



**KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
SİGORTACILIK VE SOSYAL GÜVENLİK ANABİLİM DALI
İNSAN KAYNAKLARI VE SOSYAL GÜVENİK TEZLİ YÜKSEK LİSANS
PROGRAMI**

**İHRACATTA TÜRK-EXİMBANK SİGORTALARI VE TÜRK-EXİMBANK
SİGORTALARININ İŞLETMELERİN İHRACAT PERFORMANSI ÜZERİNE
ETKİLERİ: İHRACATÇI TÜRK İŞLETMELERİ ÜZERİNE AMPİRİK BİR
ÇALIŞMA**

Ahmet İhsan KAR

Yüksek Lisans Tezi

**KONYA
Kasım 2023**

İHRACATTA TÜRK-EXİMBANK SİGORTALARI VE TÜRK-EXİMBANK
SİGORTALARININ İŞLETMELERİN İHRACAT PERFORMANSI ÜZERİNE
ETKİLERİ: İHRACATÇI TÜRK İŞLETMELERİ ÜZERİNE AMPİRİK BİR
ÇALIŞMA

Ahmet İhsan KAR

KTO Karatay Üniversitesi
Lisansüstü Eēitim Enstitüsü
Sigortacılık ve Sosyal Güvenlik Anabilim Dalı
İnsan Kaynakları ve Sosyal Güvenlik Tezli Yüksek Lisans Programı

Yüksek Lisans Tezi

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Murat CANİTEZ

Konya
Kasım 2023

BİLDİRİM

Enstitü tarafından onaylanan Yüksek Lisans tezimin tamamını veya herhangi bir kısmını basılı veya dijital biçimde arşivleme ve aşağıda belirtilen koşullar dahilinde erişime açma iznini KTO Karatay Üniversitesine verdiğimi bildiririm. Bu izinle, Üniversiteye verilen kullanım hakları dışındaki tüm fikri mülkiyet haklarım bende kalacak ve gelecekteki çalışmalar (makale, kitap, lisans, patent vb.) için tezimin tamamının veya bir bölümünün kullanım hakları yalnızca bana ait olacaktır.

Tezimin bütünüyle kendi çalışmam olduğunu, başkalarının haklarını ihlal etmediğimi ve tezimin tek yetkili sahibi olduğumu beyan ve taahhüt ederim. Telif hakkı bulunan ve sahiplerinden yazılı izinle kullanılması zorunlu olan kaynakları, yazılı izin alarak kullandığımı ve istenildiğinde izinlerin suretlerini Üniversiteye teslim etmeyi taahhüt ederim.

Yükseköğretim Kurulu tarafından yayımlanan “Lisansüstü Tezlerin Elektronik Ortamda Toplanması, Düzenlenmesi ve Erişime Açılmasına İlişkin Yönerge” kapsamında, tezim, aşağıda belirtilen koşullar haricince, YÖK Ulusal Tez Merkezi ve KTO Karatay Üniversitesi Açık Erişim Sisteminde erişime açılır.

☐ Enstitü / Fakülte Yönetim Kurulu kararı ile tezimin erişime açılması mezuniyet tarihimden itibaren 2 yıl ertelenmiştir.¹

☐ Enstitü / Fakülte Yönetim Kurulunun gerekçeli kararı ile tezimin erişime açılması mezuniyet tarihimden itibaren ... ay ertelenmiştir.²

☐ Tezimle ilgili gizlilik kararı verilmiştir.³⁴

21 Kasım 2023

Ahmet İhsan KAR

¹ MADDE 6(1) Lisansüstü tezle ilgili patent başvurusu yapılması veya patent alma sürecinin devam etmesi durumunda, tez danışmanının önerisi ve enstitü anabilim dalının uygun görüşü üzerine enstitü veya fakülte yönetim kurulu iki yıl süre ile tezin erişime açılmasının ertelenmesine karar verebilir.

² MADDE 6(2) Yeni teknik, materyal ve metotların kullanıldığı, henüz makaleye dönüşmemiş veya patent gibi yöntemlerle korunmamış ve internetten paylaşılması durumunda 3. şahıslara veya kurumlara haksız kazanç imkanı oluşturabilecek bilgi ve bulguları içeren tezler hakkında tez danışmanının önerisi ve enstitü anabilim dalının uygun görüşü üzerine enstitü veya fakülte yönetim kurulunun gerekçeli kararı ile altı ayı aşmamak üzere tezin erişime açılması engellenebilir.

³ MADDE 7(1) Ulusal çıkarları veya güvenliği ilgilendiren, emniyet, istihbarat, savunma ve güvenlik, sağlık vb. konulara ilişkin lisansüstü tezlerle ilgili gizlilik kararı, tezin yapıldığı kurum tarafından verilir. Kurum ve kuruluşlarla yapılan işbirliği protokolü çerçevesinde hazırlanan lisansüstü tezlere ilişkin gizlilik kararı ise, ilgili kurum ve kuruluşun önerisi ile enstitü veya fakültenin uygun görüşü üzerine üniversite yönetim kurulu tarafından verilir. Gizlilik kararı verilen tezler Yükseköğretim Kuruluna bildirilir.

⁴ MADDE 7(2) Gizlilik kararı verilen tezler gizlilik süresince enstitü veya fakülte tarafından gizlilik kuralları çerçevesinde muhafaza edilir, gizlilik kararının kaldırılması halinde Tez Otomasyon Sistemine yüklenir.

ETİK BEYAN

KTO Karatay Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Tez Hazırlama ve Yazım Kurallarına uygun olarak Prof. Dr. Murat CANITEZ danışmanlığında tarafımdan üretilen bu tez çalışmasında; sunduğum tüm veri, çerçevesinde elde ettiğimi, tüm değerlendirme, analiz, bulgu ve sonuçları bilimsel usullere uygun olarak sunduğumu, tez çalışmasında yararlandığım kaynakların tümüne bilimsel normlara uygun biçimde atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi, tezimin kaynak gösterilen durumlar dışında özgün olduğunu bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm enformasyon, bilgi ve belgeleri bilimsel etik kuralları hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.

21 Kasım 2023

Ahmet İhsan KAR

Bu tez, hayatımın önemli bir bölümünü aydınlatan sevgili amcam merhum Zeki Kar anısına adanmıştır. Amcam, bana sadece bir amca değil, aynı zamanda örnek bir kişilik, bir rehber ve ufku geniş bir karakter olarak her zaman ilham kaynağım olmuştur.

TEŐEKKÖR

Tezimin tamamlanmasında bana büyük bir destek sağlayan saygıdeğer hocam Prof. Dr. Murat CANITEZ ile başlamak istiyorum. Kendisi, bu çalışma boyunca beni yönlendirmek, tezimin gelişimine katkıda bulunmak ve bilgi birikimini paylaşmak konularında büyük bir sabır ve destek gösterdi. Tez süreci boyunca sayın hocam Prof. Dr. Murat CANITEZ bana gösterdiği anlayış, yardımseverlik ve sabır, bu yolculuğu daha da özel kıldı. Kendisine sonsuz teşekkür borçluyum.

21 Kasım 2023

Ahmet İhsan KAR



ÖZET

Ahmet İhsan KAR

İhracatta Türk-Eximbank Sigortaları ve Türk-Eximbank Sigortalarının İşletmelerin
İhracat Performansı Üzerine Etkileri: İhracatçı Türk İşletmeleri Üzerine Ampirik Bir
Çalışma

Yüksek Lisans Tezi

Konya, 2023

Küresel mal ve ticaret akımlarının karşılıklı olarak ülkelerin dış ticaret hacmini arttırması nedeniyle, özellikle yükselen piyasa ekonomileri için ihracata dayalı ekonomik büyüme önemli bir konuma gelmiştir. Ekonomik büyümeyle birlikte makroekonomik istikrar açısından ülke ekonomisine döviz kazandırıcı işlemlerin başında gelen ihracat, kamu otoritesi tarafından ihracatın finansmanının spesifik olarak dikkate alındığı finansal kuruluşlar tarafından desteklenmektedir. Bu amaçla Türkiye’de 1987 yılı itibariyle kurulan Türk Eximbank ihracatın finansmanını ve ihracata yönelik ekonomik ve politik riskleri yönetebilmek için ihracatçı firmalara hem ihracat kredileriyle hem ihracat kredi sigortalarıyla destek sağlamaktadır. Türk Eximbank’ın ihracatın teşviki için sağladığı finansal destekler kapsamında, bu tez çalışmasının temel amacı Türkiye’de 1994-2022 dönemi boyunca Türk Eximbank tarafından ihracatçı firmalara sağlanan kısa vadeli ihracat kredi sigortalarının ihracat performansı üzerine olası etkilerini VAR modeli yöntemiyle incelemektir. Ayrıca, analiz dönemi boyunca Türkiye ekonomisinde kısa vadeli ihracat kredi sigortaları ile ihracat arasındaki nedensellik ilişkisinin olup olmadığını Toda-Yamamoto nedensellik yöntemiyle belirleyebilmektir. Ampirik analiz sonucunda, Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli ihracat kredi sigortalarında ortaya çıkan değişimlerin Türkiye’nin ihracat performansını pozitif olarak etkilediği tespit edilmektedir. Ayrıca, kısa vadeli ihracat kredi sigortaları ve ihracat arasında çift yönlü nedensellik olduğu bulgusu saptanmaktadır. Sonuç olarak, Türk Eximbank tarafından ihracatçı firmalara verilen kısa vadeli ihracat kredi sigortalarının Türkiye’nin ihracat performansı açısından oldukça önemli olduğu ampirik olarak ortaya konulmaktadır.

Anahtar Kelimeler

İhracat, Eximbank kredi sigortaları, Var modeli, Toda-Yamamoto nedensellik

ABSTRACT

Ahmet Ihsan KAR

Turkish-Eximbank Insurance in Export and the Effects of Turkish-Eximbank Insurance
on the Export Performance of Businesses: An Empirical Study on Turkish Exporting
Businesses

Master's Thesis

Konya, 2023

Export-based economic growth has become important, especially for emerging market economies, as global goods and trade flows mutually increase the foreign trade volume of countries. Exports, which are among the transactions that bring foreign currency to the country's economy in terms of macroeconomic stability along with economic growth, are supported by financial institutions where export financing is specifically taken into account by the public authority. For this purpose, Türk Eximbank, which was established in Turkey in 1987, provides support to exporting companies with both export credits and export credit insurance in order to finance exports and manage economic and political risks related to exports. The main purpose of this thesis is to examine the possible effects of short-term export credit insurances, which are provided to exporting companies by Türk Eximbank, on export performance using the VAR model method in Turkey, during the 1994-2022 period. In addition, to determine whether there is a causality relationship between short-term export credit insurance and exports in the Turkish economy throughout the analysis period by using the Toda-Yamamoto causality method. As a result of the empirical analysis, the changes in the short-term export credit insurances provided by Türk Eximbank positively affect Turkey's export performance is determined. Besides, it is found that there is a bidirectional causality between short-term export credit insurance and exports. As a conclusion, it is empirically demonstrated that the short-term export credit insurances provided by Türk Eximbank to exporting companies is very important for Turkey's export performance.

Keywords

Export, Eximbank credit insurances, Var model, Toda-Yamamoto causality

İÇİNDEKİLER

BİLDİRİM	i
ETİK BEYAN	ii
TEŞEKKÜR.....	iv
ÖZET.....	v
ABSTRACT	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLolar DİZİNİ	ix
ŞEKİLLER DİZİNİ.....	x
KISALTMALAR DİZİNİ.....	xi
1. GİRİŞ	1
2. İHRACATTA TÜRK-EXIMBANK.....	3
2.1. İhracat ve İhracatta Tahsilat Riskleri.....	3
2.1.1. İhracat Kavramı	3
2.1.2. İhracatın Önemi	4
2.1.3. İhracat Performansı ve Kapsamı.....	5
2.1.4. İhracat Performansının Belirleyici Unsurları.....	7
2.1.5. İhracat Performansının Ölçümü.....	8
2.2. KOBİ’lerde İhracat Pazarlaması ve Performansı	9
2.2.1. KOBİ’lerde İhracat Performansı.....	12
2.2.2. Firma Özelliklerinin İhracat Performansı Üzerindeki Etkisi.....	13
2.3. İhracatta Ödeme Yöntemleri ve Tahsilat Riskleri.....	15
2.3.1. Dış Ticarete Ödeme Şekilleri	15
2.3.2. Akreditifler (letter of credit)	18
2.3.3. Akreditif Türleri.....	19
3. İHRACATTA TÜRK-EXIMBANK.....	24
3.1. Türkiye’de İhracatın Teşvik ve Geliştirilmesi Kapsamında Türk-Eximbank	24
3.1.1. Türk Eximbank’ın Tarihçesi	24
3.1.2. Türk Eximbank’ın Amaçları ve Faaliyetleri.....	25
3.1.3. Türk Eximbank Kredilerinin Türkiye İhracatına Katkısı	26
3.2. Türk-Eximbank’ın İhracatçılara Sağladığı İmkanlar	30
3.2.1. Kredi Programları	30
3.2.2. Alıcı Kredi Programları	47

3.2.3. Alacak Sigortası Programları.....	50
3.3. Literatür Taraması: Türk Eximbank Kredilerinin İhracata Katkıları	61
4. TÜRK EXİMBANK'IN KISA VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTALARININ İHRACAT ÜZERİNE ETKİSİ: AMPİRİK BİR ANALİZ (1994-2022).....	64
4.1. Veri ve Model.....	64
4.2. Ekonometrik Metodoloji	65
4.3. Birim Kök Testleri.....	65
4.4. VAR Modeli	67
4.5. Toda-Yamamoto Nedensellik Testi.....	68
4.6. Ampirik Bulgular	68
4.6.1. ADF ve PP Birim Kök Test Sonuçları.....	70
4.6.2. VAR Modeli	72
4.6.3. TODA-YAMAMOTO Nedensellik Testi Sonuçları	75
5. SONUÇ	77
6. METİN İÇİ LİSTELER	79
7. TABLOLAR VE ŞEKİLLER	83
8. DENKLEMLER.....	100
KAYNAKLAR	101
ÖZGEÇMİŞ	107
EK 1. BİRİNCİ EK	108

TABLÖLAR DİZİNİ

Tablo 1. Türk Eximbank 2013-2022 Temel Bilanço Kalemleri	27
Tablo 2. İhracatın Finansmanında Türk Eximbank Desteği (2013-2022 Dönemi) (Milyar \$)	28
Tablo 3. Türk Bankacılık Sektöründe Türk Eximbank Kredileri	63
Tablo 4. Değişkenler, Tanımlamaları ve Kaynakları	64
Tablo 5. Tanımlayıcı İstatistikler	69
Tablo 6. ADF Birim Kök Testi Sonuçları	70
Tablo 7. PP Birim Kök Testi Sonuçları	71
Tablo 8. VAR(p) Modeli İçin Optimal Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi	72
Tablo 9. VAR(2) Modeli İçin Otokorelasyon LM Test Sonuçları	73
Tablo 10. İhracat Varyans Ayırıştırması	75
Tablo 11. Toda ve Yamamoto Nedensellik Analizi Sonuçları	76

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1. İhracat Pazarlaması Bileşenleri.....	11
Şekil 2. Türk Eximbank'ın İhracata Sağladığı Toplam Destek (2013-2022 Dönemi) ...	29
Şekil 3. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli kredilerin yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi).....	31
Şekil 4. Türk Eximbank tarafından sağlanan orta-uzun vadeli kredilerin yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi)	37
Şekil 5. Türk Eximbank tarafından sağlanan alıcı kredilerin yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi)	48
Şekil 6. Türk Eximbank tarafından sağlanan toplam alacak sigortası tutarı yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi)	51
Şekil 7. Türk Eximbank tarafından kısa vadeli ihracat kredi sigortası ile güvence altına alınan sevkiyat tutarı yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi) (Milyar \$).....	52
Şekil 8. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigorta sektörel dağılımı (2022 yılı) (%).....	53
Şekil 9. Kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalanan alacakların yıllara göre bölgesel dağılımı (2018-2022) (%)	54
Şekil 10. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalı firma sayısı (2013-2022 Dönemi).....	55
Şekil 11. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sevkiyatlar karşılığında yapılan prim tahsilatının yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi) (Milyon \$)	55
Şekil 12. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında tazminat ödemesi yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi) (Milyon \$) ...	56
Şekil 13. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli yurt içi kredi sigortası kapsamında sigortalanan sevkiyat tutarının yıllara göre gösterimi (2013-2022 Dönemi) (Milyon \$)	57
Şekil 14. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli yurt içi kredi sigortası kapsamında yapılan sevkiyatlar karşılığında prim tahsilatı tutarlarının yıllara göre gösterimi (2013-2022 Dönemi) (Milyon \$)	58
Şekil 15. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli yurt içi kredi sigortası kapsamında sigortalı firma sayısı yıllara göre gösterimi (2013-2022 Dönemi)	58
Şekil 16. Türk Eximbank tarafından sağlanan orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası tutarı yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi).....	59
Şekil 17. Spesifik ihracat kredi sigortası kapsamında salaam destek miktarı, yıllara göre gösterimi (2018-2022) (Milyon \$)	60
Şekil 18. VAR(2) Modeli İçin Karakteristik Ters Kökler.....	73
Şekil 19. Etki Tepki Analizi Sonuçları	74

KISALTMALAR DİZİNİ

Kısaltma	Açıklama
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
ADF	Dickey-Fuller birim kök testi
CEB	Avrupa Kalkınma Konseyi Bankası
DTŞŞ	Dış Ticaret Sermaye Şirketleri
ERG	Türk Eximbank Risk Grubu
EURO	Avrupa Birliği'nin kurumları tarafından kullanılan para birimi
EVDS	Elektronik Veri Dağıtım Sistemi
IBRD	Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası
IFS	Uluslararası Finansal İstatistikleri
IMF	Uluslararası Para Fonu
İGE	İhracatı Geliştirme A.Ş.
KKTC	Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti
lnGSYH*	OECD Üyeleri'nin Ortalama Gayri Safi Yurtiçi Hasılası
lnİHR	İhracat
lnKVİKS	Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortaları
lnRKUR	TÜFE Bazlı Reel efektif döviz kuru
OECD	İktisadi İş birliği ve Gelişme Teşkilatı
PP	Phillip-Perron birim kök testi
SDTŞ	Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
SÖİK	Sevk öncesi ihracat kredileri
TCMB	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TL	Türk Lirası
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
TÜRSAB	Türkiye Seyahat Acentaları Birliği
USD	Amerikan doları
VAR	Vektör Otoregresyon
VRHİB	Vergi Resim Harç İstisna Belgesinin
WB	Dünya Bankası
WDI	Dünya Kalkınma Göstergeleri

1. GİRİŞ

Gelişmekte olan ülkeler için, kalkınma ve sanayileşme büyük bir öncelik taşımaktadır. Bu hedeflere ulaşmak için, ekonomi politikaların öncelikli temel taşı, ihracatın teşvik edilmesidir. Bilhassa, küresel çapta artan dış ticaret fırsatları ve finansman imkanları, bu ülkelerin ihracata daha fazla odaklanmasına neden olmuştur. Üretim ve hizmet sektörlerinde olduğu gibi, ihracat içinde ürünlerin ve hizmetlerin üretim aşamasında finansman, sigorta ve garanti büyük bir öneme sahiptir. Finansman gerekli hammaddenin tedarik edilmesini, sevkiyatın gerçekleştirilmesini ve üretim ilişkilerinin kurulmasını sağlar. İhracat kredi sigortaları ise ihracattan doğan alacakları garanti altına almaktadır. Bu bağlamda, bu imkanların sağlanabilmesi için ülkemizde 1987 yılında Türk Eximbank (Türkiye İhracat Kredisi Bankası A.Ş.) kurulmuştur. Kurulan bu kurum ile ülkenin kalkınabilmesi için son derece önemli olan ihracatın artırılabilmesi, garanti ve sigorta gibi ihtiyaç duyulan hizmetlerin sunulması gibi faaliyetlerde bulunmaktadır.

Dış ticaret işlemlerinde teslimat konularında ortaya çıkabilecek bazı riskleri önleyebilmek adına Türk Eximbank'ın sağladığı bir takım sigorta hizmetleri bulunmaktadır. İhracat yapılacak ülkelerin ekonomik ve politik koşullarına göre farklılık gösterebilen bu riskleri önlemek adına ihracatçıya kredi sigorta desteği sağlanmaktadır. İhracat kredi sigortaları, küresel düzeyde yaşanan 2008 finansal krizi sonrasında birçok ülkede olduğu gibi ülkemizde de ihracatı teşvik etmek ve dış ticaret işlemlerindeki riskleri azaltmak için dış ticaret sigortası uygulamalarını görmekteyiz. Ayrıca, dış ticarete ödemenin sağlanmasında ortaya çıkabilecek riskleri önlemek amacıyla farklı ödeme yöntemleri geliştirilmiştir. Bunlar arasında vesaik mukabili ödeme, mal mukabili ödeme, akreditifli ödeme ve peşin ödeme gibi yöntemler bulunmaktadır.

Türk Eximbank'ın ihracatı teşvik etmek amacıyla sağladığı kısa, orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortaları desteğinin, Türkiye'nin ihracat performansı üzerine olası etkilerinin yönü ve büyüklüğü üzerine konuyla ilgili literatürde sınırlı çalışmalar olduğu gözlemlenmektedir. Bu minvalde Türk Eximbank tarafından ihracatçı firmalara sağlanan çeşitli kredi sigorta desteklerinden, özellikle kısa vadeli ihracat kredi sigortalarının Türkiye de faaliyet gösteren ihracatçı firmaların ortaya koyduğu ihracatın, Türkiye'nin

ekonomisine olan etkisinin tespit edilmesi önemli bir araştırma sorusu olarak öne çıkmaktadır.

Türk Eximbank'ın sağladığı ihracat kredi sigorta desteklerinin Türkiye'de ihracat ve dış ticaret üzerine etkilerini inceleyen literatüre bakıldığında, en iyi bilgimizle bu kredi türleri içerisinde en büyük paya sahip olan kısa vadeli ihracat kredi sigortalarının ihracata etkisini ampirik olarak analiz eden bir çalışmaya rastlanılmamaktadır. Konuyla ilgili literatürde mevcut olan bu boşluğun doldurulması maksadıyla, bu tez çalışmasının temel amacı Türkiye ekonomisinde 1994-2022 dönemi boyunca yıllık verileri kullanarak Türk Eximbank tarafından ihracatçı firmalara sağlanan kısa vadeli ihracat kredi sigortalarının ihracat üzerindeki etkilerini VAR modeli yöntemiyle ampirik olarak analiz etmektir. Ayrıca, analiz dönemi kapsamında Türkiye'de kısa vadeli ihracat kredi sigortaları ile ihracat arasındaki nedensellik ilişkisinin olup olmadığını Toda-Yamamoto nedensellik testi yordamıyla tespit etmektir. Bu yönleriyle çalışmanın ilgili literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

Çalışmanın ikinci bölümünde ihracat kavramı ve ihracatta bulunan tahsilat riskleri, KOBİ'lerin ihracat pazarlaması ve ihracat performansının ölçülmesi, ihracatta kullanılan ödeme yöntemlerini ve tahsilat risklerini ele alınarak bu konular hakkında bilgiler verilmektedir.

Üçüncü bölümde Türk Eximbank'ın tarihçesine, amaçlarına ve faaliyetleri hakkında bilgiler ortaya konulmaktadır. Daha sonrasında Eximbank'ın Türkiye ihracatına olan katkısına, ihracatçılara sağladığı kredi ve sigorta programlarına yönelik bilgilere değinilmekte ve konuyla ilgili literatür taraması yapılmaktadır.

Çalışmanın dördüncü bölümünde ise analizde kullanılan birim kök testleri, VAR modeli yöntemi, Toda-Yamamoto nedensellik testi anlatılmakta ve 1994-2022 dönemi için Türkiye'de kısa vadeli ihracat kredi sigortalarının ihracat üzerindeki etkileri ve nedensellik ilişkisinin var olup olmadığı belirtilen yöntemlerle analiz edilmekte ve böylece ulaşılan ampirik bulgular yorumlanmaktadır. Bu tez çalışması elde edilen ampirik bulgular ışığında yapılan değerlendirmeler ve politika önerilerinin yer aldığı sonuç kısmıyla sona ermektedir.

2. İHRACATTA TÜRK-EXIMBANK

2.1. İhracat ve İhracatta Tahsilat Riskleri

2.1.1. İhracat Kavramı

Küreselleşmeyle birlikte ihracat yapan işletmeler, bir eşya veya değerin satışını bulundukları ülkenin yansırı uluslararası piyasalara giriş için bir yol olarak kullanmışlardır. Küreselleşme kavramının ortaya çıkışı ekonomik, siyasal, teknolojik ve kültürel alanlarda yaşanan değişimlerin sonucudur. Ekonomi alanında liberasyon döneminin etkisinin arttırması neticesinde ekonomik küreselleşme kavramı yeni bir boyut kazanmıştır. Bilgi ve iletişim alanındaki gelişmeler üretim maliyetlerini azaltmış ve tüketici alışkanlıklarını başkalaştırmış ve ülke pazarlarının sınırlarını ortadan kaldırmıştır. İşletmelerin rekabet avantajı sağlayabilmelerini ve ekonomik açıdan büyüebilmelerinin önemli bir parçası olarak ihracat karşımıza çıkmaktadır.

Literatürde ihracat ile ilgili yapılan birçok tanım bulunmaktadır. Bunlar şu şekilde ifade edilmektedir:

İhracat, mal veya hizmetin ihracata özgü şekilde nitelikli ve uluslararası normlara ve pazar koşullarına uygun biçimde üretilmesinden, dış piyasada pazarlanması, reklam ve tanıtımının yapılması, dış pazara satışı, işletmelerin kendi ulusal pazarların dışına çıkıp sınırların dışında değerlerin pazarlama teşebbüsleri şeklinde tanımlanmaktadır (Keegan ve Green, 2015).

İşletmelerin ürünlerini ihraç ederken doğrudan ve dolaylı ihracat yöntemlerin kullanılarak ulusal sınırlar arasında nakledilmesi veya dış piyasaya satışdır (Yücel, 2006). Bu bağlamda, ihracat yeni pazarlara açılmak ve risklerini azaltmak maksadıyla işletmelerin en çok tercih edilen uluslararasılaşma stratejileri arasında yer almaktadır. İhracat üzerine yoğunlaşan işletmelerin yanı sıra ihracatı yurtiçi pazarın dışında bir seçenek olarak değerlendiren işletmelerde bulunmaktadır (Tanrıverdi ve Altıntaş, 2019).

Kar elde etme maksadıyla, alıcının tercihleri ve ihtiyaçlarını karşılamak için işletme imkanlarının değerlendirilmesi ve kullanılması gibi eylemlerin dış pazarda gerçekleştirilmesidir (Beşeli,1997:3).

Ulusal sınırlar içerisinde üretilen mal veya hizmetin veya başka bir ülkeden belirli bir ücret karşılığında alınan ürünün, uluslararası pazarda belirli bir miktara satılmasını içeren bir süreçtir. Dar manada ise işletmelerin dış pazara yaptığı ürün satışlarının, yurt dışına transfer edilmesi şeklinde açıklanmaktadır (Arzova, 2006:5).

İhracat kavramını ülkemizdeki gümrük mevzuatına göre tanımının yapılmasında fayda vardır. Resmi gazetede yayımlanan ihracat yönetmeliğine göre *“İhracat: Bir malın, yürürlükteki ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasını veyahut müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair çıkış ve işlemleri”* biçiminde tanımlanmaktadır (Ünsan ve Canitez, 2014: 3). Bu bağlamda, uluslararası anlaşmalar ve kanunlarla belirlenmiş kısıtlamaların haricinde her türlü eşyanın Türkiye’den ihraç edilmesi mümkündür.

6 Haziran 2006 tarihinde yayımlanan 26190 sayılı Resmi Gazetenin 4.maddesinde yayımlanan ihracatçı tanımı şu şekildedir: *“İhraç edeceği mala göre ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine üye olan, vergi numarasına sahip gerçek veya tüzel kişiler ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıkları”* . Bu faaliyeti gerekli deneyime sahip olan imalatçı işletmeler ve ihracat alanında tecrübesi olan gerçek ve tüzel ihracatçılar, joint-venture (Ortak girişim) ve konsorsiyumlar (İş birlikteliği) aracılığıyla gerçekleşmektedir (Akın, 2016; Kaya, 2009).

2.1.2. İhracatın Önemi

İhracatın milli geliri arttırıcı ve ulusal döviz sorununu çözmek için bir unsur olarak kullanılması ve ülke ekonomilerine olan katkısı gibi durumlardan dolayı ihracatın önemi günümüzde birçok ülke tarafından kabul gören bir durumdur (Sönmez ve Arslan, 2007).

İhracat, bir ülkenin ekonomik gelirinin önemli bir parçasıdır. Ülkeler ne kadar çok ihracat yaparsa, o kadar çok üretirler ve ne kadar çok üretirlerse o kadar çok işçiye ihtiyaç duyarlar. Çalışana duyulan ihtiyaç, istihdamı ortaya çıkarır (Keegan ve Green, 2015). Küçük ölçekteki işletmeler üretilen ara malların ve tamamlanmış ürünlerin doğrudan ihracatını yapmalarının yanı sıra büyük işletmeler ve SDTŞ’ler vasıtasıyla dolaylı olarak ihracat yapmaktadırlar (Çatal, 2007).

İşletmelerin ihracat aracılığıyla faaliyette bulundukları dış pazarlar stratejik hedefine ulaşma olanağı sağlaması yanında pazarda hayatta kalabilmesi için önemli bir faktör olarak görülmektedir (Tanrıverdi ve Altıntaş, 2019). Bununla beraber, işletmelerin dış pazarlarda faaliyette bulunmaları uluslararası tanınırlık kazanmasının yolunu açmaktadır. Bu çerçevede, günümüzde işletmelerin ihracat performansı üzerine verilen önemde büyük artış olmuştur (Sousa vd., 2008).

İhracat kavramı ihtisas ve etkinliği tavsiye ederek ülkenin sahip olduğu imkanları verimli bir şekilde kullanmasına ve pazarlama potansiyeli yüksek olan ürünlerde odaklanarak daha verimli üretim, pazarlama ve dağıtım fırsatının oluşmasını sağlar. Bu bağlamda ihracat, yeniliklerin ve teknolojik gelişmelerin yakından takip edilmesini sağlayarak gelişmelerin bu faaliyetler doğrultusunda kullanılmasına teşvik eder (Paçaman, 2010:4).

Ülkelerin ortak bir problemi olan ekonomik büyüme oranının arttırılması ve istikrarlı ekonomik kalkınmanın sağlanabilmesi için gerekli çözüm yollarından birisi de ihracatın teşviki ile ekonomik kalkınmanın gerçekleşmesi ve büyüme oranının arttırılması mümkün olabilir (Yiğidim ve Köse, 1997: 71).

2.1.3. İhracat Performansı ve Kapsamı

Günümüzde rekabet ortamının giderek artması ihracat yapan işletmeler açısından performansını arttıracak yeni tür strateji arayışı içine girmişlerdir. İşletmeler için dış pazarda başarılı olabilmesi için bu stratejilerin geliştirilmesi ve uygulanması çok önemli bir faktördür. Ekonomik liberasyonun sürecinin etkisi artması ile bölgesel ekonomik bütünleşmenin yaygınlaşması, ülkeler arasındaki satın alma finansmanının likidite fazlası ve müşterilerle olan bağların artması nedeniyle bilgi, iletişim ve ulaşım teknolojilerinin gelişmesiyle uluslararası ticaret sürekli değişmektedir. Bu bağlamda, işletmeler istikrarlı büyüme ve sürdürülebilir başarılar sağlayabilmesi için işletmenin mevcut kaynaklarını etkili bir biçimde kullanması ve ihracat performansını önemli ölçüde arttırması gerekmektedir. Pazarlama yeteneklerinin bir sonucu olan ihracat performansının dış pazarda rekabet sağlayabilmesi için işletmenin ürünlerini yeni nesil pazarlama stratejileriyle dönüştürerek uluslararası pazar şartlarına uyum sağlayabilmesini ve işletmenin ihracat pazarlama yeteneklerine sahip özelliklerinin olması gerektirmektedir (Torlak vd., 2007: 104).

İşletmelerin ihracat performansı değerlendirilirken firmaların kendi türüne ve ayarlarına özgün bir kavram olduğu söylenebilir. Bu bağlamda, akademisyenler performansı işletmelerin etkinlik, verimlilik ve uyumluluk kapsamında üç başlık altında değerlendirdiği görülmektedir. Walker ve Ruekert (1985: 19)'e göre, bu kavramlar şu şekilde tanımlanmıştır:

- Etkinlik, işletmenin başarısının rakip firmalar ile karşılaştırıldığında bulunan sonuç bu etkinliğin bir ölçüsüdür.
- Verimlilik, işletmenin stratejilerinin gerçekleştirilebilmesi için sahip olunan kaynaklar ile kıyaslanmasının neticesidir.
- Uyumluluk, işletmenin içerisinde bulunduğu çevresel faktörlere nasıl başarılı bir biçimde cevap verdiği.

Bu çerçevede, ihracat performansı “*Firmaların ihracat faaliyetleri sonucunda elde ettikleri finansal, stratejik ve davranışsal çıktıların bütünü*” şeklinde açıklanabilir. İhracat, küreselleşmeyle birlikte hız kazanmış ve işletmelere dış piyasalarda esneklik sağlamasından dolayı ihracat performansı kavramı önemli bir ilgi görmeye başlamıştır (Zhao ve Zou, 2002).

İhracat performansının incelenmesi ve değerlendirilmesi üç temel grup tarafından önemli ölçüde yapılmaktadır. Bu gruplar şunlardır; devlet yöneticileri, şirket yöneticileri ve akademisyenler tarafından ihracat performansına yönelik çalışmalar yapılmaktadır (Sousa, 2004). Devlet yöneticilerin başlıca hedefleri olan ekonomik büyüme ve istikrarın sağlanması ile işsizliği azaltmak, döviz rezervlerini ve verimliliği arttırmak gibi ülke refahını yükselten faktörleri ihracat yolu ile sağlamak istemektedirler (Czinkota, 1994). İşletmeler için firmanın uzun ömürlü olabilmesi ve kurumsal büyümenin sağlanabilmesi için ihracat ciddi önem taşımaktadır. Akademik araştırma yapanlar içinse ihracat verimli bir kavram olup, bu konu hakkında yeni teoriler geliştirmek, akademisyenler için önem arz etmektedir (Zou ve Stan, 1998).

Küresel rekabetin artmasıyla birlikte önem kazanan ihracat performansı değerlendirmesi yapılırken birçok faktör hakkında çalışılmış ve bu konuyla ilgili hangi unsurların etkili olduğu üzerine araştırmalar yapılmış ama bu konu hakkında literatürde ortak bilimsel bir karara varılamamıştır (Sousa vd, 2008).

2.1.4. İhracat Performansının Belirleyici Unsurları

İhracat performansı değerlendirilirken, iç ve dış değişkenlerin hangilerinin ve bu faktörler arasındaki karşılıklı ilişkilerin performansa olan etkileri gözlemlenebilir. İç değişkenler, kontrol altına alınabilen işletmenin kendine özgü olan değişkenlerdir. İç değişkenleri şu alt başlıklar halinde tanımlayabiliriz (Sousa, 2008: 345):

- Yöneticiden beklenen işletmeyi uluslararası piyasada tanıtım, pazarlama ve ihracat deneyiminin etkinliği. Bununla beraber, yöneticinin kişilik, eğitim düzeyi, yenilikçi olması gibi diğer özellikler.
- Örgütsel özellikler, şirketin hedeflerine yönelik kaynakların ve yeteneklerinin etkin kullanılabilmesi için yapılan operasyonlardır.
- Hedefleme; potansiyel hedef kitlelerini içeren uluslararası pazarların belirlenmesi.
- Firma özellikleri; firmanın mevcut kaynakları, yetenekleri, büyüklüğü ve yapısıdır.
- Pazarlama stratejisi; pazarlanacak ürünün türü, fiyatlandırılması, promosyon ve dağılımıdır.
- Dış değişkenler, firmanın kontrolünde olmayan iç ve dış pazarın etkisiyle oluşan durum, bu değişkenler şu şekilde tanımlanabilir (Sousa, 2008: 345):
- Dış pazar özellikleri; yapılan anlaşmalar, hukuksal düzenlemeler, dış piyasalara erişim, yabancı piyasalarda rekabet gücü gibi değişkenlerden meydana gelmektedir.
- Dış çevre özellikleri; mevcut konjonktür ve kültürel benzerlik gibi değişkenler.
- Yurtiçi piyasa özellikleri; devlet tarafından ihracat teşviki ve çevresel koşullar.

2.1.5. İhracat Performansının Ölçümü

İhracat performans değerlendirmesi yapılırken işletmeler açısından önem arz eden birtakım konular vardır. Bunlar, geçmişte alınan kararların ne kadar başarılı olduğunun ve geçmişteki alınan kararların performans değerlendirmesini dikkate alarak alınacak olan yeni kararlara yol göstermesi, ihracat performansının geliştirilebilmesi açısından kritik öneme sahiptir. Başka bir deyişle, etkili ve verimli bir firma yönetimi için performans ölçümü, işletmeler açısından önemli olduğu literatürde uzun bir dönem kabul görmüştür (Neely vd., 2000). Bu alanda yapılan araştırmalar gösteriyor ki, sürdürülebilir rekabet avantajının sağlanabilmesi için işletmenin bir bütün olarak hedeflerine yönelik stratejiler yürütmesi ve performans ölçümünün yapılması gerekmektedir (Ghalayini vd., 1997).

Bu çerçevede, işletmelerin rekabet ortamında ayakta kalabilmesi için, sürekli olarak hangi alanda, ne tür ve hangi zamanda performans ölçümünün yapılmasının gerekli olduğu gibi birçok problemde ortaya çıkmaktadır (Parker, 2000).

İşletme performansının alt bileşenlerinden bir tanesi de ihracat performansıdır. İşletmede yapılması gereklilik ve zorluklar içeren performans ölçümü, ihracat performansı içinde geçerlidir. Bu bağlamda, doğası itibarıyla ihracat performansının değerlendirmesinde kendine özgü birtakım farkı değişkenler de olduğunu söylemekte fayda vardır.

Bu değerlendirme için oluşturulan ölçeklerin farklılığı, ihracat performansına yönelik bulunan verilerin bağımsız değişkenlerden mi kaynaklandığı yoksa ölçüm aracının mı sebep olduğunun eleştirilmesine yol açarak yapılan araştırmaların güvenini sorgulamaktadır (Zou, Taylor ve Osland, 1998).

İhracat performansına yönelik yapılan araştırmalarda, performansının üç ana ölçek kategorisi içinde değerlendirildiğini görmekteyiz. Bunlar sırasıyla; finansal (Ekonomik), finansal olmayan (Ekonomik olmayan) ve karma ölçekler şeklinde sınıflandırıldığını söyleyebiliriz (Katsikeas vd., 2000).

İhracat performansı ölçüleri olarak, önem düzeyine göre işletmenin çeşitli alanlarındaki değişkenler değerlendirilmiştir. Bu bağlamda, ihracat yoğunluğu, ihracat büyümesi ve pazar farklılaştırma gibi değişkenleri kullanarak performans değerlendirilmesi yapılmıştır. Değerlendirme yapılırken geçmişteki performans ölçümlerinin, gelecek

yıllara yönelik alınacak kararların belirlenmesinde bu ölçülerden yararlanılmaktadır. Bu performansların ölçülmesinde subjektif verilerin objektif verilerin yerine tercih edilmesinin başlıca nedeni işletmelerin herhangi finansal ölçümün güvenilirliğinin teyit edilmesinin imkanının olmadığı ve finansal verileri kesin rakamlarla ifade edilen verilerin temin etme konusunda isteksiz olması şeklinde belirtmiştir (Robertson ve Chetty, 2000: 211).

Yukarıda da ifade edildiği gibi performans ölçümü yaparken objektif veya subjektif değerlendirmeler yapılmaktadır. Örneğin, yıllık satış rakamları güvenilir verilere bağlı biçimde bir önceki seneye göre veya yurtiçi satışlar üzerine sayısal olarak ölçülebilirken, değerlendirmenin öznel biçimde yöneticinin aklındaki hedefe göre de değerlendirilebilir. Bu bağlamda, idarecinin ihracat başarısı üzerine olan algıları, işletme için olumlu olan karlılığın artması ve iyi şirket imajının oluşmasının yanında ihracat performansının artmasına fayda sağlayacaktır (Zou ve Stan, 1998: 342). Örneğin, yöneticinin işletmenin ihracat başarısından dolayı oluşan tatmin, objektif olmayan bir göstergedir. Bu çerçevede, Objektif ve subjektif ölçütler ana kriter olarak ele alındığında, bu kriterlerin finansal veya finansal olmayan kriterler şeklinde değerlendirilmesi söz konusu olmaktadır (Shoham, 1998).

2.2. KOBİ'lerde İhracat Pazarlaması ve Performansı

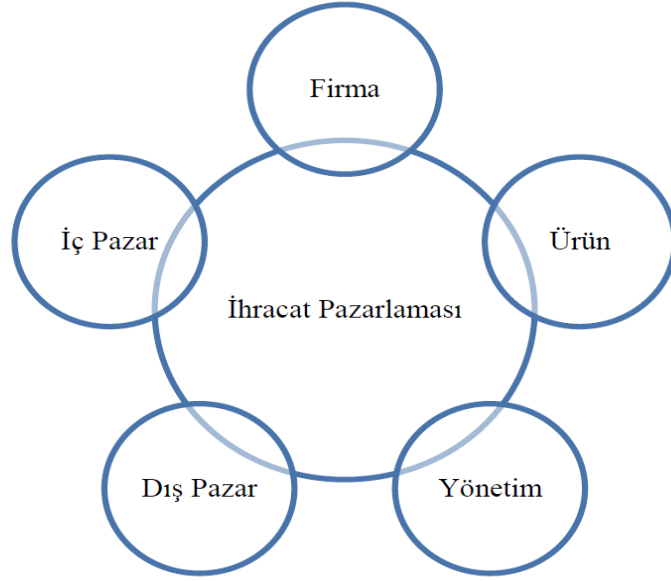
Dış pazarlara açılan firmalar, yerel pazara yönelik çalışan firmalara göre birçok avantaj ve fırsat yakalarlar. Uluslararası piyasada faaliyette bulunmak işletmenin kapasitesini arttırmasına dolayısıyla bu durum ürün maliyetinin düşmesine yani birim karın yükselmesine sebep olacaktır. Yılın belirli bir dönemimde iç piyasadaki durağanlık sürecinde, şirketler açısından karlılığın devamı için dış pazarlar yeni bir alternatif olma özelliği taşırlar. İç piyasadaki ekonomik durumda enflasyon söz konusu olduğunda, döviz kurundaki yaşanan belirsizlik durumu dış pazarlara duyulan ilgiyi arttırmaktadır. Üretimdeki dengenin ve devamlılığının sağlanabilmesi için yurt dışı satışlara yönelim olduğunda, iç piyasadaki taleplerin azalması şirketleri çok fazla etkilemez. Kriz döneminde dış pazara yönelen işletmeler yaşanan ekonomik problemlere yeni bir alternatif üretmiş olup, bu krizlerden karlılığını arttırarak firmanın sürekliliğini sağlarlar. Üretim yapan firmaların ülke içi piyasalardan uluslararası piyasalara yönelmesiyle ürünlerini bu piyasalara satarken gerçekleştirdikleri faaliyetler olarak tanımlanabilir.

Kavramsal olarak incelendiğinde yurt içi pazarlama ile ihracat pazarlamasının görünür bir farkı yoktur diye düşünülebilir. Genel olarak, iç ve dış piyasalarda faaliyet gösteren işletmeler satış yaparken aynı pazarlama yöntemlerini kullanırlar. Bu bağlamda, pazarlama yöntemleri aynıdır denilebilir. Fakat bu yöntemlerin uygulandığı ortamlar farklıdır (Baykal, 1989: 11).

İhracat pazarlamasının ihracattan farkı işletmelerin ürün merkezli politikalarının pazara yani müşteri üzerine yoğunlaşmakla beraber piyasayı oluşturan alıcıların talep ve ihtiyaçlarına yönelik değişmesidir. Ulaşılmak istenen hedef pazara yönelik pazarlama yönteminin ürün, fiyat, dağıtım gibi planlamalar pazar özelliklerine göre uyum sağlaması önemli hale gelmektedir.

İhracat pazarlaması uzun prosedürler, vergiler ve küresel rekabet gibi unsurlardan dolayı yurtiçi pazarlamaya kıyasla daha karışıktır. Buna ek olarak, işletmeler yüksek karlar sağlamak, katma değerli yüksek ürünler pazarlayabilmek ve döviz getirisi elde edebilmek gibi olanaklar sunmaktadır (Altınbaşak ve diğerleri, 2008). Bununla birlikte, pazarlamanın başlıca unsurları şunlardan oluşmaktadır; planlama, pazar bölümlendirme, hedef pazar seçimi, ürün geliştirme, fiyat oluşturma, dağıtım ve tutundurma gibi unsurlardan meydana gelmektedir. İşletme faaliyetlerinden birinin veya birkaçının ulusal sınırlar dışında bir başka işletmeye satışın yapılması ihracat pazarlamasının temelini oluşturmaktadır. Bu bağlamda, ihracat pazarlaması hakkında yukarıda belirttiğimiz başlıca unsurlar, işletmelerin amaçlarına ulaşmasını sağlamakla beraber birçok ülkede uygulanan stratejinin temelini oluşturmaktadır (Kılıç, 2011: 73; Mucuk, 2016: 280).

Şekil 1. İhracat Pazarlaması Bileşenleri



Kaynak: (Yalçın, 2022: 5).

Ulusal pazarların dışında satış yapabilmek ve rakipler ile mücadele edebilmek için geniş katılımlı ve bu pazara bütünleşmiş şekilde çok taraflı süreçlerin planlanması gerekmektedir. İşletmeler bu planlama ve stratejileri doğru uygulasa dahi bazen üstesinden gelinemez sorunlarla karşılaşabilir. Örneğin ABD hükümeti, Çin’de faaliyet gösteren Huawei şirketini doğrudan hedef almış ve birtakım yaptırımlara maruz bırakmıştır. Bu yaptırımlara rağmen Huawei şirketi 2019 yılının sadece ilk altı ayında 100 milyondan fazla telefon satışı ile birçok rakip şirketin satışını geçerek dünya çapında ciddi bir başarı göstermiştir. (EURONEWS, 2019). Şirketin doğrudan hedef alındığı ve yaptırım uygulanan bu durum artık ticari faaliyetlerin hükümetler tarafından bir rekabete dönüştüğü anlaşılmaktadır.

Ekonomik gelir elde etmek ve ticari faaliyet alanını genişletmek isteyen devletler, ulusal firmalarına dış pazarda bu kazançtan pay sahibi olabilmesi için fırsatlar sunmaktadır. Dış pazara açılmak isteyen işletmeler ihracata yönelmektedir. Bunun sonucunda, İhracatçı pazarlamaya yönelik işletmeler, küresel ticaret ile uyum sağlayabilmek için karşılıklı ilişkiler kurma yoluyla bu ticari sisteme entegre olmaya çalışırlar (Bekdaş, 2018: 48).

Uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren ülkelere, ihracatın sağladığı avantajlar incelendiğinde ülkelerin büyümesine ve kalkınmasında önemli bir unsur olarak

görülmektedir. Bu kalkınma ve büyümenin sürdürülebilirliği açısından ihracatın ve ihracat pazarlamasının istikrarlı şekilde devam etmesi gerekmektedir (Bekdaş, 2018: 49).

İşletmeler rakiplerine üstünlük sağlayabilmesi için günümüz ekonomik koşulları da dikkate alınarak çeşitli girişimlerde bulunurlar. Bu girişimler neticesinde teknolojik alt yapıya gerekli önemim gösterilmesi zorunlu bir hal almıştır. Başlangıçta bu yatırımlar işletmeler için maliyetli görünse de daha sonraki dönemlerde üretimde sağladığı faydalar ile kalitenin artmasına imkan sağlamaktadır (Bekdaş, 2018: 49).

2.2.1. KOBİ'lerde İhracat Performansı

İşletmelerin uzun dönem ticari faaliyet gösterebilmesi, satışlarını arttırabilmesi, başarı düzeyini yükseltmesi ve iç pazara olan bağımlılıklarını azaltabilmeleri için ihracatı bir alternatif olarak kullanabilmektedirler. Dış pazara açılmak isteyen işletmelerin uzun vadeli faaliyet gösterebilmeleri uygulanacak olan doğru bir ihracat pazarlaması stratejisi ve ihracat performansın ölçülmesiyle sağlanabilmektedir. İhracat performansını hangi faktörlerin etkilediğini ve bu faktörlerin ölçülebilmesiyle beraber mevcut kaynakların etkili kullanılmasını sağlamak ve geleceğe yönelik planlanan politikaların işletmelerde uygulanabilmesi amacıyla ihracat performansının değerlendirilmesi karar alıcı mevkiler açısından bu konu üzerine duyulan önemi arttırmıştır.

İşletmelerin ihracat hedeflerine yönelik planlanan stratejiler ve bunların ihracat performansı üzerine olan etkisi somut ve soyut belirleyicilere bağlı olarak açıklanabilir. Bu bağlamda, ihracat performansına etki eden somut belirleyicileri; dağıtım, ürün, müşteri, ar-ge, teknoloji, tedarikçi ve finansman gibi unsurlardan meydana gelir. Tutum, yetenek ve bilgi ise işletmenin soyut belirleyicilerini oluşturmaktadır. Bununla beraber, işletmelerin ihracat politikalarını kısa vadeli planlardan ziyade uzun vadeli planlar üzerine oluşturmaları, ihracat performansının arttırılabilmesi için önemli olduğu belirtilmektedir (Valos ve Baker, 1996).

İşletme düzeyinde ihracat davranışı gözlemlendiğinde , ihracat performansını etkileyen faktörlerin üç başlık altında değerlendirilebileceği söylenebilir. Bunlar sırasıyla; karar alıcıların özellikleri, işletme özellikleri ve dış çevreyle alakalı unsurlar ihracat performansına etki eden faktörlerdir (Ibeh, 2003).

İhracat performansını ölçümlenebilmesi için geniş kapsamlı bilgi ağına ihtiyaç vardır. Bu bilgi ağını şunlar oluşturmaktadır; satışlar, pazar değeri, kar miktarı, yatırımların geri dönme süresi, ihracat hedefleri ve hedeflerinin ne ölçüde uygulanabileceği gibi unsurlardır. Performansın değerlendirilmesi yapılırken böylesi geniş kavramların incelenmesi, çeşitli ihracat performansı gözlemlerini karşılaştırmayı ve performansın belirleyicileri hakkında genel bir fikir birliği oluşturmayı zorlaştırmaktadır (Julian, 2003). İşletmelerin rakiplerine kıyasla avantaj sağlayabilmeleri için rakiplerine göre daha özgün kaynaklara sahip olmaları gerekir ve bunun sonucunda rakiplerinden daha yüksek performans sağlayabilirler. Bu bağlamda, kaynakların etkili kullanılmasının ihracat performansına olan etkisi esasen Kaynak Tabanlı görüşe dayanmaktadır. (Barney, 1991). Bu bağlamda, firmanın kendine özgü kaynakları ile firmanın ihracat performansı hakkında da bir bağlantı kurulabilir.

2.2.2. Firma Özelliklerinin İhracat Performansı Üzerindeki Etkisi

İşletmenin büyüklüğü ile ihracat performansının belirleyicileri arasındaki ilişkinin incelendiği araştırmalarda, firma büyüklüğünün ihracat performansı üzerinde pozitif etkileri gözlemlenmiştir (Cavusgil ve Naor, 1987). Örneğin, Cavusgil ve Zou (1994), Amerika'daki ihracat yapan işletmeler hakkında yaptıkları araştırmada, işçi sayısının fazla olduğu ve yüksek finansal güce sahip olanların rakip işletmelere göre daha iyi performans sağladıklarını gözlemlemişlerdir. Kaynak ve Kuan (1993), büyüyen ve ticaret hacmi artan işletmelerin, dış pazardaki stratejilerinin de gelişmesinin sonucunda işletmelerin ihracat hacimlerinin artışı firma büyüklüğü özelinde açıklamışlardır. Bu bağlamda, firmaların büyüklüğünün ile ihracat performansın artmasına yönelik etkisinin olacağı ileri sürülebilecektir.

Firma özellikleri ile ihracat performansı arasındaki ilişkiyi incelediğimizde karışımıza çıkan bir diğer önemli unsur ise ihracat deneyimidir. İhracat deneyimi fazla olan işletmelerin kendine has bazı yeteneklerinin geliştiğini, yabancı piyasalardaki belirsizlikleri ve problemleri daha kolay aşarak ihracat performanslarını daha iyi hale getirdikleri gözlemlenmiştir (Çavuşgil ve Zou, 1994: 9). Bununla beraber, ihracat tecrübesine sahip işletmeler, ulusal pazarın dışındaki çevresel şartlara hakim olmakla birlikte müşteri taleplerini ve ihtiyaçlarını bilmeleri gibi avantajlar ile rakiplerine kıyasla

daha kolay strateji ve pazarlama yöntemleri belirleyip uygulayabileceklerdir (Çavuşgil ve Zou, 1994). Bu açıklamalar doğrultusunda, ihracat deneyiminin sağladığı avantajların ihracat performansı üzerinde pozitif bir etkisinin olacağı beklenmektedir.

Literatür incelendiğinde, ihracat deneyimi yanında bir diğer önemli faktör ise uluslararasılaşma sürecinde incelenen işletmelerin uluslararasılaşma hızıdır (Axinn ve Matthyssens, 2001: 443). İşletmenin kuruluş zamanı ile ihracata başlanılan dönem arasında geçen süre uluslararasılaşma hızı şeklinde ifade edilmektedir. İşletmenin uluslararasılaşma hızının 3 yılı geçmemesi literatürde kabul gören genel görüştür (Rasmussen vd., 2001: 77). İşletmelerin kuruluş tarihinden itibaren kısa bir süre içerisinde dış piyasalara açılmasıyla kazanılan ihracat deneyimi işletmelerin dış piyasalarla ilgili daha çok bilgi edinmesini sağlayacaktır. Bunun sonucunda, uluslararasılaşma hızının ihracat performansına pozitif etki sağlayacağı beklenmektedir.

Araştırmalar sonucunda, ihracat performansının iyileştirilmek amacıyla işletmelerin teknoloji düzeylerini yükseltme gayretinde olduklarını gözlemleyebiliriz. Bu bağlamda, yapılan araştırmalarda özellikle teknoloji düzeyi iyi seviyelerde olan KOBİ'lerde, ihracat performansının daha başarılı olduğu görülmektedir (Çavuşgil, 1984; Danışman ve Sökmen, 2007). Johansson ve Nonaka (1983)'ya göre, rakip firmalar tarafından üretilen ürünlere teknoloji aracıyla zekâ katan Japon firmaları yaptıkları bu değişiklikler sayesinde rakiplerinden daha fazla kazanç sağlamıştır.

Beamish vd. (1993) Teknolojik rekabet üstünlüğünün ve firmaların ürün teknolojisinin kendine has olması, rakiplerin ürünleri taklit etmesinin zor olması, KOBİ'lerin ihracat performansına pozitif etkisi olduğu, ihracat yapan işletmeler üzerinde yapılan çalışmaların sonucu bu durumu kanıtlar niteliktedir. Bununla beraber, Ar-Ge faaliyetlerinin işletmelerin ihracat performansını büyük ölçüde arttırdığını söyleyebiliriz. Bu faaliyetleri gerçekleştiren firmalar rakiplerine kıyasla yeniliklerden haberdar olmak ve bunları kullanarak pazarda avantaj sahibi olacaklardır (Gemunden, 1991).

Literatür incelendiğinde, karar alıcıların girişimci tutum sergilediklerinde yani risk alabildikleri takdirde ihracat yapma eğiliminde oldukları gözlemlenmiştir. Bu bağlamda, girişimcilerin bu eğiliminin ihracat performansın arttırılmasında büyük bir önem arz ettiği görülmektedir. (Bernard ve Jensen, 1999; Dichtl vd., 1990; Cavusgil ve Naor, 1987). Bununla beraber, yeni pazarlar arayışında olan ve yeniliği verdiği önemler ile

girişimcilerin başarı elde etmek için gösterdikleri çaba ihracat performansına etkisi büyük ölçüde olmaktadır (Thompson,1999). Girişimcilerin yeni pazar arayışları ve ikili ilişkilerin güçlendirilebilmesi açısından yapacağı ziyaretler esnasında etkili bir iletişim sağlayabilmesi için yabancı dilleri akıcı biçimde konuşmasının gerekli olduğu söylenmektedir. Girişimcilerin bu özelliklerinin gelişmiş olması ihracat performansının arttırılabilmesi için gerekli olduğu vurgulanmaktadır (Gemunden, 1991).

2.3. İhracatta Ödeme Yöntemleri ve Tahsilat Riskleri

İşletmeler, yerel pazarda ticari faaliyette bulunduklarında şatmış oldukların malın bedelini tahsil ederken uluslararası ticaretteki tahsilat seçeneklerine kıyasla daha etkili yöntemler kullanma olanağına sahiptirler. Ancak, uluslararası pazarlama söz konusu olduğunda ihracat bedelinin tahsil edilebilmesi içinde gelişmiş ve kurumsallaşmış ödeme biçimleri bulunmaktadır. İhracat pazarlaması yapılırken özellikle bu durum üzerinde dikkatli olunması gerekmektedir. Yapılacak en küçük hata, büyük bedeller ödenmesine neden olabileceğı için uluslararası pazarlamada bu konu üzerinde titizlikle durulur. Bu bağlamda, KOBİ'ler açısından ödeme yöntemlerinin çok iyi bilinmesi gerekmektedir. Çünkü uluslararası pazarlamada yapılan hataların telafi edilmesinde ve çözülmesinde yeterli gücünüz bulunmayabilir (Ünüşan ve Canitez, 2014: 251).

Genellikle, dış ticarete ödeme yöntemlerinde dört taraf bulunmaktadır. “*Bunlar; ihracatçı, ithalatçı, ihracatçının bankası ve ithalatçının bankasıdır*”. Ödeme yönteminin türüne göre taraflar farklı sorumluluk ve risklerle karşılaşmaktadır. Bu bağlamda, taraflar müzakere aşamasındayken, ödemenin hangi türde ve özellikte olacağı konusunda çok dikkatli davranırlar. Bununla beraber, dış ticarete söz konusu mübadelenin olması için ödeme şekli konusunda anlaşmaya varılmak zorundadırlar (Ünüşan ve Canitez, 2014: 251).

2.3.1. Dış Ticarete Ödeme Şekilleri

2.3.1.1. Peşin ödeme (Cash advance)

İhracatçı açısından en yararlı yöntem peşin ödemedir. Çünkü, üretmiş olduğu malı ithalatçıya göndermeden önce malın bedelinin tahsilatını yapmaktadır. Bu sebeple,

ihracatçı bu ödeme yöntemi ile mal bedelini tahsil edememe riskini sıfıra indirmiştir (Utkulu vd., 2010:33).

Ertem (2015: 170)'e göre, peşin ödemenin özellikleri aşağıdaki maddeler ile tanımlanabilir:

- Genelde bu ödeme yöntemi birbirlerini iyi tanıyan taraflar arasında yapılmaktadır. Güvene dayalı yapılan bu ödeme yöntemi, ihracatçı firma açısından en elverişli metot olmasına rağmen, en az tercih edilen uygulamadır. Çünkü bütün risk alıcı firma üzerindedir.
- İhracatçı firma tarafından bu ödeme şekli bir ön finansman niteliğindedir ve bunun kaynağı alıcı firma, yani ithalatçıdır.
- İhracatçının mallarına yoğun talep olması durumunda, pazarda müşteri sıkıntısı yaşamayacağı için kendini güvence altına almak için bu ödeme yöntemini ithalatçıya kabul ettirmesi açısından üstün pazarlık gücü olmasını sağlamaktadır.

2.3.1.2. Mal mukabili ödeme (Cash against good)

Bu ödeme yöntemi içerdiği riskler açısından peşin ödeme şeklinden çok farklıdır. Burada riskli taraf ihracatçıdır. Çünkü, ihraç edilen malın ücreti, ithalatçının malı teslim almasından sonra yapılan ödeme biçimidir. İthalatçı bu malı devralmasıyla zilyetliği kendi tarafına geçer. Ancak, gelen malların mülkiyetinin kendisine geçmesi için bu malların devir ve teslimi ile ilgili belgelerin ithalatçıya sevk edilmesi ile gerçekleşmektedir (Güven, 1994:65).

2.3.1.3. Vesaik mukabili ödeme (documentary collections)

Uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılan bu ödeme yönteminde ihracat yapan firma tarafından malın ülkeden çıkışının yapıldığını gösteren belgenin, ithalatçı tarafından bankaya malın ihracat bedelini ödemesinden sonra vesaiklerin ithalatçıya verildiği ödeme türüdür. Ticaretin yapıldığı ülkeler arasındaki aracı bankalar işlemlere sadece aracılık yaptıkları bir ödeme yöntemidir (Silifke, 2002).

Vesaik mukabili ödeme işleminin özellikleri ise Ertem (2015:184)' e göre, aşağıdaki ifadelerle ortaya konulmuştur. Bunlar:

- Bu ödeme yöntemi ihracatçı açısından birtakım riskler barındırmaktadır.
- İhracatçı gönderdiği mallar karşılığında bu malların gönderildiğini belirttiğine dair belgeler (Vesaik) mukabilinde kredi kullanmaktadır.
- Taraflar adına işlemin gerçekleştiği bankaların herhangi bir ödeme taahhüdü yoktur. Bankalar bu ödeme yönteminde aval veya garanti vermemişse satış işleminin sorunsuz gerçekleşmesi için garanti edecek bir sorumlulukları bulunmamaktadır. Bu işlemde bankalar ihracatçıdan aldıkları vesaikin ithalatçı ülkeye iletilmesini ve tahsil emrindeki talimatlar uyarınca ithalatçıya tesliminde sorumluluk taşırlar.
- İthalatçıya sevk belgeleri ancak ödemenin birimci türü olan “*görüldüğünde ödemeli poliçe*” (Sight bill exchange), sonrasında bu sevk belgelerinin teslimi gerçekleşir. Belgeler ithalatçı adına çekilen poliçedeki tutarı ödeyeceğine dair kabul aldıktan sonra teslim edilmesi, vesaik mukabili ödeme yönteminin ikinci türü olan “*Ticari kabul*” (Commercial acceptance) olarak adlandırılır.

Vesaik mukabili ödemenin ihracatçı açısından taşıdığı en büyük risk uygulamada malların alıcı tarafından kabul edilmemesidir. Bu durumun nedeni talep edilen malın piyasa değerinin altında bir fiyata düşmesi olabilir. Yapılan sözleşmedeki önemsiz bir hatayı öne sürerek malları almaktan vazgeçtiğini belirterek, kendi açısından avantajlı olacak şekilde malları düşük fiyattan almak isteyebilir. Yaşanılacak böyle bir durum karşısında ihracatçı zor durumda kalabilir. Çünkü malları yabancı bir ülkede olacak ve depolama masrafları artacaktır. Böyle bir durumda ihracatçı, yabancı ülkedeki malları elinden çıkarmak istese bile düşük fiyattan satmak zorunda kalacaktır. Aksi hale ihracatçı bu malları tekrar ülkesine getirmek durumunda kalacaktır (Ertem, 2015:184).

İhracatçı açısından karşılaşılabilecek diğer risk unsuru ise ithalatçının kabul ettiği poliçeyi vadesinde ödememesidir. İhracatçı açısından bu durumun daha dezavantajlı olmasının nedeni ithalatçı poliçeyi kabul ettikten sonra belgeleri almaya hak kazanır. Böylelikle bu malları çekebilir. Bu bağlamda, ihracatçı mallarını kaybetme riskiyle karşı karşıya kalabilmektedir. İhracatçının mallar üzerindeki hakları koruyabilmesi için

görüldüğünde ödemeli bir poliçenin mal bedelini ödedikten sonra ithalatçıya belgelerin verilmesi gerekmektedir (Ertem, 2015:184).

İhracatçı açısından bir diğer risk ise kambiyo kısıtlamalarıdır. İthalatçı ülkesinin değerlendirilmesi gerekmektedir. Çünkü ihracatçı parasını ithalatçı ülkenin döviz tahsisi uygulaması ile mal bedelini alması gecikebilir hatta tamamen alamayabilir (Ertem, 2015:184).

2.3.1.4. Kabul kredili ödeme (acceptance credit)

Utkulu vd., (2010: 47)'ne göre, “*Kabul kredili ödemenin iki temel özelliği vardır. Bunlardan ilki; ödemenin belli bir vade sonunda gerçekleşmesidir. Bir diğeri ise; vadenin belli bir poliçe ile bağlanmasıdır*” şeklinde tanımlamışlardır. Bu ödeme yöntemi kendi içinde üç başlıktan meydana gelmektedir. Kabul kredili mal mukabili, kabul kredili vesaik mukabili ve kabul kredili akreditifi yöntemleri ile bu işlemler gerçekleştirilir (Yılmaz ve Özken, 2015: 116-117).

Bu ödeme yönteminin olması durumunda mutlaka poliçede olacağı için poliçenin ne olduğunun iyi anlaşılması için açıklamasını yapmakta fayda vardır. (Yılmaz ve Özken, 2013: 130)'a göre; “*Poliçe; belirlenen bir vadede cinsi ve tutarı belirtilmiş meblağın belirli bir lehtara veya hamiline ödenmesi için alacakların borçluya verdiği yazılı ve şartsız ödeme şeklidir*”.

2.3.2. Akreditifler (letter of credit)

Genellikle uluslararası ticarete en çok kullanılan ödeme yöntemi de akreditiflerdir. Literatür incelendiğinde akreditifin kelime anlamının kredi mektubu olduğu bilinmektedir. Söz konusu olan mektup malı ithal eden tarafın, mal karşılığında bankalar aracılığıyla ihracatçılara ulaştırılan belgelerdir. Akreditifin ihracatçıya ulaşmasıyla malın satışı gerçekleşir ancak yazılı bulunan şartların ihracatçı tarafından sağlanmasıyla beraber mal bedelinin tahsili gerçekleşir (Ünüsân ve Canitez, 2014: 263).

Ünüsân ve Canitez (2014: 263)'e göre, akreditifli işlemlerde tarafları aşağıda başlıklar halinde tanımlamakta fayda vardır. Bunlar;

- Akreditif Amiri (Applicant): Akreditifin açılmasını talep eden taraf ithalatçının kendisidir.
- Amir Banka (Issuing Bank): İthalatçının (Amirin) isteği doğrultusunda akreditifi açan bankadır.
- İhbar Bankası (Advising Bank): İhracatçıya (Lehdar) akreditif açıldığını haber veren bankadır.
- Teyit Bankası (Confirming Bank): Amir banka derecesinde olan bu banka teyitli akreditifler söz konusu olduğunda akreditifi teyit eder ve akreditiften sorumlu olan bankadır.
- Rambursman Bankası (Reimbursing Bank): Amir bankanın ödeme yükümlülüğünü teyit bankası tarafından yapıldığında, teyit bankasına bu akreditif için yapmış olduğu ödemenin tarafına amir banka tarafından geri verilmesi şarttır. Tamda bu anda amir bankanın teyit bankasına yaptığı bu ödeme ile ilgili mal bedelini, amir banka kendisi transfer edebileceği gibi amir banka adına bu işlemi bir üçüncü banka yani rambursmans bankası da yapabilir.
- Akreditif Lehdarı (Beneficiary): Tarafına akreditif açılan ihracatçının kendisi bizzat akreditif lehdarı olmaktadır.

2.3.3. Akreditif Türleri

2.3.3.1. Teyitli (Confirmed) ve teyitsiz (Unconfirmed) akreditifler

Teyitli akreditif türünde amir bankanın verdiği ödeme garantisinin yanında lehtar bankası da ödeme garantisi vermektedir. Yani lehtara yapılacak olan ödeme, lehtar banka (İhracatçı banka) tarafından yapılmaktadır (Yılmaz ve Özken, 2013: 119).

Teyitsiz akreditiflerde ise muhabir bankanın tek rolü akreditifin açıldığını bildirmektir. Bu banka sadece ihbarda bulunur ve ödeme noktasında bir taahhütte bulunmaz. Alıcıların genelde teyitsiz akreditifi tercih etmelerinin nedeni ise teyitli akreditiflerde teyit bankasının aldığı riske karşılık komisyon talep etmesinden dolayı, akreditif masraflarının

yükselmesiyle beraber ithalatçılar teyitsiz akreditifi tercih etmektedirler (Akın, 1999: 202-203).

2.3.3.2. Rotatif akreditif (Revolving l/c)

İhracatçıdan devamlı şekilde ve yüksek miktarda ihracat söz konusu olduğunda, genellikle rotatif akreditifin kullanıldığını görürüz. Bu akreditifin tercih edilmesindeki amaç devamlı yapılan işlerin zaman alması ve maliyetli olmasından dolayı rotatif akreditif tercih edilmektedir. Rotatif akreditifin özelliği bakımından, anlaşılan şartlar üzerinde akreditif tamamen veya kısmen kullanılsa bile, vadesi içerisinde bulunması koşuluyla, ilave talimata ihtiyaç olmadan yenilenebilmesidir. Pratikte bu akreditifler zaman veya miktar başlıkları altında sınırlandırılabilirler (Ünüsün ve Canıtez, 2014: 274).

2.3.3.3. Kırmızı şartlı akreditif (Red clause l/c) ve yeşil şartlı akreditif (Green clause l/c)

Akreditif miktarının bir kısmını veya tamamının, muhbir bankaya vesaikin bildirilmesinden önce ihracatçıya peşin şekilde ödenmesi kırmızı şartlı akreditif biçimidir. Bu durum ihracatçıya, ithalatçı tarafından sağlanan bir ön finansmandır. Sağlanan bu peşinat daha sonra taraflar arasında mahsuplaşılır. Avans miktarının kırmızı renkle yazılmasının nedeni bu tutara dikkat çekmek içindir. Bu bağlamda, bu akreditif türü kırmızı şartlı akreditif olarak adlandırılır (Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 94).

Bu akreditifler genellikle karşımıza piyasada ithalatçı için üretim yapan firmalarda karşımıza çıkar. Çünkü, alıcı gerekli hammaddeyi sağlayabilmek ve ihracatçıya finansal destek olmak gibi nedenlerle, ihracatçıya yükleme yapmadan önce akreditif tutarının bir kısmını avans olarak vermek ve bunu akreditif şartına bağlamak suretiyle ithalatçıların seçtikleri bir yoldur. İhracatçıya yükleme yapılmadan önce avans tutarının verilmesinin ve sonrasında transferin gerçekleşip gerçekleşmeyeceği tarzında güven sorunlarının oluşmasından dolayı dış ticaret ödeme yöntemlerinde dikkatli davranılması gerektiğinden bu akreditif tercih edilmektedir (Dölek, 2006: 190).

Yeşil şartlı akreditifte (Green Clause L/C) ürünler önce üçüncü bir şahıssa banka adına sevk edilir ve bu teslimat sonucu makbuz bankaya verildikten sonra avans alınabilmektedir. Bu yöntem ile ithalatçının aldığı risk bir miktar azalır (Kaya, 2009: 92).

İhracatçının finansman maliyetini düşürmek, kırmızı ve yeşil akreditiflerin ana hedefidir. Çünkü bu akreditifler ile ihracat yapılan ülkedeki kredi faizlerinin ithalatçı ülkeden yüksek olması durumunda düşük maliyetli finansal destek sağlamaktadır (Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 95).

2.3.3.4. Karşılıklı akreditif (Back to back l/c)

Temelde birbirinden bağımsız iki akreditiften meydana gelen bu yöntemde birinci akreditifin lehtarı sonraki akreditifin amiri olduğu ve birinci akreditif miktarından sonraki akreditifin ödenmesi şeklinde açıklanabilir. Bu yöntem ile aracı firma, malını satacağı firmanın kendisi adına açmış olduğu akreditifi teminat gösterip, kendisinin mal alacağı firmaya bu teminat ile akreditif açmasıdır. Bu akreditif, ihracat ve ithalat akreditifi olarak iki ayrı başlığa ayrılmaktadır. İthalatçının, aracı firmaya yani ihracatçı adına açılan akreditif türü Master (İhracat) akreditif olarak adlandırılır. Malın esas sahibine, aracı ihracatçı tarafından açılan akreditif ise Slave (İthalat) akreditifi olarak adlandırılır. Genelde bu akreditifler transit ticari faaliyetlerde kullanılmaktadır (Özkan vd, 2005: 7).

2.3.3.5. Görüldüğünde ödemeli akreditif (Sight l/c)

Talep edilen belgelerini ibraz edilmesiyle birlikte akreditif veya teyit bankası tarafından bu belgelerin uygululuğunun tespitinden sonra mal bedelinin ihracatçıya direkt ödendiği akreditiflerdir (Birgili vd., 2005: 90).

Bu akreditifte ihracatçının mal bedelini direkt alabilmesi için, bankasına akreditifin kesinlikle teyitli olması gerekmektedir. Bu akreditifin teyitsiz olması durumunda, ihracatçı tarafından yapılan yüklemeden sonra gerekli belgeler amir bankaya iletilir ve rezerv araştırması yapıldıktan sonra ödemeyi gerçekleştirir (Dölek, 2006: 188).

2.3.3.6. Vadeli akreditif (Deffered l/c)

Dış ticari faaliyetlerde normal şartlarda belgelerin ibrazı ile ödemenin gerçekleşmesi arka arkaya olan işlemlerdir. Bu iki durum arasındaki süreç bankanın belgeleri doğrulamak için uğraştığı zamandır. Ödemenin bazı durumlarda belgelerin ibrazında daha sonra yapılması kararlaştırılabilir. Bu durumda ithalatçı vadeli ödeme ile avantajlı bir durum sağlayabilir. Bunun nedeni, bu süreçte ithalatçı malları kısa sürede satın borcunu

ödeyebilir ve bu durum ithalatçı firmaya finansman kaynağı oluşturur. Ödeme yapmadan malları teslim alan ithalatçı karşılaşabileceği bir hile durumunda ihracatçıya ödeme yapmayabilir (Yeniaras, 2006: 127).

Akreditifin teyitli olması durumunda ihracatçı vade gününde ödemeyi bankasından direkt alabilmektedir. Teyitsiz vadeli akreditif olması durumunda vade gününde amir banka tarafından ihracatçı bankaya gönderilir ve ihracatçıya ödeme yapılır. Vade tarihinin geç olmadığı durumlarda ve güvenilir bir amir banka olduğunda ise ihracatçı firma teyit komisyonun maliyetinden kaçmak için teyitsiz akreditif ödeme yöntemini seçebilirler (Dölek, 2006:188).

2.3.3.7. İştira akreditifi (Negatiation l/c)

Lehtar akreditifi vadesinden önce belirli bir komisyon karşılığında ilgili bankaya satarsa, banka vadesinden önce komisyon miktarı kesilmiş biçimde lehtara vadesinden önce yapar. Bu akreditif çoğunlukla vadeli veya kabul kredili yöntemlerde kullanılmaktadır. İştira akreditifinin kabul akreditifinden ayrıldığı konu görüldüğünde ödenmesi veya vadeli olmasına karşın görüldüğünde iskonto edilmesi söz konusudur (Yeniaras, 2006: 128).

2.3.3.8. Poliçe kabulü akreditif (Acceptance l/c)

Bu akreditifte, belirli bir vadede ödeme yapılmasına karşın, ihracatçı ilk olarak poliçe düzenler. Daha sonra bu poliçe akreditif amiri yani ithalatçı tarafından kabul edilip, amir banka tarafından aval verildiği takdirde poliçe ödeme şartları açısından güvenilir hale gelir. Bununla beraber, ihracatçı poliçeyi keşide ederek, karşı tarafa göndermesi durumunda bu akreditif türü aynı anda kabul kredili ödeme yöntemine dönüşmüş olur (Ünüşan ve Canıtez, 2014: 267-268).

2.3.3.9. Adi akreditif (Fixed l/c)

Bu türdeki akreditiflerde belirtilen limit, poliçe ile birlikte bir defa kullanıldığında akreditifin geçerliliği ortadan kalkmaktadır. Akreditifte belirtilen toplam limiti aşmamak koşuluyla birden çok poliçe çekilmesi adi akreditiflerde yapılabilir. Akreditifin türü

rotatif olarak belirtilmemiş ise, bu tür akreditifler adi akreditif olarak adlandırılır (Şirinpınar, 2012:40).

2.3.3.10. Devredilebilir akreditif (Transferable l/c)

Bu tür akreditifte ihracatçı tarafına açılan akreditifi bir başkasına devretmesi mümkündür. Eğer akreditif dönülebilir türden ise alıcıyı koruma amacıyla yalnızca bir kez devredilebilir. Akreditifte devredilebilir ibaresi amir banka tarafından mutlaka belirtilmelidir. Aksi halde farklı bir terimin kullanılması akreditife devredilebilir niteliği kazandırmaz. Burada ikinci şart olarak dönülmez akreditif türünde olması şartı vardır. Kısmi yüklemelere imkan sağlanabilmesi için akreditif metninde “Partial shipment allowed” ifadesinin bulunması gerekir. Bu akreditifin devri halinde metindeki temel şartlar değiştirilemez. İlk lehtarın sahip olduğu akreditifi, aracı lehtarın ilk lehtara verdiği faturaya binaen, ilk akreditifin şartları doğrultusunda belirlenen miktar üzerinden keseceği faturayı muhabir bankaya bildirir. Bu bağlamda, ithalatçı ve üretici birbirlerini tanımadan ticari işlemlerini gerçekleştirirler (Sanver, 2010: 12).

2.3.3.11. Bölünebilir akreditif (Divisible l/c)

Bu akreditif türü, devredilebilir akreditife oldukça benzemektedir. Devredilebilir akreditife, bölünebilir ifadesi eklendiği takdirde bu akreditif birden çok ihracatçıya devredilebilmektedir. Genelde ithalatçılar farklı ihracatçılardan mal ithal edecekleri durumda bu yolu tercih ederler ve ihracatçı ülkedeki temsilcilerine akreditifi açarlar. Bu tercih ithalatçıya akreditif ile alakalı zaman ve maliyet tasarrufu yapmasına olanak sağlar (Ünüşan ve Canıtez, 2014: 270-271).

3. İHRACATTA TÜRK-EXIMBANK

Bu bölümde Türk Eximbank'ın ihracatın geliştirilmesine yönelik teşvikleri, ihracatçıya sağladığı imkanlara ve işletmelerin ihracattan kaynaklanan alacak haklarına yönelik sigortaları detaylı biçimde incelenerek, Türk Eximbank'ın Türkiye ihracatına olan katkılarına değinilmiştir.

3.1. Türkiye’de İhracatın Teşvik ve Geliştirilmesi Kapsamında Türk-Eximbank

Türk Eximbank, ihracatçılar için üretim yapan imalatçı firmalar ve global faaliyetlerde bulunan girişimciler için kısa, orta ve uzun vadede çeşitli destekler sağlayan bir kuruluştur. Bu bağlamda İhracat hacminin artırılması ve yeni pazarlara erişilebilmesi için Türk Eximbank, vadeli satışların teşvik edilmesiyle beraber vadeli ihracat alacaklarında indirim uygulanmasına yönelik faaliyetlerde bulunmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

Uluslararası pazarlarda ihracatçılara rekabet gücünün kazandırılması, yatırımlara güvence sağlamak ve ihraç edilecek ürünlerin çeşitlendirilmesi gibi faktörler ile ihraç edilecek ürünlere yeni pazarlar bulunması, ihracatçı işletmelerin yabancı pazardaki paylarının arttırılması ve bu girişimler ile gerekli desteklerin sağlanmasının yanında yapılacak yatırımların teşvik edilerek güvence altına alınması gibi ana unsurlar Türk Eximbank'ın amaçları arasında yer almaktadır (Polat, 2019: 33).

3.1.1. Türk Eximbank'ın Tarihçesi

Türkiye’de 24 Ocak 1980 tarihinde alınan kararlardan sonra ekonomide yaşanan bazı yapısal değişiklikler sonucunda liberal ekonomi politikaları uygulamıştır. Bu bağlamda dış piyasalara yönelinen bir ekonomik kalkınma biçimi benimsenmiştir. Bu kalkınma modelinin sonucunda önemli ilerleme kaydeden ihracata devamlılık sağlanabilmesi amacıyla dış ticaret finansman kurumu ihtiyacı doğmuştur. Bunun sonucunda ülkemizde yapılan çalışmalar doğrultusunda 21.08.1987 tarihinde Devlet Yatırım Bankasının düzenlenmesiyle beraber Türk Eximbank kurulmuştur (Türk Eximbank, 2023).

Yapılan bu çalışmaların ilk adımlarının karara bağlanmasından sonra, *Resmi Gazete* 3332 (31 Mart 1987) sayılı kanun ile kredi, sigorta ve garanti mevzularda yeniden düzenlemenin yetkisi Devlet Yatırım Bankasına aittir. Bakanlar kurulu tarafından “21 Ağustos 1987 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan 87/11914 sayılı Karar’ı ile “Devlet

Yatırım Bankası'nın, Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. adıyla yeniden düzenlenmesine dair esasları belirlemiştir.'' Türk Eximbank'ın temelleri bu esaslar sonucunda atılmıştır. Türkiye Ticaret Gazetesi tarafından 11 Eylül 1987 yılında, Türkiye İhracat Kredi Bankasının ana sözleşmesi yayınlanmıştır. Türk Eximbank bu sözleşme sonucunda Türkiye İhracat Kredi Bankasının kısa adı olduğu kararına varılmıştır (Türk Eximbank, 2023).

Türkiye İhracat Kredi Bankası 1987 yılında faaliyetlerini iki yönlü olarak gerçekleştirmiştir. Yapılan düzenlemelerden sonra kurulan bu yeni banka Devlet Yatırım Bankasının yürüttüğü proje inceleme ve finansman sağlama çalışmalarını devam ettirmiştir. Bununla beraber, Türk Eximbank'ın belirlenen yeni görevlerinin gerçekleştirilebilmesi amacıyla ihtiyaç duyulan altyapı çalışmaları yapılmıştır. Bunun sonucunda Türk Eximbank amaçlarına uygun olarak fiilen 1988 yılında faaliyetlerine başlamıştır (Türk Eximbank, 2023).

3.1.2. Türk Eximbank'ın Amaçları ve Faaliyetleri

Türkiye 24 Ocak 1980 yılındaki alınan kararlardan sonra ikameci politikalar yerine dış pazara ve ihracatı geliştirmeye yönelik çalışmalar yapmaya başlamıştır. Bu politikanın gerçekleştirilebilmesi amacıyla ihracat yapan firmaların ürünlerinin geliştirilmesi ve çeşitlendirilmesinin yanı sıra dış pazara yönelik faaliyette bulunan müteahhit ve girişimcilerin desteklenmesine yönelik faaliyette bulunan bir kamu bankası olan Türk Eximbank kurulmuştur (Duramaz, 2018: 156).

Banka bu amaçlar doğrultusunda Türk Eximbank'ın yaptığı bazı faaliyetler aşağıda maddeler halinde tanımlanmıştır (Türk Eximbank, 2023):

- İhracat öncesinde ve sonrasındaki aşamalarda satıcıya kısa, orta ve uzun vadeli krediler vererek finansman için destek sağlamak,
- İhracatçılara finansman amacıyla yurtiçinde ve yurtdışındaki banka gibi diğer finans kurumlarından alacakları krediler için güvence vermek,
- Dış pazarda faaliyette bulunan müteahhitlik hizmetleri için kredi sağlamak, sigorta ve garanti vermek,

- Oluşabilecek çeşitli risklere karşın ihracatçıların zararlarını güvence altına almak ve ürün satışının teşvik edilmesi amacıyla ihracat kredi sigortası yapmak,
- Ülkemizde faaliyette bulunan ihracatçı firmaların yurtdışında sermayesinin en az yüzde ellisine sahip oldukları başka bir firmaları varsa, bu firmalara faaliyette bulundukları ülke içerisinde veya Türkiye dışında başka ülkelere yapılacak olan satışı kredi sigortasıyla güvence altına almaktadır.

Kurumsal bir kamu bankası olan Türk Eximbank ihracatı teşvik eden tek asli kurumdur. Bu bağlamda ihracatçı firmalar, girişimciler ve müteahhitler kredi, sigorta ve güvenceler ile desteklenmektedir. Gelişmiş ülkelerde ihracat yapan firmaları desteklemek amacıyla kurulan kredi kurumlarına kıyasla Türk Eximbank kredi, garanti ve sigorta desteklerini tek başlıkta toplamıştır (Aydemir, 2010: 50). Türk Eximbank'ın başka faaliyeti ise Türkiye ile diğer ülkeler arasında ekonomik ilişkileri ve ihracatı geliştirmek amacıyla uluslararası kredi ve garanti gibi programları vardır (Türk Eximbank, 2023).

3.1.3. Türk Eximbank Kredilerinin Türkiye İhracatına Katkısı

Gelişmiş ülkelerde faaliyette bulunan bilindik finansman kuruluşlarından (Coface, Euler-Hermes, SACE, Atradius ECGD) 50 yıl sonra kurulmuş olan Türk Eximbank (Türkiye İhracat Kredisi Bankası A.Ş.) kısa zamanda dünyadaki diğer destek kuruluşlarının arasında ilk 20 kuruluş içerisine gösterdiği önemli performans sayesinde bu sıralamaya girmiştir (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2009).

Çalışmamızın bu bölümünde Türk Eximbank'ın ihracatın gelişmesine ve katkısına yönelik sağladığı kredilerinin 2013-2022 yılları arasındaki değerler incelemeye çalışılmıştır. Bu bağlamda Türk Eximbank'ın ilgili yıllar arasında temel bilanço kalemlerindeki değişim aşağıdaki Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Türk Eximbank 2013-2022 Temel Bilanço Kalemleri

Temel Bilanço Kalemleri	2013		2022		USD	2013-2022 Deflatörü ile Bin TL
	Bin TL	Bin \$	Bin TL	Bin \$	Bazında 2013- 2022 Değişim (%)	
Krediler	23.035.036	10.814.571	304.838.890	16.301.545	50,74	46.111.535,1
Toplam Aktifler	24.809.762	11.647.776	346.036.720	18.504.637	58,87	49.664.181,6
Kullanılan Krediler	17.286.700	8.115.822	259.018.890	13.851.278	70,67	34.604.516,1
Özkaynakla r	3.901.865	1.831.862	23.750.636	1.270.087	-30,67	7.810.753,36
Ödenmiş Sermaye	2.200.000	1.032.864	13.800.000	737.968	-28,55	4.403.960

Kaynak: 2013-2022 yıllarına ait Türk Eximbank Faaliyet Raporları incelenerek hazırlanmıştır. USD rakamları ilgili yılların 31 Aralık günü TCMB USD döviz alış kurları üzerinden hesaplanmıştır. 2013-2022 yılları arası deflatör hesabı Dünya Bankası (WB) ve TCMB verilerinden yararlanılarak ve 2013 yılı baz alınarak %200,18 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 1'e göre, Amerikan doları bazında Türk Eximbank kredileri 2013 yılından 2022 yılına %50,7 oranında artış göstermiştir. Bu dönemde Amerikan doları bazında Türk Eximbank'ın toplam aktifleri %58,87 oranında artış göstermiştir. Bu dönemde kredilerdeki artış esas olarak dış kaynaklardan oluşmuştur. Zira dolar bazında kullanılan kredilerdeki artış %70,67 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Dünya Bankası verilerinden yararlanılarak ve 2013 yılı baz yıl alınarak tespit edilen 2013-2022 arası Gayri Safi Yurtiçi Hasıla deflatörü %200,18 olarak tespit edilmiştir. Bu

deflatör ile hesaplanmış 2013 yılına ait Eximbank temel bilanço kalemleri de tabloda gösterilmiştir.

Türk Eximbank'ın 2013-2022 yılları arasındaki kullandığı kısa vadeli krediler, orta ve uzun vadeli krediler ile sağladığı sigorta ve garanti programları dahilinde ihracata sağladığı toplam destek tutarı aşağıda Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2'de Türk Eximbank'ın ihracata olan katkısı, Türkiye ihracat rakamları dikkate alarak değerlendirildiğinde ilgili yıllarda bu bankanın ihracata olan katkısı hesaplanabilmektedir.

Tablo 2. İhracatın Finansmanında Türk Eximbank Desteği (2013-2022 Dönemi)
(Milyar \$)

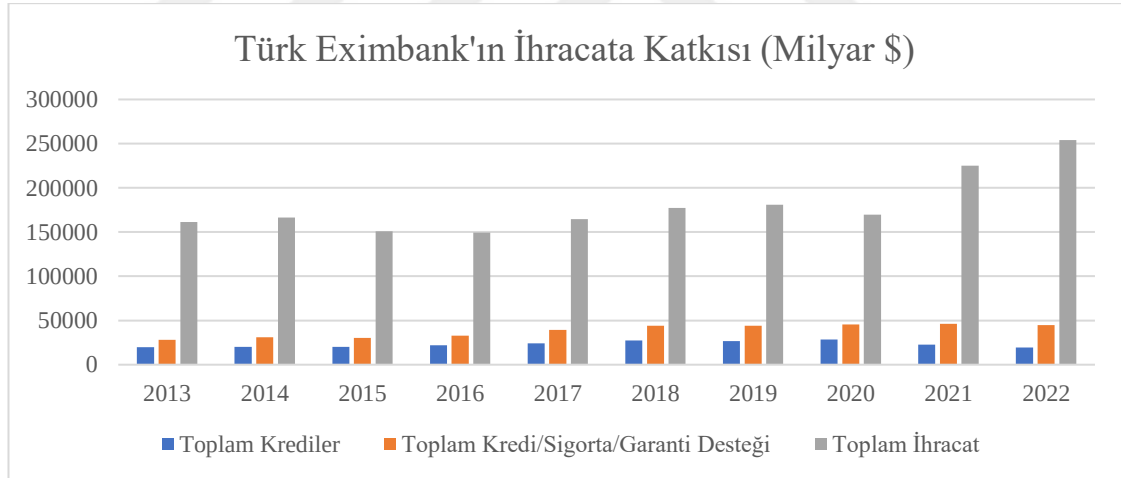
Yıllar	Toplam Krediler	Kısa Vadeli Krediler	Orta ve Uzun Vadeli Krediler	Toplam Sigorta	Toplam Kredi/Sigorta/Garanti Desteği	Toplam ihracat	İhracatta Türk Eximbank Desteği (%)
2013	19.716	18.745	971,4	8.736	28.092	161.480	17,39
2014	20.103	18.500	1.603	11.003	31.106	166.504	18,68
2015	20.197	17.908	2.289	10.072	30.269	150.982	20,04
2016	21.950	18.977	2.973	11.038	32.988	149.246	22,10
2017	24.098	21.595	2.503	15.226	39.324	164.494	23,84
2018	27.251	25.026	2.225	16.901	44.152	177.168	24,92
2019	26.679	25.155	1.573	17.430	44.109	180.832	24,39
2020	28.498	21.606	6.892	17.141	45.639	169.637	26,90
2021	22.507	17.932	4.575	23.566	46.073	225.214	20,45
2022	19.568	17.712	1.856	25.301	44.869	254.197	17,65

Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:23.04.2023); TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=dis-ticaret-104&dil=1>, (Erişim Tarihi:23.04.2023)

Türk Eximbank tarafından 2013 yılında toplam 18.745 Milyar USD kısa vadeli kredi ve 971,4 Milyon Orta ve Uzun Vadeli Kredi ile beraber toplamda 19.716 Milyar USD kredi kullanıldı. 2013 yılında sigorta programlarında toplam 8.736 Milyar USD destek verilmiştir. Krediler ile sigorta ve garanti destek programlarının toplamı 2013 yılında 28.092 Milyar USD olarak gerçekleşmiştir.

Türk Eximbank'ın 2013 ve 2022 yıllarındaki faaliyet rakamlarında bir kıyaslama yapıldığında; toplam kredilerde %-0.75 oranında bir azalış olduğu görülmekte, orta ve uzun vadeli kredilerin toplam krediler içindeki payının dalgalı bir seyir izlediği, 2013 yılında Türk Eximbank kredilerinin %4,9 oranında orta ve uzun vadeli kredilerden oluştuğu, 2022 yılında 1.856 milyar USD ulaştığı görülmektedir. Aynı dönemde toplam sigorta çerçevesindeki desteklerinde %189 oranında arttığı görülmektedir.

Şekil 2. Türk Eximbank'ın İhracata Sağladığı Toplam Destek (2013-2022 Dönemi)



Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:23.04.2023); TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=dis-ticaret-104&dil=1>, (Erişim Tarihi:23.04.2023)

Türk Eximbank'ın gerek kredi gerekse sigorta ve garanti programları çerçevesindeki toplam faaliyet rakamları ile Türkiye ihracat rakamları mukayese edildiğinde 2013-2022 döneminde Türk Eximbank'ın ihracata desteğinde önemli bir artış olduğu görülmektedir. 2013 yılında Türk Eximbank'ın ihracat rakamı içindeki payı %17,3 iken, artan bir seyir izleyerek 2020 yılında %26,9 seviyesine ulaşarak zirve yapmış sonrasında ise azalış

trendine geçmiştir. Bu oran 2022 yılı itibariyle %17,6 düzeyine inerek 2013 yılı seviyelerine dönmüştür.

3.2. Türk-Eximbank'ın İhracatçılara Sağladığı İmkanlar

İhracat yapan firmaların kur ve parite risklerini gözetmek, şirketlerin döviz ödeme sorumluluklarını TL bazına çevirmek ve dış ticaret açığının baskı uyguladığı döviz üzerindeki etkisini hafifletmek maksadıyla Türk Eximbank bir nevi hedging bankası görevini sağlıyor denilebilir. Türk Eximbank mevduat bankası fonksiyonu ile ihracat yapan firmalara finansal kaynak sağlaması ve tüm ihracat faaliyetlerine aracılık yapmasından ötürü bu işlemlerden hizmet geliri sağlamasıyla dış ticaret bankası işlevini gerçekleştirmiş olmaktadır (Geçer, 2017:85).

3.2.1. Kredi Programları

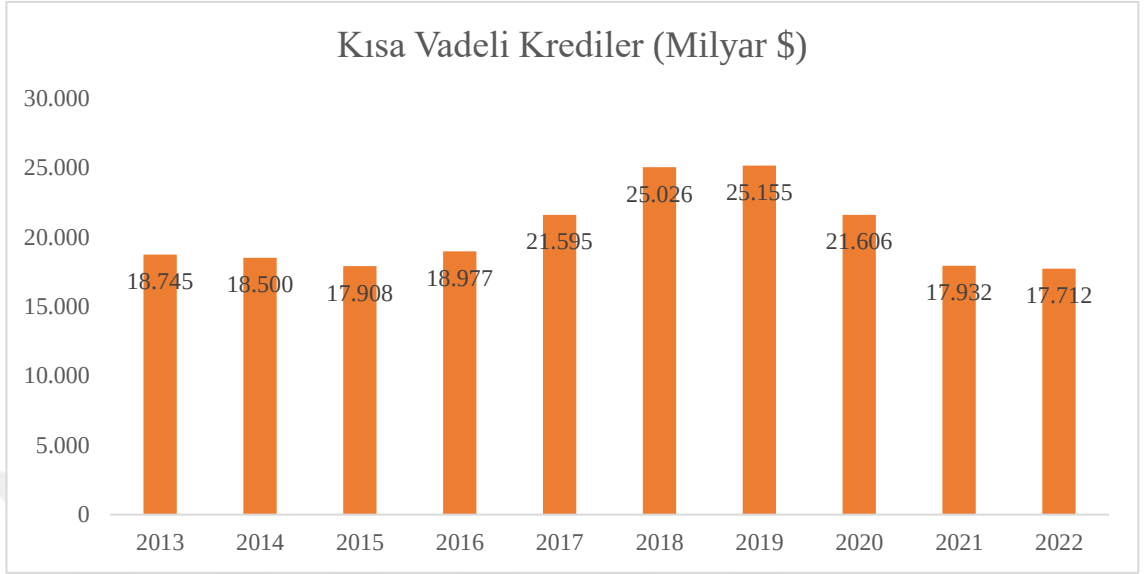
Eximbank'ın sağladığı başlıca imkanlar 4 ana gruba ayrılmaktadır. Bunlar şu başlıklardan meydana gelmektedir; kısa vadeli ihracat kredileri, orta ve uzun vadeli ihracat kredileri, döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki krediler ve kredi garanti fonu şeklinde temel başlıklardan oluşmaktadır. Alıcı Kredilerini tanımına baktığımızda kullanıcısı tarafından çeşitli farklılıklar olduğundan dolayı ayrı başlıkta değerlendirilecektir (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2023).

3.2.1.1. Kısa vadeli ihracat kredileri

İhracatta söz konu olan ihracatçı firmaların sevk öncesinde ve sonrasında karşılaşılan finansman ihtiyaçlarına yönelik sağlanan kısa vadeli ihracat kredileri, Türk Eximbank'ın sunduğu kredi imkanlarının önemli bir payını oluşturmaktadır (Kaymakçı, Avcı ve Şen, 2007: 376). 2022 yılında, Türk Eximbank'ın aracılığıyla kullandırılan toplam kredilerin % 90'u kısa vadeli kredilerden meydana gelmektedir. Bu payın oranı bize toplam krediler içerisinde kısa vadeli kredilerin oranının ne derecede yüksek olduğunu göstermektedir.

Aşağıdaki grafikte 2013-2022 yılları arasında kullandırılan toplam kısa vadeli kredi tutarları verilmiştir.

Şekil 3. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli kredilerin yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi)



Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:25.04.2023).

Kısa vadeli kredi türlerini 6 ana başlık altında değerlendirilmektedir. Bunlar; reeskont kredileri, sevk öncesi ihracat kredileri, ihracata hazırlık kredileri, dış ticaret şirketleri ihracat kredisi, ihracata hazırlık kredileri ve sevk sonrası reeskont kredileri olarak sıralanabilir (Türk Eximbank, 2023).

a. Reeskont kredisi

Türk Eximbank (2023)'ün mal ve döviz kazandırıcı hizmet ihracatı yapan firmalar için tahsis ettiği reeskont kredileri, uygun maliyetli finansman sağlanması amacını güderek TCMB ile beraber yürütülen ve Eximbank'a sağlanan limit sınırları dahilinde verilen TL/Döviz Kredisi olarak ifade edilmektedir. Reeskont kredileri İhracata dair malları üreten imalatçıları, döviz kazandırma çabasıyla hizmet ihracatı gerçekleştiren işletmeleri ve genellikle tüm ihracatçı firmaları desteklemekte ve kapsamaktadır.

İhracatçılar için önemli bir finansman kaynağı olan TCMB kaynaklı reeskont kredilerine yönelik yüksek talepler 2022 yılında da devam etmiştir. 2022 yılında, ihracat faaliyetleri kapsamında toplam reeskont kredileri 8,4 milyar USD seviyelerine ulaşmış ve banka tarafından toplam kredilere göre önemli düzeyde reeskont kredisi kullandırımı gerçekleştirilmiştir. Türk Eximbank'ın tahsis ettiği reeskont kredilerinin toplam kredi hacmi içindeki payı %79 oranına gelmiştir. Firma limitleri Eximbank tarafından

gerçekleşecek olan tahsisler sonucunda her ihracatçı firmaya göre belirlenmektedir. Ayrıca, reeskont kredileri Türk Lirası, Euro ve USD para birimleri bazında sağlanabilmektedir (Türk Eximbank, 2022).

b. Sevk öncesi ihracat kredileri (Söik)

Türk Eximbank tarafından sunulan hizmetlerden bir diğer kredi türü ise Sevk Öncesi İhracat Kredisi (SÖİK)'dir. Ülke ihracatına destek sağlamak ve çeşitli yollardan ihracatçılara ulaşabilmek amacıyla aracı bankalara sağlamış olduğu bir kredi türüdür. Türkiye'deki yerleşik ihracatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihracat kaydıyla nihai mal üreten firmalar, Türk menşeli malların kesin olarak ihracının taahhüdü üzerine ihracatlarını finanse etmek için aracı bankalardan kredi alabilirler. Aynı şekilde, KKTC'deki ihracatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihraç kaydıyla nihai mal üreten firmalar da KKTC menşeli malların kesin olarak ihracı taahhüdü şartıyla ihracatlarını finanse etmek için kredi alabilirler. Ayrıca, Türkiye'deki serbest bölgelerde faaliyet gösteren firmalar da Türk menşeli malların ihracını taahhüt etmeleri durumunda, ihracatlarını finanse etmek için aracı bankalardan kredi alabilirler. Bu ihracatın üçüncü ülkelere gerçekleştirilmesi gerekmektedir ve ihraç edilecek mal veya hizmet, Türkiye ve KKTC'de yasaklanmamış olmalıdır (Türk Eximbank, 2023).

Türk Eximbank, ihracatçılara ve ihracata dönük mal üreten imalatçılar için ihracattaki paylarını arttırmaları maksadıyla, bu program üzerinden destek vermektedir. Bu kredi türü ile ihracatın çeşitlendirilmesine ve ihraç edilen mallara yeni pazarlar kazandırılmasına yardımcı olurken aynı zamanda yurt dışındaki yatırımların ve ihracat amaçlı yatırım malları üretim ve satışının teşvik edilmesine katkı sağlamaktadır (Türk Eximbank, 2023).

SÖİK programında gerçekleşen bazı düzenlemeler şunlardır (Türk Eximbank, 2023);

Döviz Sevk Öncesi İhracat Kredileri için azami vade 720 gün olarak belirlenmiş ve işlem başı başvuru limiti 1 milyon USD olan limit kaldırılmıştır. Türk Eximbank tarafından TL bazında azami vadede 360 gün şeklinde belirlenmiş olan Sevk Öncesi İhracat Kredileri için işlem bazında başvuru limiti 20 milyon TL'ye yükseltilmiştir. Katılım Bankaları vasıtasıyla verilen Sevk Öncesi İhracat Kredileri için maksimum vade Türk Lirası bazında sağlanan krediler için 360 gün olarak belirlenmiştir. Bununla beraber döviz

kredileri için ise vade 540 gün olarak düzenlenmiştir. 2022 yılı faaliyetleri kapsamında Sevk Öncesi ve Sonrası Reeskont Kredileri için toplamda 14,2 milyar USD miktarında kredi kullanılmış ve bu kredilerin Banka'nın toplam kredi hacmi içerisindeki oranı %79'dur. 31 Aralık 2022 itibariyle bu kaynağın miktarı 8,4 milyar USD seviyesine ulaşmıştır (Türk Eximbank, 2023).

c. İhracata hazırlık kredileri (İhk)

İhracatçılar ve imalatçı-ihracatçılar, uluslararası piyasalarda yabancı firmalar ile rekabet güçlerini arttırabilmek amacıyla ihracata hazırlık sürecindeki firmalara finansman ihtiyaçlarının sağlanması için sunulan kredi programıdır. Bu destek dahilinde TL kredi talepleri yalnızca İhracatı Geliştirme A.Ş.(İGE) kefaleti altında değerlendirilmektedir. Bu kredi programı ile Türkiye'de yerleşik olan ihracatçı, imalatçı-ihracatçı, ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalar ile Serbest Bölgelerde üretim ruhsatı olan gerçek ve tüzel kişilerin yanı sıra alım-satım ruhsatı sahibi gerçek ve tüzel kişilere de bu destek sunulmaktadır. Bunun yanı sıra, serbest bölgede ihracata dönük üretim yapan firmalar, Türk mallarını Serbest Bölgelerden başka ülkelere satışını gerçekleştiren satıcı firmalar da bu kredi programından yararlanabilirler. Ancak, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) bu program kapsamında değildir (Türk Eximbank, 2023).

Kredi konusu ihracat veya döviz kazandırıcı hizmet taahhüdüne dayalı sunulan destek, krediyi kullanmaya başlanılan tarihten itibaren 24 ay içinde yapılan ihracat veya döviz kazandırıcı hizmet gelirleriyle geri ödenmektedir. Türk Eximbank tarafından firmalara verilecek limitler, yapılacak tahsis çalışması kapsamında firma bazında belirlenmektedir. İhracata Hazırlık Kredilerinin teminat koşulları için gerekli şartlar; Kesin Teminat Mektubu ve İhracatı Geliştirme A.Ş. (İGE) kefaleti ile yalnızca TL bazında kredi kullandırımı yapılabilir (Türk Eximbank, 2023).

2023 yılı itibariyle İGE tarafından hazırlanan birinci destek paketi kapsamında (İGE Özkaynak Kefalet Destek Paketi) verilmesi planlanan kredi limitinin belirlenebilmesi için firma güvenilirliği olmakla beraber teminat yetersizliği sebebiyle finansmana ulaşmakta zorlanan ihracatçılara İGE özkaynaklarından sağlanacak kefaletler aracılığıyla Türk Eximbank tarafından kredi kullandırılması amacıyla bu kredi programı hazırlanmıştır. Bu paket kapsamında hedeflenen kredi hacmi 46.6 milyar TL'dir. Ürünün vadesi azami 12

ay ve kredi tipi/türü, nakit ve TL bazındadır. Bu kredi hacminden KOBİ dışı firmalar için yararlanıcı üst limit 30 milyon TL olarak belirlenmiştir (İGE A.Ş, 2023).

d. Dış ticaret şirketleri ihracat kredisi (Dtş)

Bu kredi programı, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) için ihracat faaliyetlerinin geliştirilmesi ve finansman ihtiyacını karşılamak isteyen şirketlere yöneliktir. Türk Eximbank tarafından dış ticaret sermaye şirketlerine verilecek olan kredi limitinin belirlenmesi yönetim kurulunun kararları dahilinde belirlenen kredi komiteleri aracılığıyla USD para biriminde firma bazında kredi limiti tahsis edilmektedir. Belirlenen komiteler aracılığıyla verilmesi planlanan kredi limitleri gerektiğinde yıl içinde yenilenebilmektedir. Kredi Komitelerinin belirledikleri Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi Programı kredi limitleri, her yıl yenilenmektedir. Bu program kapsamında sağlanan kredilere hakkında, işlem alt limiti yoktur. Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi Programı'nda vade seçenekleri, faiz/kâr payı oranlarına bağımlı şekilde oluşturulmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

e. KOBİ ihracata hazırlık kredileri

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ihracata hazırlık sürecinde finansman ihtiyaçlarının giderilmesi amacıyla KOBİ'lere ihracata hazırlık kredileri verilmektedir. Bu desteğin başlıca nedeni uluslararası pazarda yabancı firmalar ile rekabet edilebilmesi amaçlanmaktadır. Bu destekten, Türkiye'de yerleşik; imalatçı-ihracatçı, ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalar ile imalatçı vasfını sahip KOBİ'ler yararlanabilecektir. Kredi konusu ihracat veya döviz kazandırıcı hizmet taahhüdüne dayalı sunulan destek, krediyi kullanmaya başlanılan tarihten itibaren 24 ay içinde yapılan ihracat veya döviz kazandırıcı hizmet gelirleriyle geri ödenmektedir. Kredi faiz/kar payı oranları, kullanılacak kredi tutarı, kredi vadesi ve para birimine göre belirlenir (Türk Eximbank, 2023).

2023 yılı itibarıyla İGE tarafından hazırlanan destek paketi kapsamında (İGE Özkaynak Kefalet Destek Paketi) KOBİ'lere verilmesi planlanan kredi limitinin belirlenebilmesi için firma güvenilirliği olmakla beraber teminat yetersizliği sebebiyle finansmana ulaşmakta zorlanan ihracatçılara, İGE'nin birinci destek programı ile İGE özkaynaklarından sağlanacak kefaletler aracılığıyla Türk Eximbank tarafından kredi

kullanılması için bu kredi programı hazırlanmıştır. İGE tarafından hedeflenen birinci destek paketi kapsamında hedeflenen kredi hacmi 46.6 milyar TL'dir. Ürünün vadesi azami 12 ay ve kredi tipi/türü, nakit ve TL bazındadır. Bu kredi hacminden KOBİ'ler için yararlanılabilecek kredi üst limiti 20 milyon TL olarak belirlenmiştir (Türk Eximbank, 2023).

2023 yılı için İGE tarafından hazırlanan ikinci destek paketi kapsamında (İGE Özkaynak Kefalet Destek Paketi 2) ise hedeflenen kredi hacmi 25 milyar TL'dir. İkinci destek paketinde, KOBİ'lere ihracat öncesi finansman ihtiyacının giderilmesi için verilen krediler protokol imzacısı bankalar aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. Ürünün vadesi azami 12 ay ve kredi tipi/türü, nakit ve TL bazındadır. Yararlanacak olan KOBİ'ler için kredi üst limiti 15 milyon TL olarak belirlenmiştir (İGE A.Ş, 2023).

f. Sevk sonrası reeskont kredisi (Ssrk)

1. Kısa vadeli ihracat kredi sigortası çerçevesinde sevk sonrası reeskont kredisi:

İhracat yapan firmalar ve ihracat amacıyla üretim yapan firmalar sevkiyat sonrası finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla vadeli satışlarla oluşan ihracat alacaklarına yönelik senet ve belgeleri kullanarak ihracat alacaklarını iskonto edebilirler ve sevk sonrası dönem için finansman gereksinimini bu kredilerle sağlayabilirler. Bunun sonucunda, ihracatçıların uluslararası piyasalardaki rekabet güçleri artırılabilir, ticari ve politik risklerden uzak kalarak yeni hedef pazarlara açılabilirler. İhracatçılara sağlanan sevkiyat sonrası finansman imkanları, firmaların vadeli satış imkanlarını genişleterek sektörde daha rekabetçi olmalarına yardımcı olur. Türk Eximbank, her bir ihracatçı için özel olarak belirlenecek firma limitleri üzerinde çalışmalar yaparak ihracatçılara destek olmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

2. Faktoring şirketleri vasıtasıyla sağlanan sevk sonrası reeskont kredisi:

İhracatçılar, vadeli ihracat alacaklarını iskonto ederek sevk sonrası oluşabilecek finansman gereksinimlerini faktoring firmaları ile bu kredi ihtiyacını karşılama imkanına sahip olabilmektedir. İhracatçı firmalar tarafından hazırlanıp faktoring şirketlerine temlik edilen bonolar, Türk Eximbank aracılığıyla ciro edilerek TCMB tarafından iskonto edilebilir ve bu sayede sevk sonrası finansman ihtiyacı karşılanabilir. Sevk sonrası finansman ihtiyaçlarının karşılanması için ve vadeli satış imkanlarının artırılması ile yeni

hedef pazarlarda pay sahibi olabilmesi için bu krediler ile firmaları ihracata teşvik edilmesi amaçlanmaktadır. İhracat yapan firmaların yanı sıra, imalatçı ihracatçılar ve ihracata yönelik mal üreten imalatçılar da faktoring şirketleri aracılığıyla sevk sonrası finansman desteği alabilirler (Türk Eximbank, 2023).

2022 yılı itibariyle, ihracatçıların sevk sonrası süreçte finansman ihtiyaçlarını sağlamalarına yönelik yalnızca TCMB vasıtasıyla 180 gün vadeli verilen Sevk Sonrası Reeskont Kredileri, 2022 Eylül ayı sonrasında, Türk Eximbank tarafından da 360 gün vadeye kadar kullanılmaya başlanmıştır (Türk Eximbank, 2023).

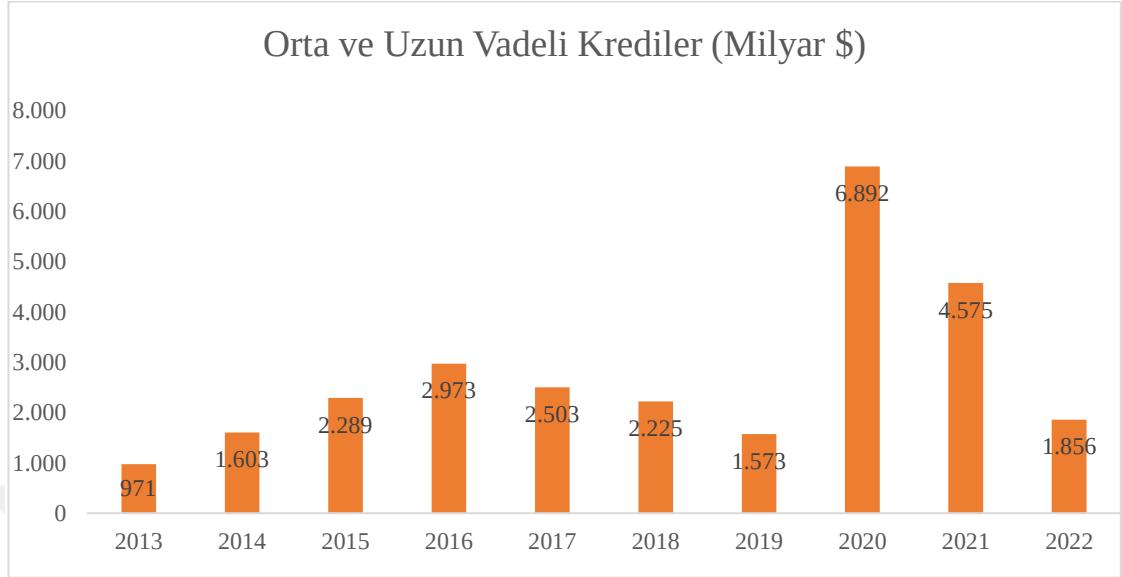
3.2.1.2. Orta ve uzun vadeli ihracat kredileri

Türk Eximbank aracılığıyla gerçekleştirilen; “*İhracata yönelik işletme sermayesi kredisi, ihracata yönelik yatırım kredisi, özellikli ihracat kredisi, yurt dışı teminat mektubu programı, marka kredisi, ihracat alacakları iskonto programı, gemi inşa ve ihracatı finansman programı, yurt dışı mağazalar yatırım kredisi, finansal kiralama işlemlerine yönelik kredi*” programlarında orta ve uzun vadeli ihracat kredi kullanılmaktadır.

Türk Eximbank, bu kredi programları ile orta-uzun vadeli finansman ihtiyacı olan ihracatçı firmaların ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcilerin projelerine destek sağlamayı amaçlar. Kısa vadeli ihracat kredileri dışında kalan bu programlar, imalat yapan firmaların, mal ve hizmet ihracatı yapan şirketlerin yanı sıra yurt dışında faaliyet gösteren girişimcilerin finansman ihtiyaçlarını karşılamayı hedeflemektedir (Türk Eximbank, 2023).

2022 yılında, Türk Eximbank aracılığıyla kullanılan toplam kredilerin % 10’u orta ve uzun vadeli kredilerden meydana gelmektedir. Aşağıdaki grafikte 2013-2022 yılları arasında kullanılan orta ve uzun vadeli kredi tutarları verilmiştir.

Şekil 4. Türk Eximbank tarafından sağlanan orta-uzun vadeli kredilerin yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi)



Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:28.04.2023)

a. İhracata yönelik yatırım kredisi

Türk Eximbank aracılığıyla uygulanan bu kredi kapsamında, devamlı kullanılan makine ve benzeri ekipmanlar orta-uzun vadeli finansman gerektirdiği için bu teçhizat ödemelerinizi katma değer vergisinin dışında tutarak gerekli finansman ihtiyacının karşılanması amaçlanmaktadır. İhracata yönelik yatırım kredisi kapsamında gerçekleştirilen ödemelerin finansmanı, bu ödemelerin kredi başvurusu tarihinden itibaren en fazla 180 gün öncesine kadar olan dönemde alınmış olması durumunda kullanılmaktadır. Türkiye’de ihracata yönelik mal üreten imalatçılar, imalatçı-ihracatçılar ve Serbest Bölgelerde üretim ve alım satım faaliyetlerini sürdüren firmalar, ayrıca döviz kazandırıcı faaliyetler gerçekleştiren firmalar da dahil olmak üzere, Türkiye’de yerleşik firmalara yönelik bir programdır (Türk Eximbank, 2023).

Türk Eximbank’ın bu kredi programı için firmalara sağlayacağı limit 75 milyon USD’dir. Bu kredi türü Euro veya USD bazında yararlanılabilmektedir. İhracata yönelik yatırım kredisi programı, işlem bazında herhangi bir alt limit içermemektedir. Bu programının Kredi faiz oranları, kredi vadesi ve kullanılan döviz cinsine göre tayin edilmektedir (Türk Eximbank, 2023).

b. İhracata yönelik işletme sermayesi kredisi

İhracata yönelik işletme sermayesi kredisi programı çerçevesinde kredi başvuru tarihinden en fazla 180 gün önceye kadarki dönemde alınan hammadde, ara mal, nihai mal, nihai ürün ve yalnızca 1 aylık dönem içerisinde elektrik, su, doğal gaz, personel harcamaları gibi işletme sermayesinin gereksinimlerinin finansmanı sağlanmaktadır. Türkiye’de ihracatçı veya imalatçı-ihracatçı veya ihracatçı sıfatına sahip olmamasına rağmen ihracata yönelik nihai mal üretimi yapan ve malını diğer ülkelere ihracatçı aracılığıyla ihraç eden imalatçı veya Türkiye'deki serbest bölgelerden başka ülkelere satış yapan veya döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyet yürüten firmalar bu krediden faydalanabilmektedir (Türk Eximbank, 2023).

İhracata yönelik işletme sermayesi kredisi çerçevesinde programın sağlayacağı limit en fazla 75.000.000 USD tutarında olmakta, kredi EURO veya USD para birimi cinsinden yararlanılabilmektedir. Bu işlem esasında herhangi bir alt limit bulunmamaktadır. Bu kredi türünde faiz oranları kullanılan döviz cinsine göre belirlenir (Türk Eximbank, 2023).

c. İhracat alacakları iskonto programı

Türk Eximbank, spesifik ihracat kredi sigortası ile sevk sonrası risk programı kapsamında yapılan satış sözleşmesi dahilinde ticari ve politik riskler gibi oluşabilecek durumlarda sigortalanan ihracat işlemlerinde bu hakka istinaden vadeli ihracat alacaklarını sevk sonrası süreçte iskonto etmektedir. Türk Eximbank’ın bu program kapsamında firmalara sağladığı herhangi bir limit bulunmamaktadır. Türk Eximbank’ın belirlediği işlem alt limit tutarı ise 15.000 USD olarak belirlenmiştir. Bu program kapsamında vadenin belirlenmesinde, OECD Resmi Destekli İhracat Kredileri Uzlaşısında alınan kararlar çerçevesinde taraflar arasında belirlenmektedir. Türkiye’de üretilen Türk menşeli (Gümrük beyanname formunda menşe ülke kodu 052 olarak belirtilen) sermaye mallarına finansman sağlanmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

Kredilendirme oranının belirlenmesi için spesifik ihracat kredi sigortası sevk sonrası risk programı dahilinde yapılan risk analizinin incelendiğinde, zarar tazmin miktarına göre bu tutar belirlenmektedir. Zarar tazmin oranının %95 olarak tespit edildiği durumlarda, kredilendirme oranını %90 olarak belirlenmiştir. Zarar tazmin oranının %90 oranında

tespit edildiği durumlarda ise kredilendirme oranı %85 olarak kullanılmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

Anapara Geri Ödeme Süreci İki Yıl ve Üzerindeki İhracat Faaliyetlerine İlişkin Şartlar:

OECD düzenlemeleri gereğince, anapara geri ödeme süresi iki yıl ve üzerinde olan ihracat işlemlerinde ihracat bedelinin en fazla %15’lik oranının iskonto tarihinden önce ithalatçı firmaya veya bankası aracılığıyla ihracatçıya ödenmesi şartı bulunmaktadır. Bu program kapsamında anapara geri ödeme süresi iki yıl ve üzerinde olan ihracat işlemlerinde, satış sözleşmesinde ödemelerin en fazla 6 aylık dönemlere denk gelecek şekilde vadenin belirlenmesi gerekmektedir. Anapara geri ödeme süresinin iki yılın altında olan ihracat işlemlerinde satış sözleşmesinde tek bir vade ile de ödemenin sağlanması mümkündür. Eximbank aracılığıyla program kapsamında sermaye malları için vadesi azami 120 ay olan ihracat alacaklarını iskonto etmektedir. Ancak, OECD tarafından yüksek gelirli olarak tanımlanan ülkeler için, en fazla vade 60 ay olabilmektedir (Türk Eximbank, 2023).

Bu programın kapsamı tedarikçi kredisi niteliğinde olup ihracatçılara ve yabancı alıcılara yöneliktir. İhracatçılar, yabancı alıcılara vadeli satış yapmak istedikleri durumlarda programdan faydalanabilirler. Yabancı alıcılar için işlemde faydalanabilmelerinin koşulu ise Türkiye’den yapacakları sermaye malı alımlarını orta-uzun vadeli olarak yıllara dayalı eşit taksitler şeklinde ödeyebilirler. Programın temel ölçütleri arasında, ihraç edilecek malın Türk menşeli ve sermaye malı niteliğinde olması bulunmaktadır. Türk Eximbank ilkelerine göre, Ermenistan, Kıbrıs Rum Kesimi ve Kuzey Kore haricindeki ülkeleri içermekle birlikte, zaman zaman bazı ülkelerin Türk Eximbank’ın sağladığı finansmana erişiminde birtakım sınırlamalar olabilmektedir. Bu bağlamda, ihracatçılara yönelik işlemlerde Türk Eximbank ile irtibata geçerek detaylı bilgi alabilirler (Türk Eximbank, 2023).

d. Marka kredisi

Türk Eximbank, marka kredisi aracılığıyla ihracatçıların yurt dışında yerleşik markayı satın almasını veya marka ile ilgili tesis satın almasını, bu kredi ile Türk markası imajını geliştirilmesini, Türk markasını yerleştirmeye ve yurt dışına açılma faaliyetlerine yönelik finansman kaynağı sunmaktadır. Bu bağlamda, yurt dışında mukim markaların satın

alınması ve Türkiye'deki markaların yurt dışında tanıtımının yapılabilmesi için yapılan harcamaların finansmanını sağlamaktadır (Türk Eximbank, 2023).

Türkiye'de bulunan ve yerleşik ihracata yönelik mal üreten, imalatçı-ihracatçı ve ihracatçı firmaların, Türkiye'deki Serbest Bölgelerde üretim, alım satım işlerine yönelik faaliyet ruhsatı olan firmalar, Türkiye'de döviz kazandırıcı hizmetler kesiminde faaliyette bulunan firmalar marka kredisi programından yararlanabilirler. Marka kredisi için belirlenen limit tutarı 75 milyon USD'dir (Türk Eximbank, 2023).

e. Gemi inşa ve ihracatı finansman programı

Türk Eximbank, gemi inşası ve ihracatı yapacak olan ihracatçılara, gemi inşa sürecindeki finansman ihtiyaçlarının karşılanması için ve rekabet güçlerini arttırmaya yönelik sağladığı kredi desteğidir. Yurt dışındaki müşterilerinin kreditor kuruluşlar üzerindeki kredibilitelerini arttırılmasına yönelik faaliyetlerde bulunmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

Gemi inşa ve ihracatı finansman programı dahilinde sağlanan krediler ile firmalara çeşitli imkanlar sağlanmaktadır. Alıcı firma ile imzalanılan sözleşme ile birlikte, gemi inşa ve ihraç edecek ihracatçıların gemi inşa sürecindeki giderlerinin finansmanı proje bazında sağlanmaktadır. Bu kredi esasında düzenlenen teminat mektupları ile; geminin finansmanın sağlanması için inşa süresince alıcı firma, alıcının bankası aracılığıyla işlem yapılacak olan avans türünde ödemeler ve bunlara ilişkili oluşabilecek faizler için kredi imkanı sunulmaktadır. Söz konusu olan gemilerde kullanılacak makina ve teçhizatlar vadeli ithalatı ile vadeli yurtiçi tedarik ödeme yükümlülükleri ile tanımlanan limit dahilinde garanti altına alınmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

Türk Eximbank tarafından kullanılacak olan kredinin, düzenlenecek teminat mektubunun tutarı ve vadesi taraflar arasında imzalanan sözleşme maddeleri dikkate alınarak belirlenmektedir. Alıcı firma ile imzalanan gemi sözleşme tutarının %85'ine kadar kredi kullandırılmakta veya teminat mektubu limiti belirlenmektedir. Bu kredi kapsamında en fazla 25 milyon USD kredi kullandırılmaktadır. Türk Eximbank'ın bu kredi programında belirlenen limitler dahilinde, gemi inşa ve ihraç projelerinde hem kredi hem de teminat mektubu aynı anda finansman imkanı sağlanabiliyor (Türk Eximbank, 2023).

f. Yurtdışı mağazalar yatırım kredisi

Türk Eximbank, Türk firmalarının yurt dışında marka tanıtım çalışmalarını desteklemek için ve kendi markalarıyla yurt dışında yeni açacakları mağazaların finansman ihtiyacını karşılamaktadır. Ayrıca, yeni pazarlarda Türk menşeli herhangi tüketim malı vasfındaki ürünleri direkt pazarlamak için farklı ülkede çeşitli bölümleri bulunan satış mağazaları veya firmaların beraber kuracakları alışveriş merkezleri için de oluşabilecek yatırım harcamalarını finanse edilmektedir (Türk Eximbank, 2023).

Yurt Dışı Mağazalar Kredisi ile yatırım döneminde yapılan harcamaları kanıtlayan belgeler karşılığında kullandırılabilir. Yapılan bu harcamalar için düzenlenmiş fatura ve bunun ödendiğini kanıtlayan destekleyici belgeler ile Türk Eximbank'a ibraz edilmesi beklenmektedir. Türkiye'de yerleşik firmalara, yurt dışı mağazalar yatırım kredisinin kullandırılabilmesi için, krediye ilişkin Vergi Resim Harç İstisna Belgesinin (VRHİB) kapatılması taahhüdü verilmesiyle mümkün olabilmektedir. Bu program kapsamında 25 Milyon USD'ye kadar kredi Türk Eximbank tarafından kullandırılabilir. Bu bağlamda verilecek olan kredi Euro veya USD bazındadır (Türk Eximbank, 2023).

g. Özellikli ihracat kredisi

Özellikli İhracat Kredisi kapsamında firmalara ihraç edilecek malın üretim döneminde veya satış şartları sebebiyle 12 aydan uzun vadeli finansman gereksinimi olan firmaların yeni pazarlara açılabilmesi ve yeni ürün ihracı şeklinde durumlar sunan ihracat projelerine Eximbank tarafından yardım sağlanmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

- Avrupa Kalkınma Konseyi Bankası (CEB) Kredisi

Avrupa Kalkınma Konseyi Bankası (CEB) 'ndan temin edilen fon ile firmaların işletme sermayesi ve yatırım harcamalarının finansmanına yönelik kullanıma sunulan uzun vadeli kredi programıdır. Bu krediyi kullanacak firmada aranan şartlar; Firmanın, ihracatçı veya imalatçı-ihracatçı veya ihracatçı sıfatına sahip olmamasına rağmen ihracata yönelik nihai mal üretimi yapan ve malını diğer ülkelere ihracatçı aracılığıyla ihraç eden imalatçı veya Türkiye'deki serbest bölgelerden başka ülkelere satış yapan veya döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyet yürüten özel bir işletme olması veya KOBİ olması gerekmektedir. Ayrıca

firma, Avrupa Birliği veya Birleşmiş Milletler yasaklı listesinde bulunmamalı gibi kriterlerden oluşmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

Söz konusu kredinin ihracat veya döviz kazandırıcı hizmet taahhüdü, bu kredinin kullanım tarihinden sonraki 24 ay içinde yapılan ihracatla veya döviz kazandırıcı faaliyet kazançları ile kapatılır. Türk Eximbank tarafından yapılacak olan analizler sonucunda firmaya verilebilecek kredi limitleri belirlenmektedir. Kesin Teminat Mektubu karşılığında bu kredi kullanılmaktadır. Faiz oranlarında kadın girişimci özelliğinde olan firmalara %0,10 oranında kredi faiz indirimi uygulanmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

- Dünya Bankası Kredisi

Firmaların sermayesini arttırmak için, IBRD (International Bank for Reconstruction and Development) güvencesiyle sağlanan fonun, Eximbank aracılığıyla ihracatçılara orta ve uzun vadeli finansman desteği sağlanmaktadır. Dünya Bankası tarafından sağlanan bu krediler ihracatçılara yönelik yatırım kredisi şeklinde kullanılan uzun vadeli kredi programıdır. Bu krediden, ihracatçı veya imalatçı-ihracatçı veya i ihracata yönelik nihai mal üretimi yapan veya döviz kazandırıcı faaliyetler yapan firmalar faydalanabileceklerdir (Türk Eximbank, 2023).

Kredi kullanımı için firmaların ihracat yapma veya döviz kazandırıcı hizmetler ve faaliyetlerde bulunma gibi taahhütlerde bulunması gerekmektedir ve bu taahhüt, kredi kullanılmaya başlanılan tarihten itibaren 24 ay içinde yapılan ihracat veya döviz kazandırıcı hizmet kazançlarıyla yerine getirilir. Kredi vadesi 24 aydan uzun ise, taahhüt vadesi de kredi vadesiyle aynı olacaktır. Firma bazında belirlenecek limitlere, Türk Eximbank tarafından tahsis çalışmaları kapsamında karar verilir (Türk Eximbank, 2023).

h. Finansal kiralama şirketlerine yönelik kredi programı

Finansal Kiralama İşlemlerine Yönelik Kredi, İhracatçı, İmalatçı-İhracatçı, İhraç amacıyla nihai mal üretimi yapan ve yaptığı üretimi ihracatçı vasıtasıyla üretilen malını ihraç eden imalatçının, Türkiye’de kurulu serbest bölgelerde yerleşik ve üçüncü ülkelere mal ve hizmet satışı gerçekleştiren, Döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler yapan firmalar için uygundur. İhracatçıların ve döviz kazandırıcı hizmet faaliyetlerinde bulunan

firmalara finansal kiralama vasıtasıyla yapacakları yatırımları finanse etmek amaçlanmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

Bu kredi programında bir firmaya kullanılacak kredilerin anapara bakiyelerinin toplam tutarı 5 milyon USD’yi geçemez. Vergi, resim ve harç istisnası belgesi çerçevesinde döviz kazandırıcı faaliyetlerin finansmanı için verilen kredilerin miktarı vergi, resim ve harç istisnası belgesinin tutarını geçemez. Kredilere yansıtacak olan faiz ve kar payı miktarı, Türk Eximbank kanalıyla belirlenmekte ve aracı kurumlara duyurulmaktadır Aracı kuruluşlar, Türk Eximbank tarafından belirlenen faiz ve kar payı oranlarına ilave olarak komisyon oranları alabilirler. Aracı kuruluşlar yıllık en fazla % 1,50 komisyon alabilirler. Bu kredi türünde, Finansal Kiralama Şirketlerine Türk Lirası, USD, EURO, İngiliz Sterlini ve Japon Yeni para birimi üzerinden kullanılabilirken, Katılım Bankalarına ise Türk Lirası, USD ve EURO türünden kullanır (Türk Eximbank, 2023).

3.2.1.3. Döviz kazandırıcı hizmetler kapsamında krediler

Türk Eximbank (2023) aracılığı ile sağlanan Döviz kazandırıcı hizmetler kapsamında kullanılan kredi türleri aşağıdaki başlıklar altında gerçekleştirilmektedir. Bunlar;

- “Turizm Kredisi,
- Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi,
- Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi,
- Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi,
- Yurtdışı Fuar Katılım Kredisi,
- Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi,
- Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu” başlıkları altında açıklanacaktır.

a. Turizm kredisi

Turizm Kredisi programı kapsamında, TÜRSAB üyesi A grubu işletme belgesine sahip seyahat acentalarına, Bakanlık aracılığıyla tur operatörü vasfına sahip olan A grubu belgeli seyahat acentalarına, ticari hava taşıma işletmeciliği faaliyetlerine ilişkin T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı işletme ruhsatına sahip olan özel havayolu şirketlerine ve Bakanlar Kurulu tarafından alınan bir karar ile ihracatçı sayılan ve Bakanlık tarafından belgelenmiş olan asıl faaliyet alanı konaklama hizmeti sunmak olan turizm işletmelerine yönelik kullanılacak kredi vadesi boyunca gerçekleştirecekleri turizm hizmetleri ve faaliyetlerinin finansmanı için yurt dışından getirmeyi taahhüt ettikleri turizm hizmeti ve döviz gelirlerine karşılık olarak kredi verilmektedir. Bu kredi programı kapsamında, 25 milyon USD'ye kadar kredi sağlanmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

b. Uluslararası nakliyat pazarlama kredisi

Türkiye'de uluslararası nakliyat yapan firmalar, uluslararası lojistik işletmeciliği ve uluslararası lojistik faaliyetleri yönetiminde bulunan işletmeler, uluslararası nakliyat pazarlama kredisinden faydalanırken kredi vadesi döneminde yapacakları uluslararası kara, deniz, hava taşımacılık faaliyetinden elde edecekleri döviz kazançları ve taşımacılık faaliyetlerinden kazanacakları gelir karşılığında taahhütte bulunmaları ile bu krediden yararlanabileceklerdir (Türk Eximbank, 2023).

Yurt dışına ihraç edilen malın lojistiğinin sağlanması, yurtdışından yurtiçine ithal edilen malın güvenli şekilde getirilmesi ve transit mal taşımacılığı faaliyeti taşımacılık hizmeti şeklinde tanımlanmaktadır. Türkiye'de uluslararası nakliyat yapan firmalar, uluslararası lojistik işletmeciliği ve uluslararası taşıma faaliyetleri yönetiminde bulunan firmalara kredi limiti Türk Lirası ve Döviz kredilerinin birleştirilmiş hali olmak üzere en fazla 25 Milyon USD olarak belirlenmiştir (Türk Eximbank, 2023).

c. Döviz kazandırıcı hizmetler kredisi

Türkiye'deki firmaların yurtdışında döviz kazandırıcı faaliyetler ve hizmetler ile yurtdışına ihraç edilecek olan proje statüsündeki yazılım, projelendirme ve danışmanlık gibi döviz geliri elde edilecek hizmetlerin finansmanına yönelik kredi imkanı sağlanmaktadır. Türkiye'de yerleşik firmalar, döviz kazandırıcı hizmetlerin taahhüdü

şartıyla ihracat, transit ticaret, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmetlerde, harç istisnası hakkında tebliğ (İhracat 2017/4) veya ilgili mevzuat çerçevesinde belirtilen konular dahilinde kredi tahsis edilmektedir (Türk Eximbank, 2023).

Söz konusu işlemler şunlardan oluşmaktadır; turizm müesseseleri ve seyahat acentelerinin yurt içi ve yurt dışındaki turizm faaliyetleri, uluslararası yük ve yolcu taşımacılığında elde edilen döviz kazançları, yabancı uyruklulara sağlık hizmetleri, müteahhitlik, müşavirlik, yazılım ve mühendislik hizmetleri, bakım-onarım hizmetleri ve mal satışları, yurt içindeki haber ajanslarının yurt dışındaki yayın organlarına görüntülü veya görüntüsüz haber satışlarını finanse etmek için aracı bankalara kredi tahsisi yer alır.

Ancak, ihracat taahhüdü bulunmayan malların finansmanı için bu imkanlar geçerli değildir. Firma limitlerinin kararlaştırılması ise Türk Eximbank tarafından yapılacak analiz sonucunda firma bazında ayarlanmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

d. Yurtdışı fuar katılım kredisi

Yurt dışı fuar katılım kredisinden faydalanmak için, Türkiye kurum ve kuruluşlar ile bilanço esasına uygun defter tutan gerçek kişi tacir veya ticaret şirketi olarak hizmette bulunan, yurt dışı fuar organizasyonunu yapan kuruluşlar, organizatörler aracılığıyla yapılan yurt dışı fuar organizasyonlarına katılan firmalar ve T.C. Ticaret Bakanlığı vasıtasıyla ilan edilen yurt dışında gerçekleştirilen uluslararası statüdeki sektörel fuarlara bireysel iştirak eden işletmeler bu krediden faydalanabilir (Türk Eximbank, 2023).

Eximbank, firmaların yurt dışı fuarlara katılmasına destek olarak pazarlama ve tanıtım yapma fırsatında bulunmalarına imkan sağlamakta, bu destek ile firmaların yurt dışı pazar paylarını büyüterek yeni pazarlara girişlerini, rakipleri ile mücadele edebilmelerini, yeni ürünler ve teknolojiler ile ilgili veri sağlamalarını ve Türkiye ihracatına fayda sağlamaları amaçlanmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

Yurt Dışı Fuar Katılım Kredi programı kapsamında firma limitleri aşağıdaki gibi belirtilmiştir (Türk Eximbank, 2023);

- “A sınıfı belgeye sahip organizatörler için 2.000.000,-TL,
- B sınıfı belgeye sahip organizatörler için 1.500.000,-TL,

- C sınıfı ve Geçici Belgeye sahip organizatörler için 1.000.000,-TL,
- Milli Katılımcı ve Bireysel Katılımcı firmalar için 200.000,-TL'dir.’’

e. Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri köprü kredisi

Dünyadaki yaşanan ekonomik krizlerden dolayı müteahhitlik sektöründe oluşabilecek etkilerin azaltılmasına yönelik sağlanan bu krediler Türk müteahhitlik sektörüne destek sağlamaktadır. Söz konusu alanda faaliyet gösteren müteahhit firmalarının çalışılmakta olunan şantiyelerinin ve makine parkının her zaman işler durumda olması gerekmekte ve bu süreçte pazarlardaki yatırımlarının sağlanmasıyla birlikte pazarda rekabet gücünün korunması amacıyla bu finansman sağlanmaktadır. Firma tarafından yapılması planlanan projelerin devam ettiği projenin yapılacağı ülkenin Ticaret Müşaviri ve T.C Büyükelçiliği tarafından hazırlanacak olan belgeler ve detaylı proje bilgilerinin Türk Eximbank tarafından incelenmesiyle Türk müteahhitlik firmaları bu krediden yararlanmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

Bu kredi kapsamında, inşaat faaliyetleri devam etmekte olan ülkelerdeki ulusal veya uluslararası işverenlerden iş almış ve bu projeler dahilinde 2008 ve sonrasında tahakkuk etmiş ancak henüz tahsil edilememiş alacakları olan müteahhitlik firmalarına kredi desteği sağlanmaktadır. Bu kapsamda, 25 milyon USD'ye kadar kredi kullandırma imkanı sunmaktadır. Kredi miktarı, firma limitini aşmayacak şekilde Türk Eximbank tarafından belirlenir. Projelerle alakalı bilgiler ve kredinin Uygulama Esaslarının 2. maddesinde açıklanan tahsil edilmemiş ve belgeye bağlanmış başka alacak miktarları da kredi limiti belirlenirken göz önünde bulundurulur (Türk Eximbank, 2023).

f. Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri teminat mektubu programı

Türk bankaları tarafından sağlanmakta olan ‘‘Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı’’ ile kredibilitesi ve üstleneceği projeye yeterli olan müteahhitlik firmalarının yurtdışında katılım sağlayacakları ihalelere ve taahhüt bilgilerine göre Türk bankalarının, Türk Eximbank'a yönelik kontrgarantileri karşılığında, Türk müteahhitlik firmalarının yurtdışındaki işverenlerin bankalarına muhatap olarak geçici teminat mektubu, kazanılan ihale sonrasında kesin teminat mektubu ve avans ödemelerinin geri ödeme garantisinin sağlanabilmesi açısından avans

teminat mektubu taleplerini karşılamaktadır. İhale makamına veya ihale makamının bankasına düzenlenecek olan teminat mektupları hakkında Türk Eximbank, yıllık %0,5 düzeyinde bir komisyon ücreti talep edecektir. Bu komisyon ücretini, üçer aylık periyotlar halinde müteahhit adına ilgili Türk bankalarından peşin şekilde tahsil edilecektir (Türk Eximbank, 2023).

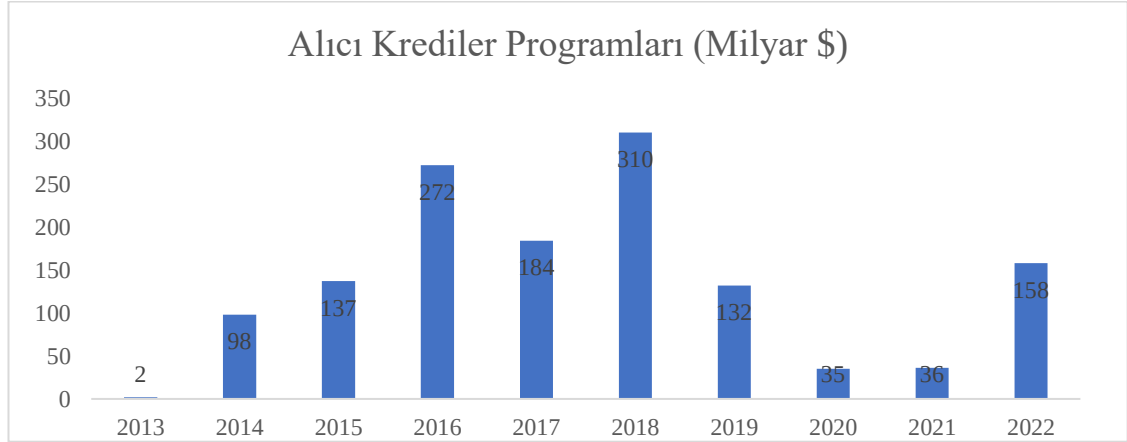
Bu kredi kapsamında, Türk bankalarının kontrgarantisi karşılığında, söz konusu firma için düzenlenecek garanti tutarı 25 Milyon USD olarak belirlenmiştir. Oluşabilecek risklere karşın müteahhit firmalarının gerçekleştirdikleri konsorsiyumlar dahilinde üstlendikleri proje içerisindeki payları göz önünde bulundurulacaktır. Türk Eximbank tarafından düzenlenecek teminat mektubunun tutarı, sözleşmede belirtilen proje limitini aşamaz ve müteahhit firma limitini de aşmayacak şekilde belirlenir. Ayrıca, ihale bedelinin en fazla %25'i kadar teminat mektubu verilebilir. Teminat mektubu tahsisleri ülke bazında toplam program limitinin %20'sini aşamaz. Düzenlenecek olan teminat mektubunun tutarı ve vadesi, firma, proje ve ülke limitleri dahilinde belirlenecektir. Talep edilen mektubun türü, ihale şartnamesi veya sözleşme metnindeki şartlar göz önünde bulundurularak Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir. Projeler için düzenlenecek olan teminat mektubunun miktarı, Türk bankaları vasıtasıyla Türk Eximbank'a muhatap olacak kontrgaranti limitini geçemez (Türk Eximbank, 2023).

3.2.2. Alıcı Kredi Programları

Türk Eximbank kanalıyla gerçekleştirilen, alıcı kredi programları iki ana başlıkta ele alınmaktadır. Bu başlıklar uluslararası proje kredileri ve uluslararası ticaretin finansmanı programlarıdır. Bu kısımda, iki ana başlıkla beraber bunların alt başlıklarını tanımlamaya çalışacağız.

2013 itibariyle 2022 yılı da dahil olmakla beraber, Türk Eximbank'ın kullandığı toplam alıcı kredi tutarı 1 milyar 364 milyon USD'dir. Aşağıdaki grafikte 2013-2022 yılları arasında kullanılan alıcı kredi tutarları verilmiştir.

Şekil 5. Türk Eximbank tarafından sağlanan alıcı kredilerin yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi)



Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:01.05.2023)

3.2.2.1. Uluslararası proje kredileri

Türk Eximbank aracılığıyla sağlanan ve alıcı kredisi niteliğinde olan Uluslararası Proje Kredileri, müteahhitlik firmalarına ve gemi inşa sektörlerinde hizmette bulunan firmalara yöneliktir. Müteahhitlik ve gemi inşa sektöründe hizmet gösteren firmaların yurtdışındaki projelerden kaynaklanan ihtiyaçların finansmanı da bu program kapsamındadır. Bunun sonucunda, firmaların güvenli biçimde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere girişi kolaylaşmaktadır. Ayrıca, firmaların alacakları bu programla beraber teminat altına alınmaktadır. Program kapsamında, orta ve uzun vadeli projelerin içeriğinde Türk mal ve hizmetleri bulunmaktaysa Eximbank vasıtasıyla alıcılar için esnek ödeme koşulları da sunulmaktadır. Türk müteahhitlerine ve gemi inşa sektöründeki firmalar için limit şartı aranmadan destek sağlanmaktadır. Türkiye’den ihraç edilecek olan mal ve hizmetlerin %85’ine kadar bu program kapsamında kredi desteği sağlanabilmektedir. Türk Eximbank’ın sağladığı finansmanın kapsamına üçüncü ülkeler tarafından yapılacak olan ihracat dahil edilememektedir (Türk Eximbank, 2023).

Ermenistan, Kıbrıs Rum Kesimi ve Kuzey Kore haricindeki diğer tüm ülkeler bu kredi kapsamına dahil edilmektedir. Ancak, bazı ülkelere ve birtakım şartlar altında finanse etmek açısından kısıtlamalar olabilmektedir. Hangi ülkelerin bu krediden faydalanabileceği ve bu ülkelere açılacak kredi limitlerinin güncel olarak öğrenmek için Eximbank’ın internet sitesi üzerinden ülke limitler listesine ve sürdürülebilir borç

verme sayfasını ziyaret edebilirsiniz. Kredi ilişkisi kurulacak ülkelerde, üstlenilecek risk miktarını, projenin yapılacağı ve borçlunun yerleşik şekilde faaliyette bulunduğu ülkenin ekonomik ve politik durumu gibi güncel şartlar göz önünde bulundurularak belirlenmektedir (Türk Eximbank, 2023).

3.2.2.2. Uluslararası ticaretin finansmanı

Uluslararası ticaretin finansmanı programları kapsamında, Türk Eximbank aracılığıyla Türkiye’den ithalat yapmayı planlayan yabancı alıcılar, tedarikçi kredisi niteliğindeki krediler ile finanse edilmektedir (Türk Eximbank, 2023).

a. Yurtiçi bankalar alıcı kredileri

Yurtiçi bankalar alıcı kredileri programı ile, yurt içinde mukim bankaların yurt dışı şube, ortak ve muhabir bankaları vasıtasıyla firmalar için alıcı kredisi imkanı sunulmaktadır. Türkiye’den ihraç edilmekte olan ve Türkiye menşeli mallar finanse edilmektedir. Kredinin vadesi en az 6 ay olmakla ve tüketim mallarında finansman desteği en çok 2 yıl, sermaye mallarında ise en fazla 10 yıl vadeli finansman desteği verilmektedir (Türk Eximbank, 2023).

Ülkemizde mukim olan ve yurt dışında geniş banka ağı bulunan bankalar bu kredi kapsamına girmektedir. Geniş banka ağının olması, ihracat yapan firmanın, yabancı alacaklılarından tahsil edeceği tutarı bu bankalar vasıtasıyla gerçekleştirmesine imkan sağlayacaktır. Bu programda bulunan bankalar sırasıyla; Ziraat Bankası, Halk Bankası, İş Bankası ve Arap Türk Bankası uygulama esaslarını imzalayarak bu programa katılmıştır (Türk Eximbank, 2023).

b. Yurtdışı bankalar alıcı kredileri

Türk Eximbank, yurt dışı bankalar alıcı kredileri programı dahilinde kredi limiti sağlanmış olan yurt dışındaki yerleşik saygın bankalar vasıtasıyla, Türkiye'den mal veya hizmet ithal etme talebinde olan yabancı alıcılara finansman desteği sağlamaktadır (Türk Eximbank, 2023).

Eximbank’ın 24 aydan kısa vadeli kredilerde sağlayacağı finansman, Türkiye’den yapılacak ihracatın sözleşme bedelinin en fazla %100’üne kadar olabilmektedir. Ancak,

OECD Resmi Destekli İhracat Kredileri Uzlaşısı kapsamında, 24 ay ve daha uzun dönemdeki vadelerde, Türk Eximbank'ın sağlayacağı finansman desteği ihracat sözleşme tutarı %85'i ile kısıtlıdır. Bu bağlamda, sözleşmedeki tutar %15'in, yabancı alıcı ya da yurtdışı bankanın kendisi aracılığıyla finansmanının sağlanması gerekmektedir. Eximbank tarafından limit sağlanan yabancı bankaların, bankalarının bilanço kalemlerinde değişimi ve yerleşik olarak bulunduğu ülkedeki ekonomik ve politik koşullar ve oluşabilecek yeni koşullar göz önünde bulundurarak belirli aralıklarla güncellenmektedir (Türk Eximbank, 2023).

c. Devlet garantili alıcı kredileri

Türk Eximbank aracılığıyla, alıcı kredisi niteliğindeki bu program ile yabancı kamu kuruluşlarının Türkiye'den yapacakları ithalat hakkında devlet garantisi kapsamında finansman sağlanmaktadır. Eximbank tarafından, yabancı devletlerin açtığı uluslararası ihalelere için, ihracatçıların lehine yönelik niyet mektubu hazırlanmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

Eximbank'ın, 24 aydan kısa vadeli kredilerde sağlayacağı finansman, Türkiye üzerinden yapılacak ihracatın sözleşme bedelinin en fazla %100'üne kadar destek sağlayabilir. Fakat, 24 ay ve daha uzun olan vadelerde, OECD tarafından düzenlenen Resmi Destekli İhracat Kredileri Uzlaşısı kapsamında, Eximbank'ın sunabileceği finansman imkanı ihracat sözleşmesi bedelinin %85'i ile kısıtlıdır. Program dahilinde, Türkiye'den ihraç edilecek olan ve Türkiye menşeli malların fiyatının %15'i, yabancı alıcının kendisi veya kredi borçlusunun giderlerinin karşılanması gerekmektedir. Kısa vadeli kredilerde, mal tutarının %100'üne kadar finansman sağlanırken, uzun vadeli kredilerde %85'ine kadar finansman sağlanmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

3.2.3. Alacak Sigortası Programları

Türk Eximbank, Türkiye'de ihracat bilincini oluşturan ve ihracata yönelik alacak sigortasını hayata geçiren bir kamu bankasıdır. Bu kuruluş başlangıçta sadece kısa vadeli ihracat bedeli alacaklarını, ticari ve politik riskler karşısında bir güvenceye sahip olması amacıyla faaliyete geçirilen ihracat kredi sigortası programının zamanla kapsamı çeşitlendirilmiş ve bu kapsamda Spesifik İhracat Kredi Sigortası ve orta/uzun vadeli mal

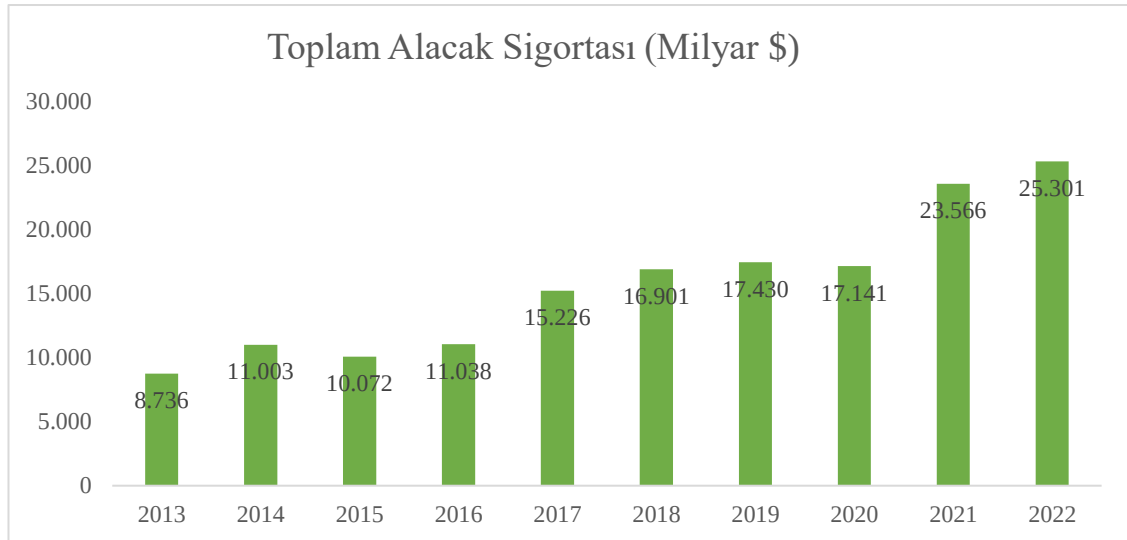
ve hizmet ihracatlarını da sigorta güvencesi altına almıştır. Ayrıca, kredi sigortası poliçelerinin teminat şeklinde sunulması ile finans kurumlarından sağlanacak olan kredi imkanı kolaylaşmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

Türk Eximbank'ın, katılım bankacılığı ilkelerine yönelik uygulamaya başlanan fon kullandırım programlarının yanı sıra Eximbank'ın başka bir önemli uygulaması olan sigorta programları dahilinde de katılım esaslı sigortacılık faaliyetlerinin geliştirilmesi doğrultusunda yapılan çalışmalar sonuçlanmıştır. Uygulamaya başlanılan sigorta kapsamında ihracatçıların 360 güne kadar olan vadeli ihracat alacakları ticari ve politik risk içeren durumlara karşı sigortalanacaktır (Türk Eximbank, 2023).

Türk Eximbank tarafından sağlanan alacak sigortası programlarını iki ana başlıkta tanımlamaya çalışacağız. Bunlar; kısa vadeli kredi sigortası ve orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortalarıdır.

2013-2022 yılları arasında Türk Eximbank tarafından alacak sigortası programı kapsamında kullandırılan toplam alacak sigortası tutarı 156 milyar USD'dir. Aşağıdaki grafikte 2013-2022 yılları arasında kullandırılan toplam alacak sigortası tutarları verilmiştir.

Şekil 6. Türk Eximbank tarafından sağlanan toplam alacak sigortası tutarı yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi)



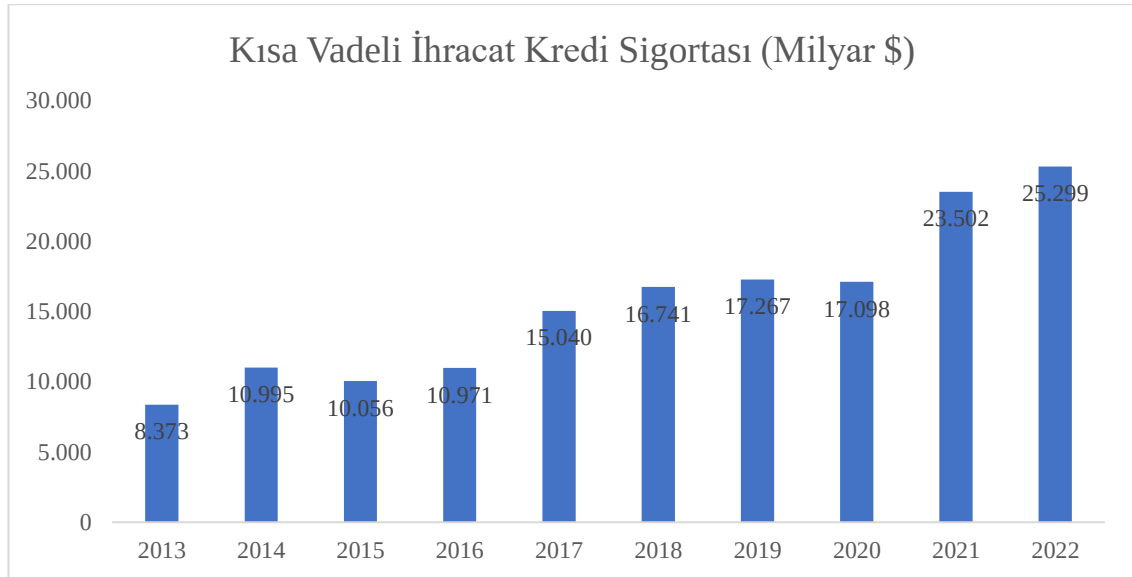
Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:01.05.2023)

3.2.3.1. Kısa vadeli ihracat kredi sigortası

Kısa vadeli alacak sigortası programı ile ihracatçıların yurt dışı satışlarından kaynaklanan tahsilat risklerine karşı sigorta sağlamaktadır. Program, Eximbank tarafından kapsama alınan ülkelerdeki alıcılara yapılan tüm sevkiyatları alıcılara tahsis edilen limitler çerçevesinde 360 güne kadar sigortalamaktadır. Amacı, ihracat bedellerinin ticari ve politik risklere karşı belirli sınırlar dahilinde güvence altına alınmasıyla ihracatı teşvik etmek ve yönlendirmektir. Ayrıca, poliçenin teminat olarak kullanılması ticari bankalardan ihracat kredisinin temini konusunda kolaylık sağlamıştır. Bununla birlikte, Türk Eximbank aracılığıyla sağlanan Yurt İçi Alacak Sigortası kapsamında ihracatçıları ve grup şirketlerinin yurt içinde bulundukları faaliyetlerin sonucunda kısa vadeli alacaklarını ticari riskler karşında sigorta ile teminat altına almaktadır. (Türk Eximbank, 2023).

Türk Eximbank vasıtasıyla 1989 yılından itibaren sunulan bir destek olan kısa vadeli ihracat kredi sigortası, zamanla ihracatçıları tarafından bilinen ve genellikle tercih edilen bir uygulama olmuştur. Bu bağlamda, Aşağıdaki grafikte 2013-2022 yılları arasında kullanılan kısa vadeli ihracat kredi sigortası güvence altına alınan sevkiyat tutarı verilmiştir (Türk Eximbank, 2023).

Şekil 7. Türk Eximbank tarafından kısa vadeli ihracat kredi sigortası ile güvence altına alınan sevkiyat tutarı yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi) (Milyar \$)

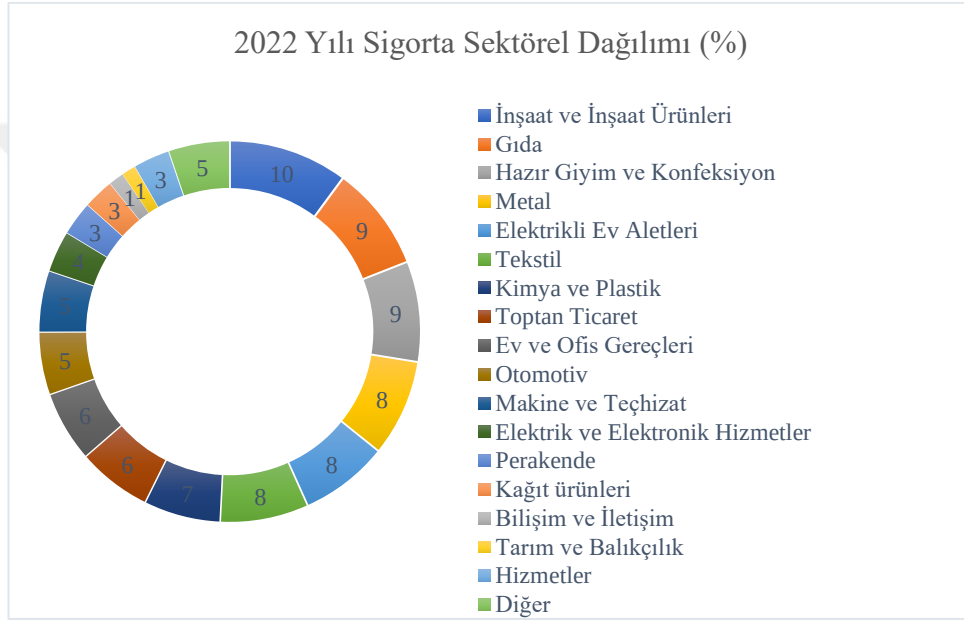


Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:01.05.2023)

2022 yılında, Türk Eximbank'ın kullandığı toplam alacak sigortasının % 99,9'u kısa vadeli ihracat kredi sigortasından oluşmuştur. Bu payın oranı bize toplam alacak sigortasının içinde kısa vadeli ihracat kredi sigortasının oranının ne kadar yüksek olduğunu göstermektedir.

Aşağıdaki grafik incelendiğinde 2022 yılında kısa vadeli ihracat kredi sigortasından faydalanan firmaların sektörlere göre dağılımı verilmiştir.

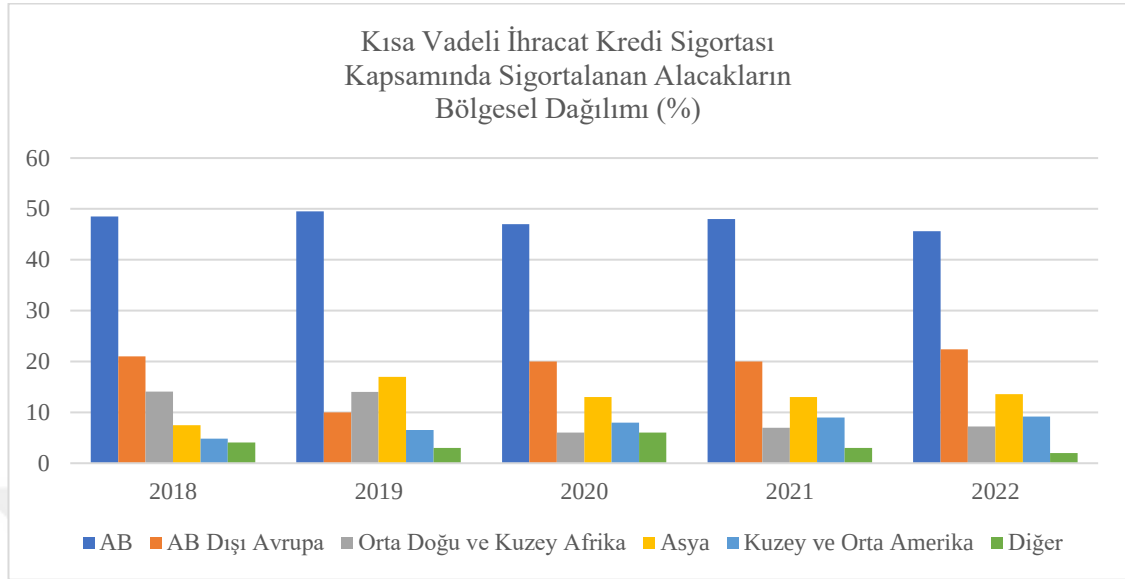
Şekil 8. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigorta sektörel dağılımı (2022 yılı) (%)



Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:11.05.2023).

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalanan alacakların 2018-2022 döneminde bölgesel dağılım oranı aşağıda şekil 9'da gösterilmiştir.

Şekil 9. Kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalanan alacakların yıllara göre bölgesel dağılımı (2018-2022) (%)

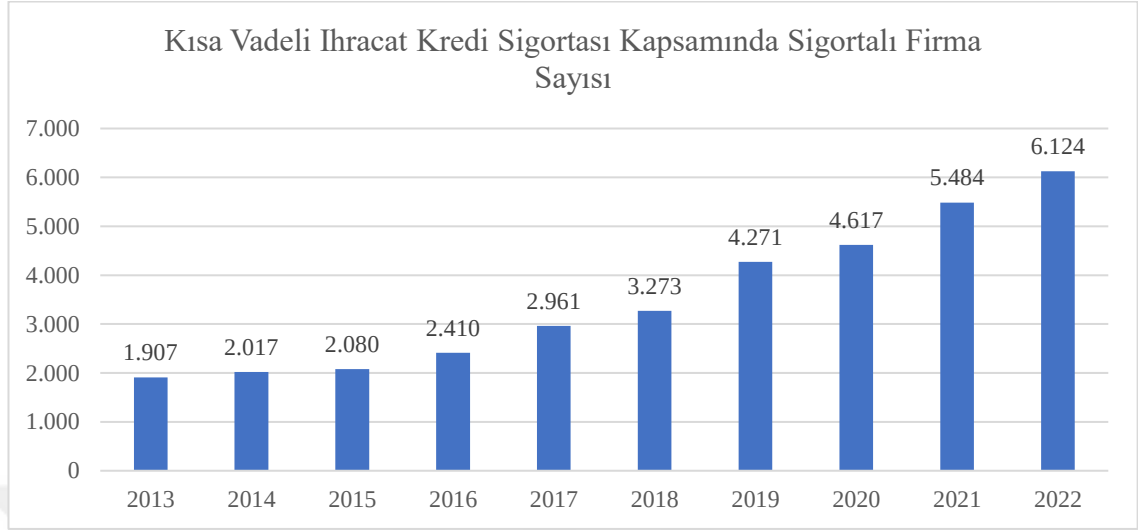


Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:11.05.2023).

2022 yılında kısa vadeli ihracat kredi sigortası programı dahilinde sigortalanan ihracat tutarının sektörel dağılımı incelendiğinde, %10,1'lik pay ile inşaat ve inşaat ürünleri yer almaktadır. Türk Eximbank'ın 2022 faaliyet raporları incelendiğinde, söz konusu sigorta tutarının bölgesel dağılımında ise ilk sırada %45,6'lık pay ile AB ülkeleri bulunmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

2022 yılı faaliyet raporları incelendiğinde 6.184 ihracatçı firmanın bu programdan faydalandığı görülmektedir. Aşağıdaki grafikte 2013-2022 döneminde kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalı firma sayısı verilmiştir (Türk Eximbank, 2023).

Şekil 10. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalı firma sayısı (2013-2022 Dönemi)

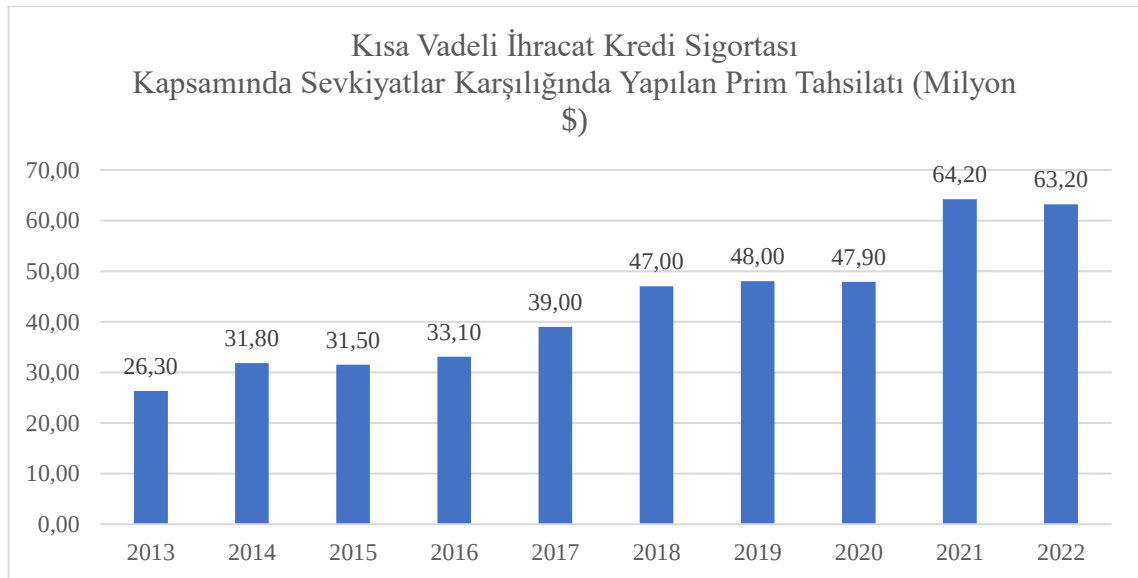


Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:11.05.2023).

Şekil 10’da görüldüğü üzere, kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalı firma sayısı 2013 yılından 2022 yılına kadar olan dönem içerisinde ciddi bir artış göstermiştir.

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sevkiyatlar karşılığında yapılan prim tahsilatının yıllara göre miktarı aşağıdaki şekil 11’de gösterilmiştir.

Şekil 11. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sevkiyatlar karşılığında yapılan prim tahsilatının yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi) (Milyon \$)

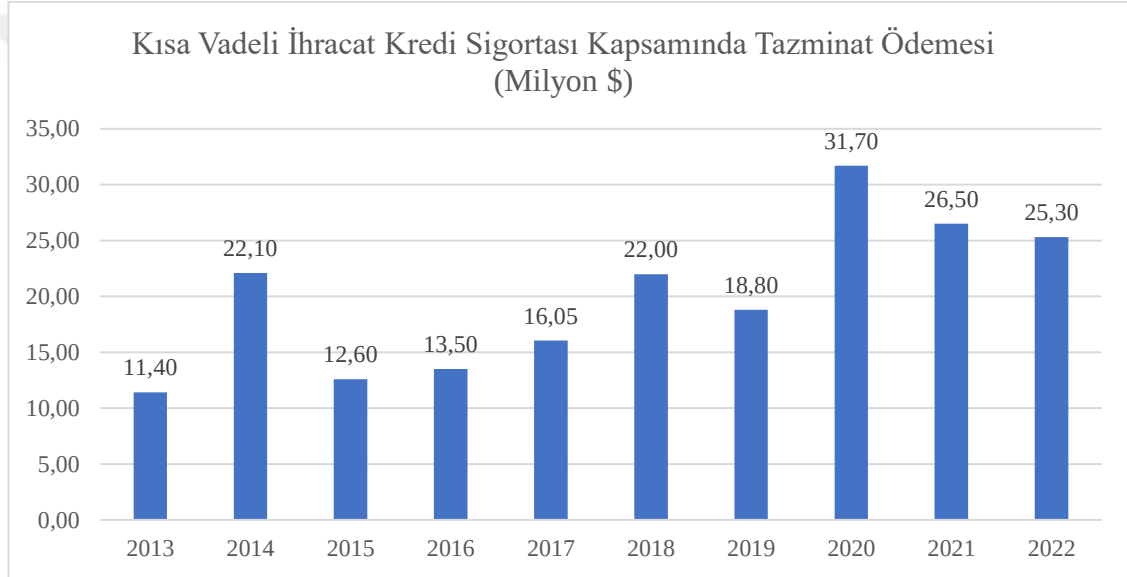


Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:11.05.2023).

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında 2022 yılında 22,6 milyar USD miktarındaki ihracat işlemleri sigorta teminatı kapsamına alınmıştır. Bu program kapsamında sigorta altına alınan sevkiyatlara karşılık olarak Eximbank tarafından 63,2 milyon USD tutarında prim tahsilatı yapılmıştır (Türk Eximbank, 2023).

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında yapılan tazminat ödemesi tutarlarının yıllara göre miktarı aşağıda bulunan şekil 12’de gösterilmiştir.

Şekil 12. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında tazminat ödemesi yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi) (Milyon \$)



Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:11.05.2023).

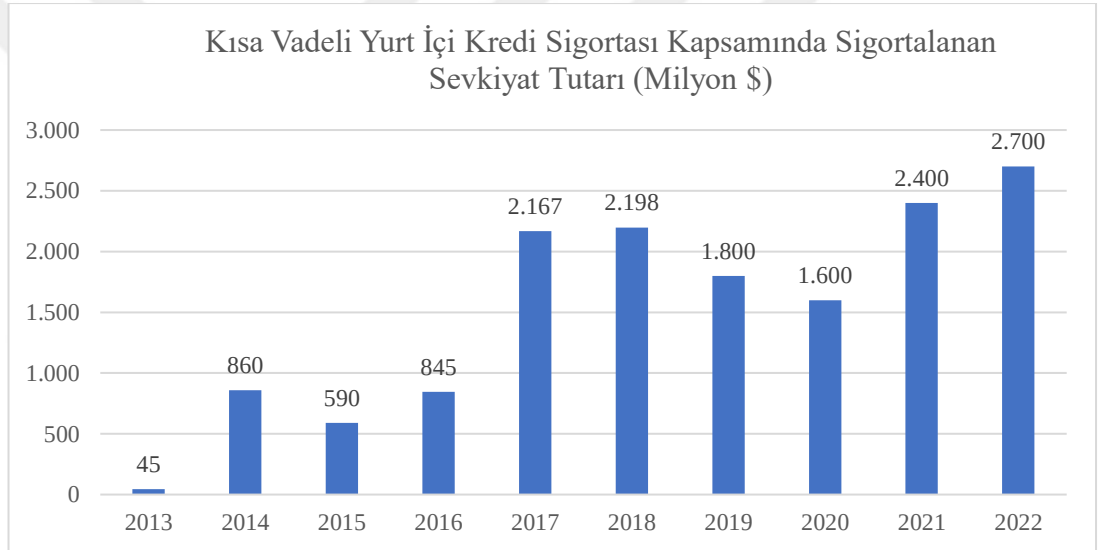
2022 yılında, sevkiyatlardan kaynaklanan ve zamanında tahsil edilemeyen alacaklardan dolayı firmalar toplamda 25,3 milyon USD miktarında zarara uğramıştır. Bu bağlamda, sigorta teminatı altına alınan sevkiyatlardan dolayı oluşan zararlar Türk Eximbank tarafından karşılanmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

Eximbank tarafından sigorta altına alınacak sevkiyatlar için prim oranları belirlenirken; özel ya da kamu alıcısı olup olmadığı, ihracatın vadesi, ödeme şekli, alıcının ülkesinin risk sınıfı ve alıcının Türk Eximbank Risk Grubu (ERG) gibi faktörlere göre belirlenmektedir. Ayrıca, her alıcı limiti başvurusunda 500 TL gibi bir ücret yapılacak analiz için talep edilmektedir (Türk Eximbank, 2023).

a. Kısa Vadeli Yurt İçi Kredi Sigortası

Türk Eximbank, ihracatçılar ve grup şirketleri için kısa vadeli yurt içi kredi sigortası programı dahilinde başka bir sigorta faaliyet konusu da sunmaktadır. Bu program, kısa vadeli ihracat kredi sigorta poliçesine sahip olan ihracatçılar ve grup şirketlerinin yurt içinde bulundukları faaliyetlerinden doğan ticari risklere karşı güvence altına alınmalarını sağlamaktadır. Bu kapsamda, sevkiyat süresi 360 güne kadar olan tüm sevkiyatlar belirli bir sınır dahilinde sigortalanmaktadır (Türk Eximbank, 2023). Bu program kapsamında, aşağıda bulunan şekil 13'te sigortalanan sevkiyat tutarı yıllara göre gösterilmiştir.

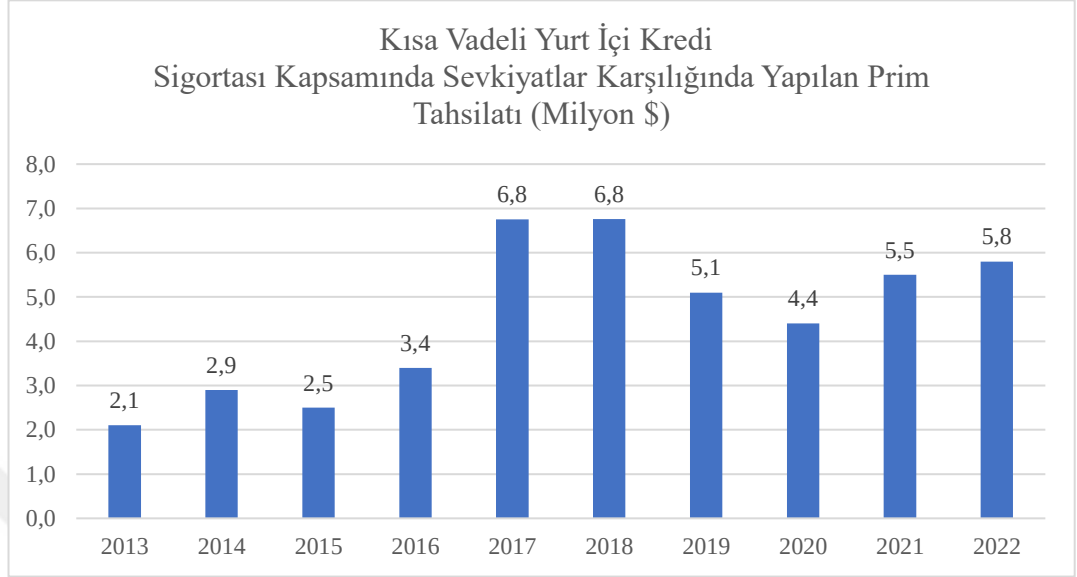
Şekil 13. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli yurt içi kredi sigortası kapsamında sigortalanan sevkiyat tutarının yıllara göre gösterimi (2013-2022 Dönemi) (Milyon \$)



Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:11.05.2023).

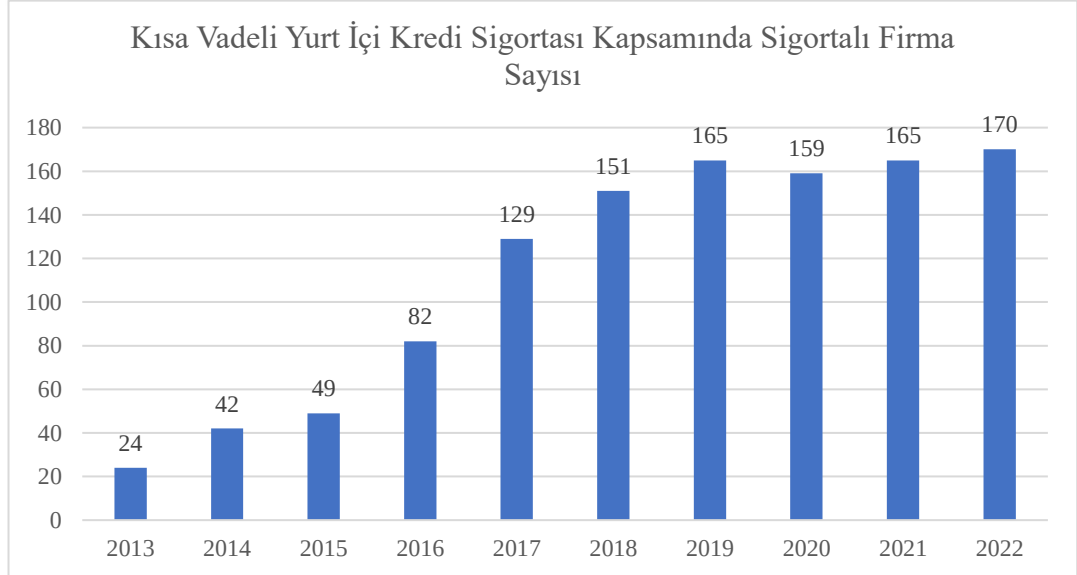
2022 yılı sonunda, 170 firmaya ait 2,7 milyar USD miktarında sevkiyat sigortalanmıştır (Türk Eximbank, 2023).

Şekil 14. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli yurt içi kredi sigortası kapsamında yapılan sevkiyatlar karşılığında prim tahsilatı tutarlarının yıllara göre gösterimi (2013-2022 Dönemi) (Milyon \$)



Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:11.05.2023).

Şekil 15. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli yurt içi kredi sigortası kapsamında sigortalı firma sayısı yıllara göre gösterimi (2013-2022 Dönemi)



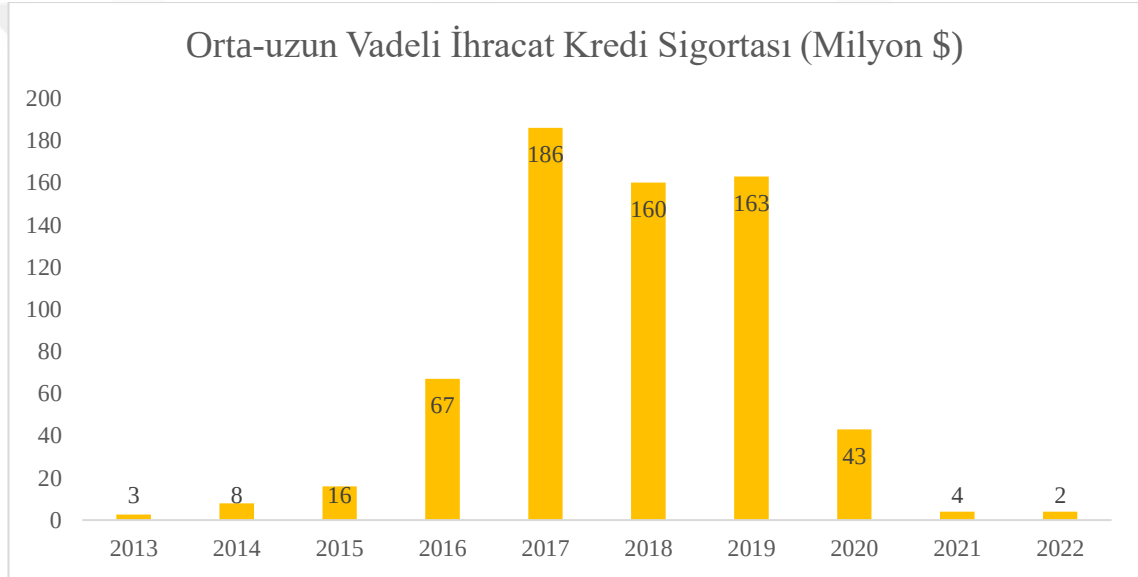
Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:11.05.2023).

2022 yılı sonunda, 170 firmaya ait 2,7 milyar USD miktarında sevkiyat sigortalanmıştır. Bu sigorta kapsamında, sigortalanmış sevkiyatlar için toplamda 5,8 milyon USD prim tahsilatı ve 113 bin USD tazminat ödemesi yapılmıştır (Türk Eximbank, 2023).

3.2.3.2. Orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası

Türk Eximbank aracılığıyla sunulan, spesifik ihracat kredi sigortası sevk sonrası risk programı ve sevk öncesi ihracat kredi sigortası programları, orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında ele alınmaktadır.

Şekil 16. Türk Eximbank tarafından sağlanan orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası tutarı yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi)



Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:01.05.2023)

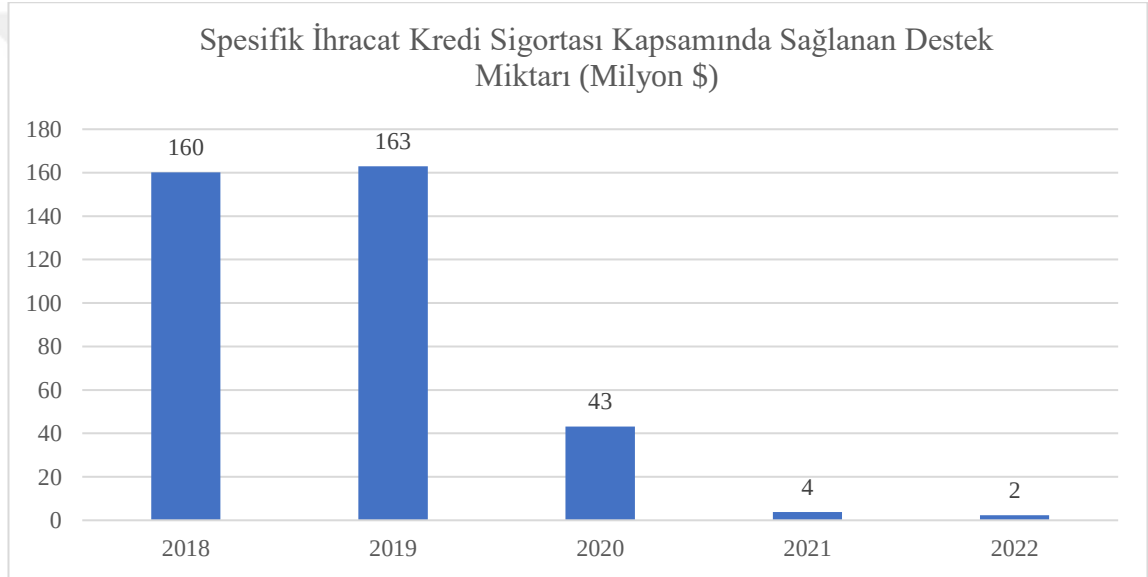
a. Spesifik ihracat kredi sigortası programı

Spesifik İhracat Kredi Sigortası programı, ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak gerçekleştireceği ihracatlarının ticari ve politik risklere karşı korunmasını amaçlar. Program, OECD düzenlemelerine uygun olarak belirlenecek azami vadeye kadar olan alacakları teminat altına alır. Ayrıca, İhracat Alacakları İskonto Programı vasıtasıyla, ihracatçıların teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili Türk Eximbank'tan veya ticari bankalardan finansman ihtiyaçlarının giderilmesine imkân sağlamaktır (Türk Eximbank, 2023).

Spesifik İhracat Kredi Sigortası programı, ihracatçıların mal satışından sonraki alacaklarına yönelik, 1 yıldan uzun vadeli ihracat alacaklarını sigortalamaktadır. Söz konusu programa başvuru için gerekli şartlarda bir alt limit veya üst limit yoktur. Bu programı katma değeri yüksek sermaye veya yatırım malları ihracatı yapan ve hizmet ihracatında bulunan ihracatçılar tarafından kullanılabilir (Türk Eximbank, 2023).

Spesifik ihracat kredi sigortası programı kapsamında, Türk Eximbank'ın son beş yıllık faaliyet raporları incelendiğinde bu program kapsamında sağlanan toplam destek miktarı aşağıda şekil 17'de gösterilmiştir.

Şekil 17. Spesifik ihracat kredi sigortası kapsamında sağlanan destek miktarı, yıllara göre gösterimi (2018-2022) (Milyon \$)



Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:01.05.2023)

b. Spesifik ihracat kredi Sigortası sevk öncesi risk programı

İhracatçılar ile alıcı tarafından imzalanmış olan satış kontratı dahilinde üretilecek veya üretilmekte olan malların ve daha sevkiyata dahil olmayan mallar hakkında sigortalının, satış kontratı şartlarını sağlamak için yaptığı masrafların, ticari veya politik risklere karşı belirlenen birtakım sınırlar dahilinde sigortalanmasıdır. Sevk öncesi ihracat kredi sigortası çerçevesinde ihracata söz konusu yatırım mallarının üretim sürecinde yapılan masraflar, alıcının siparişini iptal etmesi durumuna karşılık sigortalanmaktadır. Üretim döneminin ile olarak 180 günden fazla olmaması beklenir. Sevk öncesi ihracat kredi

sigortasına yapılacak olan başvurular hakkında herhangi bir alt limit veya üst limit bulunmamaktadır (Türk Eximbank, 2023).

Bu program, ihracatçıların, alıcılarla imzalanan satış sözleşmelerine dayanarak üretim aşamasında olan ve henüz sevkiyat yapılmamış malların ticari veya politik risklere karşı belirli limitler kapsamında sigortalanmasını sağlar. Sevk öncesi ihracat kredi sigortası programı, yatırım mallarının üretim sürecinde yapılan harcamaların sigortalanmasıyla alıcının siparişi iptal etmesi durumuna karşı koruma sağlar. Bu program kapsamında genellikle üretim sürecinin 180 günden uzun olmaması beklenir. Programa yapılacak başvurular için alt veya üst limit yoktur (Türk Eximbank, 2023).

c. Diğer sigorta programları

Türk Eximbank, finansal kuruluşlara yönelik alıcı kredi sigortası, yurt dışı müteahhitlik hizmetleri politik risk sigortası ve akreditif teyit sigortası gibi farklı sigorta programları sunmaktadır. Yurt dışında faaliyet gösteren Türkiye'deki müteahhitler için özel olarak geliştirilen yurt dışı müteahhitlik hizmetleri politik risk sigortası programı, müteahhitlerin yurt dışında gerçekleştirdikleri projelerde ortaya çıkabilecek politik risklere karşı koruma sağlamaktadır (Türk Eximbank, 2023).

Finansal kuruluşlar alıcı kredi sigortası, Türk malı ve hizmetlerinin ihracatı için yurt içi ve yurt dışındaki finansal kuruluşlar aracılığıyla gerçekleştirilen alıcı kredilerinin, borçlu açısından ticari ve politik riskler nedeniyle ödenmemesi sonucunda, krediyi sağlayan kuruluşun karşılaşacağı zararları teminat altına alır. Akreditif teyit sigortası programı kapsamında ise yurt dışındaki amir bankalar vasıtasıyla açılan ve yurt içindeki bankalar aracılığıyla teyit edilen akreditiflerin, amir banka tarafından ticari ve politik riskler nedeniyle ödenmemesi durumunda, teyit veren bankanın uğradığı zararları bu sigorta ile kapsama alınmaktadır (Türk Eximbank, 2023).

3.3. Literatür Taraması: Türk Eximbank Kredilerinin İhracata Katkıları

İhracatın artırılmasına ve geliştirilmesi için Türk Eximbank tarafından sağlanan kredilerin ihracata olan katkılarını inceleyen çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Bu bağlamda incelenen çalışmalarda genellikle kullanılan krediler sektörel çerçevede gözlemlenerek sağlanan kredi destekleri ile söz konusu sektörlerin ihracat performansı beraber ele alındığı görülmektedir.

Türk Eximbank kredilerinin firmalar tarafından hangi yaygınlıkta tercih edildiği hakkında Sakarya (2009), firmaların ihracatta öz kaynaklardan sonra finansman için en çok tercih ettikleri kaynağın %22,96 oranda ticari banka kredileri olduğunu ve Türk Eximbank'ın sağladığı kredilerin ise finansman kaynağında %10,37 oranda bir payı olduğunu ortaya koymuştur.

Akkaplan (2014), araştırma sonucunda Türk Eximbank'ın yüksek finansman olanağı sağladığı sektör ve ülkelerde yüksek tutarda ihracatın yapıldığı ve buna karşın, düşük finansman desteğinin sağlandığı sektörlerde ise düşük düzeyde ihracatın olduğunu ve bu yüzden Eximbank'ın ihracatı olumlu yönde etkilediğini ve katkı sunduğunu gözlemlemiştir. Sonuçta, Türk Eximbank'ın sağladığı kredi imkanlarındaki pozitif gelişmelerin ihracatta oluşturduğu katma değeri daha da arttırması suretiyle ihracata daha yüksek katkı sağlayacağını ve böylece Türkiye ekonomisinin uzun yıllar boyunca maruz kaldığı dış ticaret açığı sorununun giderilmesine katkı sunacağını ifade etmiştir.

Samsunlu (2019), 1999-2018 arasında Türk Eximbank'ın verdiği kredi destekleri ile Türkiye dış ticaret hadleri arasındaki ilişkinin varlığını ve yönünü Granger nedensellik yöntemiyle incelemiştir. Analiz edilen dönemde Eximbank kredileri ile dış ticaret hadleri arasında bir nedensellik ilişkisine rastlanılmamıştır. Ancak yapılan iktisadi analizlerinden hareketle, Türk Eximbank tarafından verilen desteklerin dış ticarete pozitif katkı sağladığı ileri sürülmüştür.

Yel (2019), ihracata dair kısa vadeli ticari banka kredilerinin maliyeti ve Türk Eximbank'ın sağladığı kısa vadeli ihracat kredilerinin maliyetlerini mukayese etmiştir. İnceleme sonucunda, Türk Eximbank kredilerinin maliyet avantajının var olduğunu ifade etmiş ve ticari bankalar yerine Eximbank'ın ihracat yapan firmalara daha düşük maliyetle ve daha verimli olarak destek sağlayacağını ortaya koymuştur.

Türk Eximbank aracılığıyla sağlanan ihracat kredi sigortasının, ihracata olan etkisi üzerine Özer (2020) tarafından yapılan çalışmada, gerçekleştirilen regresyon analizi sonucunda ihracat kredi miktarının artması sevkiyatın değerinin artmasına neden olduğu tespit edilmiştir.

Soylu ve Demirci (2021), Türk Eximbank'ın verdiği krediler ve Türkiye'nin toplam ihracat rakamlarının içerisinde tekstil sektörü ve metal sektörünün paylarını Pearson Korelasyon analizi yaklaşımıyla araştırmışlardır. Çalışmalarında bu iki sektörün ihracatın

içerisindeki payının ve Türk Eximbank kredilerinin içerisindeki payının %1 anlamlılık düzeyinde pozitif ilişkinin bulunduğu tespit ederek, Türk Eximbank vasıtasıyla sağlanan bu kredilerin ihracatın gelişimini olumlu şekilde etkilediği sonucuna varılmıştır.

Altınışık (2022), 2009 yılından sonra Türk Eximbank tarafından sağlanan kredilerinin Türk ihracatına olan katkısının incelendiği çalışmada. Lojistik, metal, toptan ticaret ve hizmetler sektörlerinin kullandıkları Eximbank kredilerinin, Türk ihracatı ile olan ilişkisi Pearson Analiziyle incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda, Türkiye İhracatı ile lojistik sektörü, metal sektörü, toplam ticaret ve hizmetler arasındaki korelasyon analizinde herhangi bir istatistiksel ilişki tespit edilememiştir.

2013-2022 dönemi boyunca Türk Bankacılık sektörü içerisindeki Eximbank kredilerinin payına bakıldığında 2013 yılında %7,4 seviyesinde gerçekleşen oranın 2022 yılında %3,45 azalış göstererek %3,95 seviyesine gerilediği gözlemlenmiştir (Türk Eximbank, 2013-2023).

Tablo 3. Türk Bankacılık Sektöründe Türk Eximbank Kredileri

Yıllar	Türk Bankacılık Sektörü-Krediler (Milyar TL)	Türk Eximbank Krediler (Milyar TL)	Türk Eximbank'ın Payı (%)
2013	1.000	74	7,4
2018	2.395	129	5,38
2020	3.729	204	5,47
2021	5.061	288	5,69
2022	7.744	306	3,95

Kaynak: Türk Eximbank 2013-2022 Faaliyet Raporları verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır. EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:23.04.2023).

4. TÜRK EXİMBANK'IN KISA VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTALARININ İHRACAT ÜZERİNE ETKİSİ: AMPİRİK BİR ANALİZ (1994-2022)

4.1. Veri ve Model

Türkiye ekonomisinde 1994-2022 dönemi kapsamında Türk Eximbank tarafından ihracatçı firmalara verilen kısa vadeli ihracat kredi sigortalarının Türkiye ekonomisinin ihracat performansına etkisinin ampirik olarak incelendiği bu analizde, kullanılan değişkenler, değişkenlerin tanımlamaları ve kaynakları Tablo 4'te yer almaktadır.

Tablo 4. Değişkenler, Tanımlamaları ve Kaynakları

<i>Değişkenler</i>	<i>Tanımı</i>	<i>Kaynak</i>
<i>lnİHR</i>	İhracat (Milyon \$), logaritmik	IFS
<i>lnGSYH*</i>	OECD Üyeleri'nin Ortalama Gayri Safi Yurtiçi Hasılası, logaritmik	WDI
<i>lnRKUR</i>	TÜFE Bazlı Reel efektif döviz kuru (2003=100) (Endeks), logaritmik	EVDS
<i>lnKVİKS</i>	Türk Eximbank tarafından ihracatçı firmalara verilen toplam Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortaları, logaritmik	EXİMBANK

Not: International Financial Statistics (<https://data.imf.org/regular.aspx?key=61545859> Erişim Tarihi:16/05/2023). WDI: World Development Indicators (<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> Erişim Tarihi:16/05/2023). EVDS: Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (<https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/serieMarket> Erişim Tarihi:16/05/2023). EXİMBANK: Türk Eximbank Faaliyet Raporları 2001-2022 (<https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari> Erişim Tarihi:16/05/2023).

Türk Eximbank tarafından Türkiye'deki ihracatçı firmalara verilen kısa vadeli ihracat kredi sigortaları verisinin yıllık frekansta 1994 yılından başlaması nedeniyle veri setindeki değişkenler 1994 yılı itibarıyla başlatılmakta ve yıllık frekansta kullanılmaktadır. Bu tez çalışmasının yapıldığı dönem göz önünde bulundurulduğunda, veri seti için ulaşılabilen en güncel dönem 2022 yılıdır. Dolayısıyla çalışmada kullanılan tüm değişkenler için ulaşılabılır maksimum veri seti 1994-2022 dönemini kapsamakta ve çalışmanın sınırlarını oluşturmaktadır.

Türkiye ekonomisinde Türk Eximbank tarafından ihracatçı firmalara verilen kısa vadeli ihracat kredi sigortalarının ihracata etkisinin ampirik olarak incelendiği bu tez çalışmasında, uluslararası ticaret biliminde ortaya konulan ve reel efektif döviz kuru ile yurtdışı gelirden oluşan temel ihracat fonksiyonu (Yıldırım, Karaman ve Taşdemir, 2008:227), Türk Eximbank tarafından ihracatçı firmalara verilen kısa vadeli ihracat kredi sigortası eklenerek genişletilmiş ve eşitlikte (1) gösterilen model analiz edilmiştir.

$$\ln iHR = f(\ln RKUR, \ln GSYH^*, \ln KVİKS) \quad (1)$$

Değişkenler arasındaki sayısal büyüklüklerdeki farklılıkları gidermek amacıyla ve analiz bulgularının yüzde olarak daha kolay yorumlanabilmesi bakımından bütün değişkenlerin logaritması alınmıştır. Analizler Eviews-12 paket programı yardımıyla yapılmıştır.

4.2. Ekonometrik Metodoloji

Bu çalışmada, Türkiye ekonomisinde Türk Eximbank tarafından ihracatçı firmalara verilen Kısa Vadeli İhracat Kredi sigortalarının ihracata yönelik etkisinin ampirik olarak açıklamak amaçlamaktadır. Bu amaçla çalışmada standart Vektör Otoregresyon (VAR) yöntemi kullanılmıştır.

VAR tahminlerinin gerçekleştirilebilmesi amacıyla ilk aşamada, çalışmamıza dahil edilen serilerin birim kök içerip içermediği incelenmiştir. Bu bağlamda, değişkenlerin durağanlık dereceleri belirlenmiş ve gerekli durağanlaştırma işlemleri gerçekleştirilmiştir. Sonrasında, VAR modeli kurulmuş ve bu değişkenler arasındaki etki tepki fonksiyonları ile varyans ayrıştırma sonuçlarına ulaşılmıştır. Bunlara ek olarak, değişkenler arasında bir nedenselliğin olup olmadığı Toda-Yamamoto nedensellik testiyle incelenmiştir. Sonuç olarak, bu bulguların yardımıyla, Türk Eximbank'ın incelenen dönemde Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortaları ile Türkiye'nin ihracat performansı ilişkisi hakkında yorumlar yapılmıştır.

4.3. Birim Kök Testleri

Zaman serilerinin durağanlığını test etmek amacıyla, serinin birim kök içerdiğini ifade eden sıfır hipotezine karşı, alternatif hipotezin serinin durağan süreç özelliğine sahip olduğunu test eden yöntemler kullanılmaktadır. Bu bağlamda, Genelleştirilmiş Dickey-

Fuller (ADF, 1981) ve Phillips-Perron (PP, 1988) birim kök testlerinden faydalanılmaktadır.

ADF birim kök test prosedürü denklem (2)'teki regresyon modeliyle gösterilmektedir:

$$\Delta Y_t = Q_t' \delta + \rho Y_{t-1} + \sum_{j=1}^p \beta_j \Delta Y_{t-j} + e_t \quad (2)$$

Burada $Q_t = \{1\}$ sabitin olduğu modeli, $Q_t = \{1, t\}$ sabit ve trendli modeli belirtmektedir. ADF birim kök testinde hipotezler şu şekilde belirtilmektedir:

$$H_0: \rho \geq 0 \text{ \{Birim kök vardır\}}$$

$$H_1: \rho < 0 \text{ \{Birim kök yoktur, seri durağandır\}}$$

Denklem (2)'de yer alan ρ parametresi için elde edilen ADF test istatistiği olan $\hat{\tau} = \frac{\hat{\rho}}{sh(\hat{\rho})}$ bakılarak birim kök sürecin varlığı sınanmaktadır. Ancak $\hat{\tau}$ istatistiği asimptotik dağılım özelliği göstermediği için Dickey ve Fuller (1979), $Q_t = \{1\}$ sabitli ve $Q_t = \{1, t\}$ sabit ve trendli modelleri için Monte Carlo simülasyonu üzerinden “ τ ” (tau) istatistik değerlerini hesaplamıştır. Ulaşılan ADF test istatistiği (tau), mutlak değer olarak MacKinnon kritik değerinden büyük olması hâlinde H_0 hipotezi reddedilmekte ve serinin birim kök sürece sahip olmadığı tespit edilmektedir (Dickey ve Fuller, 1981). Literatürde genellikle, ADF modelindeki gecikmeleri belirlemek için Akaike ve Schwarz bilgi kriterleri kullanılmaktadır.

Bu tez çalışmasında kullanılacak olan bir diğer yöntem ise Phillips ve Perron (1988) birim kök testidir. PP testi için denklem (3) takip edilmektedir:

$$\Delta Y_t = \delta_0 + v_t + \rho Y_{t-1} + e_t \quad (3)$$

Burada δ_0 sabit terimi, v_t trendi göstermekte ve PP testine ilişkin hipotezler aşağıdaki şekilde sunulmaktadır:

$$H_0: \rho \geq 0 \text{ \{Birim kök vardır\}}$$

$$H_1: \rho < 0 \text{ \{Birim kök yoktur, seri durağandır\}}$$

ADF testinden farklılaşarak, PP testinde hata terimindeki ardışık bağlanım ilişkisi, yani otokorelasyon gecikmeli fark değerlerin eklenmediği parametrik olmayan yöntemle başvurularak düzeltilmektedir. Test istatistiğinin elde edilmesinde uzun dönem varyans

tahmincisiinden faydalanılan PP testi, hata terimine dair daha esnek olan yeni bir varsayım ileri sürmektedir (Phillips ve Perron, 1988:335). PP testinde hipotez sonucuna karar verme sürecinde: Ulaşılan test istatistiğinin, Dickey ve Fuller (1979)'un hesapladığı kritik değerlerle karşılaştırılması gerekmekte ve test istatistiğinin kritik değerden mutlak değer olarak büyük olması durumunda boş hipotez reddedilmektedir.

4.4. VAR Modeli

Modelde yer alan tüm değişkenlerin içsel olduğu hipoteziyle ilerleyen VAR modelleri eşgüdümlü etkin modellerdir. Sims (1980) ve Sims vd. (1990) tarafından geliştirilmiş olan VAR modeliyle değişkenler arasındaki ilişkiyi incelemek için, değişkenlerin durağan formlarını modele ekleyerek bu ilişkiyi açıklamaya çalışmaktadır. VAR modeline ilk koşul olarak dahil edilecek olan değişkenlerin birim kök sürece sahip olmaması gerekmektedir. Daha açık bir ifadeyle, serilerin durağan halinin modele dahil edilmesi gerekir. Bir başka koşul ise hata terimleri arasında korelasyon olmamalıdır. VAR analizinin gerçekleştirilebilmesi için bu iki koşulun olması gerekmektedir (Toker, 2020:88).

Sims (1980)'in geliştirmiş olduğu VAR modelini denklem (4) yardımıyla açıklanabilir:

$$Y_t = \delta + \sum_{i=1}^q \beta_i Y_{t-i} + \sum_{i=1}^q \theta_i X_{t-i} + e_t \quad (4)$$

Burada Y_t bağımlı değişkeni, Y_{t-i} bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerini ve X_{t-i} ise açıklayıcı değişkenin gecikmeli değerlerini temsil etmektedir. Bu bağlamda, VAR modelini gösteren denklem (4), değişkenlerin birbirleri ile olan ilişkilerinin beraber nasıl seyrettiğini ortaya koymaktadır (Lebe ve Bayat, 2011:102).

VAR modeli analizi için başlangıç koşulu, durağan serilerle kurulan denklem sisteminde gecikme uzunluğunun saptanması gerekmektedir. Gecikme uzunluğu saptanırken faydalanılan bazı bilgi kriterleri AIC, SIC, HQ olarak sıralanabilir. Sonraki adımda kurulan modelin ters köklerinin birim çember içerisinde olup olmadığı ve otokorelasyon probleminin uygunluğunun denetlenmesi gerekmektedir. Bu şartların oluşturulmasıyla VAR modelinde etki tepki fonksiyonu oluşturulabilir. Oluşturulan bu model ile etki tepki fonksiyonları ve hata teriminde meydana gelen standart sapma şokunun, bir veri serisindeki mevcut ve gelecekteki tepkilerini ölçme amacı taşımaktadır. VAR modeli oluşturulduktan sonra bulunan bir diğer bulgu da varyans ayrıştırması sonuçlarıdır.

Varyans ayrıştırması, bir değişkene gelen şokun dinamik şeklini inceleyerek, şokun yüzde kaçının kendisinden, yüzde kaçının diğer değişkenlerin neden olduğunu gözlemleme fırsatı sağlamaktadır (Pazarcı, 2021:45).

4.5. Toda-Yamamoto Nedensellik Testi

VAR modeline tahminine dayalı olan Toda-Yamamoto nedensellik analiz yöntemi, kurulan bir VAR modelindeki değişkenler arasında olası nedensellik ilişkilerinin varlığına yönelik bulgular ortaya koymaktadır. Bütün değişkenlerin durağan olmasını gerektiren Granger nedensellik analizinden farklı olarak, Toda-Yamamoto nedensellik analizinde kurulan VAR modeli için düzeyde durağan olmayan değişkenlerin durağanlaştırılmasına ihtiyaç duyulmamaktadır. Aşağıda sırasıyla verilen denklem (5) ile (6)'de belirtilen VAR modelinden yararlanılarak nedensellik ilişkisinin varlığı sınanabilmektedir.

$$Y_t = \delta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_{1t} Y_{t-i} + \sum_{i=p+1}^{dmax} \beta_{2t} Y_{t-i} + \sum_{i=1}^p \theta_{1t} X_{t-i} + \sum_{i=p+1}^{dmax} \theta_{2t} X_{t-i} + e_{1t} \quad (5)$$

$$X_t = \delta_0 + \sum_{i=1}^p \theta_{1t} X_{t-i} + \sum_{i=p+1}^{dmax} \theta_{2t} X_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{1t} Y_{t-i} + \sum_{i=p+1}^{dmax} \beta_{2t} Y_{t-i} + e_{2t} \quad (6)$$

Burada p maksimum gecikmeyi ve $dmax$ en yüksek entegrasyon derecesini göstermektedir. (5) numaralı denklemde X değişkeninden Y değişkenine nedenselliğin varlığı $\theta_{1t} = 0$ boş hipotez testindeki ve (6) numaralı denklemde bağımlı değişken olan Y'den bağımsız değişken olan X'e doğru bir nedensellik ilişkisinin varlığı ise $\beta_{1t} = 0$ boş hipotez testindeki Wald istatistikleriyle sınanmaktadır (Toda ve Yamamoto, 1995).

4.6. Ampirik Bulgular

Bu bölümde çalışmayla alakalı bulgulara değinilecek olup, 1994-2022 yılları arasındaki dönemde Türk Eximbank'ın sağladığı Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortasının ihracat performansına olan etkisi doğrusal VAR modeli ile tahmin edilecektir. Çalışmada kullanılan değişkenler şunlardır: İhracat ($\ln\dot{IHR}$), OECD Üyeleri'nin Ortalama Gayri Safi Yurtiçi Hasılası ($\ln GSYH^*$), TÜFE Bazlı Reel efektif döviz kuru ($\ln RKUR$), Türk Eximbank tarafından ihracatçı firmalara verilen toplam Kısa Vadeli İhracat Kredi

Sigortaları (*lnKVİKS*). Çalışmada veri toplama sürecinde Türk Eximbank’ın resmî web sitesinden (eximbank.gov.tr), TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS), IMF Uluslararası Finansal İstatistikleri (IFS) ve Dünya Kalkınma Göstergeleri (WDI) kaynakların veri tabanlarından faydalanılmıştır. Veriler yıllık olarak toplanmış olup veri aralığının kapsamı 1994-2022 dönemleridir. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortasının ihracata olan etkisini tanımlayabilmek için kullanılan değişkenler ve değişkenlere ait tanımlayıcı veriler Tablo 5’te yer almaktadır.

Tablo 5. Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>lnİHR</i>	<i>lnRKUR</i>	<i>lnGSYH*</i>	<i>lnKVİKS</i>
Ortalama	11.277	4.527	31.359	8.667
Medyan	11.583	4.595	31.398	8.452
Maksimum	12.446	4.850	31.582	10.139
Minimum	9.804	3.865	31.039	7.484
St. Sapma	0.843	0.233	0.161	0.765
Skewness	-0.422	-1.171	-0.428	0.476
Kurtosis	1.631	4.074	2.119	2.007
Jarque-Bera	3.128	8.020	1.822	2.285
Olasılık	0.209	0.018**	0.402	0.319
Gözlem	29	29	29	29

Notlar: ***, **, * sırasıyla %1, %5, %10’daki anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Tanımlayıcı istatistikler değerlendirildiğinde ortalaması en yüksek olan değişkenin *lnGSYH* olduğu, standart sapması ise en yüksek değişkenin ise *lnİHR* olduğunu belirlemek mümkündür. *lnİHR*’nin ortalaması 11.277 olurken minimum görmüş olduğu oran 9.804 maksimum ise 12.446’dır. Jarque-Bera testi sayesinde, verilerin normal dağılım gösterip göstermediğini belirlemek mümkündür. Bu bağlamda verileri incelediğimizde %5 istatistiki anlamlılık düzeyi altında bulunan *lnRKUR* haricindeki değişkenler normal dağılım özelliği göstermiştir.

4.6.1. ADF ve PP Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenlerin VAR analizine uygun forma dönüştürülmesinin ardından, ön koşul olarak serilerin birim kök sürece sahip olup olmadığını belirlemek amacıyla Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Phillip-Perron (PP) birim kök testlerine başvurulmuştur.

Tablo 6. ADF Birim Kök Testi Sonuçları

<i>Düzye</i>	Sabitli Model		Sabit ve Trendli Model	
Değişkenler	Test İst.	Olasılık	Test İst.	Olasılık
<i>lnİHR</i>	-1.192 (0)	0.663	-1.294 (0)	0.864
<i>lnRKUR</i>	-0.443 (0)	0.888	0.113 (1)	0.995
<i>lnGSYH*</i>	-2.778 (1)	0.074*	-1.785 (0)	0.684
<i>lnKVİKS</i>	0.192 (0)	0.967	-1.623 (0)	0.757

<i>Birinci Fark</i>	Sabitli Model		Sabit ve Trendli Model	
	Test İst.	Olasılık	Test İst.	Olasılık
<i>lnİHR</i>	-4.217 (0)	0.002***	-4.171 (0)	0.014**
<i>lnRKUR</i>	-5.994 (0)	0.000***	-7.660 (0)	0.000***
<i>lnGSYH*</i>	-5.695 (0)	0.000***	-6.664 (0)	0.000***
<i>lnKVİKS</i>	-5.316 (0)	0.000***	-5.355 (0)	0.001***

Notlar: ***, **, * sırasıyla %1, %5, %10'daki anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. Yıllık veri seti kullanılması sebebiyle gecikme uzunluğu 2 olarak belirlenmiş ve optimal gecikme Akaike bilgi kriterine göre belirlenmiştir. PP testinde Newey West yöntemlerine göre, Bartlett Kernel tahmincisi kullanılmıştır.

Tablo 6'da verilen ADF birim kök test sonuçlarına göre, düzeyde *lnGSYH** değişkeninin sabitli modelde %10 anlamlılık seviyesinde durağan iken, sabitli ve trendli modelde birim kök sürece sahip olduğu görülmektedir. Diğer değişkenlerde ise birim kök vardır şeklindeki boş hipotezin hem sabitli hem sabit ve trendli modellerde reddedilemediği ve birinci farklarında durağan oldukları tespit edilmektedir.

Tablo 7. PP Birim Kök Testi Sonuçları

<i>Düzy</i>	Sabitli Model		Sabit ve Trendli Model	
Değişkenler	Test İst.	Olasılık	Test İst.	Olasılık
<i>lnİHR</i>	-1.161 (1)	0.676	-1.429 (1)	0.829
<i>lnRKUR</i>	-0.486 (3)	0.879	-1.046 (0)	0.920
<i>lnGSYH*</i>	-3.372 (5)	0.020**	-1.550 (3)	0.786
<i>ln KVİKS</i>	0.490 (5)	0.983	-1.662 (1)	0.741

<i>Birinci Fark</i>	Sabitli Model		Sabit ve Trendli Model	
	Test İst.	Olasılık	Test İst.	Olasılık
<i>lnİHR</i>	-4.199 (2)	0.003***	-4.145 (2)	0.015**
<i>lnRKUR</i>	-5.956 (2)	0.000***	-9.194 (4)	0.000***
<i>lnGSYH*</i>	-5.693 (2)	0.000***	-6.666 (1)	0.000***
<i>ln KVİKS</i>	-5.369 (3)	0.000***	-5.769 (5)	0.000***

Notlar: ***, **, * sırasıyla %1, %5, %10'daki anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. Yıllık veri seti kullanılması sebebiyle gecikme uzunluğu 2 olarak belirlenmiş ve optimal gecikme Akaike bilgi kriterine göre belirlenmiştir. PP testinde Newey West yöntemlerine göre, Bartlett Kernel tahmincisi kullanılmıştır.

Tablo 7’de verilen PP birim kök test sonuçlarına göre, düzeyde *lnGSYH** değişkeninin sabitli modelde %5 anlamlılık seviyesinde durağan iken, sabitli ve trendli modelde birim kök sürece sahip olduğu görülmektedir. Diğer değişkenlerde ise birim kök vardır şeklindeki boş hipotezin hem sabitli hem sabit ve trendli modellerde reddedilemediği ve birinci farklarında durağan hale geldikleri sonucuna varılmaktadır.

Özetle, VAR analizinde kullanılacak olan tüm seriler her iki birim kök testi için üç anlamlılık düzeyinde de birinci farkları alındıklarında, “I(1)”, durağanlık özelliğine sahip olmaktadır. Birim kök analizi sonucunda elde edilen bulgulara göre, VAR modeli analizine tüm değişkenlerin birinci farkları alınarak devam edilmesi uygun görülmektedir.

4.6.2. VAR Modeli

Türk Eximbank'ın 1994-2022 döneminde sağladığı Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortalarının Türkiye ihracatına olan etkisini analiz etmek için VAR modeli kullanılmıştır. VAR modeli oluşturulurken serilerin durağanlık koşulunu sağlaması ve otokorelasyon içermemesi gerekir. Bu şartları sağlayan uygun gecikme uzunluğuyla VAR modeli belirlenmiştir. Ters köklerin birim çemberin içinde olduğunu ve otokorelasyon olmadığı doğrulandıktan sonra etki tepki ve varyans ayrıştırma analizlerine geçilmektedir.

4.6.2.1. VAR modeli analiz sonuçları

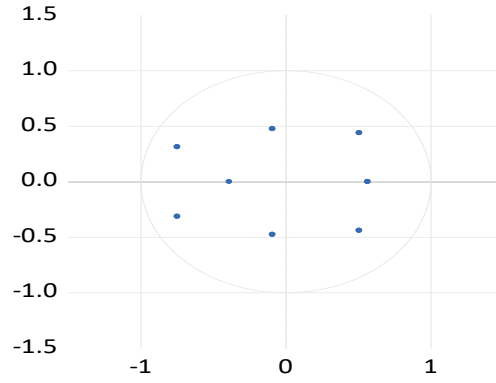
VAR modeli kurulurken başlangıçta uygun gecikme sayısının belirlenmek gerekmektedir. Bu amaçla, Akaike, Schwarz ve Hannan-Quinn bilgi kriterleri kullanılmıştır. Bu bilgi kriterleri, ters köklerin birim çemberin içinde kalmasını ve otokorelasyon sorununun olmamasını gerektiren gecikme uzunluklarını önermektedir. Tablo 8'de yer alan değerlere göre, analiz edilen VAR modelinde optimal gecikme uzunluğu için Schwarz bilgi kriteri 1 gecikmeyi gösterirken, Akaike ve Hannan-Quinn bilgi kriterleri ise optimal gecikme uzunluğu olarak 2'yi işaret etmektedir. Sonuç olarak Akaike ve Hannan-Quinn bilgi kriterlerine göre, uygun gecikme uzunluğu 2 olarak belirlenmiştir. Literatürdeki VAR modeli ile yapılan çalışmalar incelendiğinde, gecikme uzunluğunun otokorelasyon sorunu olmayan en küçük gecikme uzunluğuyla gerçekleştirildiğini söyleyebiliriz.

Tablo 8. VAR(p) Modeli İçin Optimal Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Gecikme	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	117.1906	NA	9.41E-10	-9.432553	-9.236210*	-9.380463
1	132.6842	24.53142	1.01E-09	-9.390346	-8.408635	-9.129898
2	155.4614	28.47156*	6.51e-10*	-9.955117*	-8.188036	-9.486310*
3	167.2151	10.77423	1.34E-09	-9.601259	-7.048809	-8.924093
4	181.1983	8.156883	3.83E-09	-9.433195	-6.095375	-8.54767

Şekil 18. VAR(2) Modeli İçin Karakteristik Ters Kökler

Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial



Şekil 18'e bakıldığında VAR (2) modeli için ters köklerin birim çemberin içinde olduğu görülebilmektedir. Bu bağlamda, VAR modelinde ilk şart olan durağanlık koşulunun bu modelde sağlandığını gözlemlenmektedir. Sonraki adımda, otokorelasyonun olup olmadığını belirlemek için otokorelasyon testi yapılmıştır.

Tablo 9. VAR(2) Modeli İçin Otokorelasyon LM Test Sonuçları

Gecikme Uzunluğu	LRE İstatistik	Serbestlik Derecesi (df)	Olasılık
1	17.384	16	0.361
2	17.304	16	0.366
3	15.185	16	0.511
4	13.998	16	0.599
5	19.909	16	0.224
6	12.255	16	0.726

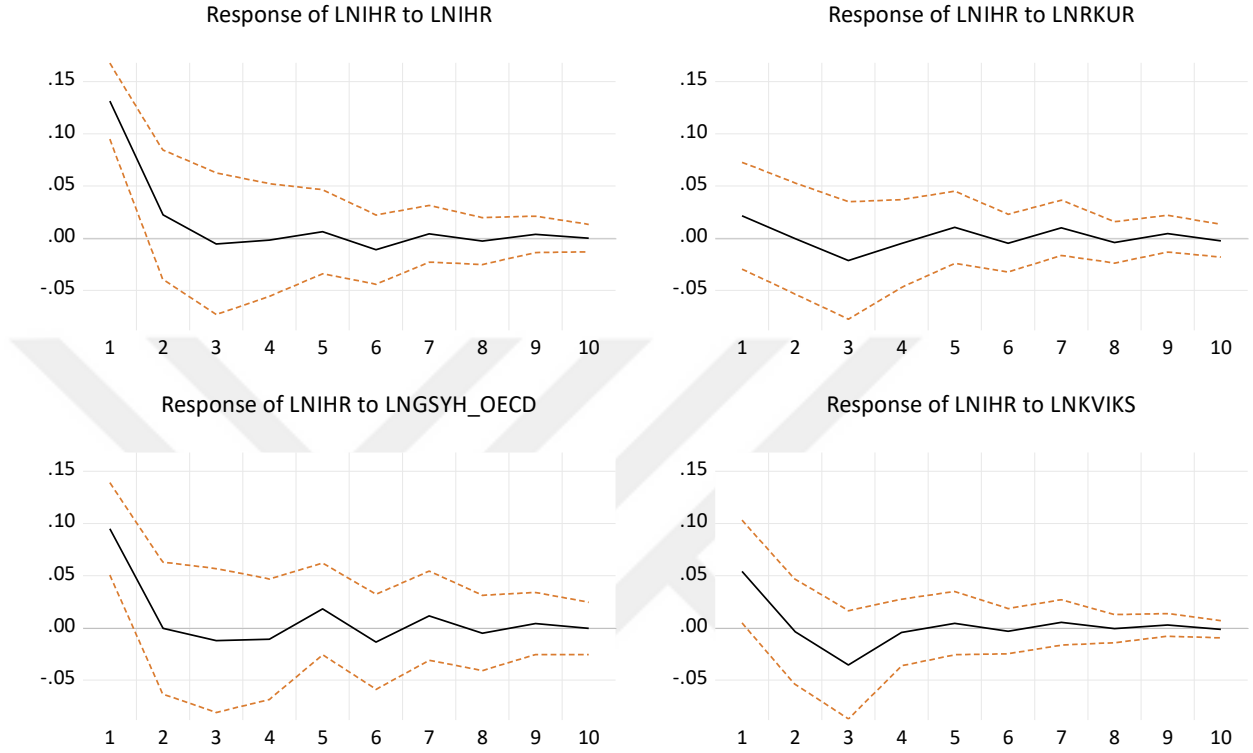
Notlar: ***, **, * sırasıyla %1, %5, %10'daki anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Tablo 9'a göre, 6 gecikme uzunluğu da incelendiğinde LRE istatistiklerinin olasılık değerlerinin %10 istatistiki anlamlılık düzeyinden büyük oldukları ve bu yüzden modelde otokorelasyon probleminin bulunmadığı görülmektedir. Bu bağlamda, VAR modelinde uygun gecikme uzunluğu için serinin durağanlık ve otokorelasyon sorunu bulunmadığından bu şartı karşılayan model VAR (2) olarak seçilmiştir. VAR tahminine

ait katsayı verileri Ek.1’de bulunmaktadır. Modele ait etki tepki fonksiyonları ise Şekil 19’daki gibidir.

Şekil 19. Etki Tepki Analizi Sonuçları

Response to Generalized One S.D. Innovations ± 2 S.E.



Şekil 19’da yer alan etki tepki grafikleri incelendiğinde ihracat (lnİHR), OECD Üyeleri’nin Ortalama Gayri Safi Yurtiçi Hasılasına (lnGSYH*) ve Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortalarına (lnKVİKS) pozitif ve anlamlı tepki vermektedir. İhracat, reel döviz kurundan (lnKUR) etkilenmemekte ve istatistiksel olarak anlamsızdır. İhracat, dış dünya milli gelirinden gelen bir standart sapmalık şoka 0.09 puan artarak tepki vermektedir. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortaları bir standart sapmalık şokla ihracatı 0.05 puan arttırmaktadır.

Etki tepki analizini takiben, VAR modelinin bir diğer sonucu olan varyans ayrıştırması yapılmıştır. İhracatın varyans ayrıştırma sonuçları Tablo 10’da verilmiştir. Varyans ayrıştırma analizi sonuçları incelendiğinde, ihracatın (lnİHR) öngörü hata varyansı içerisinde en fazla paya sahip değişkenin Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortaları (KVİKS),

OECD Üyeleri'nin Ortalama Gayri Safi Yurtiçi Hasılası ($\ln GSYH^*$), ardından da reel döviz kurunun ($\ln KUR$) geldiği görülmektedir.

Tablo 10. İhracat Varyans Ayrıştırması

<i>PERİYOD</i>	<i>lnİHR</i>	<i>lnRKUR</i>	<i>lnGSYH*</i>	<i>lnKVİKS</i>
1	100.00	0.00	0.00	0.00
2	95.55	0.10	4.01	0.35
3	86.76	2.22	3.64	7.38
4	85.86	2.32	4.52	7.30
5	84.22	2.70	5.91	7.17
6	83.99	2.72	6.13	7.15
7	83.38	3.10	6.42	7.11
8	83.30	3.16	6.44	7.10
9	83.25	3.22	6.43	7.10
10	83.21	3.25	6.43	7.12

4.6.3. TODA-YAMAMOTO Nedensellik Testi Sonuçları

Analiz edilen değişkenler arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi Toda Yamamoto nedensellik testi yardımıyla incelenmiştir. Ampirik sonuçları Tablo 11’de verilmektedir. Ampirik bulgular $\ln RKUR$, $\ln GSYH^*$ ve $\ln KVİKS$ değişkenlerinden $\ln İHR$ ’a Granger nedensellik ilişkisi olduğunu ortaya koymaktadır. Diğer taraftan $\ln RKUR$, $\ln GSYH^*$ ve $\ln İHR$ değişkenlerinin $\ln KVİKS$ ’in Granger nedeni olduğu tespit edilmektedir. Elde edilen bulgular, $\ln KVİKS$ ve $\ln İHR$ arasında çift yönlü nedenselliğin varlığını ampirik olarak kanıtlamaktadır. Özetle, Türkiye’de analiz edilen dönem boyunca Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli kredi alacak sigortalarında gerçekleşen değişimlerin ihracat performansının önemli bir belirleyicisi ve destekleyicisi olduğu gözlemlenmektedir.

Tablo 11. Toda-Yamamoto Nedensellik Analizi Sonuçları

Boş Hipotez	X^2 İstatistik	Olasılık	Nedensellik Bulgusu
$\ln RKUR \nRightarrow \ln İHR$	13.379	0.003***	$\ln RKUR \rightarrow \ln İHR$
$\ln GSYH^* \nRightarrow \ln İHR$	20.988	0.000***	$\ln GSYH^* \rightarrow \ln İHR$
$\ln KVİKS \nRightarrow \ln İHR$	15.469	0.001***	$\ln KVİKS \leftrightarrow \ln İHR$
$\ln İHR \nRightarrow \ln KVİKS$	8.445	0.037**	
$\ln RKUR \nRightarrow \ln KVİKS$	7.521	0.057*	$\ln RKUR \rightarrow \ln KVİKS$
$\ln GSYH^* \nRightarrow \ln KVİKS$	7.536	0.056*	$\ln GSYH^* \rightarrow \ln KVİKS$

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

5. SONUÇ

Türk Eximbank ihracat kredi sigortası ile ihracat yapan işletmelerin yurtdışı satışlarından kaynaklanan tahsilat riskini azaltarak ihracatı teşvik etmeyi amaçlamaktadır. Bu program, ihracat yapan firmaların alıcılarının ödeme yapamaması durumunda oluşabilecek zararı sigorta tarafından karşılayarak güvence sağlar. İhracat kredi sigortası, alıcı firmanın ödeme yapamama riskini bertaraf eder ve bu sayede ihracatın geliştirilmesine katkıda bulunur. Eximbank tarafından sağlanan ihracat kredi sigorta programı 2000'li yıllardan itibaren ülke genelinde yaygınlaşmıştır. Araştırma sonuçları, Türkiye'de sigortalı ihracatın yıllar içinde arttığını göstermektedir.

Genel olarak Türk Eximbank tarafından ihracatçı firmalara sağlanan makro-finansal destekler göz önüne alındığında, Eximbank'ın ihracatçı firmaları ve gerçekleştirilen ihracatı iktisadi, siyasal ve uluslararası ticaret alanındaki şoklara karşı korumak için sağladığı kısa vadeli ihracat kredi sigortalarının ihracata katkısının önemi ortaya çıkmaktadır. Bu kapsamda, bu tez çalışmasında 1994-2022 dönemi boyunca yıllık verilerle Türkiye ekonomisinde Eximbank'ın ihracatçı firmalara sağladığı kısa vadeli ihracat kredi sigortaları ile ihracat arasındaki ilişki genişletilmiş bir ihracat modeli çerçevesinde standart VAR modeli yöntemiyle analiz edilmektedir. Ayrıca, genişletilmiş ihracat modeli üzerinden kısa vadeli ihracat kredi sigortaları ile ihracat arasındaki olası nedensellik ilişkileri Toda-Yamamoto nedensellik analiz yöntemi yardımıyla araştırılmaktadır.

Standart VAR modelindeki etki-tepki fonksiyonlarından elde edilen ampirik bulgulara göre, Türkiye ekonomisindeki ihracat düzeyi kısa vadeli ihracat kredi sigortalarına ve dış dünya gelir düzeyini temsil eden OECD Üyeleri'nin Ortalama Gayri Safi Yurtiçi Hasılası'na istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif tepki göstermektedir. İhracat, $\ln GSYH^*$ 'ya daha uzun süre boyunca ve daha yüksek düzeyde (yaklaşık olarak 1,5 yıl), $\ln KVİKS$ ise dış dünya milli gelirine görece daha kısa bir süre boyunca ve daha düşük düzeyde (1 yıldan biraz fazla) pozitif olarak tepki vermektedir.

Varyans ayrıştırmasında ulaşılan ampirik sonuçlara göre ise, ihracatta meydana gelen yüzde değişimlerin açıklanması açısından ihracatın kendisinden sonra en büyük payın kısa vadeli ihracat kredi sigortalarına, ikinci olaraksa dış dünya gelir düzeyini temsil eden OECD Üyeleri'nin Ortalama Gayri Safi Yurtiçi Hasılası'na ait olduğu tespit edilmektedir.

Reel döviz kuru endeksi ise daha sınırlı düzeyde ihracatta yaşanan yüzde değişimleri açıklamaktadır.

Toda-Yamamoto nedensellik analizinden elde edilen bulgular, modelde yer alan üç değişkenden ($\ln RKUR$, $\ln GSYH^*$ ve $\ln KVIKS$) ihracata doğru bir Granger nedenselliğinin olduğunu belirtmektedir. Öte yandan ($\ln RKUR$, $\ln GSYH^*$ ve $\ln KVIKS$) değişkenlerinden kısa vadeli ihracat kredi sigortaları ($\ln KVIKS$) değişkenine doğru bir Granger nedensellik ilişkisinin varlığı saptanmaktadır. Dolayısıyla kısa vadeli ihracat kredi sigortaları ($\ln KVIKS$) ve ihracat ($\ln İHR$) arasında çift yönlü nedensellik bulgusunun var olduğu ampirik olarak gözlemlenmektedir.

Sonuç olarak analizden elde edilen ampirik bulgular değerlendirildiğinde, Türkiye ekonomisinde incelenen dönem süresince Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli ihracat kredi sigortalarında ortaya çıkan değişimlerin Türkiye'nin ihracat performansının önemli ve pozitif bir belirleyicisi olduğunu söylemek mümkündür. Ayrıca, kısa vadeli ihracat kredi sigortaları ve ihracat arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin tespit edilmesi, Türkiye'nin ihracat performansı açısından Türk Eximbank tarafından ihracat firmalarına verilen kısa vadeli ihracat kredi sigortalarının oldukça önemli olduğunu ampirik olarak ortaya koymaktadır. Bu sonuçlar kapsamında, Türkiye ekonomisi özelinde Türk Eximbank'ın ihracatçı firmalara sağlayacağı kısa vadeli ihracat kredi sigorta desteğinin sürdürülmesinin ve artırılmasının gerekliliği yönünde bir politika önerisinde bulunmak mümkündür.

6. METİN İÇİ LİSTELER

Walker ve Ruekert (1985: 19)'e göre, bu kavramlar şu şekilde tanımlanmıştır:

- Etkinlik, işletmenin başarısının rakip firmalar ile karşılaştırıldığında bulunan sonuç bu etkinliğin bir ölçüsüdür.
- Verimlilik, işletmenin stratejilerinin gerçekleştirilebilmesi için sahip olunan kaynaklar ile kıyaslanmasının neticesidir.
- Uyumluluk, işletmenin içerisinde bulunduğu çevresel faktörlere nasıl başarılı bir biçimde cevap verdiğidir.

İç değişkenleri şu alt başlıklar halinde tanımlayabiliriz (Sousa, 2008: 345):

- Yöneticiden beklenen işletmeyi uluslararası piyasada tanıtım, pazarlama ve ihracat deneyiminin etkinliği. Bununla beraber, yöneticinin kişilik, eğitim düzeyi, yenilikçi olması gibi diğer özellikler.
- Örgütsel özellikler, şirketin hedeflerine yönelik kaynakların ve yeteneklerinin etkin kullanılabilmesi için yapılan operasyonlardır.
- Hedefleme; potansiyel hedef kitlelerini içeren uluslararası pazarların belirlenmesi.
- Firma özellikleri; firmanın mevcut kaynakları, yetenekleri, büyüklüğü ve yapısıdır.
- Pazarlama stratejisi; pazarlanacak ürünün türü, fiyatlandırılması, promosyon ve dağılımıdır.
- Dış değişkenler, firmanın kontrolünde olmayan iç ve dış pazarın etkisiyle oluşan durum, bu değişkenler şu şekilde tanımlanabilir (Sousa, 2008: 345):
- Dış pazar özellikleri; yapılan anlaşmalar, hukuksal düzenlemeler, dış piyasalara erişim, yabancı piyasalarda rekabet gücü gibi değişkenlerden meydana gelmektedir.
- Dış çevre özellikleri; mevcut konjonktür ve kültürel benzerlik gibi değişkenler.

- Yurtiçi piyasa özellikleri; devlet tarafından ihracat teşviki ve çevresel koşullar.

Ertem (2015: 170)’e göre, peşin ödemenin özellikleri aşağıdaki maddeler ile tanımlanabilir:

- Genelde bu ödeme yöntemi birbirlerini iyi tanıyan taraflar arasında yapılmaktadır. Güvene dayalı yapılan bu ödeme yöntemi, ihracatçı firma açısından en elverişli metot olmasına rağmen, en az tercih edilen uygulamadır. Çünkü bütün risk alıcı firma üzerindedir.
- İhracatçı firma tarafından bu ödeme şekli bir ön finansman niteliğindedir ve bunun kaynağı alıcı firma, yani ithalatçıdır.
- İhracatçının mallarına yoğun talep olması durumunda, pazarda müşteri sıkıntısı yaşamayacağı için kendini güvence altına almak için bu ödeme yöntemini ithalatçıya kabul ettirmesi açısından üstün pazarlık gücü olmasını sağlamaktadır.

Vesaik mukabili ödeme işleminin özellikleri ise Ertem (2015:184)’ e göre, aşağıdaki ifadelerle ortaya konulmuştur. Bunlar:

- Bu ödeme yöntemi ihracatçı açısından birtakım riskler barındırmaktadır.
- İhracatçı gönderdiği mallar karşılığında bu malların gönderildiğini belirttiğine dair belgeler (vesaik) mukabilinde kredi kullanmaktadır.
- Taraflar adına işlemin gerçekleştiği bankaların herhangi bir ödeme taahhüdü yoktur. Bankalar bu ödeme yönteminde aval veya garanti vermemişse satış işleminin sorunsuz gerçekleşmesi için garanti edecek bir sorumlulukları bulunmamaktadır. Bu işlemde bankalar ihracatçıdan aldıkları vesaikin ithalatçı ülkeye iletilmesini ve tahsil emrindeki talimatlar uyarınca ithalatçıya tesliminde sorumluluk taşırlar.
- İthalatçıya sevk belgeleri ancak ödemenin birimci türü olan “*görüldüğünde ödemeli poliçe*” (sight bill exchange), sonrasında bu sevk belgelerinin teslimi gerçekleşir. Belgeler ithalatçı adına çekilen poliçedeki tutarı ödeyeceğine dair kabul aldıktan sonra teslim edilmesi, vesaik mukabili

ödeme yönteminin ikinci türü olan “*ticari kabul*” (commercial acceptance) olarak adlandırılır.

Ünüsan ve Canitez (2014: 263)’e göre, akreditifli işlemlerde tarafları aşağıda başlıklar halinde tanımlamakta fayda vardır. Bunlar;

- Akreditif Amiri (Applicant): Akreditifin açılmasını talep eden taraf ithalatçının kendisidir.
- Amir Banka (Issuing Bank): İthalatçının (Amirin) isteği doğrultusunda akreditifi açan bankadır.
- İhbar Bankası (Advising Bank): İhracatçıya (Lehdar) akreditif açıldığını haber veren bankadır.
- Teyit Bankası (Confirming Bank): Amir banka derecesinde olan bu banka teyitli akreditifler söz konusu olduğunda akreditifi teyit eder ve akreditiften sorumlu olan bankadır.
- Rambursman Bankası (Reimbursing Bank): Amir bankanın ödeme yükümlülüğünü teyit bankası tarafından yapıldığında, teyit bankasına bu akreditif için yapmış olduğu ödemenin tarafına amir banka tarafından geri verilmesi şarttır. Tamda bu anda amir bankanın teyit bankasına yaptığı bu ödeme ile ilgili mal bedelini, amir banka kendisi transfer edebileceği gibi amir banka adına bu işlemi bir üçüncü banka yani rambursmans bankası da yapabilir.
- Akreditif Lehdarı (Beneficiary): Tarafına akreditif açılan ihracatçının kendisi bizzat akreditif lehdarı olmaktadır.

Banka bu amaçlar doğrultusunda Türk Eximbank’ın yaptığı bazı faaliyetler aşağıda maddeler halinde tanımlanmıştır (Türk Eximbank, 2023):

- İhracat öncesinde ve sonrasındaki aşamalarda satıcıya kısa, orta ve uzun vadeli krediler vererek finansman için destek sağlamak,
- İhracatçılara finansman amacıyla yurtiçinde ve yurtdışındaki banka gibi diğer finans kurumlarından alacakları krediler için güvence vermek,

- Dış pazarda faaliyette bulunan müteahhitlik hizmetleri için kredi sağlamak, sigorta ve garanti vermek,
- Oluşabilecek çeşitli risklere karşın ihracatçıların zararlarını güvence altına almak ve ürün satışının teşvik edilmesi amacıyla ihracat kredi sigortası yapmak,
- Ülkemizde faaliyette bulunan ihracatçı firmaların yurtdışında sermayesinin en az yüzde ellisine sahip oldukları başka bir firmaları varsa, bu firmalara faaliyette bulundukları ülke içerisinde veya Türkiye dışında başka ülkelere yapılacak olan satışı kredi sigortasıyla güvence altına almaktadır.

Türk Eximbank (2023) aracılığı ile sağlanan Döviz kazandırıcı hizmetler kapsamında kullanılan kredi türleri aşağıdaki başlıklar altında gerçekleştirilmektedir. Bunlar;

- “Turizm Kredisi,
- Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi,
- Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi,
- Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi,
- Yurtdışı Fuar Katılım Kredisi,
- Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi,
- Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu’’, başlıkları altında açıklanacaktır.

Yurt Dışı Fuar Katılım Kredi programı kapsamında firma limitleri aşağıdaki gibi belirtilmiştir (Türk Eximbank, 2023);

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

7. TABLOLAR VE ŞEKİLLER

Tablo 1. Türk Eximbank 2013-2022 Temel Bilanço Kalemleri

Temel Bilanço Kalemleri	2013		2022		USD	2013-2022 Deflatörü ile Bin TL
	Bin TL	Bin \$	Bin TL	Bin \$	Bazında 2013- 2022 Değişim (%)	
Krediler	23.035.036	10.814.571	304.838.890	16.301.545	50,74	46.111.535,1
Toplam Aktifler	24.809.762	11.647.776	346.036.720	18.504.637	58,87	49.664.181,6
Kullanılan Krediler	17.286.700	8.115.822	259.018.890	13.851.278	70,67	34.604.516,1
Özkaynakla r	3.901.865	1.831.862	23.750.636	1.270.087	-30,67	7.810.753,36
Ödenmiş Sermaye	2.200.000	1.032.864	13.800.000	737.968	-28,55	4.403.960

Kaynak: 2013-2022 yıllarına ait Türk Eximbank Faaliyet Raporları incelenerek hazırlanmıştır. USD rakamları ilgili yılların 31 Aralık günü TCMB USD döviz alış kurları üzerinden hesaplanmıştır. 2013-2022 yılları arası deflatör hesabı Dünya Bankası (WB) ve TCMB verilerinden yararlanılarak ve 2013 yılı baz alınarak %200,18 olarak tespit edilmiştir.

**Tablo 2. İhracatın Finansmanında Türk Eximbank Desteği (2013-2022 Dönemi)
(Milyar \$)**

Yıllar	Toplam Krediler	Kısa Vadeli Krediler	Orta ve Uzun Vadeli Krediler	Toplam Sigorta	Toplam Kredi/Sigorta/Garanti Desteği	Toplam ihracat	İhracatta Türk Eximbank Desteği (%)
2013	19.716	18.745	971,4	8.736	28.092	161.480	17,39
2014	20.103	18.500	1.603	11.003	31.106	166.504	18,68
2015	20.197	17.908	2.289	10.072	30.269	150.982	20,04
2016	21.950	18.977	2.973	11.038	32.988	149.246	22,10
2017	24.098	21.595	2.503	15.226	39.324	164.494	23,84
2018	27.251	25.026	2.225	16.901	44.152	177.168	24,92
2019	26.679	25.155	1.573	17.430	44.109	180.832	24,39
2020	28.498	21.606	6.892	17.141	45.639	169.637	26,90
2021	22.507	17.932	4.575	23.566	46.073	225.214	20,45
2022	19.568	17.712	1.856	25.301	44.869	254.197	17,65

Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:23.04.2023); TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=dis-ticaret-104&dil=1>, (Erişim Tarihi:23.04.2023)

Tablo 3. Türk Bankacılık Sektöründe Türk Eximbank Kredileri

Yıllar	Türk Bankacılık Sektörü-Krediler (Milyar TL)	Türk Eximbank Krediler (Milyar TL)	Türk Eximbank'ın Payı (%)
2013	1.000	74	7,4
2018	2.395	129	5,38
2020	3.729	204	5,47
2021	5.061	288	5,69
2022	7.744	306	3,95

Kaynak: Türk Eximbank 2013-2022 Faaliyet Raporları verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır. EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:23.04.2023).

Tablo 4. Değişkenler, Tanımlamaları ve Kaynakları

<i>Değişkenler</i>	<i>Tanımı</i>	<i>Kaynak</i>
<i>lnİHR</i>	İhracat (Milyon \$), logaritmik	IFS
<i>lnGSYH*</i>	OECD Üyeleri'nin Ortalama Gayri Safi Yurtiçi Hasılası, logaritmik	WDI
<i>lnRKUR</i>	TÜFE Bazlı Reel efektif döviz kuru (2003=100) (Endeks), logaritmik	EVDS
<i>lnKVİKS</i>	Türk Eximbank tarafından ihracatçı firmalara verilen toplam Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortaları, logaritmik	EXİMBANK

Not: International Financial Statistics (<https://data.imf.org/regular.aspx?key=61545859> Erişim Tarihi:16/05/2023). WDI: World Development Indicators (<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> Erişim Tarihi:16/05/2023). EVDS: Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (<https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?evds=serieMarket> Erişim Tarihi:16/05/2023). EXİMBANK: Türk Eximbank Faaliyet Raporları 2001-2022 (<https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari> Erişim Tarihi:16/05/2023).

Tablo 5. Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>lnİHR</i>	<i>lnRKUR</i>	<i>lnGSYH*</i>	<i>ln KVIKS</i>
Ortalama	11.277	4.527	31.359	8.667
Medyan	11.583	4.595	31.398	8.452
Maksimum	12.446	4.850	31.582	10.139
Minimum	9.804	3.865	31.039	7.484
St. Sapma	0.843	0.233	0.161	0.765
Skewness	-0.422	-1.171	-0.428	0.476
Kurtosis	1.631	4.074	2.119	2.007
Jarque-Bera	3.128	8.020	1.822	2.285
Olasılık	0.209	0.018	0.402	0.319
Gözlem	29	29	29	29

Tablo 6. ADF Birim Kök Testi Sonuçları

<i>Düzey</i>	Sabitli Model		Sabit ve Trendli Model	
Değişkenler	Test İst.	Olasılık	Test İst.	Olasılık
<i>lnİHR</i>	-1.192 (0)	0.663	-1.294 (0)	0.864
<i>lnRKUR</i>	-0.443 (0)	0.888	0.113 (1)	0.995
<i>lnGSYH*</i>	-2.778 (1)	0.074*	-1.785 (0)	0.684
<i>lnKVİKS</i>	0.192 (0)	0.967	-1.623 (0)	0.757

<i>Birinci Fark</i>	Sabitli Model		Sabit ve Trendli Model	
	Test İst.	Olasılık	Test İst.	Olasılık
<i>lnİHR</i>	-4.217 (0)	0.002***	-4.171 (0)	0.014**
<i>lnRKUR</i>	-5.994 (0)	0.000***	-7.660 (0)	0.000***
<i>lnGSYH*</i>	-5.695 (0)	0.000***	-6.664 (0)	0.000***
<i>lnKVİKS</i>	-5.316 (0)	0.000***	-5.355 (0)	0.001***

Notlar: ***, **, * sırasıyla %1, %5, %10'daki anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. Yıllık veri seti kullanılması sebebiyle gecikme uzunluğu 2 olarak belirlenmiş ve optimal gecikme Akaike bilgi kriterine göre belirlenmiştir. PP testinde Newey West yöntemlerine göre, Bartlett Kernel tahmircisi kullanılmıştır.

Tablo 7. PP Birim Kök Testi Sonuçları

<i>Düzye</i>	Sabitli Model		Sabit ve Trendli Model	
Değişkenler	Test İst.	Olasılık	Test İst.	Olasılık
<i>lnİHR</i>	-1.161 (1)	0.676	-1.429 (1)	0.829
<i>lnRKUR</i>	-0.486 (3)	0.879	-1.046 (0)	0.920
<i>lnGSYH*</i>	-3.372 (5)	0.020**	-1.550 (3)	0.786
<i>ln KVİKS</i>	0.490 (5)	0.983	-1.662 (1)	0.741

<i>Birinci Fark</i>	Sabitli Model		Sabit ve Trendli Model	
	Test İst.	Olasılık	Test İst.	Olasılık
<i>lnİHR</i>	-4.199 (2)	0.003***	-4.145 (2)	0.015**
<i>lnRKUR</i>	-5.956 (2)	0.000***	-9.194 (4)	0.000***
<i>lnGSYH*</i>	-5.693 (2)	0.000***	-6.666 (1)	0.000***
<i>ln KVİKS</i>	-5.369 (3)	0.000***	-5.769 (5)	0.000***

Notlar: ***, **, * sırasıyla %1, %5, %10'daki anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. Yıllık veri seti kullanılması sebebiyle gecikme uzunluğu 2 olarak belirlenmiş ve optimal gecikme Akaike bilgi kriterine göre belirlenmiştir. PP testinde Newey West yöntemlerine göre, Bartlett Kernel tahmincisi kullanılmıştır.

Tablo 8. VAR(p) Modeli İçin Optimal Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Gecikme	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	117.1906	NA	9.41E-10	-9.432553	-9.236210*	-9.380463
1	132.6842	24.53142	1.01E-09	-9.390346	-8.408635	-9.129898
2	155.4614	28.47156*	6.51e-10*	-9.955117*	-8.188036	-9.486310*
3	167.2151	10.77423	1.34E-09	-9.601259	-7.048809	-8.924093
4	181.1983	8.156883	3.83E-09	-9.433195	-6.095375	-8.54767

Tablo 9. VAR(2) Modeli İçin Otokorelasyon LM Test Sonuçları

Gecikme Uzunluğu	LRE İstatistik	Serbestlik Derecesi (df)	Olasılık
1	17.384	16	0.361
2	17.304	16	0.366
3	15.185	16	0.511
4	13.998	16	0.599
5	19.909	16	0.224
6	12.255	16	0.726

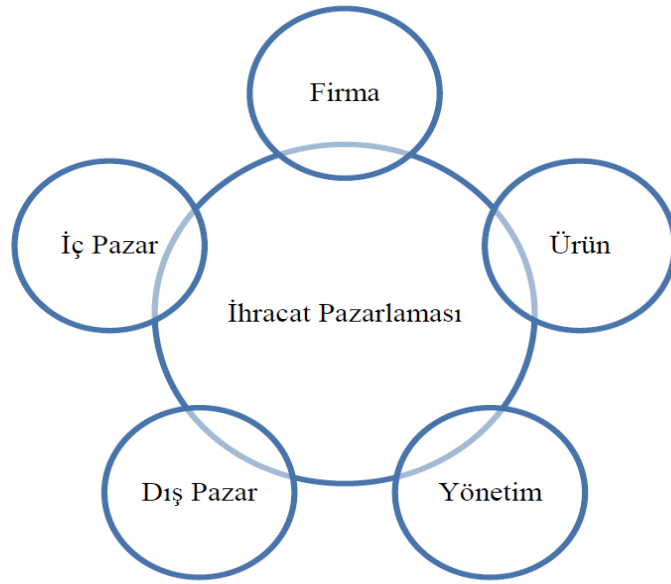
Tablo 10. İhracat Varyans Ayrıştırması

PERİYOD	<i>lnİHR</i>	<i>lnRKUR</i>	<i>lnGSYH*</i>	<i>lnKVİKS</i>
1	100.00	0.00	0.00	0.00
2	95.55	0.10	4.01	0.35
3	86.76	2.22	3.64	7.38
4	85.86	2.32	4.52	7.30
5	84.22	2.70	5.91	7.17
6	83.99	2.72	6.13	7.15
7	83.38	3.10	6.42	7.11
8	83.30	3.16	6.44	7.10
9	83.25	3.22	6.43	7.10
10	83.21	3.25	6.43	7.12

Tablo 11. Toda ve Yamamoto Nedensellik Analizi Sonuçları

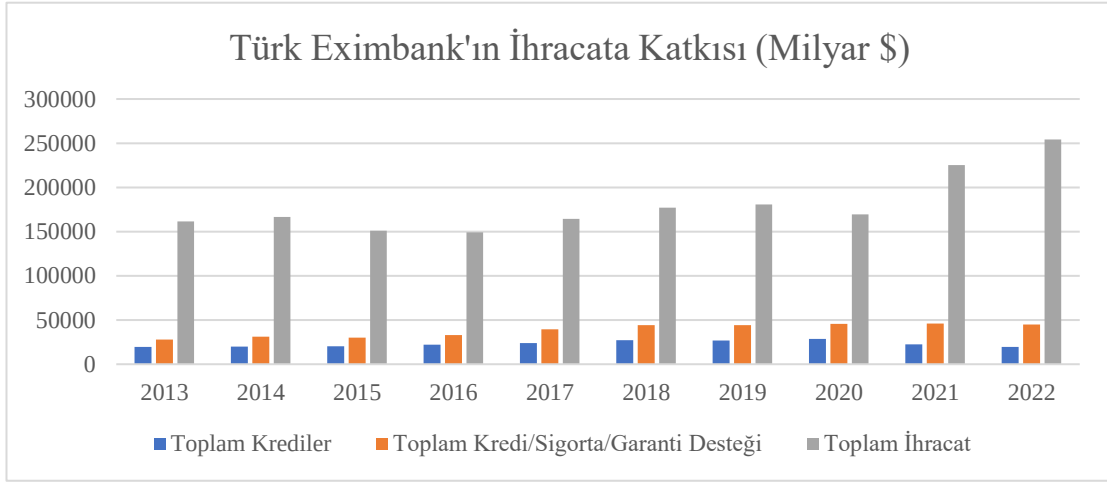
Boş Hipotez	X^2 İstatistik	Olasılık	Nedensellik Bulgusu
$\ln RKUR \nRightarrow \ln İHR$	13.379***	0.003	$\ln RKUR \rightarrow \ln İHR$
$\ln GSYH^* \nRightarrow \ln İHR$	20.988***	0.000	$\ln GSYH^* \rightarrow \ln İHR$
$\ln KVİKS \nRightarrow \ln İHR$	15.469***	0.001	$\ln KVİKS \leftrightarrow \ln İHR$
$\ln İHR \nRightarrow \ln KVİKS$	8.445**	0.037	
$\ln RKUR \nRightarrow \ln KVİKS$	7.521*	0.057	$\ln RKUR \rightarrow \ln KVİKS$
$\ln GSYH^* \nRightarrow \ln KVİKS$	7.536*	0.056	$\ln GSYH^* \rightarrow \ln KVİKS$

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Şekil 1. İhracat Pazarlaması Bileşenleri

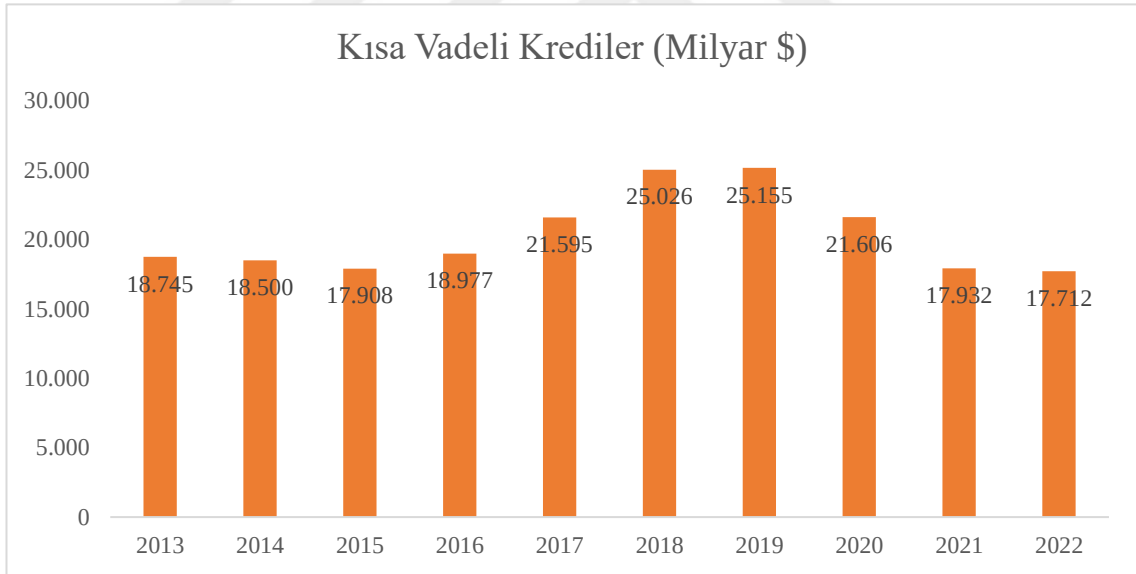
Kaynak: (Yalçın, 2022: 5).

Şekil 2. Türk Eximbank'ın İhracata Sağladığı Toplam Destek (2013-2022 Dönemi)



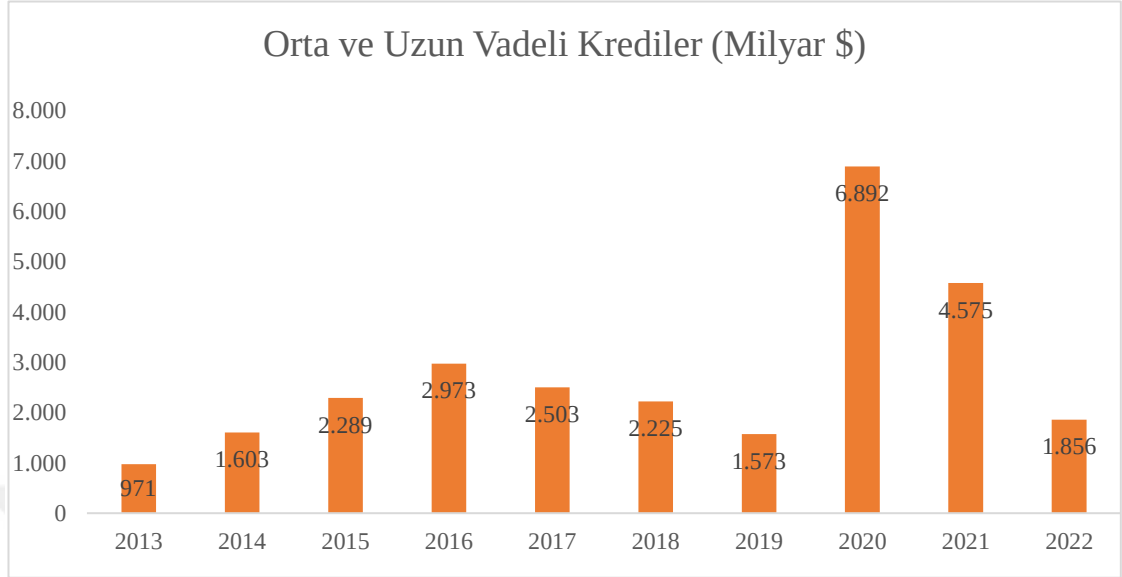
Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:23.04.2023); TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=dis-ticaret-104&dil=1>, (Erişim Tarihi:23.04.2023)

Şekil 3. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli kredilerin yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi)



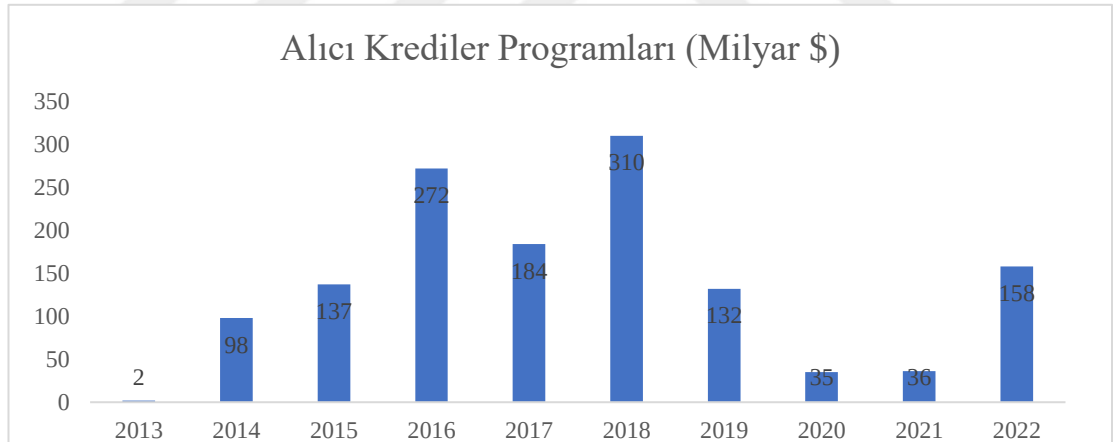
Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:25.04.2023).

Şekil 4. Türk Eximbank tarafından sağlanan orta-uzun vadeli kredilerin yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi)



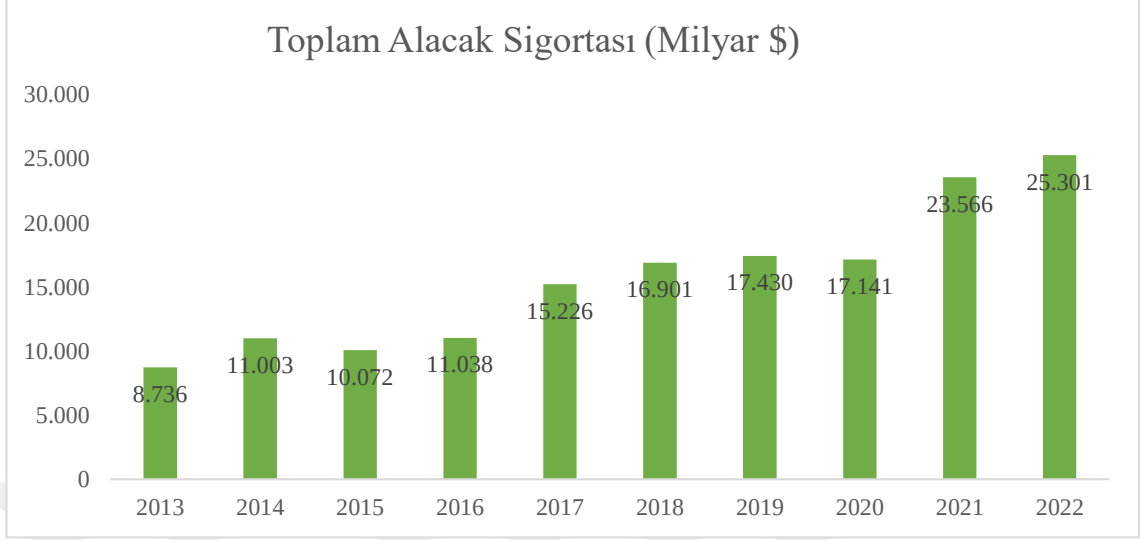
Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:28.04.2023)

Şekil 5. Türk Eximbank tarafından sağlanan alıcı kredilerin yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi)



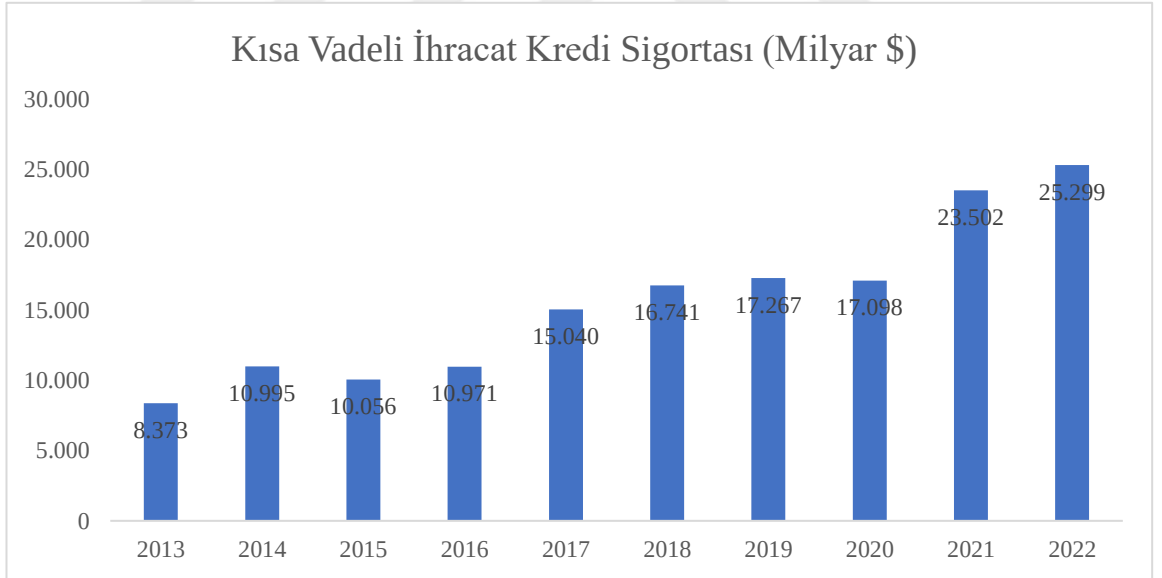
Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:01.05.2023)

Şekil 6. Türk Eximbank tarafından sağlanan toplam alacak sigortası tutarı yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi)



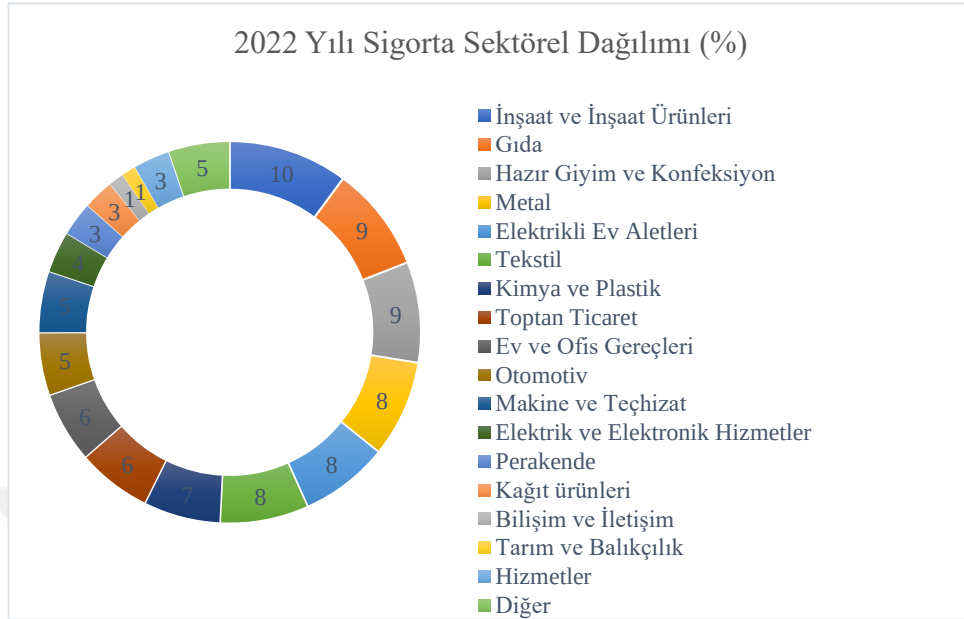
Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:01.05.2023)

Şekil 7. Türk Eximbank tarafından kısa vadeli ihracat kredi sigortası ile güvence altına alınan sevkiyat tutarı yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi) (Milyar \$)



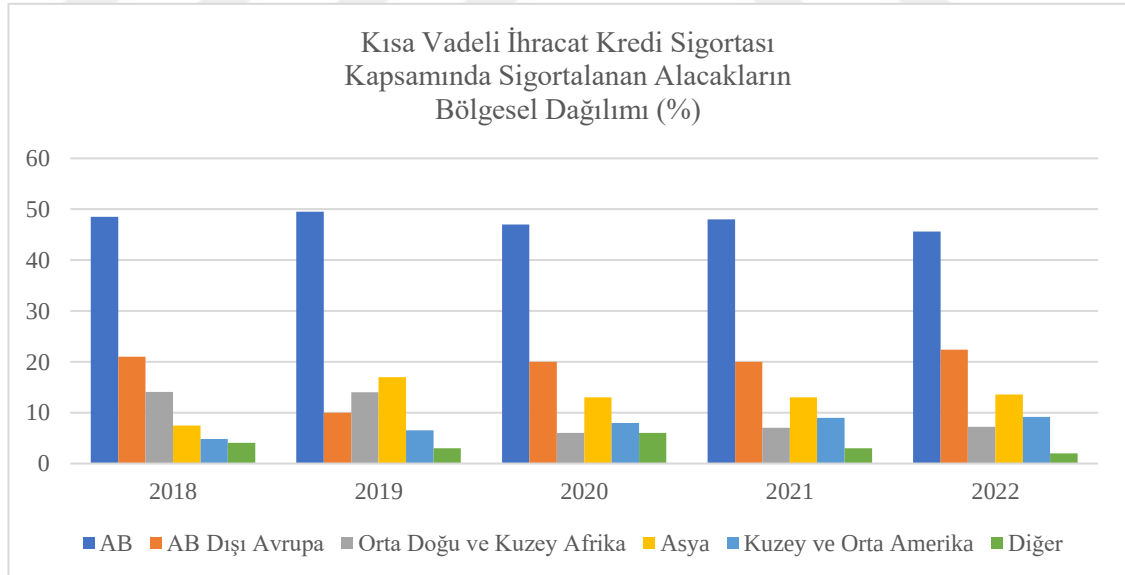
Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:01.05.2023)

Şekil 8. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigorta sektörel dağılımı (2022 yılı) (%)



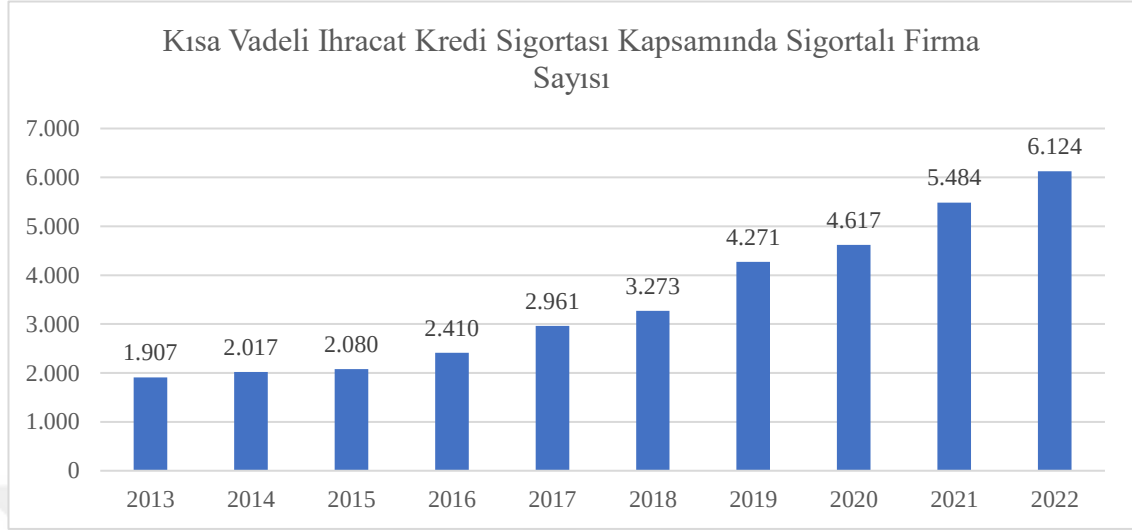
Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:11.05.2023).

Şekil 9. Kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalanan alacakların yıllara göre bölgesel dağılımı (2018-2022) (%)



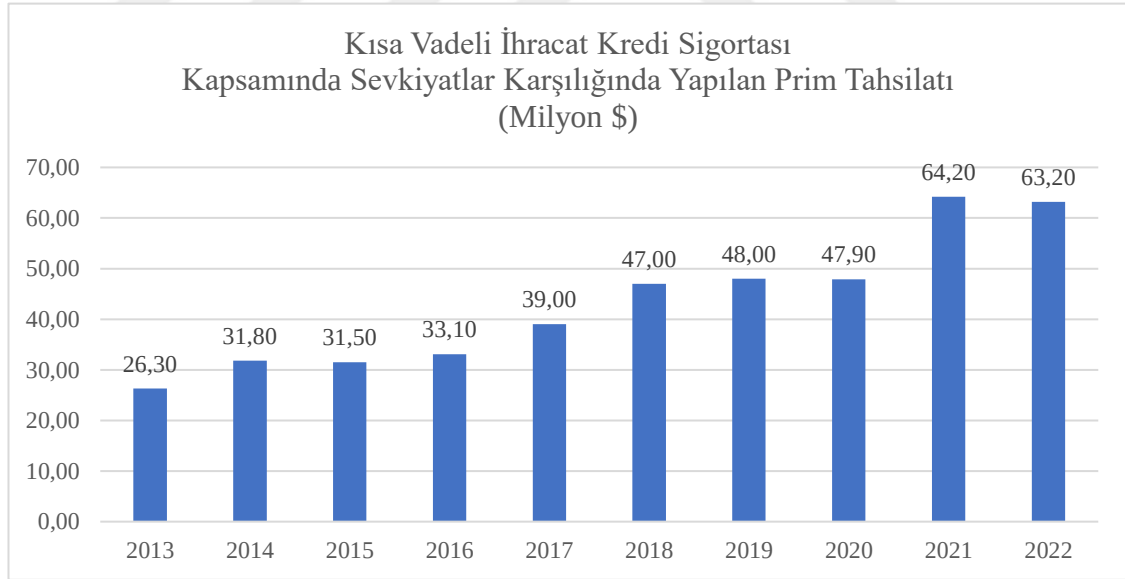
Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:11.05.2023).

Şekil 10. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalı firma sayısı (2013-2022 Dönemi)



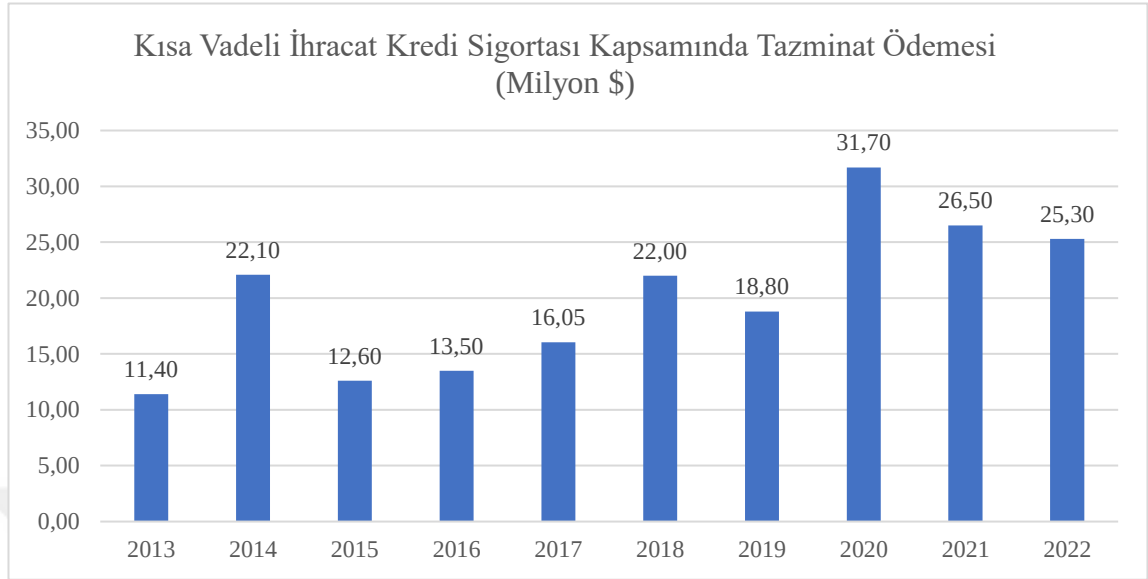
Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:11.05.2023).

Şekil 11. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sevkiyatlar karşılığında yapılan prim tahsilatının yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi) (Milyon \$)



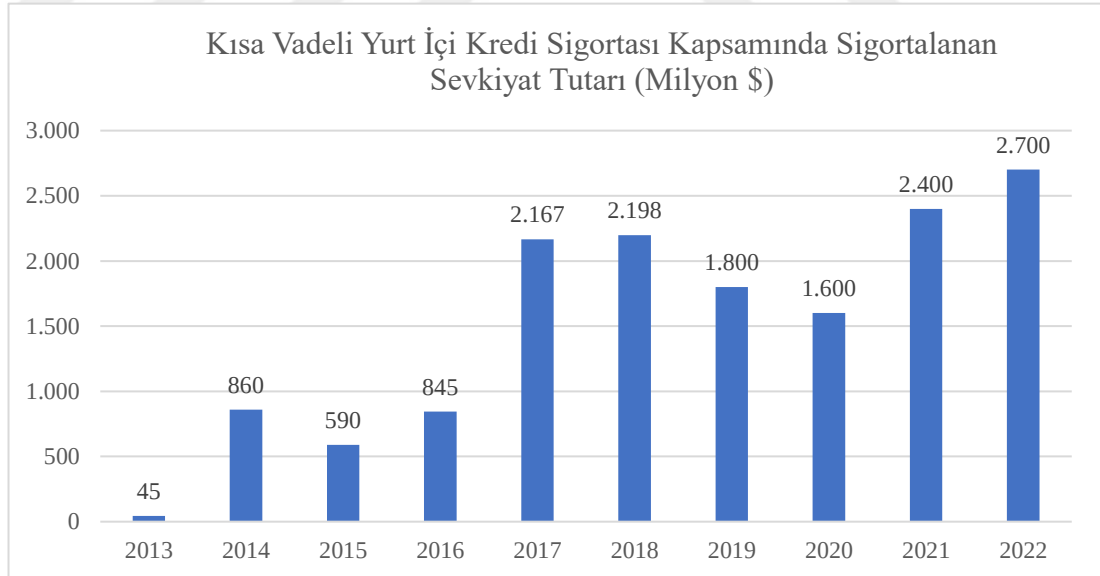
Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:11.05.2023).

Şekil 12. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında tazminat ödemesi yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi) (Milyon \$)



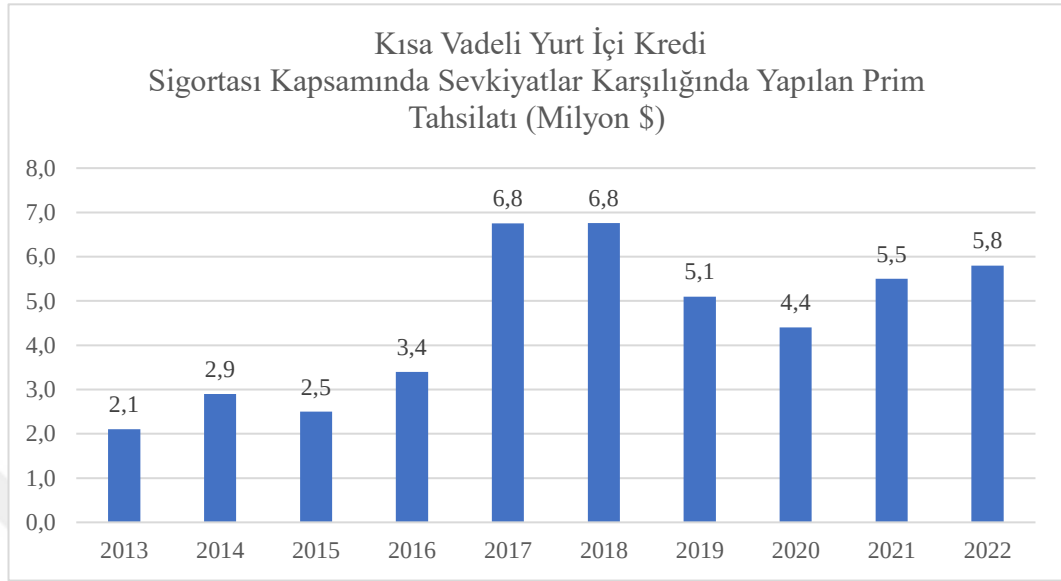
Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:11.05.2023).

Şekil 13. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli yurt içi kredi sigortası kapsamında sigortalanan sevkiyat tutarının yıllara göre gösterimi (2013-2022 Dönemi) (Milyon \$)



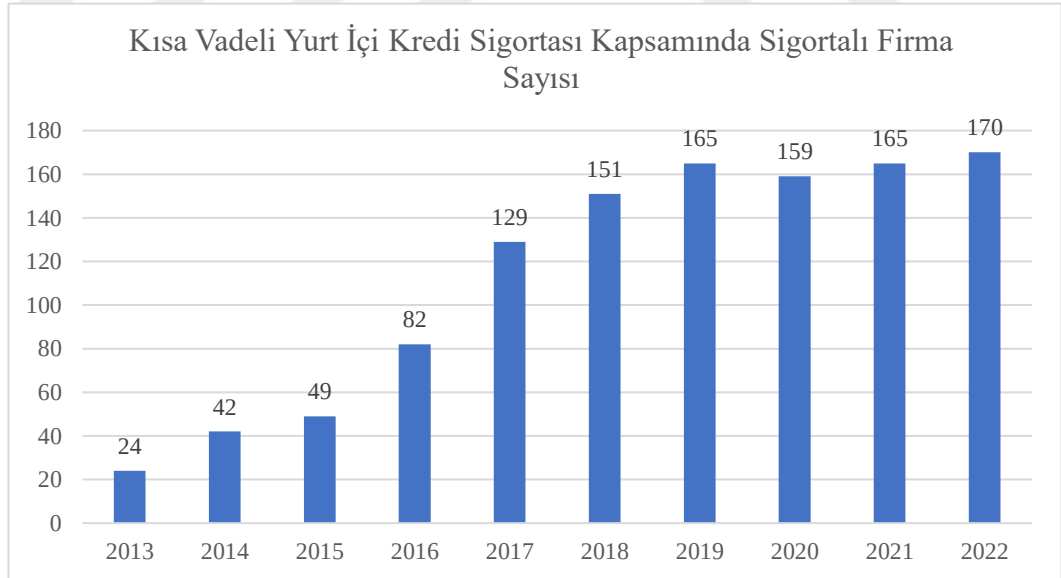
Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:11.05.2023).

Şekil 14. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli yurt içi kredi sigortası kapsamında yapılan sevkiyatlar karşılığında prim tahsilatı tutarlarının yıllara göre gösterimi (2013-2022 Dönemi) (Milyon \$)



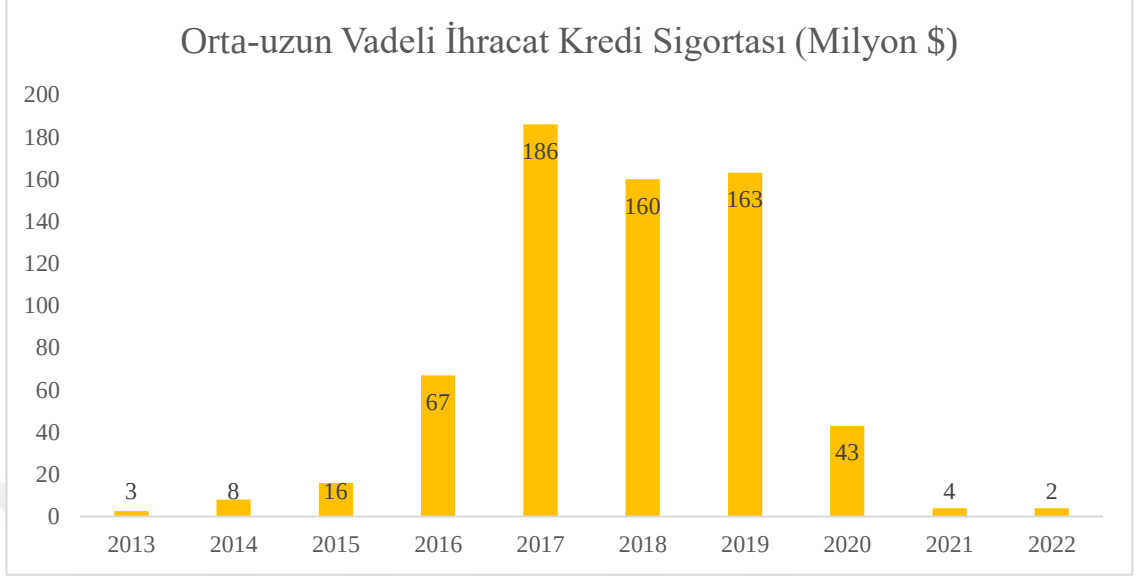
Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:11.05.2023).

Şekil 15. Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli yurt içi kredi sigortası kapsamında sigortalı firma sayısı yıllara göre gösterimi (2013-2022 Dönemi)



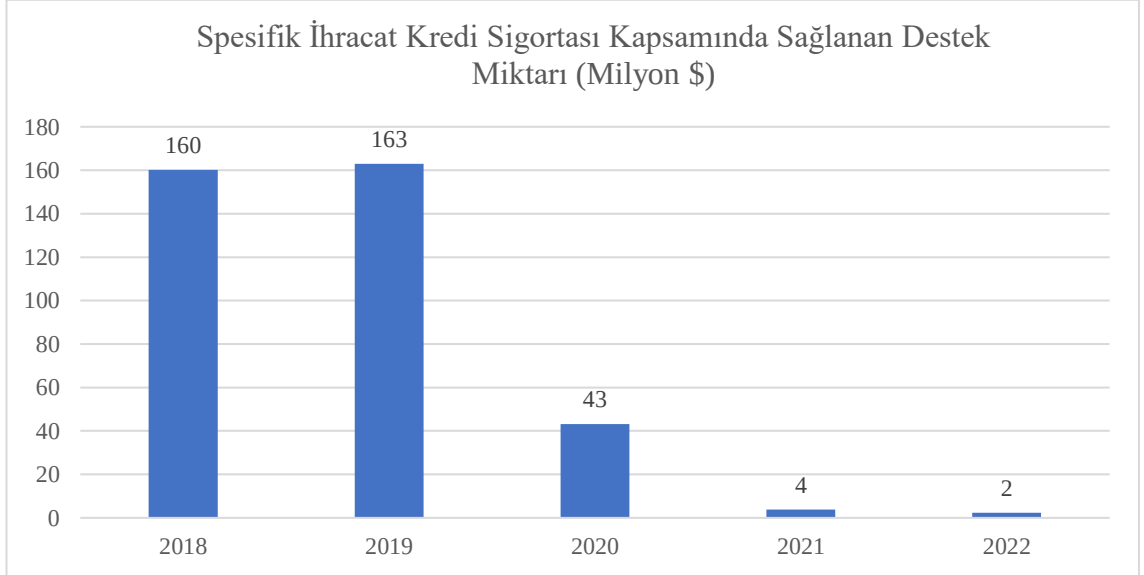
Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:11.05.2023).

Şekil 16. Türk Eximbank tarafından sağlanan orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası tutarı yıllara göre miktarı (2013-2022 Dönemi)



Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:01.05.2023)

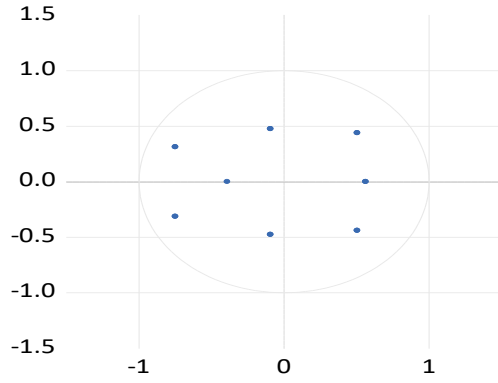
Şekil 17. Spesifik ihracat kredi sigortası kapsamında salaam destek miktarı, yıllara göre gösterimi (2018-2022) (Milyon \$)



Kaynak: EXİMBANK, <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, (Erişim Tarihi:01.05.2023)

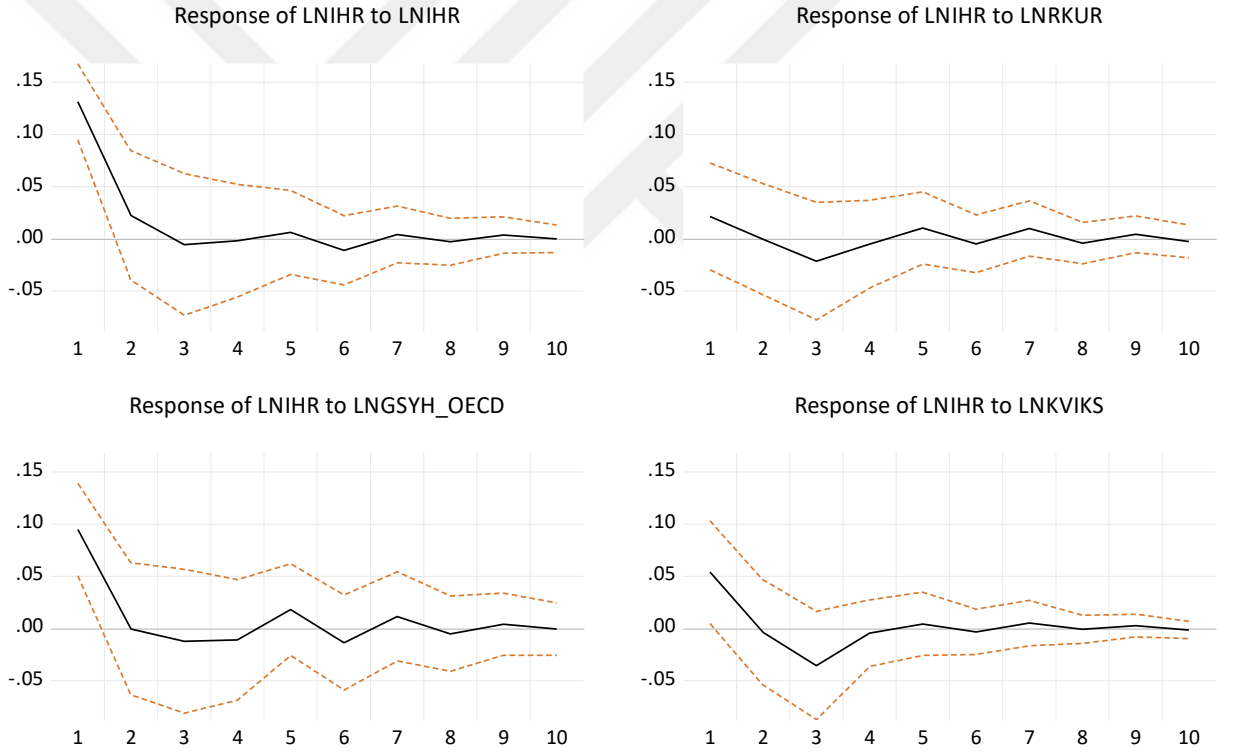
Şekil 18. VAR(2) Modeli İçin Karakteristik Ters Kökler

Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial



Şekil 19. Etki Tepki Analizi Sonuçları

Response to Generalized One S.D. Innovations ± 2 S.E.



8. DENKLEMLER

Denklem (1):

$$\ln \dot{I}HR = f(\ln RKUR, \ln GSYH^*, \ln KVIKS) \quad (1)$$

Denklem (2):

$$\Delta Y_t = Q' \delta + \rho Y_{t-1} + \sum_{j=1}^p \beta_j \Delta Y_{t-j} + e_t \quad (2)$$

Denklem (3):

$$\Delta Y_t = \delta_0 + v_t + \rho Y_{t-1} + e_t \quad (3)$$

Denklem (4):

$$Y_t = \delta + \sum_{i=1}^q \beta_i Y_{t-i} + \sum_{i=1}^q \theta_i X_{t-i} + e_t \quad (4)$$

Denklem (5):

$$Y_t = \delta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_{1t} Y_{t-1} \sum_{i=p+1}^{dmax} \beta_{2t} Y_{t-i} + \sum_{i=1}^p \theta_{1t} X_{t-i} \sum_{i=p+1}^{dmax} \theta_{2t} X_{t-i} + e_{1t} \quad (5)$$

Denklem (6):

$$X_t = \delta_0 + \sum_{i=1}^p \theta_{1t} X_{t-1} \sum_{i=p+1}^{dmax} \theta_{2t} X_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{1t} Y_{t-1} \sum_{i=p+1}^{dmax} \beta_{2t} Y_{t-i} + e_{2t} \quad (6)$$

KAYNAKLAR

- Akın, H. (2016). *Yeni işimiz dış ticaret*. (11. Bs.). Ankara: Elma Yayınevi.
- Akkaplan, M. (2014). *İhracat teşvikleri ve Türk Eximbank'ın Türkiye'nin ihracatına etkileri* Yüksek lisans tezi, Ufuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Altınbaşak, İ., Akyol, A., Alkibay, S., Arslan, F. M., Burnaz, Ş., Cengiz, E., ... & Yolaç, G. (2008). *Küresel pazarlama yönetimi*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Altınışik, G. (2022). *Dış ticaretin geliştirilmesinde Eximbank'ın rolü: Covid-19 öncesinde ve sürecinde seçilmiş sektörler üzerinden bir değerlendirme*. Yüksek Lisans Tezi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Bankacılık Anabilim Dalı, Ankara.
- Arzova, B. (2006). *İhracat hakkında her şey*. İstanbul: Türkmen.
- Axinn, C. N., & Matthyssens, P. (2002). Limits of internationalization theories in an unlimited world. *International Marketing Review*, 19(5), 436-449.
- Aydemir, S. D. (2010). *Dış ticaretin finansmanında kurumsal aktör olarak Türk Eximbank'ın hizmet kalitesinin ihracatçı firmalar tarafından algılanması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gebze Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management Studies*, 17 (1), ss. 99-120.
- Baykal, O. (1989). İhracat pazarlaması-küçük ve orta boy işletmeler için. *Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları*, Ankara.
- Beamish, P. W., Craig, R., & McLellan, K. (1993). The performance characteristics of Canadian versus UK exporters in small and medium sized firms. *MIR: Management International Review*, 121-137.
- Bekdaş, E. (2018). *Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde ihracat pazarlamasına nasıl başlanılır: endüstriyel makine ihracat pazarlaması örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale Üniversitesi, Fen Bilimleri enstitüsü, Kırıkkale.
- Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (1999). Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?. *Journal of international economics*, 47(1), 1-25.
- Beşeli, N. (1997). KOBİ'lerin dış pazarlara açılabilmesi için alternatif yöntemler. *İGEME'den bakış*, Nisan-Haziran, 1997, 36-39.
- Birgili, E., Tunahan, H., & Dizkırıncı, A. S. (2005). Akreditifli ödeme ve ihracatçı işletmelere yönelik bir uygulama. *MUFAD Muhasebe ve Finansman Dergisi* (28).
- Cavusgil, S. T., & Naor, J. (1987). Firm and management characteristics as discriminators of export marketing activity. *Journal of Business Research*, 15(3), 221-235.
- Cavusgil, S. T., & S. Zou (1994). Marketing strategy-performance relationship: an investigation of the empirical link in export market ventures. *Journal of Marketing* 58 (1), ss. 1-21.
- Czinkota, M.R. (1994). A national export assistance policy for new and growing businesses. *Journal of International Marketing*, 91-101.

- Çatal, M. F. (2007). Bölgesel kalkınmada küçük ve orta boy İşletmelerin (KOBİ) rolü. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(2), 333-352.
- Çavuşgil, S. T. (1984). Organizational characteristics associated with export activity. *Journal of Management Studies*, 21 (1): 1-22.
- Danışman, A., & Sökmen, A. G. A. G. (2007). Girişimci özellikleri ve firma niteliklerinin ihracat performansına etkisi: Kobi'ler üzerinde bir araştırma. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(1), 213-230.
- Dichtl, E., Koeglmayr, H. G., & Mueller, S. (1990). International orientation as a precondition for export success. *Journal of International Business Studies*, 21, 23-40.
- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of The American Statistical Association*, 74(366a), 427-431.
- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. *Econometrica: Journal of The Econometric Society*, 1057-1072.
- Dölek, A. (2006). *Uluslararası ticaret ve Türkiye uygulamaları*. Arıkan Basım Yayın Dağıtım.
- Duramaz, S. (2018). Gemi inşa Sanayi'nin gelişiminde Eximbank kredileri: Çin ve Türkiye'ye yönelik bir karşılaştırma. *Maliye ve Finans Yazıları*, 109, s156.
- Erdoğan P., & Üçdal E. (1992). Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uluslararası Kurallar, *İ.Ü Yayınları*, N:3679, İstanbul.
- Ertem, Ü. (2015). *Dış ticaret işlemleri*. Ekin.
- Euronews Haber Ajansı (2019). *Huawei ABD yaptırımlarına rağmen 2019'da 100 milyon adet telefon sattı*. Erişim adresi: <https://tr.euronews.com/2019/06/21/huawei-abd-yaptirimlarina-ragmen-2019-da-100-milyon-adet-telefon-satti> Erişim tarihi: 02 Şubat 2023.
- Geçer, T. (2017). Eximbank 'teminat mektubu' toplama bankası mı?. *Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 1(2): 81-86.
- Gemünden, H. G. (2013). Success factors of export marketing. Perspectives on international marketing-re-issued. *RLE International Business*, 29, 33.
- Ghalayini, A. M., Noble, J. S., & Crowe, T. J. (1997). An integrated dynamic performance measurement system for improving manufacturing competitiveness. *International Journal of production economics*, 48(3), 207-225.
- Güven, Ö. (1994). *İhracat uygulamaları*. A.Ö.F Yayınları, N:446, Eskişehir.
- Ibeh, K. I. (2003). On the internal drivers of export performance among Nigerian firms: empirical findings and implications. *Management decision*, 41(3), 217-225.
- IMF (2023). *International financial statistics*. Erişim adresi: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=61545859> Erişim tarihi: 16 Mayıs 2023.

- İhracatı Geliştirme (İGE), (2023). *Özkaynak kefalet destek paketi*. Erişim adresi: <https://ihracatigelistirme.com.tr/ige-ozkaynak-kefalet-destek-paketi.html> Erişim tarihi: 07 Nisan 2023.
- Johansson, J. K., & Nonaka, I. (1983). Japanese export marketing: structures, strategies, counterstrategies. *International Marketing Review*, 1(2), 12-25.
- Julian, C.C. (2003). Examining the antecedents of export marketing performance of thai export ventures. *Journal of Asia- Pasific Business*, Vol:5/1, pp.3-17.
- Katsikeas, C. S., Leonidou, L. C., & Morgan, N. A. (2000). Firm-level export performance assessment: review, evaluation, and development. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 28(4), 493-511.
- Kaya, F. (2009). *Dış ticaret ve finansmanı*. İstanbul, Beta Yayıncılık.
- Kaya, F., & Turguttopbaş, N. (2012). *Dış ticaret işlemleri*. Anadolu Üniversitesi Yayınları Yayın No:2526.
- Kaymakçı, O., Avcı , N., & ŞEN, Recep (2007). *Uluslararası ticarete giriş*. 1. Baskı, Ankara: Nobel Yayınevi.
- Kaynak, E., & Kuan, W. K. Y. (1993). Environment, strategy, structure, and performance in the context of export activity: an empirical study of Taiwanese manufacturing firms. *Journal of Business Research*, 27(1), 33-49.
- Keegan, W. J., & Green, M. C. (2015). *Küresel pazarlama*. (R. Tatlıdil, Çev.), (7. Bs.). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti.
- Kılıç, S. (2011). *Küçük ve orta ölçekli işletmelerde ihracat pazarlaması*. Ankara: Nobel Yayınları.
- Lebe, F., & Bayat, T. (2011). Taylor kuralı: Türkiye için bir vektör otoregresif model analizi. *Ege Akademik Bakış*, 11(Özel), 95-112.
- Mucuk, İ. (2016). *Pazarlama ülkeleri*. 20. Baskı, İstanbul: Türkmen Yayınevi.
- Neely, A., Mills, J., Platts, K., Richards, H., Gregory, M., Bourne, M., & Kennerley, M. (2000). Performance measurement system design: developing and testing a process-based approach. *International Journal of Operations & Production Management*, 20(10), 1119-1145.
- Özer, A. C. (2020). İhracat kredi sigortalarının ihracata etkisi üzerine bir araştırma. *Electronic Turkish Studies*, 15(1).
- Özkan, Ö., Tunahan, H., & Demir, H. (2005). AB-Türkiye-Türki cumhuriyetler arasındaki ticarete kullanılabilecek alternatif finansman yöntemi: karşılıklı akreditif. *Akademik Bakış Dergisi* (6).
- Paçaman, E. H. (2010). *Türkiye'deki işletmeler için ihracatın önemi, sorunları ve çözüm önerileri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kadir Has Üniversitesi, İstanbul.
- Parker, M. (1999). Organizational culture and identity: Unity and division at work. *Organizational Culture and Identity*, 1-272.
- Pazarcı, Ş. (2021). *Finansal istikrar göstergeleri ile genişletilmiş Taylor kuralı: TCMB tepki fonksiyonunun bir analizi*. Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli.

- Phillips, P. C., & Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Polat, Ç., & Açma, B. (2019). *Dış ticaretle ilgili kurumlar ve kuruluşlar*. T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 3841, s33.
- Rasmussen, E. S., Koed Madsen, T., & Evangelista, F. (2001). The founding of the born global company in Denmark and Australia: Sensemaking and networking. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 13(3), 75-107.
- Robertson, C., & Chetty, S. K. (2000). A contingency-based approach to understanding export performance. *International Business Review*, 9(2), 211-235.
- Ruekert, R. W., Walker Jr, O. C., & Roering, K. J. (1985). The organization of marketing activities: a contingency theory of structure and performance. *Journal of marketing*, 49(1), 13-25.
- Sakarya, Ş. (2009). İhracat yapan işletmelerin finansman kaynaklarının belirlenmesine yönelik bir alan araştırması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (42), 117-134.
- Samsunlu, G. (2019). *Türk Eximbank kredilerinin Türkiye dış ticareti üzerine etkileri*. Yüksek Lisans Tezi. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Sanver, E. (2010). *Dış ticaret işlemleri*. Bursa: Bursa SMMMO.
- Shoham, A. (1998). Export performance: A conceptualization and empirical assessment. *Journal of international marketing*, 6(3), 59-81.
- Silifke, C. (2002). *Dış ticarete ödeme şekilleri*. İstanbul Ticaret Odası.
- Sims, C. A. (1980). Macroeconomics and reality. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1-48.
- Sims, C. A., Stock, J. H., & Watson, M. W. (1990). Inference in linear time series models with some unit roots. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 113-144
- Sousa, C. M. (2004). Export performance measurement: an evaluation of the empirical research in the literature. *Academy of marketing science review*, 2004, 1.
- Sousa, C. M., Martínez-López, F. J., & Coelho, F. (2008). The determinants of export performance: A review of the research in the literature between 1998 and 2005. *International Journal of Management Reviews*, 10(4), 343-374.
- Soylu, C. & Demirci, A. (2021). İhracat teşvik yöntemleri ve Eximbank kredilerinin ihracat üzerindeki rolü. *Gümrük ve Ticaret Dergisi*, 8(23), s31.
- Sönmez, A., & Arslan, A. R. (2007). İhracat yapma şekline göre karşılaşılan sorunlar; Mobilya endüstrisi örneği. *Politeknik Dergisi*, 10(4), 403-409.
- Şirinpınar, A. (2012). *Dış ticarete akreditif işlemlerinde operasyonel risklerin önlenmesi*. Doktora Tezi, İstanbul Kültür Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Tanrıverdi, İ. & Altıntaş, M. H. (2019). İşletmelerin ihracat performansı: Bibliyometrik analiz. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 17 (3): 294-311.
- TCMB (2023). *Elektronik veri dağıtım sistemi*. Erişim adresi: <https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/serieMarket> Erişim Tarihi:16 Mayıs 2023.

- Thompson, J. L. (1999). A strategic perspective of entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 5(6), 279-296.
- Toda, H. Y., & Yamamoto, T. (1995). Statistical inference in vector autoregressions with possibly integrated processes. *Journal of econometrics*, 66(1-2), 225-250.
- Toker, K. (2020). *Türkiye’de enflasyon hedeflemesi ve Taylor kuralının geçerliliği*. Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli.
- Torlak, Ö., Veysel, K. U. L. A., & Özdemir, Ş. (2007). Türk işletmelerinin ihracat performansı belirleyicileri. *Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1), 103-114.
- Türk Eximbank (2023). *Türk Eximbank faaliyet raporları*, (2001-2022). Erişim adresi: <https://eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari> Erişim Tarihi:16 Mayıs 2023.
- Türk Eximbank (2023). *Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., ürün ve hizmetlerimiz*. Erişim adresi: <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz> Erişim Tarihi:16 Mayıs 2023.
- Utkulu, U., & Aydemir, İ. (2009). *Türkiye’de dış ticaret işlemleri ve uygulamaları:(teoriden pratiğe)*. Gazi Kitabevi.
- Ünüsan Ç., & Canitez M. (2014), *Dış ticaret işlemler ve uygulamalar*. 9.Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Valos, M., & Baker, M. (1996). Developing an Australian model of export marketing performance determinants. *Marketing Intelligence & Planning*, 14(3), 11-20.
- World Bank (2023). *World development indicators*. Erişim adresi: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> Erişim Tarihi:16 Mayıs 2023.
- Yalçın, A. (2022). *İhracat pazarlaması yazınına ilişkin Bibliyometrik analiz*. Yüksek Lisans Tezi , Bursa Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Bursa.
- Yel, F. (2019). *İhracatın finansmanında ticari banka kredileri ve Türk Eximbank ürünleri üzerine bir inceleme*. Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Yeniaras, M. C. (2006). Uluslararası ticarete akreditif ve belge karşılığı ödeme. *İstanbul Barosu Dergisi* , 80(1).
- Yıldırım, K., Karaman, D., & Taşdemir, M. (2009). *Makroekonomi*.(8. Baskı). Seçkin Yayınevi, Ankara.
- Yılmaz M., & Özken A., (2015). *Dış ticarete giriş*, 3. Baskı, Ankara, Gazi Kitapevi.
- Yılmaz, M. & Özken, A. (2013). *İhracat: anlamak ve yönetmek için bilmeniz gereken her şey*. İstanbul: Optimist Yayınları.
- Yiğidim, A., & Köse, N. (1997). İhracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, ithalatın rolü: Türkiye örneği (1980-1996). *Ekonomik Yaklaşım*, 8(26), 71-85

- Yücel, A. (2006). *İhracat pazarlaması stratejilerinin firma performansı üzerine etkileri: Hazır giyim firmaları üzerine bir uygulama*. Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Ankara.
- Zhao, H., & Zou, S. (2002). The impact of industry concentration and firm location on export propensity and intensity: An empirical analysis of Chinese manufacturing firms. *Journal of International Marketing*, 10(1), 52-71.
- Zou, S., & Stan, S. (1998). The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997. *International Marketing Review*, 15(5), 333-356.
- Zou, S., Taylor, C. R., & Osland, G. E. (1998). The EXPERF scale: a cross-national generalized export performance measure. *Journal of International Marketing*, 6(3), 37-58.



ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı : Ahmet İhsan KAR

EĞİTİM DURUMU

Lisans Öğrenimi : 2021, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler

Yüksek Lisans Öğrenimi : KTO Karatay Üniversitesi, Sigortacılık ve Sosyal Güvenlik Ana Bilim Dalı

Bildiği Yabancı Diller : İngilizce

Bilimsel Faaliyetleri :

İŞ DENEYİMİ

Stajlar :

Projeler :

Çalıştığı Kurumlar :

Tarih: 21 Kasım 2023

EK 1. BİRİNCİ EK

Tablo 9 VAR(2) Modeli Tahmin Sonuçları

	$\ln\dot{I}HR$	$\ln RKUR$	$\ln GSYH^*$	$\ln KVKAS$
$\ln\dot{I}HR(-1)$	0.437 [1.405]	-0.275 [-1.132]	-0.028 [-0.529]	0.344 [1.152]
$\ln\dot{I}HR(-2)$	-0.161 [-0.479]	0.908*** [3.461]	-0.037 [-0.642]	-0.322 [-0.998]
$\ln RKUR(-1)$	0.156 [0.576]	-0.522** [-2.466]	0.067 [1.456]	0.026 [0.098]
$\ln RKUR(-2)$	-0.136 [-0.471]	0.136 [0.605]	0.056 [1.140]	-0.090 [-0.325]
$\ln GSYH^*(-1)$	-2.103 [-1.013]	4.715*** [2.912]	-0.348 [-0.988]	-3.593* [-1.804]
$\ln GSYH^*(-2)$	0.079 [0.040]	-2.754* [-1.782]	0.124 [0.368]	-0.478 [-0.251]
$\ln KVKAS (-1)$	-0.072 [-0.347]	-0.230 [-1.421]	0.034 [0.963]	-0.071 [-0.358]
$\ln KVKAS (-2)$	-0.208 [-0.997]	-0.078 [-0.479]	0.013 [0.363]	-0.029 [-0.147]
$C (Sabit)$	0.133** [2.325]	-0.090** [-2.003]	0.026*** [2.657]	0.162*** [2.947]

Not: Köşeli parantez [] içerisindeki değerler t istatistiği değeridir. %1, %5 ve %10 istatistiki anlamlılık düzeylerini için t-tablosundan elde edilen kritik değerler sırasıyla 2.576, 1.960 ve 1.640'tır. *, **, *** simgeleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

	İHRACATTA TÜRK-EXİMBANK SİGORTALARI VE TÜRK-EXİMBANK SİGORTALARININ İŞLETMELERİN İHRACAT PERFORMANSI ÜZERİNE ETKİLERİ: İHRACATÇI TÜRK İŞLETMELERİ ÜZERİNE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA Ahmet İhsan KAR 2023	 KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ SİGORTACILIK VE SOSYAL GÜVENLİK ANABİLİM DALI İNSAN KAYNAKLARI VE SOSYAL GÜVENLİK TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI İHRACATTA TÜRK-EXİMBANK SİGORTALARI VE TÜRK-EXİMBANK SİGORTALARININ İŞLETMELERİN İHRACAT PERFORMANSI ÜZERİNE ETKİLERİ: İHRACATÇI TÜRK İŞLETMELERİ ÜZERİNE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA Ahmet İhsan KAR Yüksek Lisans Tezi KONYA Kasım 2023
--	---	--



KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ
Lisansüstü Eğitim Enstitüsü
Sigortacılık ve Sosyal Güvenlik Anabilim Dalı
İnsan Kaynakları ve Sosyal Güvenlik Tezli
Yüksek Lisans Programı

İhracatta Türk-Eximbank Sigortaları ve Türk-Eximbank
Sigortalarının İşletmelerin İhracat Performansı Üzerine Etkileri:
İhracatçı Türk İşletmeleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma
211300036
Ahmet İhsan KAR
Danışman: Prof. Dr. Murat CANİTEZ



KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ
Lisansüstü Eğitim Enstitüsü
Sigortacılık ve Sosyal Güvenlik Anabilim Dalı
İnsan Kaynakları ve Sosyal Güvenlik Tezli
Yüksek Lisans Programı

İhracatta Türk-Eximbank Sigortaları ve Türk-Eximbank Sigortalarının İşletmelerin
İhracat Performansı Üzerine Etkileri: İhracatçı Türk İşletmeleri Üzerine Ampirik
Bir Çalışma

211300036
Ahmet İhsan KAR
Danışman: Prof. Dr. Murat CANİTEZ