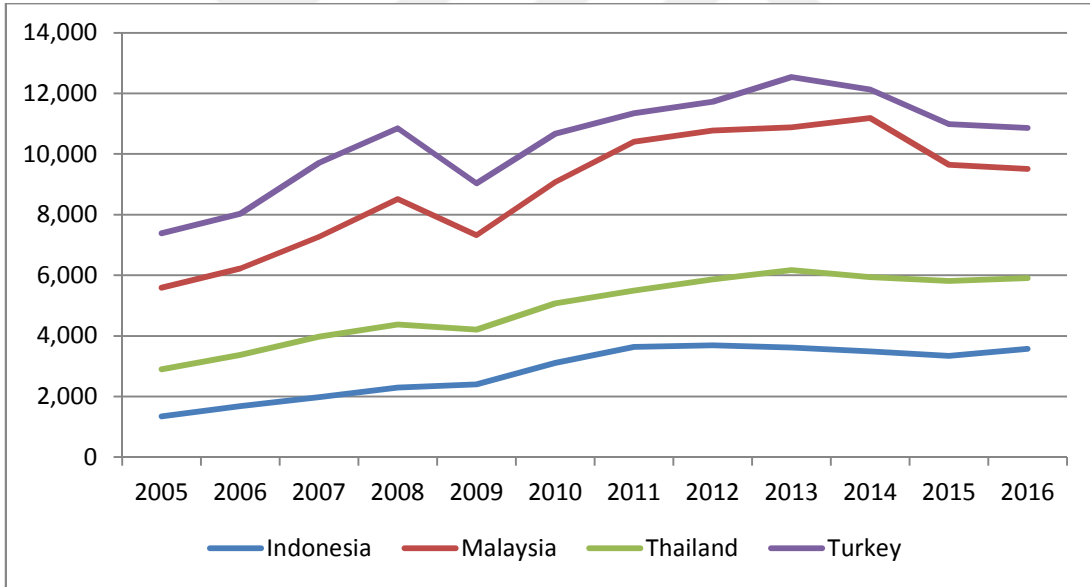
**Grafik 29: Türkiye ve IMT Ülkelerinin Nüfusları (2016)**



**Kaynak: Dünya Bankası (Milyon Kişi)**

Grafik 30’da bu ülkelerin kişi başı GSYİH verileri gösterilmiştir. 2016 yılı verilerine göre Türkiye 10.862 Dolarla ilk sırada, Malezya 9.508 Dolarla ikinci sırada yer almaktadır. Tayland 5.910 Dolar kişi başı gelire sahip olup son sırada 3.570 Dolarla Endonezya gelmektedir. Bu gelir seviyelerinde, Dünya Bankası sınıflandırmasına göre Türkiye, Malezya ve Tayland üst orta gelir grubunda yer alıyor olup, Endonezya alt orta gelir grubunda yer almaktadır. Türkiye ve Malezya bu zaman aralığında çok benzer bir trend izlemiş ve aralarındaki fark çok benzer şekilde ilerlemiştir. Tayland ve Endonezya da kendi aralarında benzer bir trend izlemiştir ancak Tayland son yıllarda gelir düzeyini korumasına rağmen Endonezya’nın gelir düzeyinin düştüğü görülmektedir. Bu durumdaki en önemli neden Endonezya’daki hızlı nüfus artışıdır. Ekonomik büyüme nüfus artışının hızına yetişemediğinden kişi başı GSYİH gerilemektedir.

**Grafik 30: Türkiye ve IMT Ülkelerinin Kişi Başı GSYİH**

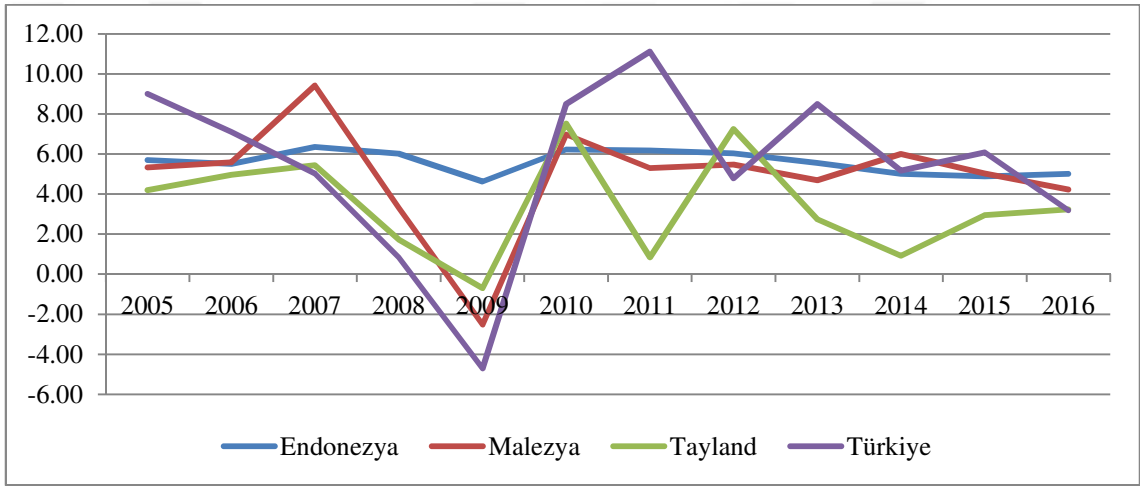


**Kaynak: Dünya Bankası**

Grafik 31’de bu ülkelerin GSYİH büyüme hızlarının 2005-2016 yılları arasındaki gelişimi görülmektedir. Bu grafikte dikkati çeken husus 2008 krizinde Türkiye, Malezya ve Tayland negatif büyüme oranlarına sahipken Endonezya şaşırtıcı biçimde %5 büyüme kaydetmiş ve bu yıllarda en istikrarlı ülke olmuştur. Bu durumda geniş iç pazarının önemli etkisi olduğu söylenebilir. Türkiye ise krizde %5 küçülerek en

fazla dalgalı seyir izleyen ülke olmuştur. Ancak 2011 yılında toparlanarak %11 büyüyerek bu ülkeler arasında en fazla büyüme kaydeden ülke olmuştur. Tayland ekonomisi krizde küçülmüştür. 2010 yılında yakaladığı %8 büyüme oranından sonra 2011 yılında muson yağmurlarından dolayı yaşanan sel felaketinden dolayı ekonomi büyüme kaydedememiştir. 2012'de yeniden %8'e yakın büyüyen ekonomi 2014'te yaşanan askeri darbeye yeniden sıkıntıya girmiş ve büyüme kaydedememiştir. Malezya ekonomisi ise krizden sonra %4 ve %6 arasında büyüyerek en istikrarlı ülke olmuştur.

**Grafik 31: Türkiye ve IMT Ülkelerinin GSYİH Büyüme Hızları**

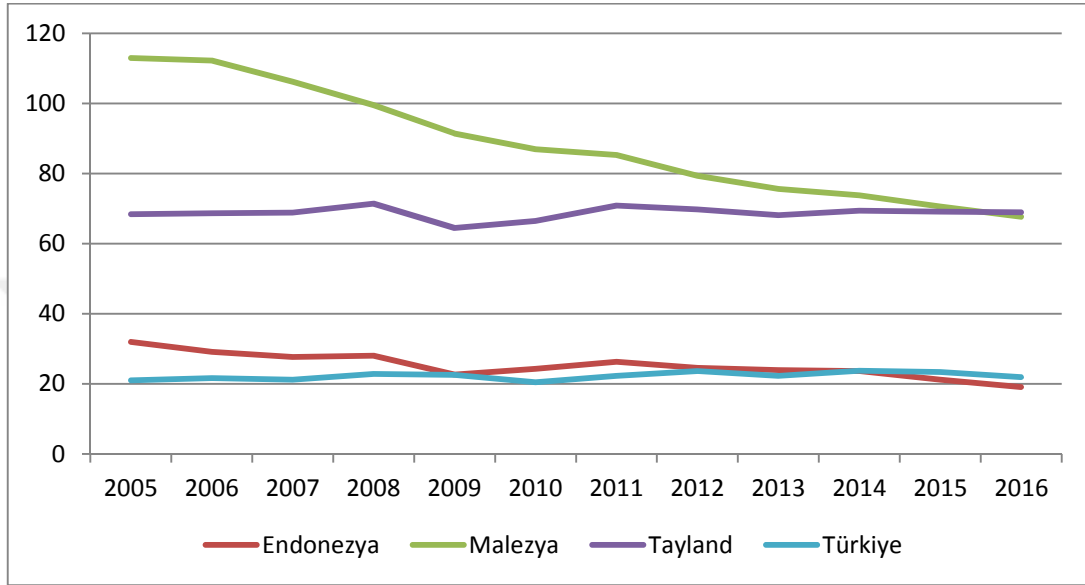


**Kaynak: Dünya Bankası (Yüzdesel olarak)**

Grafik 32'de seçilmiş ülkelerin ihracatlarının GSYİH içindeki payları yüzdesel olarak gösterilmektedir. Bu oran ekonominin dışa açıklık derecesini ölçmek için kullanılır. Ekonomide ihracatın oranı arttıkça, ülkenin daha açık bir ekonomiye sahip olduğu düşünülür. Teorik olarak daha küçük ekonomiye sahip olan ülkeler, daha büyük orana sahiptirler çünkü iç pazarları yeterince geniş olmadığından uluslararası pazarlara açılarak mallarını ihraç etmek durumundalardır. Malezya ve Tayland'ın oranı Türkiye ve Endonezya'ya göre daha düşüktür. Bu durum teorik çerçeveye uyumludur çünkü bu ülkelerin nüfusları daha azdır ve ihracatın GSYİH içindeki payı daha büyüktür. Malezya'nın oranı 2005 yılında %110 idi ve kademeli olarak azalarak 2016 yılında %70'e kadar geriledi. Tayland'ın oranı ise %70 dolayında sabit kalmıştır. Daha büyük

ekonomiler olan Türkiye ve Endonezya'nın oranları %20 dolayında sabit bir seyir izlemektedir.

**Grafik 32: Türkiye ve IMT Ülkelerinde İhracatın GSYİH'deki Payı**



**Kaynak: Dünya Bankası (Yüzdesel olarak)**

## **4. LİTERATÜR TARAMASI VE AMPİRİK ANALİZ**

### **4.1. Araştırmanın konusu ve amacı**

Bu analizle beraber Berne Union üyesi 22 yüksek gelirli ülke, 4 orta gelirli ülke ve toplam 26 ülke Eximbanklarının yapmış olduğu Kısa ve Orta-Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortaları ve ilgili ülkelerin ihracat rakamları ve GSYİH'larına etkileri analiz edilmiştir. Vadelerine göre ayrıştırılan ihracat kredi sigortalarının, kendi ülke ihracatlarına göre nasıl etkide bulunduğu ve elde edilecek sonuçlara göre yüksek gelirli ve orta gelire sahip olan ülkeler açısından durum değerlendirilmesi yapılması amaçlanmıştır. Ayrıca mevsimselliğin ihracata etkisinin varlığı ve 2008 kriz etkisinin ihracata etkisi gibi konular da yine bu analiz sonucunda ortaya konmuştur. Ayrıca Türk Eximbank'a, bu yapılacak analizler sonucunda bazı politika önerileri geliştirilmeye çalışılacaktır.

Analize dâhil edilen yüksek gelirli ve orta gelirli olan ülkeler ve bu ülkelerin Berne Union üyesi olan Eximbanklarının listesi aşağıda tablo 9'daki gibidir.

**Tablo 9: Analizde kullanılacak seçilmiş Ülke Eximbankları**

Ülke	Eximbank	Ülke Gelir Grubu
Hollanda	ATRADIUS	Yüksek gelir
İspanya	CESCE	Yüksek gelir
Fransa	COFACE	Yüksek gelir
Portekiz	COSEC	Yüksek gelir
Belçika	CREDENDO	Yüksek gelir
Kanada	EDC	Yüksek gelir
Danimarka	EKF	Yüksek gelir
İsveç	EKN	Yüksek gelir
Almanya	EULER HERMES	Yüksek gelir
Macaristan	EXIM	Yüksek gelir
Slovakya	EXIMBANKA	Yüksek gelir
Finlandiya	FINNVERA	Yüksek gelir
Norveç	GIEK	Yüksek gelir
Güney Kore	KSURE	Yüksek gelir
Polonya	KUKE	Yüksek gelir
Japonya	NEXI	Yüksek gelir
Avusturya	OeKB	Yüksek gelir
İtalya	SACE	Yüksek gelir
İsviçre	SERV	Yüksek gelir
Slovenya	SID	Yüksek gelir
A.B.D.	US EXIMBANK	Yüksek gelir
Singapur	ECICS	Yüksek gelir
Türkiye	TURK EXIMBANK	Üst orta gelir
Malezya	MEXIM	Üst orta gelir
Tayland	THAI EXIMBANK	Üst orta gelir
Endonezya	LPEI	Alt orta gelir

#### 4.2. Literatür Taraması

Türk Eximbank ile ilgili literatür incelendiğinde Türk Eximbank'ın vermiş olduğu kredilerin ve sigorta programlarının Türk ihracatına etkisini ekonometrik yöntemlerle ölçen bazı çalışmalar mevcuttur.

Dicle & Dicle, (1992) Amerika'da yapmış oldukları çalışmada devletin ihracat politikalarının Türk İhracat Firmaları üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Korumacı ve ithal ikamesi politikaların başarılı olmadığını görülmesi üzerine hızlı büyüyen

Japonya ve yeni sanayileşen ülkelerden Güney Kore, Hong Kong, Singapur ve Tayvan gibi ülkeler gibi ihracat odaklı büyüme stratejisine geçtiğini ve sonrasında hızlı bir şekilde başarılı sonuçlar almaya başladıklarını belirtmişlerdir. Çalışmalarında birçok politika önerisi yanında ihracat kredi ve ihracat kredi sistemlerinin mutlaka geliştirilmesi gerektiğine vurgu yapmış ve Türk Eximbank'ın hukuki, yapısal ve fonksiyonel değişmelerle ihracatçıların kredi ve sigorta ihtiyaçlarını tatmin edici biçimde geliştirmeleri gerektiğini ortaya koymuşlardır.

Togan, (1993) 1983-1990 dönemi arasındaki ihracat teşviklerini çalışmış ve ihracat ithalatta rekabetçi firmaların ihracat teşviklerinden en çok faydalandıklarını tespit etmiştir. Fakat ihracat teşvik araçlarının fazlasıyla karmaşık bulunduğunu ve konuda yapılacak sadeleştirmelerin bu teşviklerden yararlanacak olan ihracatçıların gelecek üretim planlamalarını kolaylaştırabileceğini belirtmiştir.

Ceylan, (2004) 1993-2002 yılları arasında yaptığı analizde Genelden Özele Model Belirleme Yöntemini kullanarak Türk Eximbank ve diğer bazı ülke Eximbanklarının ihracat kredileri ve ihracat kredi sigortalarının ihracatla ilişkilerini çalışmıştır. Araştırma sonucunda GSMH ile ihracat kredi sigortası (garantisi) arasında pozitif bir ilişkiye rastlanmıştır. Ayrıca Türk Eximbank tarafından geçmiş dönemlerde verilen ihracat kredilerinin ihracatı pozitif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır. İhracatla, ihracat kredi sigortası/garantisi arasında pozitif yönlü kuvvetli ve orta kuvvetli ilişkiye sahip olan ihracat kredi kuruluşları Japonya, Fransa ve Kanada'nın olduğu görülmüştür. En yüksek ihracat kredisi desteğinin Rusya tarafından verildiği Amerika'da ise bu oranın çok düşük olduğu ortaya konmuştur.

Öztürk, Sözdemir, & Koçbulut, (2007) yaptıkları çalışmada Türk Eximbank'ın diğer ülke Eximbanklarından farkını ele almış ve diğer ülkelerin aksine ihracat kredilerini Eximbank'ın ağırlıklı olarak üstlendiğini öne sürmüşlerdir. Politika önerisi olarak ise Türk Eximbank'ın kısa vadeli ihracat finansmanını ticari bankalara bırakarak garanti ve sigorta alanlarına yoğunlaşması gerektiğini belirtmişlerdir.

Güneş & Uğur, (2007) Malatya ilinde 97 firmayla yapmış oldukları anket çalışmasına göre Eximbank Kredilerinden yararlanmama nedenlerini: %45 Bilgi Eksikliği %20 İhtiyaç Duyulmaması %15 Bürokratik İşlemlerin Çokluğu %10 Bürokratik İşlemlerin Uzun Sürmesi %5 Teminat Çokluğu ve %5 Aracı Bankaların



Zorluk Çıkarması bildirmişlerdir. Bu bakımdan Eximbank'ın daha proaktif bir rol oynayarak firmaları ürün ve hizmetleri konusunda bilgilendirmeleri gerektiğini öne sürmüşlerdir.

Onaran & Öztürk, (2008) yaptıkları çalışmada Ekonomi Politikaları ve İhracat Teşviklerinin Gelişmekte olan Ülkelerin İhracat Gelirleri Üzerindeki Etkisini analiz etmişlerdir. Çalışmada 30 tekstil firması üzerinde anket çalışması yapılarak ihracat teşviklerinin ihracat gelirleri üzerinde finansman maliyetlerini azaltmaları, markalarını geliştirebilme imkanı ve ihracat hacimlerini artırabildiklerini ampirik olarak kanıtlamışlardır.

Sözen, Karan, & Büyükkara, (2014) Eximbankların direk olarak ihracatçılara kredi vermeleri gerekli midir yoksa finansal araçlarla mı bu kredileri kullandırmalıdır sorusuna cevap aramışlardır. Eximbank'tan kredi kullanan 1114 KOBİ'nin kredi risklerini 2003-2008 dönemi içerisinde analiz etmişlerdir. Orman, Kağıt ve Mobilya gibi sektörlerin yüksek risk taşımalarına rağmen direk kredilerle Eximbank tarafından olması gerektiğinden fazla desteklendikleri ve desteğin karşılığını performanslarına yansıtamadıkları sonucu ortaya konulmuştur.

Polat & Yeşilyaprak, (2017) Türk Eximbank'ın yapmış olduğu ihracat kredi sigortasının ihracat üzerindeki etkisini çekim modelini kullanarak 2000-2015 yılları için analiz etmişlerdir. Bulguları ihracat kredi sigortalarındaki yüzde birlik artışın ülke ihracatında %3 ila %15 arasında değişen bir seviyede artışı sağladığını ortaya koymaktadır.

Özyüksel, (2017) Türk firmalarına yönelik gerçekleştirdiği anket çalışmasında hem KOBİ hem de büyük firma ihracatçıların, ihracat kredi sigortalarının desteklenmesinin, devletin ihracatı teşvik politikasında bir numaralı önceliğe sahip olduğu konusunda hemfikirlidir.

Uluslararası literatürde de ihracatı teşvik harcamaları ve ihracat ilişkisini ele alan birçok çalışma vardır.

Huszagh & Greene, (1982) 35 eyaletten oluşan Amerikan ihracatçı örneklemini üzerinde anket çalışması yaparak ihracat faaliyetlerini pozitif olarak etkileyen 3 kuruluş

olduğunu ve bunların: Yerel Uluslararası Satış Kurumu (the Domestic International Sales Corporation), US Eximbank ve Yabancı Kredi Sigorta Kurumu (Foreign Credit Insurance Association) şeklinde olduğunu tespit etmişlerdir. İhracat kredi sigortasının 20 yıla yakındır faaliyette olmasına rağmen Amerikan ihracatının yalnızca %2'sini sigorta etmesinden dolayı ihracat kredi sigortalarının geliştirilip kullanımının yaygınlaştırılması hakkında bazı öneriler getirmişlerdir.

Coughlin & Cartwright, (1987) ihracatı teşvik harcamaları ve ihracat ilişkisini ele alan ilk çalışmalardan birisidir. Yazarlar çalışmalarında ihracatı teşvik harcamalarının ihracat üzerindeki etkisini ABD için en küçük kareler (OLS) yöntemini kullanarak analiz etmişlerdir. Çalışmalarında eyaletler arasındaki elastikiyetin çeşitliliğine vurgu yapmışlardır.

Alvarez & Crespi, (2000) ihracat kredi sigortaları gibi ihracatı teşvik araçlarının Şili'deki ihracat yapan firmaların pazarını genişlettiğini ve birkaç yıl sonra ürün ve Pazar bazında ihracatlarını daha yüksek çeşitlendirme şanslarının bulunduğu ortaya koymuşlardır.

Wilkinson, Keillor, & d'Amico, (2005) ihracatı teşvik harcamalarının ihracatla ilişkisini Amerika için incelemişler ve ampirik olarak aralarında güçlü bir ilişki olduğunu göstermişlerdir. Ayrıca zayıf ekonomilerin ihracatlarını geliştirebilmeleri için güçlü ekonomilere göre daha fazla ihracat teşviki vermelerinin zorunlu olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Egger & Url, (2006) Avusturya ihracatı ve Avusturya İhracat Kredi Kuruluşu'nun yaptığı ihracat kredi sigortaları arasındaki ilişkiyi çekim modeli kullanarak analiz etmişlerdir. İhracat kredi sigortaları hem kısa hem de orta-uzun vadede ihracatı anlamlı bir biçimde pozitif yönde etkilemiştir. İhracat kredi sigortalarındaki yüzde bir birimlik artış, kısa vadede ihracatı yüzde 0,05, uzun vadeli ihracatı ise yüzde 0,44 artırmıştır.

Mah, (2006) ihracat kredi sigortalarının ihracat üzerindeki etkisini Japonya için incelemiştir. Bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulamamış ancak ihracat kredi sigortasının üreticilerin karlılık seviyesini yükselttiğini ortaya koymuştur.

Mulligan, (2007) ise çalışmasında OECD düzenlemelerinin, G7 ülke İhracat Kredi Kuruluşlarını riskli bulunan orta ve uzun vadeli kredilere yönelterek kısa vadeli ve daha az riskli bulunan orta ve uzun vadeli kredi verme işlerini özel sektöre bırakıldığını belirtmiştir. Bu sebeple 1980'den itibaren resmi desteklerin gittikçe azaldığını buna karşılık OECD düzenlemelerini imzalamayan ülkelerden Çin, Brezilya ve Hindistan'ın sürekli olarak resmi destek programlarının hacmini artırdığına dikkat çekerek 2010 yılı itibarıyla G7 ülkelerinden daha fazla destek hacmine ulaşılacağını öngörüsünde bulunmuştur. Bu bakımdan üzerinde mutabık kalınacak yeni bir düzenlemenin gerekliliğine işaret etmiştir.

Baltensperger & Herger, (2009) OECD üye ülkeleri ihracat kredi kuruluşlarının OECD üyesi olmayan ülke firmalarına yönelik olarak yaptıkları ihracat kredi sigortalarının gelir düzeylerine göre ihracatı nasıl etkilediklerini çekim modelini kullanarak analiz etmişlerdir. OECD üye ülke ihracat kredi kuruluşlarının düşük gelir düzeyli ülkelere yaptıkları ihracat kredi sigortalarının ihracatı anlamlı bir seviyede artırmazken, orta ve yüksek gelir seviyeli ülkelere yapılan ihracat kredi sigortalarının ihracatı anlamlı bir seviyede artırdığı 1999-2005 yılları arasında ortaya konmuştur.

Lederman, Olarreaga, & Payton, (2010) gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere oluşan bir verisetini kullanarak 103 ülkenin ihracat kredi kuruluşu faaliyetlerini analiz etmiştir. İhracat kredi kuruluşlarının varlığı ve teşvikleri, faaliyette buldukları ülke ihracatını yaklaşık olarak %12 oranında artırdığını bulmuşlardır. Diğer bir bulguları ise kişi başına düşen gayri safi milli hasılası yüksek ülkelerin daha fazla ihracat yaptıklarıdır.

Martincus & Carballo, (2010) yaptıkları çalışmada Peru'nun ihracat kredi kuruluşunun hangi araçlarla firmaların ihracatlarını arttırdıklarını ortaya koymuşlardır. Bulgularına göre ihracat rakamları yeni ihracat müşterileri bularak pazar genişletme ve yeni ürünlerle (yaygın ticaret) arttırılmıştır. Mevcut müşterilere daha fazla mal ihraç etmek ya da daha yüksek fiyattan ihraç etme yoluyla ihracat genişlemesi durumunun (yoğun ticaret) anlamlı bir biçimde artış göstermediği görülmüştür.

Felbermayr & Yalcin, (2011) yaptıkları çalışmada Alman ihracat kredi kuruluşu Euler-Hermes'in yaptığı ihracat kredi sigortalarının Alman ihracatını geliştirici etkisini analiz etmişlerdir. Bulgularına göre yüzde birlik ihracat kredi sigortası artışı Alman

ihracatını yüzde 0.012 arttırmıştır. Diğer bir bulgu ise düşük gelir düzeyine sahip ülkelere yapılan sigortaların ihracatı artırıcı etkisinin daha fazla olmasıdır.

Hayakawa, Lee, & Park, (2014) Güney Kore ve Japon ihracat kredi kuruluşlarının ihracatı teşviği konusundaki etkisini incelemişlerdir. Bulgularına göre ihracat kredi kuruluşlarının kendi ülke ihracatlarına pozitif ve anlamlı bir etkisi bulunmaktadır. Ayrıca bu teşvik politikasının etkisi düşük gelirli ülkelere yüksek gelirli ülkelere göre daha fazla olarak bulunmuştur.

Auboin & Engemann, (2014) Berne Union üyesi ihracat kredi sigortacı kuruluşlarının ülke bazlı verilerinden faydalanarak ilgili ülkenin ithalatıyla ilişkisini analiz etmişlerdir. Bulgularına göre hedef ülkeye yapılan ihracat kredi sigortasındaki %1'lik artış ilgili ülkenin ithalatında %0,4'lük artış meydana getirmektedir. Ayrıca bu ilişkinin kriz yıllarında da geçerli olduğu teyit edilmiştir.

van der Veer, (2015) özel ihracat kredi sigortası kuruluşları tarafından 25 ülkeden 183 hedef ülkeye yapılan ihracat kredi sigortalarının etkisini 1992 – 2006 yılları arası için analiz etmişlerdir. Araştırmacının bulgusuna göre ticaret çarpan oranı 1.3 olarak bulunmuştur. Bu demektir ki her 1 avroluk sigortalı ihracat kredisi 1.3 avro değerinde ilave ihracat yaratmıştır.

Aşağıda tablo 10'da literatür taramasında açıklanan bazı çalışmaların özeti bulunmaktadır.

**Tablo 10: Literatür Taraması**

YAZARLAR	ÜLKE	İLİŞKİ	PERIOD	METODOLOJİ	SONUÇ
Egger & Url (2006)	Avusturya	İhracat Sigortası & Ülke İhracatı	1996-2002	Çekim Modeli	İhracat sigortalarındaki %1'lik artış, kısa vadede ihracatı 0,05, uzun vadede 0,44 artırmıştır.
Mah (2006)	Japonya	İhracat Sigortası & Ülke İhracatı	1961-1999	VAR Modeli	İlişki bulunamadı, ancak üreticilerin karlılığı artmıştır.
Baltensperger & Herger (2008)	OECD - non-OECD	İhracat Sigortası & Ülke İhracatı	1999-2005	Çekim Modeli	OECD üye ülkelerinin düşük gelirli ülkelere yaptığı sigortalı ihracatı artırmazken orta ve yüksek gelirli ülkelere yapılan sigortalı ihracatı anlamalı biçimde artırmaktadır.
Lederman, Olarreaga, Payton (2010)	103 ülke	ECA bütçesi, teşvikleri & Ülke İhracatı	2000-2004	OLS Regression	ECA bütçelerinde %10'luk artış, ihracatlarında %0,6 ila %1 arasında bir artış ECA'lerin teşvikleri ülke ihracatını ortalama %12 oranında artırmaktadır.
Martincus, vd. (2010)	Peru	ECA İhracat teşvikleri & Ülke İhracatı	2001-2005	GMM	İhracat teşvik araçları yaygın ticareti sağlamıştır.
Felbermayr, Yalcin (2011)	Almanya	İhracat Sigortası & Ülke İhracatı	2000-2009	Panel Data	%1'lik ihracat sigortası artışı ihracatı %1,2 artırmaktadır.
Hayawaka vd. (2014)	Güney Kore & Japonya	ECA İhracat teşvikleri & Ülke İhracatı	1962-2009	Çekim Modeli	ECA İhracat teşvik araçları ülke ihracatını %124 artırıyor. Düşük gelirli ülkelere yönelik yapılan teşvikler ihracatı daha fazla artırmaktadır.
Auboin & Engemann (2014)	Berne Union (91 ülke)	İhracat Sigortası & Ülke İthalatı	2005-2011	Panel Data	Hedef ülkeye yapılan ihracat kredi sigortasındaki %1'lik artış ilgili ülkenin ithalatında %0,4'lük artış meydana getirmektedir.
van der Veer (2015)	25 ülke	İhracat Sigortası & Ülke İhracatı	1992-2006	Panel Data	Her 1 avroluk sigortalı ihracat kredisi 1,3 avro değerinde ilave ihracat yaratmıştır.

### 4.3. Araştırmanın yöntemi

22 yüksek gelirli ülkenin kısa ve orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortaları verileri ve ihracat verileri, 2008 kriz etkisi ve mevsimsellik etkisini de inceleyebilmek için oluşturulan kukla değişkenler çeyreklik frekansta panel veri yöntemiyle analiz edilmiştir.

Orta gelirli 4 ülke ise tek tek aynı verilerle çok değişkenli regresyon analizi yardımıyla test edilmiştir. Bu ülkeler; Türkiye, Endonezya, Malezya ve Tayland'tır. Ayrıca bu dört orta gelire sahip ülkenin GSYİH, ihracat kredi sigortaları ve ihracat değerleri arasındaki ilişkiler Johansen eşbütünleşme testi ve Granger nedensellik testleri uygulanarak aralarındaki kısa ve uzun süreli ilişkiler analiz edilmiştir.

Bu çalışmada kullanılacak olan Panel veri metodu, regresyon analizi ve nedensellik ve eşbütünleşme testleri öncelikle teorik çerçevede açıklanacak olup sonrasında ampirik analizleri yapılacaktır.

#### 4.3.1. Panel Veri Analizi

Herhangi bir değişkenin zaman değeri sabitken birimlere göre değişimini gösteren seriler yatay kesit serileri olarak adlandırılırlar. Güneydoğu Asya ülkelerinin herhangi bir yıla ait ihracat değerleri, bir sigorta firmasının şubelerinin belli bir ayda kestiği sigorta poliçeleri tutarı toplamı ve bir ilçede yaşayan hane halklarının aylık gelirlerini gösteren seriler yatay kesit serilerine örnek olarak verilebilir. Herhangi bir değişkenin zaman içinde, zamanla değişimini gösteren seriler ise zaman serileri olarak isimlendirilirler. Bir ülkenin yıllara göre ihracat değerleri, bir sigorta firma şubesinin aylık olarak kestiği poliçe tutarları ve bir ilçede yaşayan seçilmiş bir hane halkının aylık gelirlerinin zamana göre değişimini zaman serisi örneği olarak verilebilir.

Belli bir konu hakkında hem zamana hem de birimlere göre analiz yapılması gerekli olduğu durumlarda zamana ve birimlere göre ayrı ayrı incelemeler yapılacaktır. Çalışmalarda zaman serileri ve yatay kesit verileri ayrı ayrı analize tabi tutulduklarında karmaşık bir durum ortaya çıkacaktır. Bu sebeple hem zamana hem de birimlere göre analiz yapmayı birlikte başarabilmek için iki tür verinin birleştirilerek bu veriye uygun modellerin oluşturularak tahmin edilmesi gerekli olacaktır. Bu şekilde zaman serisi ve yatay kesit verilerinin birleştirilmesiyle oluşan verilere havuzlanmış veri ismi verilir. Yatay kesit birimlerinin değişmeden sabit kaldığı bu sebeple zamana göre aynı birimler kümesinin değişimini gösteren havuzlanmış verilere “Panel Veri” adı verilir. (Güriş, 2018, s. 4)

Panel veri ekonometrisi kullanmanın birçok avantajı vardır. (Genç & Başar, 2017, s. 69-71)

- Panel verinin kullanıldığı modeller, parametre tahminlerinin daha isabetli yapılmasını sağlamaktadır. Yatay kesit verisinde  $T=1$  veya zaman serisi verisinde  $N=1$  serbestlik derecesi varken panel veri daha fazla serbestlik

derecesi ve daha çok örnek değişkenliği içermektedir. Bu durum ise model parametreleri tahminlerinin etkinliğini arttırmaktadır.

- Panel veri modelleri, sadece yatay kesit verisi veya zaman serisi verilerine oranla insan davranışlarındaki karmaşıklıkta daha fazla oranda yansıtılabilmektedir.
- Panel veri modelleri, bazı açıklayıcı değişkenlerin ihmal edilmesi sonucu ortaya çıkabilecek sorunların düzeltilmesini sağlayan bir sisteme sahiptir.
- Panel veri modelleri, çoklu doğrusallık problemlerini azaltarak zamanla değişen mikro birimlerdeki değişiklikleri birleştirmektedir. Bu durum daha bilgilendirici verilerle daha verimli tahminlerin yapılabilmesine olanak tanımaktadır.
- Panel veri modellerinden, yalnızca zaman serisi verileri veya yatay kesit verileri kullanılarak analiz edilemeyen problemleri araştırmak için yararlanılabilir.
- Panel veri modelleri, dinamik yapıyı daha iyi analiz etmeye uygun bir yapıdadır. Yatay kesit verileri kullanılarak yapılan çalışmalar dinamik yapılarla ilgili bilgi veremezler. Zaman serisi verileriyle yapılan çalışmalar dinamik yapının doğru bir biçimde tahmin edilebilmesi için zaman serisi verilerinin yeterince uzun olması ve genellikle toplam dinamik davranışla ilişkili olması gerekmektedir. Ancak panel verileriyle yapılan çalışmalarda daha kısa seriler de dinamik yapıların çözümü için yardımcı olmaktadır.

Panel veri setleri ile çalışma yapmak ortak bağımsızlık varsayımının ihlal edilmesi sonucunda muhtemel regresyon hatalarına neden olabilecektir. Panel veri setlerinin zaman içinde birimler arasındaki olası korelasyonu göz ardı edilir ise standart hata daha küçük bulunacağından hipotez testlerinde boş hipotezin reddedilme olasılığı artacaktır. Bu yüzden çalışmalarda istatistiksel sonuçların geçerliliğini sağlamak amacıyla hataların ve verilerin potansiyel olarak bilinmeyen varyans ve kovaryans özelliklerine karşı dirençli standart hatalar ile çalışmak tercih edilir hale gelmiştir.

Literatürde dirençli standart hataları elde edebilmek için çeşitli yaklaşımlar vardır. (Genç & Başar, 2017, s. 96) Bunlardan bu tezde faydalanılacak olan Driscoll ve Kraay (1998) çalışmasından söz edilecektir.

Driscoll ve Kraay (1998) öncelikle gözlemlerin kesitsel toplamlarının zaman serilerini kullanarak değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığına dirençli varyans tahmincilerini önermişlerdir. Düşünce ilk olarak her bir dönemdeki tüm bireysel gözlemleri birleştirmek ve sonrasında değişen varyans ve otokorelasyon tahmincisi toplamlarını zaman serisine uygulamaktır. Birinci adımda verilerdeki potansiyel otokorelasyonu dikkate almaktadır. Bu sebeple Driscoll ve Kraay standart hataları, zaman boyutunda kovaryans sabitliği ve zayıf bağımlılık varsayılarak değişen varyans ve otokorelasyonun yanı sıra bilinmeyen formun kesitsel korelasyonuna karşı da dirençli bir yapıda bulunmaktadır. Ayrıca bu standart hata yaklaşımı N'nin sonsuza gittiği durumda bile tutarlılığın sağlanabildiğini ortaya koymuştur. Bu yaklaşım vasıtasıyla tahmin edilen kovaryans matrisinden elde edilen standart hatalar, uzamsal ve dönemsel korelasyonun çok genel formları için de dirençlidir. (Genç & Başar, 2017, s. 104-106)

#### **4.3.2. Regresyon Analizi**

Regresyon analizi, bağımlı veya açıklanmaya çalışılan değişken Y ile bağımsız veya açıklayıcı değişken X (fazla sayıda da olabilir) arasındaki ilişkiyi açıklama ve bu ilişkinin seviyesinin hesaplanması şeklinde tanımlanabilir. Değişkenler arasında bir nedensellik ilişkisinden söz edebilmek için iktisat teorisinin de bu ilişkiyi doğrulaması beklenir. Regresyon analizinin amaçları; (Tarı, 2012 , s. 15)

- Bağımsız değişkenlerin değerleri ile bağımlı değişkenin ortalama değerini tahmin etmek,
- Bağımsız değişkenlerin, bağımlı değişken üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olup olmadığını araştırmak



- Bağımsız değişkenlerin değerleri ile bağımlı değişkenin ortalama değerlerini öngörmek veya gelecekte alacağı değerleri tahmin etmektir.

Bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişki açık bir fonksiyon biçiminde yazılırsa,

$$Y = b_0 + b_1X + u$$

Şeklinde ifade etmek mümkündür.  $b_0$  katsayısı,  $X=0$  olduğunda  $Y$ 'nin alacağı değeri ve  $b_1$  katsayısı ise,  $X$ 'te meydana gelecek bir birimlik değişme neticesinde  $Y$ 'de kaç birimlik bir değişiklik olacağını gösterir.  $b_0$  sabit terim,  $b_1$  regresyon katsayısı,  $u$  ise hata terimi olarak isimlendirilir.

Gerçekte ekonomik değişkenler arasındaki ilişkiler kesin değil stokastiktir. Değişkenler arasındaki stokastik ilişkilerin tahmini için kullanılan en önemli yöntem en küçük kareler (E.K.K.) yöntemidir. E.K.K. yöntemi gerekli varsayımların sağlanması durumunda değişkenler arasındaki ortalama ilişkiyi gerçeğe en yakın biçimde tahmin edebilen yöntem olma özelliğine sahiptir. (Tarı, 2012 , s. 22-27)

Çoklu regresyon analizi, bağımlı değişkeni etkileyen birçok diğer faktörü kontrol etmeye fırsat sunduğundan ceteris paribus analizine daha uygundur. Çoklu regresyon modelleri, korelasyona sahip olabilen bir çok açıklayıcı değişkeni içerebildiklerinden basit regresyon analizinin yanıltıcı olduğu durumlarda nedensellik anlamı çıkarmak beklenebilir. Modele bağımlı değişken  $y$ 'yi açıklamak için daha fazla faktör eklenirse bu durumda  $y$ 'deki değişimin çoğu açıklanabilir hale getirilmiş olur. Bu yüzden çoklu regresyon analizi bağımlı değişkeni öngörmek için daha iyi modeller kurma amacıyla kullanılabilir. (Wooldridge, 2013, s. 68)

#### **4.3.3. Nedensellik ve Eşbütünleşme Testleri**

Bu çalışmada nedensellik testleri içerisinde en çok kullanılan testlerden biri olan Granger Nedensellik Testi kullanılacak ve öncesinde teorik altyapısı açıklanacaktır.

Regresyon analizi her ne kadar bir değişkenin diğer değişkenlere bağımlılığıyla ilgilenirse de mutlaka bir nedensellik ilişkisinin varlığını ortaya ıkarmayabilir. Gelecek zaman, geçmiş zamandaki olayları tahmin edemeyeceği için, eğer X değişkeni Y değişkeninin (Granger) nedeni ise, o halde X'teki değişimler Y'deki değişimlerin ncelidir. Bu bakımdan Y'nin kendi geçmiş değerleri ve X'in geçmiş ve gecikmeli değerleri de dahil olacak şekilde başka değişkenler üzerine regresyonu yapılırsa ve bu Y'nin tahmin edilmesinde önemli şekilde yardımcı oluyorsa, o halde X'in Y'nin Granger nedeni olduğu ifade edilebilir. (Gujarati, 1995, s. 621) Y'in aynı zamanda X'in Granger nedeni olduğu durumda ise çift taraflı nedenselliğin olduğu söylenebilir.

Regresyon analizinde değişkenler arasındaki bağımlılık ilişkileri incelenirken, bağımlı ve bağımsız değişkenler öncelikle ayrılır ve analiz buna göre yapılır. Nedensellik testlerinde böyle bir ayrıma gidilmez ve ilişkilerin sadece yönü araştırılır. Granger tarafından 1969 yılında geliştirilen nedensellik testleri geliştirilerek iktisadi olayları anlamak için kullanılmaktadır. Bu analizin yapılabilmesi için serilerin durağan olmaları gerekir ancak aynı seviyeden durağan olma şartı yoktur. (Tarı, 2012 , s. 436-437)

Granger nedensellik analizinde gecikme sayısının doğru biçimde tespit edilmesi gerekmektedir. Çünkü analiz sonuçları teste dahil edilecek gecikme sayılarına karşı oldukça duyarlıdır. Uygun gecikme sayılarının bulunabilmesi için LM testlerinden yararlanılmaktadır.

Eşbütünleşme kavramı ve teorisi ilk kez Engle-Granger tarafından geliştirilmiştir. Bu test tek denkleme dayalı olup EKK yöntemi kullanılarak yapılan bir testtir. Johansen ise değişkenler arasında var olabilecek tüm farklı eşbütünleşme ilişkilerinin tahminine olanak veren bir yöntem gelişirmiştir. Tahmin kullanılan yöntem ise en çok benzerlik yöntemidir. (Tarı, 2012 , s. 425-426)

Bu analizde temel amaç serilerin uzun vadede denge durumuna gelip gelmediğini ve değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığını test etmektir. Bu test değişkenler arasındaki ilişkinin yönü hakkında bilgi vermemektedir. İlişkilerin yönünü tespit edebilmek için bir önceki konuda açıklanan Granger nedensellik testleri uygulanmaktadır. Johansen eşbütünleşme testinin yapılabilmesi için serilerin aynı dereceden durağan olmaları gerekmektedir.

#### 4.4. Ampirik analiz ve bulgular

Çalışmada kullanılan veri setlerinin detaylı tanımı aşağıdaki gibidir.

- IHR: Ülkelerin 2005-2016 yılları arasında gerçekleştirmiş olduğu ihracatları Amerikan doları bazında çeyreklik olarak alınmıştır. Veriler IMF veritabanından temin edilmiştir.
- KVIHR: Eximbankların 2005-2016 yılları arasında ihracatı teşvik amaçlı yapmış olduğu kısa vadeli ihracat kredi sigortaları Amerikan doları bazında çeyreklik olarak alınmıştır. Veriler Berne Union İstatistik veritabanından temin edilmiştir.
- OUVIHR: Eximbankların 2005-2016 yılları arasında ihracatı teşvik amaçlı yapmış olduğu orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortaları Amerikan doları bazında çeyreklik olarak alınmıştır. Veriler Berne Union İstatistik veritabanından temin edilmiştir.
- GSYİH: Ülkelerin GSYİH değerlerinin çeyreklik bazda alınmasıyla sağlanmıştır. Veriler IMF Veritabanından alınmıştır.
- KUR: Ülkelerin yerel para birimlerinin 1 Amerikan doları karşısındaki değerinin çeyreklik bazdaki ortalama değerini gösteren kur değişkenidir. Veriler Bank for International Settlements (<https://www.bis.org/>) dan alınmıştır. (Bank for International Settlements, 2018)
- KR: 2008 yılının 3. Çeyreğinden 2009 yılının son çeyreğine kadar konulan kukla değişkenlerle krizin, ülkelerin ihracatlarına etkisini tespit edilmeye çalışılmıştır.
- D1: Zaman serisi içerisindeki her birinci çeyreğe kukla değişken konularak birinci dönemlerin ihracata etkisi analiz edilmeye çalışılmıştır.
- D2: Zaman serisi içerisindeki her ikinci çeyreğe kukla değişken konularak ikinci dönemlerin ihracata etkisi analiz edilmeye çalışılmıştır.
- D3: Zaman serisi içerisindeki her üçüncü çeyreğe kukla değişken konularak üçüncü dönemlerin ihracata etkisi analiz edilmeye çalışılmıştır.

#### 4.4.1. Panel Veri Analizi

Panel veri analizine tabi tutulan yüksek gelire sahip 22 ülkenin ihracat değerleri bağımlı değişken olarak belirlenmiş, Berne Union'dan temin edilen ihracat kredi sigortası rakamları kısa dönem ve orta-uzun dönem olarak bağımsız değişken olarak analize dâhil edilmiştir. Ayrıca 2008 krizinin ihracata etkisinin tespit edilebilmesi amacıyla kukla değişken olarak eklenmiştir. Mevsimsellik etkisinin tespit edilebilmesi için çeyreklik kukla değişkenler analize eklenmiştir.

Panel veri hem birim hem zaman boyutunu içerdiğinden birçok birime ait zaman serilerini hep beraber inceleme ve analiz etme imkânı sağlamaktadır. Bu çalışmada 2005:1-2016:4 çeyreklik dönemlerine ait 22 ülkenin analizine ait tüm verilerine eksiksiz olarak erişilebildiğinden dengeli panel analizi yapılabilmektedir. Analizin yapılmasında Stata 12 paket programından yararlanılmıştır.

Bu çalışmanın panel veri analizi kısmında ortaya konulmaya çalışılan temel problem Eximbanklar tarafından yapılan ihracat kredi sigortalarının ülke ihracatlarını nasıl etkilediği sorusuna yanıt bulabilmektir. Dolayısıyla temel hipotezler aşağıdaki gibi kurulabilir.

$H_0$ : Yüksek gelirli ülkelerde ihracat kredi sigortaları ülke ihracatlarını anlamlı bir biçimde etkilemez.

$H_1$ : Yüksek gelirli ülkelerde ihracat kredi sigortaları ülke ihracatlarını anlamlı bir biçimde etkiler.

Bu hipotezlere yanıt arayabilmek için hazırlanan ekonometrik model (1) formülüyle aşağıda verilmiştir.

$$IHR_{it} = \beta_0 + \beta_1 KVIHR_{it} + \beta_2 OUVIHR_{it} + \beta_3 GSYİH_{it} + \beta_4 KR_{it} + u_{it} \quad (1)$$

$$i=1.....22 \text{ (22 ülke),} \quad t=1.....12 \text{ (2005-2016)}$$

Denklem 1'de IHR ülkelerin ihracat değeri değişkeni bağımlı değişken, KVIHR kısa vadeli ihracat kredisi sigortası, OUVIHR orta-uzun vadeli ihracat kredisi sigortası,

KR 2008 krizi ve GSYİH Gayri Safi Yurt İçi Hasıla bağımsız değişkenlerdir.  $\beta_0$  sabit parametre, u hata terimi, i alt indisi birimleri, t alt indisi ise zamanı temsil etmektedir.

Aşağıda Tablo 11’de yüksek gelirli ülkeler için tanımlayıcı istatistikler yer almaktadır. Tablo 12’de ise tanımlayıcı istatistiklerin analizde kullanılan haliyle logaritmik değerleri verilmiştir.

**Tablo 11: Yüksek Gelirli Ülkeler için Tanımlayıcı İstatistikler**

Değişken Adı	Gözlem Sayısı	Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Sapma
<b>IHR</b>	1056	5.209	604.000	111.391	119.535
<b>KVIHR</b>	1056	53	62.715	6.396	10.715
<b>OUIHR</b>	1056	7	12.851	1.588	2.369

**Tablo 12: Yüksek Gelirli Ülkeler için Tanımlayıcı İstatistikler (Logaritmik)**

Değişken Adı	Gözlem Sayısı	Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Sapma
<b>LIHR</b>	1056	3.71	5.78	4.82	0.46
<b>LKVIHR</b>	1056	1.72	4.79	3.27	0.85
<b>LOUIHR</b>	1056	0.81	4.11	2.44	0.99

Tablo 11’de yüksek gelirli 22 ülkenin tanımlayıcı istatistikleri verilmiştir. Her değişken için 1056 gözlem sayısı olup eksik veri bulunmamaktadır. Bu sebeple dengeli panel analizi yapılabilmektedir.

İhracat değeri değişkeni olan IHR minimum değerini Slovenya’nın 2005 yılı birinci çeyreğindeki 5.209 Milyon Dolar verisiyle almıştır. Maksimum değeri olan 604.000 Milyon Dolar değerini ise Amerika Birleşik Devletleri’nin 2014 yılı son çeyreğinde almıştır. Değişkenin tüm ülkelerde ve tüm zaman serisi değerlerinin ortalaması alındığında 20.131 Milyon Dolar değerine ulaşılmıştır. Standart sapması 63.577 Milyon Dolar olarak bulunmuştur.

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası değişkeni KVIHR minimum değeri olan 53 Milyon Doları, Danimarka Eximbank'ı EKF'nin 2016 yılı ilk çeyreğinde almıştır. En yüksek değerini 62.715 Milyon Dolar ile 2010 yılı üçüncü çeyreğinde Güney Kore Eximbankı KSURE almıştır. Değişkenin tüm ülkelerde ve tüm zaman serisi değerlerinin ortalaması alındığında 6.396 Milyon Dolar değerine ulaşılmıştır. Standart sapması 10.715 Milyon Dolar olarak bulunmuştur.

Orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortası değişkeni olan OUVIHR minimum değeri olan 7 Milyon Doları Macaristan Eximbank'ı ile 2005 yılı ikinci çeyreğinde almıştır. En yüksek değerini ise Japon Eximbank'ı NEXI ile 2006 yılı ikinci çeyreğinde 12.851 Milyon Dolar değeriyle almıştır. Değişkenin tüm ülkelerde ve tüm zaman serisi değerlerinin ortalaması alındığında 1.588 Milyon Dolar değerine ulaşılmıştır. Standart sapması 2.369 Milyon Dolar olarak bulunmuştur.

Statik panel veri analizinde incelenen veri setinin içerisinde bulunan dinamik yapı, tahmin yaparken göz önünde bulundurulmamaktadır. Bu şekilde kurulan modellerde değişkenlerin gecikmeli değerleri açıklayıcı değişken olarak kullanılmamaktadır. Statik panel veri analizi yapılırken, heterojen bir yapıya sahip birimler yoksa, birimler bazında zamanla gözlemlenemeyen etkiler meydana çıkmıyorsa, hata terimleri kendi içinde ardışık bağımlılık göstermiyorsa ve modelde yer alan açıklayıcı değişkenler ile hata terimleri arasında korelasyon bulunmuyorsa,

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{it} + u_{it} \quad (2)$$

(2) denkleminle ifade edilen Klasik Doğrusal Regresyon Yöntemi (KDRY) kullanılabilir. Fakat veri setlerinde ekseriyetle yukarıda söz edilen problemlerden bir ya da birkaçı birden olabilmektedir. KDRY bu durumlarda tahmin bakımından etkin ve tutarlı sonuçlar verememekte olup güvenilir sonuçlara ulaşabilmek için Rassal etkiler ya da sabit etkiler yöntemlerine başvurulmaktadır. (Çelikay & Gümüş, 2013, s. 130) Bu sebeplerden dolayı analizde sabit etkiler ve rassal etkiler yöntemlerine göre analizler yapılmıştır.

Panel veri setiyle 22 yüksek gelirli ülkenin öncelikle hangi tahmincinin seçilmesi gerektiğini ortaya çıkarabilmek amacıyla, rassal ve sabit etkiler modelleri tarafından hesaplanan katsayıların farklılıklarını analiz eden Hausman Testi'nden

faydalanılır. Tablo 13'te gösterilen Hausman Testi sonucunda katsayı %1 anlamlılık seviyesine göre anlamlı çıkmıştır. Kurulan  $H_0$  hipotezi katsayılardaki farklılığın sistematik olmadığı şeklindedir.  $H_0$  hipotezi reddedilerek katsayılardaki farklılığın sistematik olduğu yani sabit etkiler modelinin seçilmesi gerektiği sonucu ortaya çıkmaktadır. F testi sonucuna göre model bütünsel olarak anlamlıdır. Modelde değişen varyans sorunu olup olmadığını tespit edebilmek için Geliştirilmiş Wald Testi ve Levene, Brown ve Forysthe testleri uygulanmıştır. Tablo 13'teki test sonucundan görülebileceği gibi her iki model için de %1 anlam seviyesine göre  $H_0$  hipotezi reddedilmiştir. Yani modellerde değişen varyans problemi bulunmaktadır. Otokorelasyon probleminin varlığı ise Durbin-Watson (DB) ve Baltagi-Wu LBI testleri ile sınanmıştır. Her iki teste göre de eşik değer olan 2'nin aşmadığı görüldüğünden otokorelasyonun olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Değişen varyans ve otokorelasyondan başka analiz sonuçlarının sapmalı ve tutarsız olmasına neden olan diğer bir problem ise yatay kesit bağımlılığı problemidir. Bu problemin test edilmesinde Pesaran'ın CD testi, Friedman testi ve Frees testi uygulanmaktadır. Bu üç test sonucuna göre de Tablo 13'te görülebileceği gibi boş hipotezler reddedilerek yatay kesit bağımlılığının olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

**Tablo 13: Yüksek Gelirli Ülkelerin Test Sonuçları**

<b>Değişkenler</b>	<b>Sabit Etkiler</b>	<b>Rassal Etkiler</b>
<b>C</b>	4.440*** (0.044)	4.401*** (0.066)
<b>LKVIHR</b>	0.100*** (0.012)	0.110*** (0.012)
<b>LOUVIHR</b>	0.018*** (0.005)	0.021*** (0.005)
<b>KR</b>	-0.058*** (0.007)	-0.059*** (0.007)
<b>D1</b>	-0.029*** (0.005)	-0.028*** (0.005)
<b>D2</b>	-0.011** (0.005)	-0.011** (0.005)
<b>R<sup>2</sup></b>	0.498	0.502
<b>F Grup Anlamlılık Testi</b>	F(5,1029)=32.100***	
<b>Wald Chi<sup>2</sup></b>		177.84***
<b>Pesaran CD</b>	69.698***	67.419***
<b>Friedman</b>	663.443***	640.984***
<b>Frees</b>	9.243***	8.708***
<b>DW</b>	0.235***	0.234***
<b>Baltagi-Wu LBI</b>	0.327***	0.327***
<b>Geliştirilmiş Wald Testi</b>	839.45***	746.87***
<b>Levene W0</b>	14.91***	
<b>Brown W50</b>	9.67***	
<b>Forysth W10</b>	13.43***	
<b>Hausman Testi</b>	55.45***	

Not: (\*\*\*), (\*\*) ve (\*) sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini belirtmektedir.

Varsayım analizlerinden sonra modeli otokorelasyon, değişen varyans ve yatay kesit bağımlılığı problemlerinden tek tek arındırmak yerine Driscoll-Kraay'ın geliştirdiği standart hatalar analizi sıkça tercih edilmektedir.

Bu sebeple analizde Driscoll-Kraay (1998) standart hataları, zaman boyutunda kovaryans sabitliği ve zayıf bağımlılık varsayılmış değişen varyans ve otokorelasyonun yanında bilinmeyen formun yatay kesit bağımlılığına karşı da dirençli olmasından dolayı kullanılması tercih edilmiştir. Driscoll-Kraay standart hataları öncelikle her bir dönemdeki tüm bireysel gözlemleri birleştirmek ve daha sonra değişen varyans ve



otokorelasyon tahmincisinin toplamlarını zaman serisine uygulamaktadır. Birinci adımda verilerdeki potansiyel kesitsel ilişkiyi hesaba katmakta ve ikinci adım olarak veri içindeki potansiyel otokorelasyonu dikkate almaktadır. Bu yaklaşımda yatay kesit ortalamalarına bağlı olarak tahmin edilen standart hata terimleri, yatay kesit boyutu N'ye bağlı olmaksızın tutarlı sonuçlar vermektedir. Driscoll-Kraay, N'ni sonsuza gittiği durumda dahi tutarlılığın sağlandığını göstermiştir. (Genç & Başar, 2017, s. 104-106)

**Tablo 14: Yüksek Gelirli Ülkelerin Driscoll-Kraay Tahmincisi Sonuçları**

<b>Driscoll-Kraay Analizi</b>	
<b>Değişkenler</b>	<b>Katsayılar</b>
<b>C</b>	3.6072*** (0.0393)
<b>LKVIHR</b>	0.1437*** (0.0067)
<b>LOUVIHR</b>	0.2910*** (0.0136)
<b>KR</b>	-0.0989*** (0.0178)
<b>D2</b>	-0.0184* (0.0102)
<b>F (4,21)</b>	638.53***
<b>R<sup>2</sup></b>	0.6655

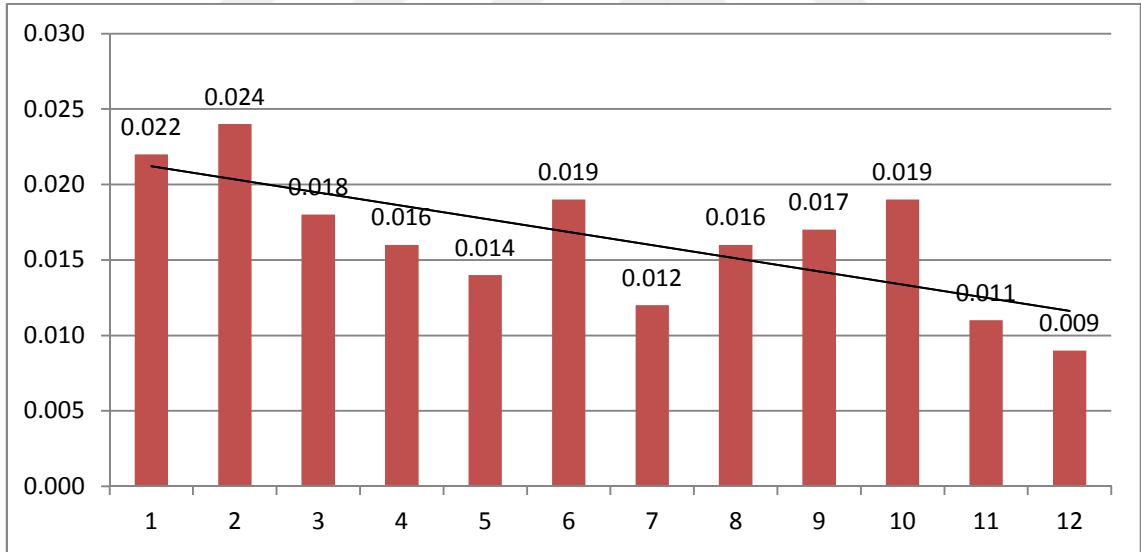
Not: (\*\*\*), (\*\*) ve (\*) sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini belirtmektedir.

Tablo 14'teki Driscoll-Kraay standart hatası sonuçlarına göre, 22 yüksek gelirli ülkelerin kısa vadeli ihracat kredi sigortalarındaki %1'lik artış ihracat değerlerinde ortalama %0,14 oranında artış sağlamaktadır. Orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortalarındaki %1'lik artış ise ihracat değerlerini %0,29 oranında arttırmaktadır. Diğer bir bulgu ise 2008 krizinde 22 gelişmiş ülkenin ihracatı ortalama ve yaklaşık olarak %0,1 oranında azalmıştır. Mevsimsellik etkisine bakıldığında ise ikinci çeyreklerde yaklaşık olarak %0,02'lik bir ihracat azalması görülmektedir. Modelin genel anlamlılığı

%1 seviyesinde anlamlıdır. Modelin bağımlı değişkeni açıklama gücü olan  $R^2$  değeri %66,5 olarak bulunmuştur.

Şu ana kadar açıklanan model statik yapıda olan bir modeldi. Ekonometrik modellere değişkenlerin geçmiş değerlerinin eklenmesiyle oluşturulan dinamik modeller panel veri modellerinde de mevcuttur. Dinamik panel modeliyle kısa ve orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortalarının yapılmasıyla ihracattaki dönemsel olarak etkiler incelenmek istenmiştir. Bu amaçla grafik 33 oluşturulmuştur. Grafik 33'te yer alan her bir sütun bir dinamik modeli temsil etmektedir. Mevsimsel kukla değişkenler, kriz ve orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortalarının gecikmeleri oluşturulmuştur. Grafik 33'teki yatay kesit incelendiğinde 12 dönem yani 3 yıl sonrasına kadar etkili olduğu tespit edilmiştir. Üçüncü yıldan sonra etkisinin kaybolduğu gözlenmektedir.

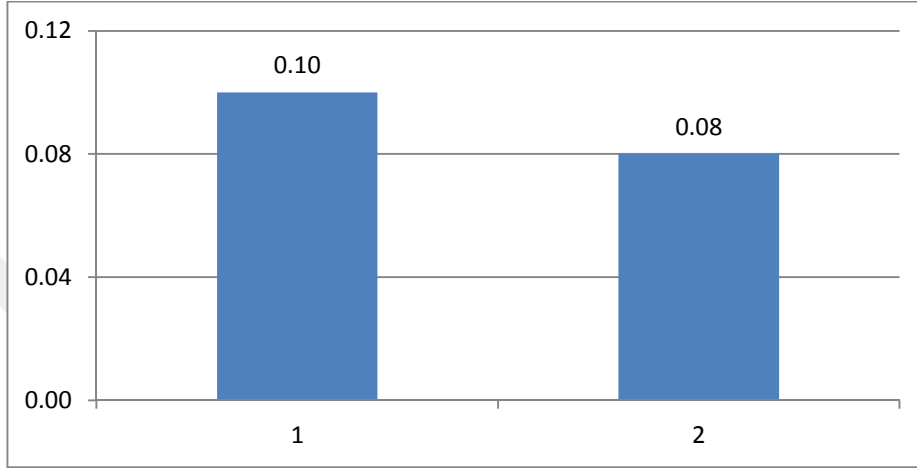
**Grafik 33: Orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortasının ihracata etkisi**



Grafik 33'de orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortasının ihracata etkisi dönemsel bazda görülebilir. %1'lik ihracat kredi sigortasındaki artış ihracatta ilk çeyrekte %0,022 ikinci çeyrekte %0,024 artmış ve azalarak artarak beşinci çeyrekte %0,014 değerine gerilemiştir. Altıncı çeyrekte %0,019 değerine yükselmiş ve yedinci çeyrekte %0,012'ye gerilemiştir. Onuncu çeyrekte yine %0,019 değerine ulaşmış ve sonrasında azalarak on ikinci çeyrekte %0,009 seviyesine düşmüştür. Bu seviyeden sonra etkisini kaybetmiştir. Bu analiz orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortalarının ortalama olarak üç

sene kadar ihracatı arttırıcı etkide bulunduğunu göstermesi bakımından önemlidir. Seri dalgalı azalarak devam eden bir yapıdadır. Eğilim çizgisi de bu azalan trendi ortaya koymaktadır.

**Grafik 34: Kısa vadeli ihracat kredi sigortasının ihracata etkisi**



Grafik 34'te ise kısa vadeli ihracat kredi sigortasının ihracata etkisinin dinamik grafiği görülmektedir. Burada ise %1'lik kısa vadeli ihracat kredi sigortası yapıldığında ihracat ilk çeyrekte %0,10 artış göstermiş ve ikinci çeyrekte %0,08 artmıştır. İkinci çeyrekte sonra etki kaybolmuştur. Burada kısa vadeli ihracat kredi sigortasının ihracata etkisinin hem daha sınırlı seviyede olduğu hem de etkisinin daha kısa sürdüğü sonucu çıkarılabilir.

#### 4.4.2. Regresyon Analizi

Regresyon Analizi ve VAR Analizleri yapılmadan önce 4 orta gelirli ülkenin tanımlayıcı istatistikleri aşağıdaki Tablo 15 ve 16'da verilmiştir. Tablo 15 verilerin ham halini göstermektedir. Tablo 16'da ise logaritmaları alınmış ve analizde kullanılmış verilerin tanımlayıcı istatistikleri verilmiştir. İhracat değişkeni IHR, kısa vadeli ihracat kredi sigortası KVIHR ve ülkelerin GSYİH verilerini gösteren GSYİH değişkenleri milyon dolar bazında tanımlayıcı istatistiklerde gösterilmiştir. Döviz kuru değişkeni KUR ise ham haliyle gösterilmektedir.

**Tablo 15: Orta Gelirli Ülkeler için Tanımlayıcı İstatistikler**

Değişken Adı	Gözlem Sayısı	Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Sapma
IHR	192	21.925	73.878	48.593	12.859
KVIHR	192	32	7.069	494	818
GSYİH	192	33.415	257.680	127.109	65.820
KUR	192	1.19	13.860	2.600	4.553

**Tablo 16: Orta Gelirli Ülkeler için Tanımlayıcı İstatistikler (Logaritmik)**

Değişken Adı	Gözlem Sayısı	Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Sapma
LIHR	192	4.34	4.87	4.67	0.12
LKVIHR	192	1.51	3.85	2.33	0.53
LGSYİH	192	4.52	5.41	5.04	0.24
LKUR	192	0.08	4.14	1.58	1.48

Her değişken için 192 gözlem sayısı olup eksik veri bulunmamaktadır. İhracat değeri değişkeni olan IHR minimum değerini Endonezya'nın 2005 yılı birinci çeyreğindeki 21.925 Milyon Dolar verisiyle almıştır. Maksimum değeri olan 73.878 Milyon Dolar değerini ise Tayland'ın 2014 yılı son çeyreğinde almıştır. Değişkenin tüm ülkelerde ve tüm zaman serisi değerlerinin ortalaması alındığında 48.593 Milyon Dolar değerine ulaşılmıştır. Standart sapması ise 12.859 Milyon Dolar olarak bulunmuştur.

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası değişkeni olan KVIHR minimum değeri olan 32 Milyon Doları, Endonezya Eximbank'ı LPEI'nin 2005 yılı üçüncü çeyreğinde almıştır. En yüksek değerini 7.069 Milyon Dolar ile 2013 yılı dördüncü çeyreğinde Türk Eximbank almıştır. Değişkenin tüm ülkelerde ve tüm zaman serisi değerlerinin aritmetik ortalaması alındığında 494 Milyon Dolar değerine ulaşılmıştır. Standart sapması 818 Milyon Dolar olarak bulunmuştur.

GSYİH değişkeni olan GSYİH en düşük değeri olan 33.415 Milyon Doları Malezya Eximbank'ı MEXIM 2005 yılı birinci çeyreğinde almıştır. En yüksek değerini

257.680 Milyon Dolar ile 2013 yılı üçüncü çeyreğinde Türk Eximbank almıştır. Değişkenin tüm ülkelerde ve tüm zaman serisi değerlerinin ortalaması alındığında 127.109 Milyon Dolar değerine ulaşılmıştır. Standart sapması 65.820 Milyon Dolar olarak bulunmuştur.

Kur değişkeni olan KUR minimum değeri olan 1.19'u 2007'nin dördüncü çeyreğinde Türk Lirası'nın zaman serisinde almıştır. En yüksek değerini ise 2015 yılında Endonezya'nın üçüncü çeyrek değerinde 13.860 değeriyle almıştır. Değişkenin tüm ülkelerde ve tüm zaman serisi değerlerinin ortalaması alındığında 2.600 değerine ulaşılmıştır. Standart sapması 4.553 olarak bulunmuştur.

Aşağıda verilmiş olan Tablo 17'de Tayland'ın regresyon analizine yer verilmiştir. Bağımlı değişken olarak Tayland'ın ihracat değeri alınmış olup bağımsız değişkenlerle anlamlı bir model kurulmaya çalışılmıştır. Modelde üçüncü çeyrekte mevsimsellik olduğu ve ihracatı anlamlı biçimde artırdığı görülebilir. Ayrıca kısa vadeli ihracat kredi sigortasının üç gecikmeli değeri ihracatı anlamlı bir biçimde arttırmaktadır. Ayrıca Tayland Bahtı'nın Amerikan doları karşısındaki oynaklığının ihracata negatif etkide bulunduğu görülmektedir. Modelin bağımlı değişkeni açıklama gücü %40 olarak bulunmuştur.

**Tablo 17: Tayland Regresyon Analizi**

Regresyon Analizi	
Değişkenler	Katsayılar
<b>D3</b>	0.0362*** (0.0090)
<b>DLKVIHR(-3)</b>	0.1232** (0.0477)
<b>DLKUR</b>	-0.8527** (0.3291)
<b>R<sup>2</sup></b>	0.4054
<b>F değeri</b>	9.0893
<b>p değeri</b>	0.0001

Not: (\*\*\*), (\*\*) ve (\*) sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini belirtmektedir.

Aşağıda verilmiş olan Tablo 18’de Türkiye’nin regresyon analizine yer verilmiştir. Bağımlı değişken olarak Türkiye’nin ihracat değeri alınmış olup bağımsız değişkenlerle anlamlı bir model kurulmaya çalışılmıştır. İkinci ve üçüncü çeyrekteki mevsimsellik kukla değişkenlerinin olasılık değerleri anlamlı olduğundan ve katsayıları pozitif çıktığından ihracat bu çeyreklerde artış gösterdiği söylenebilir. Türk Lirası’nın Amerikan Doları karşısındaki değişkenliği ihracata negatif etkide bulunduğu gözükmemektedir. İhracat kredi sigortalarının ihracatı anlamlı bir biçimde etkilemediği de modelde gözükmediğinden modele dâhil edilmemiştir. İhracatın iki dönem önceki gecikmeli değeri ihracatı anlamlı bir biçimde etkilediğinden modele dâhil edilmiştir. Modelin regresyonu açıklama gücü %72 olarak çıkmıştır.

**Tablo 18: Türkiye Regresyon Analizi**

<b>Regresyon Analizi</b>	
<b>Değişkenler</b>	<b>Katsayılar</b>
<b>D2</b>	0.0825***
	(0.0111)
<b>D3</b>	0.0911***
	(0.0111)
<b>DLKUR</b>	-0.5524***
	(0.186)
<b>R<sup>2</sup></b>	0.7196
<b>F değeri</b>	36.7763
<b>p değeri</b>	0,0000

Not: (\*\*\*), (\*\*) ve (\*) sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini belirtmektedir.

Aşağıda verilmiş olan Tablo 19’da Endonezya’nın regresyon analizine yer verilmiştir. Bağımlı değişken olarak Endonezya’nın ihracat değeri alınmış olup bağımsız değişkenlerle anlamlı bir model kurulmuştur. İhracat kredi sigortaları yine anlamlı bir katsayı vermediğinden modele dahil edilmemiştir. Birinci çeyrekteki mevsimsellik etkisi ihracatı azaltıcı etkide bulunmaktadır. Ayrıca Endonezya para birimi rupiahın Amerikan doları karşısındaki değeri modelde anlamlı bir etkiye sahip olup ihracat üzerinde negatif bir etkiye sahiptir. Modelin regresyonu açıklama gücü %57 olarak çıkmıştır.

**Tablo 19: Endonezya Regresyon Analizi**

<b>Regresyon Analizi</b>	
<b>Değişkenler</b>	<b>Katsayılar</b>
<b>DLKUR</b>	-1.1714***
	(0.1901)
<b>D1</b>	-0.0417***
	(0.0083)
<b>R<sup>2</sup></b>	0.5726
<b>F değeri</b>	29.4780
<b>p değeri</b>	0.0000

Not: (\*\*\*), (\*\*) ve (\*) sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini belirtmektedir.

Aşağıda verilmiş olan Tablo 20’de Malezya’nın regresyon analizine yer verilmiştir. Bağımlı değişken olarak Malezya’nın ihracat değeri alınmış olup bağımsız değişkenlerle anlamlı bir model kurulmaya çalışılmıştır. Kısa vadeli ihracat kredi sigortalarının dört dönem gecikmeli değeri ihracat değerini pozitif yönde etkilemektedir. Bunun anlamı bugün yapılan kısa vadeli ihracat sigortaları Malezya’nın bir sene sonraki ihracat değerine pozitif katkı sağlamaktadır. Diğer bulgular ise birinci dönemde mevsimsellik etkisinin varlığı ve negatif yönde etkide bulunduğudır. Ayrıca Malezya para birimi ringgitin Amerikan doları karşısındaki değerinin gösterdiği değişkenlik ihracata negatif etkide bulunmaktadır. Modelin regresyonu açıklama gücü %57 olarak çıkmıştır.



**Tablo 20: Malezya Regresyon Analizi**

Regresyon Analizi	
Değişkenler	Katsayılar
<b>D1</b>	-0.0477***
	(0.0083)
<b>DLKUR</b>	-1.0084***
	(0.2310)
<b>DLKVIHR(-4)</b>	0.0405*
	(0.0219)
<b>R<sup>2</sup></b>	0.5672
<b>F değeri</b>	17.035
<b>p değeri</b>	0,0000

Not: (\*\*\*), (\*\*) ve (\*) sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini belirtmektedir.

#### 4.4.3. Nedensellik ve Eşbütünleşme Testleri

Analize dâhil edilen dört orta gelirli ülke olan Türkiye, Endonezya, Malezya ve Tayland'ın GSYİH, İhracat Değerleri ve Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası değişkenleri VAR analiziyle test edilecektir. Değişkenler arasındaki ilişkiler Johansen Eşbütünleşme Testi ve Granger Nedensellik Testine tabi tutulacaktır. Öncelikle durağanlığın sınanması için değişkenlere birim kök testi uygulanacaktır. Aynı mertebeden durağan bulunan değişkenler uzun vadeli eşbütünleşme ilişkisinin varlığının olup olmadığıyla alakalı test edilecektir. Sonrasında nedensellik analizi yapılarak ilişkinin yönü belirlenecektir.

Değişkenleri Johansen Eşbütünleşme Testine tabi tutabilmek için öncelikle aynı mertebeden durağan olup olmadığına bakılmalıdır. Aşağıdaki tabloda Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) birim kök testi sonuçları görülebilir.

**Tablo 21: Birim Kök Testi Sonuçları**

Ülkeler	TÜRKİYE		ENDONEZYA		MALEZYA		TAYLAND	
	Düzye Değeri	Birinci Fark	Düzye Değeri	Birinci Fark	Düzye Değeri	Birinci Fark	Düzye Değeri	Birinci Fark
<b>GSYİH</b>	0.4643	0.1848	0.649	0.2196	0.219	0.0215	0.24	0.0000
<b>KVIHR</b>	0.9093	0.0000	0.542	0.0000	0.195	0.0000	0.509	0.0000
<b>IHR</b>	0.4096	0.0492	0.281	0.0006	0.222	0.0065	0.205	0.0000

Tablo 21 tüm değişkenlerin birinci farklarını almadan evvel birim kökleri olduğunu göstermektedir. Birinci fark alma işlemi yapıldıktan sonra Türkiye ve Endonezya'nın GSYİH değerleri hariç tüm değişkenler durağan hale gelmektedir. Bundan dolayı eş bütünleşme testi bu ülkeler için diğer iki değişkenle yapılabilecektir. Tayland ve Malezya'nın eşbütünleşme testleri GSYİH dahil tüm değişkenler kullanılarak yapılacaktır. Sonrasında en uygun gecikme uzunluğu gecikme uzunluğu kriteri testiyle belirlenecektir. LM testi uygulanarak otokorelasyon probleminin varlığı sınanmıştır. Tüm modelin durağan olup olmadığı ise AR Karakteristik Polinomunun ters köklerinin birim çember içinde yer aldığı görülerek test edilmiştir. White testi de uygulanarak değişen varyans probleminin olup olmadığı kontrol edilmiştir. Tüm bu testler yapılmış ve gerekli şartlar sağlandığından eşbütünleşme testlerine devam edilmiştir.

**Tablo 22: Johansen Eşbütünleşme Testi Sonucu – Türkiye**

Hipotez		İz İstatistiği		Maksimum Eigenvalue İstatistiği	
H <sub>0</sub>	H <sub>1</sub>	İstatistik	Kritik Değer	İstatistik	Kritik Değer
r=0	r≥0	6.425	18.397	4.321	17.147
r=1	r≥2	2.103	3.841	2.103	3.841

Tablo 22'ye göre hem iz istatistiği ( $6.425 < 18.397$ ) ve hem de maksimum eigenvalue istatistiği ( $4.321 < 17.147$ ) kritik değerden düşüktür. Bu sebeple sıfır hipotezi  $r=0$  her iki değer için de reddedilemez. Başka bir değişle ihracat ile ihracat kredi sigortası değerleri Türkiye için birbirleriyle eşbütünleşik değildir.

**Tablo 23: Johansen Eşbütünleşme Testi Sonucu – Endonezya**

Hipotez		İz İstatistiği		Maksimum Eigenvalue İstatistiği	
H <sub>0</sub>	H <sub>1</sub>	İstatistik	Kritik Değer	İstatistik	Kritik Değer
r=0	r≥0	13.59517	20.26184	8.273956	15.8921
r=1	r≥2	5.321211	9.164546	5.321211	9.164546

Tablo 23'e göre hem iz istatistiği (13.5951<20.2618) ve hem de maksimum eigenvalue istatistiği (8.2739 <15.8921) kritik değerden düşüktür. Bu sebeple sıfır hipotezi r=0 her iki değer için de reddedilemez. Başka bir deyişle ihracat ile ihracat kredi sigortası değerleri Endonezya için de birbirleriyle eşbütünleşik değildir.

**Tablo 24: Johansen Eşbütünleşme Testi Sonucu – Malezya**

Hipotez		İz İstatistiği		Maksimum Eigenvalue İstatistiği	
H <sub>0</sub>	H <sub>1</sub>	İstatistik	Kritik Değer	İstatistik	Kritik Değer
r=0	r≥0	43.77541	42.91525	26.16753	25.82321
r=1	r≥2	17.60788	25.87211	12.85867	19.38704

Tablo 24'e göre hem iz istatistiği (43.7754>42.9152) ve hem de maksimum eigenvalue istatistiği (26.1675 >25.8232) kritik değerden daha büyüktür. Bu sebeple sıfır hipotezi r=0 her iki değer için de reddedilir. Başka bir deyişle GSYİH, İhracat ve İhracat Kredi Sigortası değişkenleri Malezya için eşbütünleşiktir.

**Tablo 25: Johansen Eşbütünleşme Testi Sonucu – Tayland**

Hipotez		İz İstatistiği		Maksimum Eigenvalue İstatistiği	
H <sub>0</sub>	H <sub>1</sub>	İstatistik	Kritik Değer	İstatistik	Kritik Değer
r=0	r≥0	45.56453	35.0109	33.52462	24.25202
r=1	r≥2	12.0399	18.39771	7.254035	17.14769

Tablo 25'e göre hem iz istatistiği (45.5645>35.0109) ve hem de maksimum eigenvalue istatistiği (33.5246 >24.2520) kritik değerden daha büyüktür. Bu sebeple sıfır hipotezi r=0 her iki değer için de reddedilir. Başka bir deyişle GSYİH, İhracat ve İhracat Kredi Sigortası değişkenleri Tayland için de eşbütünleşiktir.

Değişkenler arasında eşbütünleşmenin olmadığı Türkiye ve Endonezya, nedensellik ilişkilerinin ölçülebilmesi için Granger Nedensellik Testine tabi tutulacaktır. Eşbütünleşme ilişkisinin bulunduğu Malezya ve Tayland ise VECM Granger Nedensellik Testine tabi tutularak analizleri yapılacaktır.

**Tablo 26: Türkiye'nin Granger Nedensellik Testi Sonuçları**

<b>H<sub>0</sub> Hipotezi</b>	<b>Ki-kare</b>	<b>df</b>	<b>Olasılık</b>
DLOGGSYİH, DLOGIHR'ın Granger nedeni değildir.	4.528567	1	0.0333**
DLOGKVIHR, DLOGIHR'ın Granger nedeni değildir.	0.000704	1	0.9788
DLOGIHR, DLOGGSYİH'nın Granger nedeni değildir	23.23611	1	0.0000***
DLOGKVIHR, DLOGGSYİH'nın Granger nedeni değildir.	0.611214	1	0.4343
DLOGIHR, DLOGKVIHR'ın Granger nedeni değildir	0.007189	1	0.9324
DLOGGSYİH, DLOGKVIHR'ın Granger nedeni değildir.	0.677414	1	0.4105

Not: (\*\*\*), (\*\*) ve (\*) sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini belirtmektedir.

Tablo 26, Türkiye'nin Granger nedensellik test sonucunu göstermektedir. GSYİH ve ihracat değeri arasında çift taraflı bir nedensellik ilişkisi vardır.

**Tablo 27: Endonezya'nın Granger Nedensellik Testi Sonuçları**

<b>H<sub>0</sub> Hipotezi</b>	<b>Ki-kare</b>	<b>df</b>	<b>Olasılık</b>
DLOGGSYİH, DLOGIHR'ın Granger nedeni değildir.	1.637682	2	0.4409
DLOGKVIHR, DLOGIHR'ın Granger nedeni değildir.	0.230639	2	0.8911
DLOGIHR, DLOGGSYİH'nın Granger nedeni değildir	4.940501	2	0.0846
DLOGKVIHR, DLOGGSYİH'nın Granger nedeni değildir.	0.857569	2	0.6513
DLOGIHR, DLOGKVIHR'ın Granger nedeni değildir	1.131868	2	0.5678
DLOGGSYİH, DLOGKVIHR'ın Granger nedeni değildir.	4.560947	2	0.1022

Tablo 27 Endonezya'nın Granger nedensellik test sonucunu göstermektedir. Analiz sonucuna göre değişkenler arasında anlamlı bir nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır.

**Tablo 28: Malezya'nın Granger Nedensellik Testi Sonuçları**

<b>H<sub>0</sub> Hipotezi</b>	<b>Ki-kare</b>	<b>df</b>	<b>Olasılık</b>
DLOGGSYİH, DLOGIHR'ın Granger nedeni değildir.	5.986249	1	0.0144**
DLOGKVIHR, DLOGIHR'ın Granger nedeni değildir.	2.682409	1	0.1015
DLOGIHR, DLOGGSYİH'nın Granger nedeni değildir	7.026798	1	0.0080***
DLOGKVIHR, DLOGGSYİH'nın Granger nedeni değildir.	0.562818	1	0.4531
DLOGIHR, DLOGKVIHR'ın Granger nedeni değildir	0.086043	1	0.7693
DLOGGSYİH, DLOGKVIHR'ın Granger nedeni değildir.	0.052937	1	0.818

Not: (\*\*\*), (\*\*) ve (\*) sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini belirtmektedir.

Tablo 28 Malezya'nın Granger nedensellik test sonucunu göstermektedir. GSYİH ve ihracat değeri arasında çift taraflı bir nedensellik ilişkisi vardır.

**Tablo 29: Tayland'ın Granger Nedensellik Testi Sonuçları**

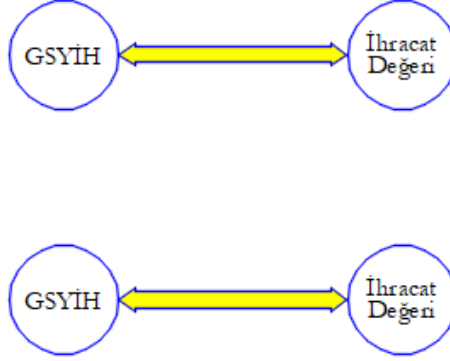
H0 Hipotezi	Ki-kare	df	Olasılık
DLOGGSYİH, DLOGIHR'ın Granger nedeni değildir.	7.697927	3	0.0527*
DLOGKVIHR, DLOGIHR'ın Granger nedeni değildir.	15.38715	3	0.0015***
DLOGIHR, DLOGGSYİH'nın Granger nedeni değildir	5.045282	3	0.16850
DLOGKVIHR, DLOGGSYİH'nın Granger nedeni değildir.	0.951864	3	0.8129
DLOGIHR, DLOGKVIHR'ın Granger nedeni değildir	11.79337	3	0.0081***
DLOGGSYİH, DLOGKVIHR'ın Granger nedeni değildir.	10.97385	3	0.0119**

Not: (\*\*\*), (\*\*) ve (\*) sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini belirtmektedir.

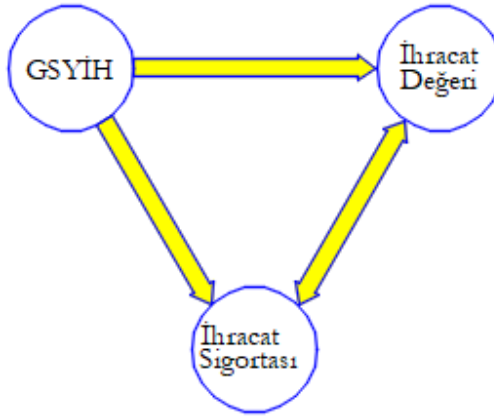
Tablo 29, Tayland'ın Granger nedensellik test sonucunu göstermektedir. Analiz sonucunda GSYİH'dan ihracat değerine ve ihracat kredi sigortasına nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Diğer bir nedensellik ilişkisi ihracat değeri ve ihracat kredi sigortası arasında çift taraflı olarak bulunmaktadır.

Bu dört ülkenin Granger nedensellik test sonuçları aşağıdaki gibi şematik olarak özetlenebilir.

Şekil 5: Türkiye ve Malezya'nın Granger Nedensellik İlişkisi



Şekil 6: Tayland'ın Granger Nedensellik İlişkisi



## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Açık piyasa ekonomilerine geçildikten sonra ihracatın geliştirilmesi devletlerin en öncelikli ve önemli konularından birisi olmuştur. Bunun nedenleri arasında ihracatın ekonomik büyümeye olan katkısı, üretimin ve dolayısıyla istihdamın artması, ölçek ekonomilerinden yararlanarak birim maliyetlerde azalma sağlamak, ülkeye döviz girişi sağlanması, ülke algısının iyileşmesi gibi birçok faktör bulunmaktadır. Bu sebeple devletler kendi ihracatçılarına uluslararası piyasalarda rekabet gücü sağlayabilecek araçlar sunmaya çalışırlar. Eximbanklar böyle bir anlayışın sonucunda öncelikle gelişmiş sanayi ülkelerinde ardından da gelişmekte olan devletlerde kurulmuş ve kurumsal hale getirilmiştir.

Eximbankların sağladığı en önemli hizmetlerden birisi ihracat kredileridir. Yüksek gelirli ülkelerin derinleşmiş finansal piyasaları olduğundan dolayı ihracat kredilerini dağıtma görev ve yetkisini ticari bankalara devretmiştir. Bu ülkelerde Eximbankların sağladığı en büyük hizmet, ihracat kredi sigortası hizmeti sunarak ihracatçıların tahsilinde zorluk yaşayabileceği alacaklarının tahsilinde ticari ve politik risklere karşı koruma sağlanmasıdır. Bu sayede ihracatçılar girmeye cesaret edemedikleri pazarlara girebilme, Eximbankların geniş ticari istihbarat kabiliyeti sayesinde alıcılar hakkında bilgi edinebilme ve bu alacak sigortalarını teminat göstererek ticari bankalardan kredi kullanabilme gibi imkânlara sahip olmuşlardır.

Bu çalışmada, Berne Union üyesi 22 yüksek gelirli ülkeye ait Eximbank ve 4 orta gelirli ülkeye ait Eximbankların yaptığı ihracat kredi sigortalarının kendi ülke ihracatlarına olan etkisi çeşitli modellerle analiz edilmiştir. İhracat kredi sigortaları bir yıla kadar olan vadedeki alacakları kısa vadeli, bir yıldan uzun vadeli alacakları ise orta-uzun vadeli olarak kabul etmektedir. Yapılan ihracat alacağı sigortasının vadesi bir yıla kadar ise buna kısa vadeli ihracat kredi sigortası, alacağın vadesi bir yıldan uzun ise bu tür alacaklara orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortası adı verilmektedir. Analizlerde ihracat kredi sigortaları kısa ve orta-uzun vadeli şeklinde bir ayrıma tabi tutularak yapılmıştır.

Yüksek gelirli 22 ülkenin Eximbanklarının yapmış olduğu ihracat kredi sigortaları Panel Veri yöntemiyle analiz edilmiştir. Bağımlı değişken olarak her ülkenin



ihracat değeri alınmış, bağımsız değişken olarak ise kısa vadeli ihracat kredi sigortası, orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortası, krizin ve mevsimselliğin etkisini ölçebilmek için ise kukla değişkenler konulmuştur. Analiz sonuçlarına göre 22 yüksek gelirli ülkelerin kısa vadeli ihracat kredi sigortalarındaki %1'lik artış ihracat değerlerinde ortalama %0,14 oranında artış sağlamaktadır. Orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortalarındaki %1'lik artış ise ihracat değerlerini %0,29 oranında arttırmaktadır. Diğer bir bulgu ise 2008 krizinde 22 gelişmiş ülkenin ihracatı ortalama ve yaklaşık olarak %0,1 oranında azalmıştır. Mevsimsellik etkisine bakıldığında ise ikinci çeyreklerde yaklaşık olarak %0,02'lik bir ihracat azalması görülmektedir. Burada orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortasının kısa vadeli ihracat kredi sigortasından çok daha etkili çıkması önemli bir sonuçtur.

Yapılan diğer bir analiz ise dinamik panel veri analizidir. Buradaki amaç yapılan ihracat kredi sigortasının ihracatı dinamik anlamda dönemler bazında nasıl etkilediğidir. Öncelikle orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortasının ihracata etkisi dönemsel bazda incelenmek amacıyla dinamik model kurulmuştur. %1'lik ihracat kredi sigortasındaki artış ihracatta ilk çeyrekte %0,022 ikinci çeyrekte %0,024 artmış ve azalarak artarak beşinci çeyrekte %0,014 değerine gerilemiştir. Altıncı çeyrekte %0,019 değerine yükselmiş ve yedinci çeyrekte %0,012'ye gerilemiştir. Onuncu çeyrekte yine %0,019 değerine ulaşmış ve sonrasında azalarak on ikinci çeyrekte %0,009 seviyesine düşmüştür. Bu seviyeden sonra etkisini kaybetmiştir. Bu analiz orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortalarının ortalama olarak üç sene kadar ihracatı arttırıcı etkide bulunduğunu göstermesi bakımından önemlidir. Aynı analiz kısa vadeli ihracat kredi sigortası için de yapılmıştır. Burada ise %1'lik kısa vadeli ihracat kredi sigortası yapıldığında ihracat ilk çeyrekte %0,10 artış göstermiş ve ikinci çeyrekte %0,08 artmıştır. İkinci çeyrekte sonra etki kaybolmuştur. Burada kısa vadeli ihracat kredi sigortasının ihracata etkisinin hem daha sınırlı seviyede olduğu hem de etkisinin daha kısa sürdüğü sonucu çıkarılabilir.

Orta gelirli ülkelerden Türkiye, Endonezya, Malezya ve Tayland analiz için seçilen ülkeler olmuştur. Türkiye yanında seçilen ülkeler hem gelir düzeyi bakımından hem de dış ticaret hacmi bakımından Türkiye'ye benzer ülkelerdir. Seçilmiş olan bu dört ülkeye çoklu regresyon analizi uygulanmış ve bağımlı değişken olarak yine ihracat değerleri alınmıştır. İhracat kredi sigortaları ve döviz kurları bağımsız değişkenler

olarak modele dâhil edilmiştir. Modele ayrıca mevsimsellik ve kriz etkisini analiz edebilmek için kukla değişkenler de dâhil edilmiştir. Analiz sonucunda Tayland ve Malezya'nın kısa vadeli ihracat kredi sigortalarının ihracata pozitif ve anlamlı bir biçimde etkide bulunduğu görülmüştür. Bu etki Tayland'ta 3 çeyrek sonra Malezya'da 4 çeyrek sonra etkisini göstermektedir. Türkiye ve Endonezya'da ihracat kredi sigortalarının ihracata anlamlı bir etkisi bulunamamıştır. Döviz kurları her ülkede ihracata negatif bir etkide bulunmuştur.

Bu 4 ülke ayrıca Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik analizlerine tabi tutulmuş, değişkenlerin aralarındaki kısa ve uzun vadeli ilişkilerin varlığı sınanmıştır. Birim kök testlerinin ardından gerekli testlerin yapılması ve uygun görülmesi üzerine analizlere devam edilmiştir. Johansen eşbütünleşme testinin her ülkeye uygulanması sonucunda Türkiye ve Endonezya'nın değişkenlerinin eşbütünleşik olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Malezya'da ve Tayland'da ise GSYİH, İhracat ve İhracat Kredi Sigortası değişkenlerinin eşbütünleşik olduğu yani uzun vadede değişkenlerin birbirilerini etkilediği ve dengeye geldiği sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu sonuçlar regresyon analiziyle paraleldir ve birbirlerini desteklemektedir.

Son olarak nedensellik analizi için Granger nedensellik testi kullanılmıştır. Türkiye için GSYİH ve ihracat değeri arasında çift taraflı bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Endonezya'da değişkenler arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Malezya için GSYİH ve ihracat değeri arasında çift taraflı bir nedensellik ilişkisi vardır. Tayland analizi sonucunda GSYİH'dan ihracat değerine ve ihracat kredi sigortasına nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Diğer bir nedensellik ilişkisi ihracat değeri ve ihracat kredi sigortası arasında çift taraflı olarak bulunmaktadır.

Yüksek gelirli ülkeler, ihracat kredi sigortalarıyla ihracatlarını anlamlı bir biçimde arttırırken orta gelirli ülkeler aynı başarıyı gösterememişlerdir. Malezya ve Tayland ülkeleri diğer orta gelirli Türkiye ve Endonezya'ya göre pozitif ayrılmış ve ihracatlarını yüksek gelirli ülkelerin katsayısı kadar yüksek olmasa da arttırabilmişlerdir. Bu iki ülke ayrıca ekonomik gruplara göre ihracat grafikleri incelediğinde sermaye malları ihracatını oransal olarak daha yüksek seviyelerde gerçekleştirmektedir. Bu durum ülkelere daha fazla katma değer sağlayarak dış ticaret açığının kapanmasına fayda sağlamaktadır.

Orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortalarının ihracata daha fazla fayda sağlaması ampirik olarak çalışmada ortaya konmuştur. Ayrıca bu sigortaların etkisi kısa vadeli sigortalara göre çok daha fazla sürmektedir. Türkiye ve diğer benzer gelir düzeyindeki ülkelerin de orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortalarına yönelmeleri ihracata daha pozitif katkı sağlayacak ve etkisi de daha uzun olacaktır. Bunu başarabilmek için de Türkiye'nin daha yüksek katma değer sağlayan sermaye malları ihracatına yönelmesi gereklidir. Şüphesiz bunu yapabilmek dönüşüm gerektirecektir. Bu yönde devletin iradesini ortaya koyması ve selektif desteklerle ileri seviyedeki ürünlerin üretilebilmesi için gerekli iklimin oluşmasını sağlaması Türk sanayisinin ve ihracatının gelişebilmesi için gereklidir.

Yüksek gelirli ülkelerin yüksek katma değerli ürünler üreterek ihraç ettikleri ve bu ürünlerini kısa ve orta-uzun vadeli ihracat sigortalarıyla önemli derecede destekledikleri görülmektedir. Orta gelirli ülkelere Türkiye ve Endonezya'nın, Malezya ve Tayland'a göre daha düşük katma değerli ürünler üreterek ihraç ettikleri ve ihracat sigortalarının ihracatlarına anlamlı bir etkide bulunmadığı görülmektedir.

Dinamik modelden de görüldüğü gibi orta-uzun vadeli ihracat sigortaları daha yüksek katma değerli ürünleri sigorta ettiğinden ve normalde ihracat yapılması zor olan pazarlara girebilmeyi mümkün kıldığından ihracata etkisi daha uzun dönemler halinde devam etmektedir. Türkiye'nin bu bilgiler ışığında katma değerli ürün ihracatına yönelmeli ve Türk Eximbank'ı orta-uzun vadeli ihracat sigortaları konusunda daha aktif olarak kullanmalıdır. Katma değerli ürün ihracatının artmasıyla kısa vadeli ihracat sigortaları da girilmesi daha zor olan pazarlara girmeyi kolaylaştıracak ve ülke ihracatının önemli derecede yükselmesine fayda sağlayacaktır.

Ayrıca dış pazarlar hakkındaki ticari istihbaratın da kuvvetli olması risklerin sağlıklı bir biçimde analiz edilerek, daha ucuz primlerle sigorta edilmesini ve alıcılar hakkında ihracatçıların bilgi edinerek ticari faaliyetlerine yön vermeleri hususunda büyük bir fayda sağlamaktadır. Böyle bir yapının oluşturulmasında Eximbankların yurtdışı acentelikler oluşturarak alıcı kredileri ve kredi sigortaları sağlayarak ihracatçıyı alıcılar için cazip bir hale getirmek gibi politikalarla birleştirmek yüksek gelirli ülkelerin yıllardır uyguladığı bir yöntemdir. Türk Eximbank'ın grafik 19'da görülebileceği gibi ancak 2013'ten sonra düzenli olarak alıcı kredileri vermeye

başladığı görülmektedir. Toplam hacim olarak henüz düşük seviyelerde olan alıcı kredileri, aılabilecek yurtdışı şubelerle desteklenmeli, alıcılara yerinde hizmet vererek pazar paylarının arttırılması gereklidir. Alıcı sigortaları ve kredileri alıcıya finansman ve risk anlamında önemli bir avantaj sağladığından alıcıların satın alma kararlarında önemli bir rol oynamaktadır.

Bundan sonraki çalışmalarda ihracat kredi sigortaları dışında diğer Eximbank araçlarının ampirik olarak ihracatı nasıl etkilediği hususunda uluslararası karşılaştırmaların yapılması, politika yapıcılar açısından önem taşıyacaktır. Bu şekilde ampirik araştırmaların artmasıyla gelir düzeylerine göre ülkelerin nasıl bir politika izlemeleri gerektiği hususunda rehberlik edecektir.

## KAYNAKÇA

- 1st Commercial Credit. (2013, Ağustos 22). *Lines of Credit for International Trade*. 1st Commercial Credit: <https://www.1stcommercialcredit.com/blog/category/international-trade/lines-of-credit-for-international-trade/> adresinden alınmıştır
- Akgüç, Ö. (2013). *Dış Ticaret Finansmanı*. İstanbul: Arayış Basım ve Yayıncılık.
- Akkaş, Ş. (1988). *Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri*. İstanbul: Dışbank Eğitim Yayınları.
- Alkin, E. (1990). *Uluslararası Ekonomik İlişkiler*. İstanbul: Filiz Kitapevi.
- Alvarez, R., & Crespi, G. (2000). Exporter Performance and Promotion Instruments: Chilean Empirical Evidence. *Estudios de Economía* , 27(2), 225-241.
- Aman Union. (2018, Mayıs 22). *Aman Union*. About Aman Union: <http://www.amanunion.net/about> adresinden alınmıştır
- Asian Development Bank. (2018, Haziran 25). *Indonesia-Malaysia-Thailand Growth Triangle (IMT-GT)*. ADB Asian Development Bank: <https://www.adb.org/countries/subregional-programs/imt-gt> adresinden alınmıştır
- Asian Eximbanks Forum. (2018, Mayıs 26). *Background and Objective*. Asian Eximbanks: <http://www.asianeximbanks.org/content/background-and-objective> adresinden alınmıştır
- Association of Southeast Asian Nations. (2018, Haziran 25). *Overview*. ASEAN: [www.asean.org](http://www.asean.org) adresinden alınmıştır
- Auboin, M., & Engemann, M. (2014). Testing the trade credit and trade link: evidence from data on export credit insurance. *Review of World Economics*, 150(4), 715-743.
- Aydın , A. (1994). *Factoring*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- Baltensperger, E., & Herger, N. (2009). Exporting against Risk? Theory and Evidence from Public Export Insurance Schemes in OECD Countries. *Open Economies Review*, 20(4), 545-563.
- Bank for International Settlements. (2018, Haziran 30). *US dollar exchange rates*. Bank for International Settlements Web Sitesi: <https://www.bis.org/statistics/xrusd.htm> adresinden alınmıştır
- Berne Union. (2018, Mayıs 20). *About the Berne Union*. Berne Union: <https://www.berneunion.org/Stub/Display/8> adresinden alınmıştır

- Berne Union. (2018, Nisan 22). *Data Reports*. Berne Union Business Statistics: <https://www.berneunion.org/DataReports> adresinden alınmıştır
- Boratav, K., Keyder, Ç., & Pamuk, Ş. (1984). İthal İkamesi, Döviz Darboğazları ve Türkiye, 1947-1979. Ş. Pamuk içinde, *Krizin Gelişimi ve Türkiye'nin Alternatif Sorunu* (s. 37-68). İstanbul: Kaynak Yayınları.
- Bugg, R., & Whitehead, G. (1994). *International Trade and Payments*. Harlow: Pearson Education Ltd. .
- Canitez, M., & İlker, A. (2008). İthalat İşlemleri ve Dokümantasyon. Ç. Bedestenci, & M. Canitez içinde, *Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar* (s. 101-136). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Çelikay, F., & Gümüş, E. (2013). Sosyal Harcamaların Yoksulluk Üzerine Etkikeri: Ampirik Bir İnceleme. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 127-138.
- Ceylan, N. B. (2004). *İhracatın Finansmanında Eximbankların Rolünün Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi*. Ankara: Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Çınar , H. (2000). *Örneklerle Yatırım ve İhracat Teşvikleri*. İstanbul: ARC Yayınları.
- Coughlin, C., & Cartwright, P. (1987). An Examination of State Foreign Export Promotion and Manufacturing Exports. *Journal of Regional Science*, 27(3), 439-449.
- Deutscher Industrie- und Handelskammertag. (2013, Ekim). *Mittel- und langfristige Exportfinanzierung*. IHK Lüneburg-Wolfsburg: <https://www.ihk-lueneburg.de/blob/lgihk24/produkte/Beratung-und-Service/international/downloads/2690562/949b74d7d60679655eea6c3d43c914e9/Broschuere-Aussenhandelsfinanzierung--2--data.pdf> adresinden alınmıştır
- Devlet Planlama Teşkilatı. (1963, Ocak). *Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı*. Kalkınma Bakanlığı: <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/9/plan1.pdf> adresinden alınmıştır
- Devlet Planlama Teşkilatı. (1968, Ocak). *Kalkınma Bakanlığı. İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı*: <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/8/plan2.pdf> adresinden alınmıştır
- Dicle, A., & Dicle, U. (1992). Effects of Government Export Policies on Turkish Export Trading Companies. *International Marketing Review*, 62-76.
- Dölek, A. (2014). *Sorularla Dahilde İşleme Rejimi*. İstanbul: Umut Kitap Basım Yayın Dağıtım.

- Driscoll, J. C., & Kraay, A. C. (1998). Consistent covariance matrix estimation with spatially dependent panel data. *Review of Economics and Statistics*, 549-560.
- Durukanoglu, N. (2008). *Dış Ticaret Dünyası*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Egger, P., & Url, T. (2006). Public Export Credit Guarantees and Foreign Trade Structure. *The World Economy*, 29(4), 399-418.
- Ertem , B. (2009). Türkiye-ABD İlişkilerinde Truman Doktrini ve Marshall Planı. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 377-397.
- European Investment Bank. (2018, Mayıs 24). *European Investment Bank Website*. The EU bank: <http://www.eib.org/about/index.htm> adresinden alınmıştır
- FCI (Factors Chain International). (2015). Retrieved Nisan 3, 2018, from <https://fci.nl>
- Felbermayr, G. J., & Yalcin, E. (2011). Export Credit Guarantees and Export Performance: An Empirical Analysis for Germany. *Ifo Working Paper*(116).
- Genç, E. G., & Başar, Ö. D. (2017). *Ekonomik Topluluklar ve Türkiye'nin İthalatı: Panel Veri Modelleri ile Ekonometrik Bir Bakış*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Gökgöz, A., & Şeker, A. (2014). *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*. İstanbul: Dora Yayıncılık.
- Grath, A. (2014). *The Handbook of International Trade and Finance*. London: Kogan Page.
- Gujarati, D. N. (1995). *Basic Econometrics*. İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Güneş , R., & Uğur, A. (2007). Kobi'lerin İhracat Finansmanında Eximbank Kredileri: Malatya İlinde Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 21-40.
- Güriş, S. (2018). Panel Veri Modelleri. S. Güriş içinde, *Uygulamalı Panel Veri Ekonometrisi* (s. 3-39). İstanbul: Der Yayınları.
- Hayakawa, K., Lee, H.-H., & Park, D. (2014). Do export promotion agencies increase exports? *The Developing Economies*, 52(3), 241-261.
- Hiç, M., & Gencer, A. H. (2009). Turkish Economy and Politics: From 1923, the Foundation of the Republic until 2002. *Beşkent University Press*.
- Huszagh, S., & Greene, M. (1982). FCIA: Help or Hindrance to Exports? *The Journal of Risk and Insurance*, 256-268.
- İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi. (2009). *100 Soruda Dış Ticaret*. Ankara: AR-GE Başkanlığı.

İhracat Rehberim (20 Kasım 2017) Website [www.ihracatrehberim.com/vesaik-mukabili-odeme.html](http://www.ihracatrehberim.com/vesaik-mukabili-odeme.html) adresinden alınmıştır

İnalçık, H. (2007). *Osmanlı İmparatorluğu klasik çağ:(1300-1600)*. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

İncekara, A. (2015). *Türkiye Ekonomisi*. İstanbul: İktisadi Araştırmalar Vakfı.

International Trade Administration. (2016, Nisan 26). Mart 20, 2018 tarihinde <https://www.export.gov/article?id=Trade-Finance-Guide-Chapter-11-Forfaiting> adresinden alındı

Karrer, H. (1958). *Elementis of Credit Insurance*. Londra: Sir Isaac Pitman&Sons Ltd.

Kaya, F. (2011). *Dış Ticaret ve Finansmanı*. İstanbul: Beta Yayınevi.

Kaya, F. (2011). *Uluslararası Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*. İstanbul: İSMMMO Yayınları.

Kaya, F. (2013). *Dış Ticaret ve Finansmanı*. İstanbul: Beta Yayıncılık.

Kaya, F. (2017). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*. İstanbul: Beta Yayınları.

Kazgan, G. (1985). *Ekonomide Dışa Açık Büyüme*. İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi.

Kazgan, G. (2009). *Tanzimat'tan 21. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Kepenek, Y., & Yentürk, N. (2007). *Türkiye Ekonomisi*. İstanbul: Remzi Kitapevi.

Keyder, Ç. (1993). *Dünya Ekonomisi içinde Türkiye (1923-1929)*. İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.

Kızıl, A., Şoğur, M., & Örsçelik, N. (2013). *İthalat-İhracat İşlemleri & Muhasebe Uygulamaları El Kitabı*. İstanbul: Der Yayınları.

Kurdakul, N. (1981). *Osmanlı Devleti'nde Ticaret Antlaşmaları ve Kapitülasyonlar*. İstanbul : Döler Neşriyat.

Lederman, D., Olarreaga, M., & Payton, L. (2010). Export promotion agencies:Do they work? *Journal of Development Economics*, 91(2), 257-265.

Mah, J. (2006). The effect of export insurance subsidy on export supply: The experience of Japan. *Journal of Asian Economics*, 16, 646-652.

Martincus, C. V., & Carballo, J. (2010). Is Export Promotion Effective in Developing Countries? Firm-level evidence on the intensive and the extensive margins of exports. *IDB Working Paper Series, IDB-WP(201)*, 1-41.



- Mulligan, R. M. (2007). Export Credit Agencies: Competitive Trends in G7, Emerging Economies and Reform Issues. *Journal of Management Research*, 47-56.
- Mustafa, A. (2010). *Foreign Trade Finance and Documentation*. New Delhi: University Science Press.
- Okka, O. (2014). Factoring ve Forfaiting. Ç. Ünüsan, & M. Canitez içinde, *Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar* (s. 297-329). Ankara: Gazi Kitapevi.
- Oksay, S. (2001). *Döviz Kuru ve Ödemeler Bilançosu Politikaları: Türkiye (1923-2000)*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Onaran, Z. A., & Öztürk, T. Y. (2008). The Effects of Economic Policies and Export Promotion on Export Revenues in Developing Countries. *Journal of Naval Science and Engineering*, 60-75.
- Özdemir, K. (2004). Yükleme Öncesi İhracat Finansmanında Doğrudan Erişimin İhracat Üzerine Etkisi. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 37-51.
- Öztürk, S., Sözdemir, A., & Koçbulut, Ö. (2007). Türk Eximbank Programlarının Türkiye İhracatına Etkileri ve AB/DTÖ'ye Uygunluğu. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 179-197.
- Özyüksel , S. (2017). Bölgesel Bir Ticaret Merkezi Olarak İstanbul: İhracatçıların Sorunlarını ve Beklentilerini Belirlemek - Bir Anket Uygulaması. *Journal of Current Researches on Business and Economics*, 131-148.
- Pamuk , Ş. (2013). *Osmanlı-Türkiye İktisadi Tarihi 1500-1914*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Pamuk, Ş. (1984). *Osmanlı Ekonomisi ve Dünya Kapitalizmi (1820-1913)*. İstanbul: Yurt Yayınları.
- Pamuk, Ş. (2007). *Osmanlı Ekonomisi ve Kurumları*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Pamuk, Ş. (2014). *Türkiye'nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Parasız , İ. (1998). *Türkiye Ekonomisi: 1923'den Günümüze Türkiye'de İktisat ve İstikrar Politikaları Uygulamaları*. Bursa: Ezgi Kitapevi Yayınları.
- Polat, A., & Yeşilyaprak, M. (2017). Export Credit Insurance and Export Performance: An Empirical Gravity Analysis for Turkey. *International Journal of Economics and Finance*, 9(8), 12-24.
- Şahin, H. (1998). *Türkiye Ekonomisi* . Bursa: Ezgi Kitapevi Yayınları.

- Seyidoğlu, H. (2013). *Uluslararası İktisat*. İstanbul: Güzem Can Yayınları .
- Sözen, N., Karan, M. B., & Büyükkara, G. (2014). Should Eximbanks Finance Firms with Direct Export Credits? An Empirical Study on the Credit Risk of Türk Eximbank. *Journal of Finance and Bank Management*, 133-163.
- T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı. (2018, Mayıs 26). *Avrupa Yatırım Bankası*. T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı Web Sitesi: [https://www.ab.gov.tr/\\_45638.html](https://www.ab.gov.tr/_45638.html) adresinden alınmıştır
- T.C. Merkez Bankası. (2018, Nisan 12). *Reeskont Kredilerinin Döviz Rezervlerine Katkısı*. T.C. Merkez Bankası Web Sitesi: [http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/a24a06db-82f1-4aeb-8e45-08eda9b0e454/Reeskont+Kredileri\\_31.05.2018.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-a24a06db-82f1-4aeb-8e45-08eda9b0e454-mfkVogO](http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/a24a06db-82f1-4aeb-8e45-08eda9b0e454/Reeskont+Kredileri_31.05.2018.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-a24a06db-82f1-4aeb-8e45-08eda9b0e454-mfkVogO) adresinden alınmıştır
- T.C. Merkez Bankası. (2018, Nisan 12). *Reeskont Kredilerinin Döviz Rezervlerine Katkısı*. T.C. Merkez Bankası Web Sitesi: <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Bankacilik+Verileri/Reeskont+Kredilerinin+Doviz+Rezervlerine+Katkisi> adresinden alınmıştır
- Takım, A. (2015). *Uluslararası Ticarete Giriş*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Tarı, R. (2012 ). *Ekonometri*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Temizel, F. (2013). İhracatın Finansmanında Merkez Bankası ve Ticari Banka Kredileri-II. Ç. Polat içinde, *Dış Ticaretin Finansmanı ve Teşviki* (s. 22-37). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- The World Bank. (2018, Haziran 10). *World Bank Country and Lending Groups*. The World Bank Website: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups> adresinden alınmıştır
- Togan, S. (1993). How to Assess the Significance of Export Incentives: An Application to Turkey. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 777-800.
- Tomanbay, M. (2014). *Uluslararası Ticaret ve Finansmanı*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Türk Eximbank. (1997). *Dış Ticaretin Finansmanında 10 Yıl*. İstanbul: Aksoy Matbaacılık.
- Türk Eximbank. (2017, Aralık 30). *Türk Eximbank Faaliyet Raporu 2017*. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.:

<https://www.eximbank.gov.tr/content/files/f25e242f-2ac6-427e-97e1-7cee4f29ffac/eximbank-faaliyetraporu-2017> adresinden alınmıştır

Türk Eximbank. (2018, Haziran 5). *Bankamız Hakkında*. Türk Eximbank Web Sitesi: <https://www.eximbank.gov.tr/tr/hakkimizda/kurumsal/bankamiz-hakkinda> adresinden alınmıştır

Türk Eximbank. (2018, Mayıs 26). *Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı*. Türk Eximbank A.Ş. Web Sitesi: <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri/gemi-insa-ve-ihracati-finansman-programi> adresinden alınmıştır

Türk Eximbank. (2018, Mayıs 27). *Kredi Derecelendirme Notları*. Türk Eximbank: [www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr) adresinden alınmıştır

Türk Eximbank AYB. (2018, Mayıs 23). *Avrupa Yatırım Bankası Kredisi*. Türk Eximbank Web Sitesi: <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri/avrupa-yatirim-bankasi-ayb-kredisi> adresinden alınmıştır

Türkiye Bankalar Birliği. (2017, Aralık 1). *Aktif Büyüklüklerine Göre Banka Sıralaması*. Türkiye Bankalar Birliği Web Sitesi: [https://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/Aktif\\_Buyukluklerine\\_Gore\\_Banka\\_Siralaması/3679](https://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/Aktif_Buyukluklerine_Gore_Banka_Siralaması/3679) adresinden alınmıştır

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM). (2018, Nisan 12). *Eximbank İhracat Kredileri*. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Web Sitesi: <http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-yatirim-tesvikleri-eximbank-ihracat-kredileri.html> adresinden alınmıştır

Türkiye İstatistik Kurumu (TUIK).(20 Mayıs 2018) Website [www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr) adresinden alınmıştır

United Nations. (2014, Aralık 31). *Country Classification*. United Nations Website: [http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp\\_current/2014wesp\\_country\\_classification.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2014wesp_country_classification.pdf) adresinden alınmıştır

Ünüsün, Ç., & Canitez, M. (2014). *Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar*. Ankara: Gazi Kitabevi.

Üzümcü, A. (2013). 1923'ten Günümüze Türkiye'nin Dış Ticaretinin Evrimi. M. Dikkaya, A. Üzümcü, & D. Özyakışır içinde, *Osmanlı'dan İkininli Yıllara Türkiye'nin Ekonomi Tarihi* (s. 377-413). Ankara: Savaş Kitabevi.

van der Veer, K. J. (2015). The Private Export Credit Insurance Effect on Trade. *The Journal of Risk and Insurance*, 82(3), 601-624.

- White Clarke Group. (2018, Mart 5). *Global Leasing Report*. White Clarke Group: <https://www.whiteclarkegroup.com/reports/global-leasing-report-2018?thankyou> adresinden alınmıştır
- Wilkinson, T. J., Keillor, B. D., & d'Amico, M. (2005). The Relationship Between Export Promotion Spending and State Exports in the U.S. *Journal of Global Marketing*, 95-114.
- Wooldridge, J. M. (2013). *Ekonometriye Giriş 1- Modern Yaklaşım*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- World Integrated Trade Solution (WITS).(12 Mart 2018) Website [wits.worldbank.org](https://wits.worldbank.org) adresinden alınmıştır
- Yarbaşı, E., & Gürtan, İ. (2012). *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*. İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Yaşa, M. (1980). *Cumhuriyet dönemi Türkiye Ekonomisi 1923-1978*. İstanbul: Akbank Kültür Yayınları.
- Yentürk , N. (2005). *Körlerin Yürüyüşü Türkiye Ekonomisi ve 1990 Sonrası Krizler*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.