

T.C.
GAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİ'NDE DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA
EXİMBANK MODELİ VE TÜRK EXİMBANK PROGRAMLARININ UYUMU

YÜKSEK LİSANS TEZİ

HAZIRLAYAN
HATİCE DERYA MİRZATÜRKMEN

TEZ DANIŞMANI
PROF.DR. NEVZAT AYPEK

ANKARA - 2007

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne,

Hatice Derya MİRZATÜRKMEN'e ait "Avrupa Birliği Ülkeleri'nde Dış Ticaretin Finansmanında Eximbank Modeli ve Türk Eximbank Programlarının Uyumu" adlı çalışma, jürimiz tarafından İşletme Anabilim Dalı'nda YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan _____

Prof. Dr. Ahmet AKSOY

Üye _____

Prof. Dr. Nevzat AYPEK (Danışman)

Üye _____

Prof. Dr. Metin Kamil ERCAN

ÖNSÖZ

“Avrupa Birliği Ülkeleri’nde Dış Ticaretin Finansmanında Eximbank Modeli ve Türk Eximbank Programlarının Uyumu” adlı yüksek lisans tez çalışmamın hazırlanmasında büyük katkı ve desteğinden ötürü tez danışmanım, değerli hocam Sn. Prof.Dr. Nevzat Aypek’e teşekkürlerimi ve şükranlarımı sunarım.

Ayrıca, çalışmalarım sırasında benden manevi desteğini esirgemeyen sevgili eşim Oğuz Mirzatürkmen’e, kızım Beril Mirzatürkmen’e; diğer aile yakınlarıma ve çalışma arkadaşlarıma en içten teşekkürlerimi sunmayı bir borç bilirim.

AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİ'NDE DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA EXİMBANK MODELİ VE TÜRK EXİMBANK PROGRAMLARININ UYUMU

ÖNSÖZ.....	i
İÇİNDEKİLER.....	ii
KISALTMALAR CETVELİ.....	viii
TABLO VE ŞEKİLLER CETVELİ.....	xii
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETİN KALKINMADAKİ ÖNEMİ VE İHRACATIN FİNANSMANINDA EXİMBANK MODELİ

1.1. İhracat Finansmanının Nedeni Ve İhracat Finansman Türleri.....	3
1.1.1. Risk Açısından İhracatın Finansmanı.....	5
1.1.2. Kullanım Yeri ve Amacına Göre İhracatın Finansmanı.....	8
1.1.2.1. Yükleme Öncesi Finansman ya da Hazırlık Kredileri.....	8
1.1.2.2. Yükleme Sonrası Finansman ya da İhracat Sonrası Finansman.....	9
1.1.2.2.1. Kısa Vadeli Finansman.....	9
1.1.2.2.2. Orta Vadeli Finansman.....	10
1.1.2.2.3. Uzun Vadeli Finansman.....	10
1.1.2.3. İhracat Garantili Yatırım Kredileri.....	10
1.1.3. Finansman Sağladığı Tarafa Göre İhracat Finansmanı.....	11
1.1.3.1. Satıcı Kredileri.....	11
1.1.3.2. Alıcı Kredileri.....	11
1.1.3.2.1. Çerçeve Kredi.....	12
1.1.3.2.2. Yeniden Borç Verme.....	12
1.1.3.3. Satıcı ve Alıcı Kredilerinin Karşılaştırılması.....	13

1.1.4. İhracatın Finansmanında Diğer Yöntemler.....	14
1.1.4.1. Factoring.....	14
1.1.4.1.1. Factoring İşleminde Taraflar.....	16
1.1.4.1.2. Factoring'ın Avantajları.....	17
1.1.4.1.3. Factoring Türleri.....	19
1.1.4.2. Forfaiting.....	20
1.1.4.2.1. Forfait Tekniğinin Taraflar Açısından Değerlendirilmesi.....	22
1.1.4.2.1.1. Forfaiting İşleminin İhracatçı Yönünden Avantajları.....	22
1.1.4.2.1.2. Forfaiting İşleminin İhracatçı Yönünden Dezavantajları.....	23
1.1.4.2.1.3. Forfaiting İşleminin İthalatçı Yönünden Avantajları.....	23
1.1.4.2.1.4. Forfaiting İşleminin İthalatçı Yönünden Dezavantajları.....	23
1.1.4.2.1.5. Forfaiting İşleminin Forfaiter Yönünden Avantajları.....	24
1.1.4.2.1.6. Forfaiting İşleminin Forfaiter Yönünden Dezavantajları.....	24
1.1.4.2.1.7. Forfaiting İşleminin Garantör Yönünden Avantajları.....	25
1.1.4.2.1.8. Forfaiting İşleminin Garantör Yönünden Dezavantajları.....	25
1.1.4.3. Export Leasing (İhracat Kiralaması).....	25
1.1.4.4. Karşılıklı Ticaret.....	26
1.1.4.4.1. Karşılıklı Ticaret Uygulamalarının Avantajları ve Dezavantajları.....	27
1.1.4.4.2. Karşılıklı Ticaret Çeşitleri.....	28
1.1.4.4.2.1. Takas.....	28
1.1.4.4.2.2. Karşılıklı Satın Alma.....	28
1.1.4.4.2.3. Escrow Accounts.....	28

1.1.4.4.2.4. Karşılıklı İthalat Kredileri.....	29
1.1.4.4.2.5. Kliring.....	30
1.1.4.4.2.6. Switch (Üçlü Ticaret).....	30
1.1.4.4.2.7. SWAP (Değiş Tokuş).....	30
1.1.4.4.2.8. Compensation – Buyback (Geri Satın Alma).....	31
1.1.4.4.2.9. Off-set.....	31
1.1.4.4.2.10. Bloke Hesapların Çözülmesi.....	32
1.1.4.5. İhracat Kredi Sigortası ve Garantisi.....	33
1.1.4.5.1. İhracat Kredi Sigortası.....	33
1.1.4.5.2. İhracat Kredi Garantisi.....	34
1.2. Dış Ticaretin Finansmanında Eximbank Modeli ve Kalkınmadaki Rolü...	34
1.2.1. Dünya’da Eximbankların Ortaya Çıkışı.....	35
1.2.2. Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Eximbanklar ve Kalkınmadaki Rolü.....	36

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE İHRACATIN FİNANSMANI VE TÜRK EXİMBANK PROGRAMLARI

2.1. Türkiye’de İhracatın Finansmanı.....	40
2.1.1. Türk Eximbank Öncesi Dönemde Türkiye’de Uygulanan İhracat Teşvik Politikaları.....	40
2.1.1.1. 24 Ocak Kararları ve İhracata Dayalı Sanayileşme.....	42
2.1.2. Türk Eximbank’ın Kuruluşu.....	44
2.2. Türk Eximbank’ın İhracata Destek Kredi, Sigorta ve Garanti Programları.....	45
2.2.1. Türk Eximbank’ın Kredi Programları.....	45
2.2.1.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri.....	46
2.2.1.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri (YTL/Döviz).....	49
2.2.1.1.2. Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi.....	51

2.2.1.1.3. İhracata Hazırlık Kredileri (YTL/Döviz).....	52
2.2.1.1.4. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri (YTL/Döviz).....	53
2.2.2.1. Özellikli Krediler.....	55
2.2.2.1.1. Sevk Öncesi Reeskont Kredisi.....	55
2.2.2.1.2. Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı.....	57
2.2.2.1.3. Yurtdışı Mağazalara Yatırım Kredisi.....	59
2.2.2.1.4. Özellikli İhracat Kredisi.....	60
2.2.2.1.5. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı.....	61
2.2.2.1.6. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı.....	62
2.2.3.1. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler.....	64
2.2.3.1.1. Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi.....	64
2.2.3.1.2. Turizm Pazarlama Kredisi.....	65
2.2.3.1.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi.....	66
2.2.4.1. İslam Kalkınma Bankası İşbirliği İle Sunulan İhracat ve İthalat Kredileri.....	67
2.2.4.1.1. İslam Kalkınma Bankası İhracat Finansmanı Programı.....	68
2.2.4.1.2. İslam Kalkınma Bankası İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi (ITFO Line).....	69
2.2.5.1. Ülke Kredi / Garanti Programı.....	69
2.2.2. Türk Eximbank'ın Sigorta Programları.....	73
2.2.2.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası (Sevk Öncesi ve Sevk Sonrası Dönem).....	73
2.2.2.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı.....	76
2.2.2.2.1. Spesifik İhracat Kredi Sigortası Programı.....	77
2.2.2.2.2. Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Politik Risk Programı.....	77
2.2.2.2.3. Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Kapsamlı Risk Programı.....	78
2.2.2.2.4. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigorta Programı.....	78

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

AVRUPA BİRLİĞİ UYGULAMALARI KAPSAMINDA TÜRK EXİMBANK

3.1. Gümrük Birliği Ve Avrupa Birliği Çerçevesinde Türk Eximbank.....	79
3.1.1. Rekabet Politikası ve Devlet Yardımlarına İlişkin Avrupa Birliği Müktesebatı.....	81
3.1.2. Dünya Ticaret Örgütü'nde Devlet Yardımlarına İlişkin Düzenlemeler.	83
3.1.3. Dünya Ticaret Örgütü Sübvansiyonlar Kodu'nun Resmi Destekli İhracat Kredisi ve İhracat Sigortası/Garantisi Uygulamalarına İlişkin Düzenlemeleri.....	87
3.1.4. Dünya Ticaret Örgütü'ne Göre Devlet Destekli İhracat Finans Kuruluşları İçin Yasaklanmış Sübvansiyonlar.....	88
3.1.4.1. Yasaklanmış Sübvansiyonlar İlgili Yaptırımları.....	89
3.1.5. Türk Eximbank İhracat Kredisi ve Sigortası Programlarının Dünya Ticaret Örgütü Çerçevesinde Değerlendirilmesi.....	90
3.2. Avrupa Birliği Ülkelerinde Uygulanan İhracat Teşvikleri.....	91
3.2.1. Avrupa Birliği'nde Resmi Destekli İhracat Kredileri.....	94
3.2.2. Resmi Destekli İhracat Kredileri Alanında Avrupa Birliği Mevzuatı.....	96
3.3. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin Teşviki.....	97
3.4. Türkiye'de Uygulanan Teşviklerin Avrupa Birliği Normlarına Göre Değerlendirilmesi.....	98
3.5. Avrupa Birliği Resmi İhracat Destek Kuruluşları.....	99
3.5.1. Euler Hermes Kreditversicherungs AG.....	99
3.5.1.1. Euler Hermes'in Kuruluşu, Amacı ve Kaynakları.....	100
3.5.2. KfW – Kreditanstalt für Wiederaufbau.....	102
3.5.3. AKA – Ausfuhrkredit – Gesellschaft mbH.....	102
3.5.4. COFACE – Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Exterieur.....	103
3.5.5. ECGD – Export Credits Guarantee Department.....	104
3.5.6. SACE S.p.A. – Servizi Assicurativi del Commercio Estero.....	107

3.5.7. OND – Ducroire – Delcredere.....	108
3.5.8. Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkelerinde Uygulanan İhracat Destek Programları.....	110
3.6. Avrupa Birliği'ne Üyelik Müzakere Sürecinde Türk Eximbank Programlarının Uyumu ve Bu Çerçeve de Yapılan Düzenlemeler.....	113
3.6.1. Dünya Ticaret Örgütü ve Avrupa Birliği'ne Uyum Çerçevesinde Türk Eximbank Programları.....	113
3.6.2. Avrupa Birliği ve Türk Eximbank'ın KOBİ Destek Programları.....	116
3.6.3. Avrupa Birliği Müktesebatı ve Türk Eximbank – Rekabet Politikası ve Devlet Yardımlarına İlişkin Tarama Süreci.....	117
SONUÇ.....	119
KAYNAKÇA.....	126
ÖZET.....	133
ABSTRACT.....	135

KISALTMALAR CETVELİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
a.g.e.	: Adı Geçen Eser
a.g.m.	: Adı Geçen Makale
AKA	: Ausfuhrkredit Gesellschaft mbH
BFCE	: Fransa Dış Ticaret Bankası
CGCE	: Comission des Garanties et du Credit du Commerce Exterieur
COFACE	:Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Exterieur
SEK	: Svensk Exportkredit
OND	: Office National du Ducroire
SACE	: Servizi Assicurativi del Commercio Estero
NCM	: Nederlandsche Creditverzekering Maatschappij NV
EKN	: Exportkreditnamnden
US Eximbank	: Export-Import Bank of the United States

ERG	: Export Risk Guarantee Agency
CGIC	: Credit Guarantee Insurance Corporation of Africa
IFTRIC	: Israel Foreign Trade Risks Insurance Corporation
ECGS	: Insurance Corporation State Bank of Pakistan
ECGC	: Export Credit Guarantee Corporation
AKA	: Ausfuhrkredit – Gesellschaft bmH
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
DTSS	: Dış Ticaret Sermaye Şirketleri
ECGD	: Export Credits Guarantee Department
EDC	: Export Development Corporation
FREF	: Fixed Rate Export Finance
EXIP	: İhracatçı Sigorta Poliçesi - Export Insurance Policy
FCIA	: Foreign Credit Insurance Association
FOB	: Gemi Bordasında Teslim / Free on Board
GATT	: General Agreement on Tariffs and Trade
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
HERMES	: Hermes Kreditversicherungs AG

INA	: Istituto Nazionale delle Assicurazioni
İKB	: İslam Kalkınma Bankası
İKT	: İslam Konferansı Teşkilatı
KfW	: Kreditanstalt für Wiederaufbau (Kfw)
KOBİ	: Küçük ve Orta Boy İşletmeler
KÖY	: Kalkınmada Öncelikli Yörelere
OECD	: Organization for Economic Cooperation and Development
SACE	: Istituto per i Servizi Assicurativi e il Credito all'Esportazione
SIMEST	: Società Italiana per le Imprese all'Esterro
SDTŞ	: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
SIAC	: Società Italiana Assicurazione Crediti S.p.A
SÖİK	: Sevk Öncesi İhracat Kredileri
SÖİK - YTL	: Sevk Öncesi İhracat Kredileri Yeni Türk Lirası
SÖİK – DVZ	: Sevk Öncesi İhracat Kredileri Döviz
TCMB	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TUFE	: Tüketici Fiyat Endeksi

TÜRK EXIMBANK	: Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.
US EXIMBANK	: The Export Import Bank of United States of America
WTO	: World Trade Organization
WB	: Dünya Bankası / World Bank
ECA	: Export Credit Agency
CU	: Custom Union
EU	: European Union
IMF	: Uluslararası Para Fonu / International Money Fund
OEEC	: Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü
OKK	: Ortaklık Konseyi Kararı
IMA	: IMA - Interministerial Committee for Export Guarantees- Bakanlıklararası Komite
NAFTA	: Kuzey Amerika Serbest Ticaret Antlaşması
UÇO	: Uyuşmazlıkların Çözümü Organı
AR – GE	: Araştırma Geliştirme

TABLOLAR VE ŞEKİLLER CETVELİ

Şema – I:	İhracat Finansman Türleri.....	6
Şema – II:	Factoring'ın İşleyişi.....	17
Şema – III:	Forfaiting'ın İşleyişi.....	21
Tablo – I:	Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin 2001-2005 Yılları Arasındaki Sektörel Dağılımı.....	48
Tablo – II:	Sevk Öncesi İhracat Kredileri (SÖİK) Kullanırım Tutarı.....	50
Tablo – III:	Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi (DTŞ) Kullanırım Tutarı.....	52
Tablo – IV:	İhracata Hazırlık Kredileri Kullanırım Tutarı.....	53
Tablo – V:	KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri Kullanırım Tutarı.....	54
Tablo – VI:	Sevk Öncesi Reeskont Kredisi Kullanırım Tutarı.....	57
Tablo – VII:	Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı Kullanırım Tutarı.....	59
Tablo – VIII:	Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi Kullanırım Tutarı.....	60
Tablo – IX:	Özellikli İhracat Kredisi Kullanırım Tutarı.....	61
Tablo – X:	Gemi İnşaa ve İhracatı Finansman Programı Kullanırım Tutarı.....	62
Tablo – XI:	Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı Kullanırım Tutarı.....	63

Tablo – XII:	Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi Kullandırım Tutarı.....	65
Tablo – XIII:	Turizm Pazarlama Kredisi Kullandırım Tutarı.....	66
Tablo – XIV:	Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi Kullandırım Tutarı.....	67
Tablo – XV:	İslam Kalkınma Bankası (İKB) İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi (ITFO Line) Çerçevesinde Kullandırılan Kredi Tutarı.....	69
Tablo – XVI:	Türk Eximbank Ülke Kredi / Garanti Programları.....	72
Tablo – XVII:	Avrupa Birliği (AB) Ülkelerinde ve Türkiye’de İhracat Destek Kurumları ve Faaliyet Alanları.....	112
Şekil – I:	Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin Gelişimi.....	47
Şekil – II:	Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin 2005 Yılında Ülke Gruplarına Göre Dağılımı.....	49
Şekil – III:	İslam Kalkınma Bankası (İKB) İhracatın Finansmanı Fonu Aracılık İşlemleri.....	68
Şekil – IV:	Ülke Kredi ve Garanti Programları Çerçevesindeki Kullandırım.....	71
Şekil – V:	Kısa Vadeli İhracat Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarı.....	74
Şekil – VI:	Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Sektörel Dağılımı.....	75
Şekil – VII:	Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı	75
Şekil – VIII:	Spesifik İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Yıl İçinde Taahhüt Edilen Sigorta / Garanti Toplamı.....	77

GİRİŞ

Son yıllarda dünyada yaşanan hızlı ve önemli iktisadi gelişmeler çerçevesinde küreselleşme ve bölgesel entegrasyon hareketleri hız kazanmıştır. Türkiye özellikle 1980'li yıllardan itibaren dünyada görülen gelişmelere paralel olarak rekabete açık piyasa ekonomisinin ilke ve esaslarının gelişmesi yönünde önemli adımlar atmıştır. Devletin ekonomiye müdahalesi azalmış, düzenleyici rolü ön plana çıkmıştır. Dış ticaret büyük ölçüde serbestleştirilmiş ve daha sonra sermaye hareketleri serbest kılınmıştır. Türkiye AB ve Gümrük Birliği'ne geçiş ve Avrupa Birliği'ne aday ülke statüsü kazanması sonucu dünya ekonomisi ile bütünleşmede önemli adımlar atmıştır.

Ekonominin lokomotifi olarak kabul edilen ihracatın yeterli düzeye ulaşabilmesi için; mevcut üretim kapasitesini arttırıcı yatırımların gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Dışa açık serbest piyasa ekonomilerinde ülkeler kısa dönemde ihracatı arttırmak ve uzun dönemde ise ihracat sanayilerini geliştirmek amacıyla çeşitli teşvikler uygulamaktadır. Bu misyonun gerçekleşmesi, üretkenliğin artması ve dış ticaretin artarak geliştirilmesi; dış ticaretin finansmanını gündeme getirmektedir.

Bunun yanında ihracatçı için satış süresince ticari risk, kur riski ve ülke riski gibi birçok risk gündemdedir. Bu nedenle ihracatçıların, ihracat öncesi ve sonrası uluslararası piyasalarda rekabet gücünü arttıracak şekilde mali kaynak sağlanması amacıyla ihracatın finansmanına yönelik teknikler ve daha da önemlisi ihracatın finansmanını ve geliştirilmesini sağlamak amacıyla ve bahsi geçen riskleri üstlenicek ihracat kredi kurumları faaliyet göstermektedir.

Bu tez çalışmasında ihracatın finansmanının önemi ve ihracatın finansmanında kullanılan teknikler, ihracatın bir ülkenin ekonomisindeki yeri ve etkisi bununla beraber ihracat kredi, sigorta ve garantisi, eximbank modeli ve gelişmekte olan ülkelerde kalkınmadaki rolü birinci bölümde özetlenmiştir.

İkinci bölümde ise, ihracatçıların uluslararası piyasalarda rekabet güçlerini artırabilmeleri açısından en önemli teşvik unsuru haline gelen Türk Eximbank'ın ihracat destek kredi, sigorta ve garanti programları detaylarıyla tanıtılmıştır. İhracata verdiği destek çeşitli yönleriyle incelemeye alınmıştır.

Son bölüm olan üçüncü bölümde ise öncelikle Türkiye'nin taraf olduğu uluslararası anlaşmalar çerçevesinde ihracat teşvikleri ve ihracat destek kurumları incelenmiş ve bu kapsamda özellikle Avrupa Birliği ülkelerindeki eximbankların uyguladığı ihracat destek programları ele alınmış ve Avrupa Birliği ülkelerindeki eximbankların uygulamakta olduğu ihracat destek programları ile Türk Eximbank'ın faaliyetleri karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Bununla birlikte Gümrük Birliği'ne giriş sonrasında karşılaşılan uyum sorunlarını çözmek amacıyla Türk Eximbank programlarında yapılan değişiklikler ele alınmıştır. Çalışmanın sonunda ise Avrupa Birliği Müktesebatı'na göre yapılan uyum ve tarama çalışmalarına değinilmiş bunun yanı sıra Türk Eximbank faaliyetlerine yönelik bazı öngörüler ortaya konmaya çalışılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETİN KALKINMADAKİ ÖNEMİ VE İHRACATIN FİNANSMANINDA EXİMBANK MODELİ

1.1. İHRACAT FİNANSMANININ NEDENİ VE İHRACAT FİNANSMAN TÜRLERİ

Ülkeler arasında politik, ekonomik, taşımacılık, sigortacılık, haberleşme alanlarında çok çeşitli ilişkiler mevcuttur. Ancak, bu ilişkiler arasında en canlı ve kalıcı olanı, kendisini mal alım ve satımı şeklinde gösteren ticari ilişkilerdir. Başlangıçta sadece mal alım-satımı olarak kendisini gösteren dış ticaret, politik ve teknolojik gelişmelerin de yardımı ile ekonomik ilişkiler haline dönüşmüştür. Günümüzde, uluslararası ilişkiler çok geniş boyutlara ulaşmış, ülkeler arası işgücü ve sermaye akışı, teknolojik transferler, bölgesel ekonomik topluluklar ve anlaşmalar, uluslararası ekonomik ilişkilerin birer sonucu olarak ortaya çıkmıştır.

Ülkeler arasında mal ve hizmet alım ve satımı kadar işgücü ve sermaye hareketlerinin akışı da önemli olduğu için döviz kazandırıcı ve kaybettirici özelliğe sahip olduğundan işgücü ve sermaye hareketleri de dış ticarete önemli bir yere sahiptir. Ancak, işgücü ve sermaye hareketleri ekonomik

ilişkilerdendir. Bu nedenler “Dış Ticaret” denildiğinde özellikle ülkeler arasında “mal ve hizmet” alım ve satımı kastedilmektedir.

Dış ticaret ile sanayileşme arasında yakın bir ilişki bulunur. Her ikisi de karşılıklı olarak birbirini güçlendirir. Dış ticaretle olan ilişkilerine göre sanayileşme politikaları, ithal ikamesi ve ihracata dayalı sanayileşme olarak iki ana grupta toplanabilir. İthal ikamesini esas alan sanayileşme politikasının amacı, ithalatın yerine yerli üretimin getirilmesidir. İhracata dönük sanayileşmede ise birinci amaç dünya pazarları için üretim ve ihracatın artırılması, ikinci amaç ise sanayi ürünlerinin genel ihracat içindeki payının yükseltilmesidir. Yani ihracat artışı ile birlikte ihracat yapısının da sanayi mallarına doğru kaydırılması esastır. Çünkü, ihracat artışı ile endüstriyel gelişim arasında iki yönlü bir ilişki vardır. İhracat artışı oluşturduğu talep nedeniyle imalat sanayinin büyümesini sağlayarak sanayileşmeyi hızlandırırken, gelişen imalat sanayi, ihracatın daha hızlı artırılabilmesi için potansiyel sağlar (Chow, 1987:55).

Gelişmekte olan ülkeler, ekonomik kalkınmalarını başarıya ulaştırabilmek için makina-teçhizat ile hammadde ve know-how ithal etmeye, dolayısıyla döviz ihtiyacı duymaktadır. Bu sebeple, söz konusu ülkeler ihtiyaç duydukları döviz elde etmenin yollarını araştırmak ve döviz darboğazını aşacak politikalara önem vermek durumundadır. Döviz darboğazı, turizm, hizmet ihracı, ulaşım gelirleri ve yabancı yatırım kalemlerinin yanı sıra özellikle ihracat ile aşılabilmekte ve dolayısıyla gelişmekte olan ülkeler ihracata büyük önem vermektedir. Gelişmiş ülkeler ise, ortaya çıkan işsizlik, dış pazarlarda rekabet, teknolojik yarış gibi sebeplerle en ileri teşvik yöntemleri uygulayarak ihracatlarını artırmaya çalışmaktadır. Sürdürülebilir ihracat artışının sağlanmasında ihracatın finansmanı konusu büyük önem arz etmektedir.

İhracat, bir ülkede üretilen malların dış ülkelere satılması işlemidir. Bu işlem sürecinde taraflardan dış alımcı (ithalatçı) genellikle mallar eline

geçmeden ödeme yapmak istemez ve ödeme süresini en uzun tutan alternatifleri tercih eder. Bununla beraber ihracatçı ise işlerini yürütebilmek için ödemenin en hızlı biçimde yapılmasını ister. Dış alımcının ödeme süresinin uzun tutulduğu alternatifi seçmesi durumunda, ihracatçı bu süre zarfında özkaynakları yeterli değil ise, finansmana ihtiyaç duyar. İhracatın finansmanına yönelik teknikler, ihracatçının ihracat öncesi ve sonrasında ihracat işlemi ile ilgili olarak gereksinim duyduğu bu mali kaynakları sağlamak amacıyla geliştirilmişlerdir.

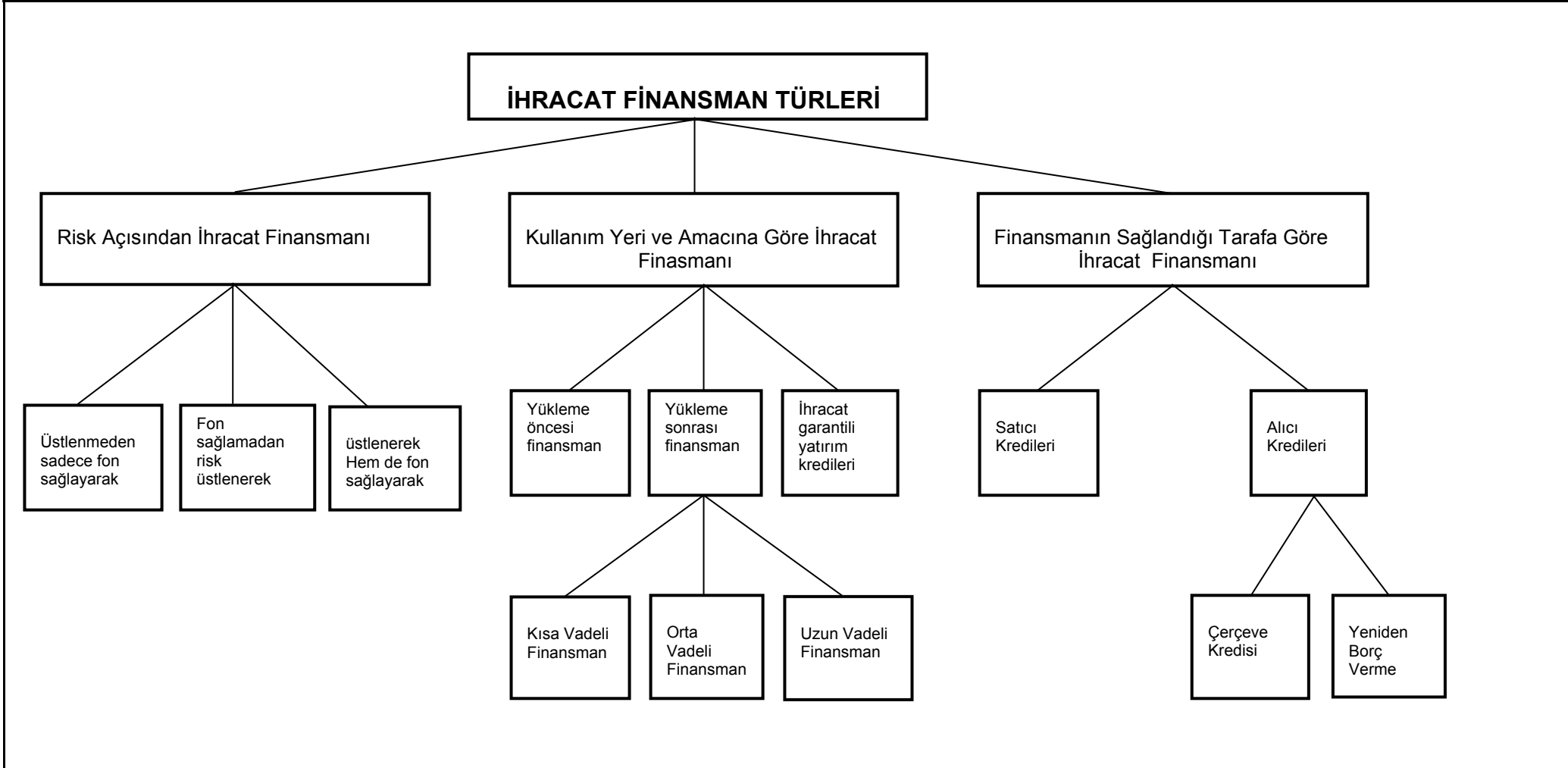
İhracat finansmanı, dar anlamında, ihracatçıya sevkiyat öncesi ve sonrasında fon sağlanmasıdır. Geniş anlamda ise, ihracata yönelik tüm üretim-pazarlama faaliyetlerine fon sağlanmasıdır (Konukman, 1990:5).

İhracat Finansman Türleri; ihracat finans türleri üç ana grupta toplanabilir. Bunlar, “risk açısından ihracat finansmanı”, “kullanım yeri ve amacına göre ihracat finansmanı” ve “finansmanın sağlandığı tarafa göre ihracat finansmanı”dır (Konukman, 1990:5). Bu finansman türlerinin ayrıntılı bir dökümü Şema – 1’de verilmiştir.

1.1.1. Risk Açısından İhracatın Finansmanı

Önemli görevlerinden biri ticaretin finansmanı olan bankacılık sistemi açısından ihracatın finansmanı, üstlendiği risk ve nakit finansmanı açılarından bir sınıflandırmaya tabi tutulabilir. Bu sınıflandırmaya göre banka sistemi risk üstlenmeden sadece fon sağlayarak, fon sağlamadan sadece risk üstlenerek, hem risk üstlenip hem de fon sağlayarak ihracatı üç yöntemle finanse etmektedir.

Şema - 1: İhracat Finansman Türleri



- Risk Üstlenmeden Sadece Fon Sağlayarak: Banka ihracatta riski üstlenmez sadece gerekli fonu sağlar. Bu finansman türüne red-clause akreditif ve back to back akreditif örnek verilebilir.

Red Clause Akreditifler: Akreditif tutarının bir bölümünün ya da tamamının sevk öncesinde avans şeklinde akreditifin lehine açıldığı tarafa yani lehdara ödenmesine olanak verir. Red-clause akreditifin ödeme koşulu peşin ya da avans şeklinde olabilir.

Back to back/Karşılıklı Akreditif: Lehdarın mal ya da hizmetin asıl üreticisi olmaması ya da devredilebilir olmakla birlikte ihtiyacı karşılamaması durumunda kullanılır. Üretici ile alıcısının farklı ülkelerde olduğundan aradaki bağlantıyı aracı-ihracatçı firmanın yapmış olduğu anlaşmalar ile sağlanmaktadır. Bu akreditifte diğerlerinden farklı olarak iki alım-satım anlaşması vardır. Bu anlaşma sonucunda; ilk olarak ihracatçı konumunda olduğu akreditif devreye girmekte, sonra back to back (ithalat) akreditif ile işlem sürdürülmektedir. Bu tür akreditifler aracı firmaların kendi lehlerine açılan bu akreditifler karşılığında ihraç edecekleri malları, bu malların sağlanacağı yabancı satıcılardan satın almaları, üretmeleri için gereksinim duydukları finansmanı sağlar.

- Fon Sağlamadan Sadece Risk Üstlenerek: Banka risk üstlenir ama fon sağlaması söz konusu değildir. Bu tür ihracat finansmanına örnek olarak prefinansman kredilerine verilen garantiler, teyitli akreditifler ve kabul kredileri verilebilir.

Prefinansman Garantileri: İhracatın finansmanı amacıyla yurtdışından gönderilen dövizin ihracatın gerçekleşmesi durumunda geri ödenmesini garanti için yabancı muhabir bankalar adına düzenlenen avans/kredi teminat mektuplarıdır.

Teyitli Akreditifler: Akreditifi açan banka ihracatçının ülkesinde tanınmıyorsa ya da ihracatçı mal bedelinin ödenmesi konusunda tereddüte düşüyorsa, ihracatçı çekeceği poliçenin ödeneceği konusunda kendi ülkesindeki bir bankanın teminat vermesini isteyebilir. Böylece muhabir banka kesin olarak sorumluluk altına girer ve akreditif amirinin veya amir bankanın akreditifinden ötürü sorumluluklarını yerine getirmemeleri halinde akreditif tutarını bizzat öder. Bu taahhüdü veren banka “teyit eden banka” adını alır. Sadece dönülemeyen akreditifler teyitli olarak açılabilirler.

Kabul Kredileri: Kabul kredisinde ihracatçı tarafından keşide edilecek aracı yetkili banka emrinde düzenlenmiş vadeli bir poliçenin kabulünden itibaren açılan vadeli akreditif türüdür.İhracatçı poliçeleri müşterisi üzerine değil ithalatçının bankası üzerine çekecektir.

- Risk Üstlenip Fon Sağlayarak: Bankaların verdiği kısa, orta ve uzun vadeli ihracat kredileri ile factoring ve forfaiting bu tür finansman içerisinde yer almaktadır. Söz konusu yöntemler ileriki sayfalarda açıklanacaktır.

1.1.2. Kullanım Yeri ve Amacına Göre İhracatın Finansmanı

İhracat finansmanı, kullanım yeri ve amacına göre üç grupta incelenebilir. Bunlar, “yükleme öncesi finansman”, “yükleme sonrası finansman” ve “ihracat garantili yatırım kredileri”dir.

1.1.2.1. Yükleme Öncesi Finansman ya da Hazırlık Kredileri

Kesin ihracat siparişi alan firmanın söz konusu üretimi gerçekleştirebilmesi için işletme sermayesine ihtiyacı vardır. Benzer şekilde, ihracat talebinin getirdiği ek gider külfeti, üretici firmalar için olduğu kadar, daha büyük çapta ürün alımı, stoklaması ve nakliyesini gerektirmesi nedeniyle pazarlamacı firmalar için de geçerlidir. Doğal olarak üretici olsun pazarlamacı olsun

firmalar, sipariş alınan tarihle yükleme yapılan tarih arasındaki sürede ihracat talebinin getireceği ek gider yükü nedeniyle finansman sıkıntısına düşerler. Hazırlık kredileri, bu ihtiyacı gidermek amacıyla sağlanır. Söz konusu finansman, genelde çeşitli genelde akreditif uygulamaları ve bankaların ihracatçıya verdikleri değişik avanslar ile yürütülmektedir.

Sevkiyat öncesi süresi, kredinin istenme amacına bağlıdır. Eğer ihracatçı malı bir depodan alıp paketleyerek ihraç edecekse, bu süre bir ay gibi kısa olabilir. Eğer ihraç edilecek mal için imalat süreci de gerekiyorsa, finansman süresi bu süreci de kapsayacaktır. Sınai mallar için yükleme öncesi finansman süreci genelde 6 aydır (180 gün) (Togan, 1993:74). Bazı sanayi dallarında (sermaye mallarının ihracatı söz konusu olduğunda), bu sürenin iki yıla kadar uzatıldığı görülmektedir.

1.1.2.2. Yükleme Sonrası Finansman ya da İhracat Sonrası Finansman

Malın sevki ile alıcının malın bedelini ödeyeceği tarih arasındaki sürede ihracatçının finansman ihtiyacını karşılamak üzere verilen bu krediler, özellikle uluslararası rekabetin yoğun olduğu mal ve hizmet satışlarında ve alıcının vade talebi bulunduğu söz konusu olmaktadır.

Satışlarda alıcıya tanınan vadenin uzunluğuna göre, bu krediler kısa, orta ve uzun vadeli olarak üç grupta sınıflandırılabilir (Konukman, 1990:7).

1.1.2.2.1. Kısa Vadeli Finansman

Genellikle tüketim mallarının pazarlanmasında kullanılır ve kredi süresi 12 ayı geçmez. Bankalar ihracatçının ihracat belgelerini göstermesi ve borcunu ödeyeceğine dair şartsız garanti vermesi halinde ihracat satış sözleşmesinin FOB (free on board) değerinin % 80-90'ını kredi olarak kullanırabilir.

1.1.2.2.2. Orta Vadeli Finansman

Genellikle dayanıklı tüketim malları ve hafif sanayi mallarının satışlarının finansmanı için özellikle orta vadeli finansman sağlamakta ihtisas sahibi finansal kurumlar tarafından sağlanan kredilerdir. Kredi süresi 2 – 5 yıl arasında değişen bu kredilerin kredi miktarı, ihracat satış sözleşmesinin FOB değerinin yaklaşık % 80'i kadardır.

1.1.2.2.3. Uzun Vadeli Finansman

Uzun vadeli krediler ise, ağır sermaye mallarının ihracatına, sanayi kompleksi kurulmasına, alt yapı yatırımlarına ve anahtar teslimi projelerde, ihracatçı alıcılara satış kolaylıkları sağlamak durumundadır. Bu tip ihracatta, ihracatçılar, vadeli ihracat kredileri için kendi bankaları veya uzman kuruluşlar ile anlaşır (Togan, 1993:75).

Genellikle kredinin vadesi 5 – 10 yıl arasında değişir. Bazı istisnai durumlarda bu süre 15 yıla kadar uzamaktadır. Büyük miktarlardaki finansman ihtiyacı ve vadenin uzun olmasının getirdiği risk faktörü nedeniyle, genellikle devletin katkısı istenir.

1.1.2.3. İhracat Garantili Yatırım Kredileri

Orta ve uzun vadeli ihracat garantili yatırım projelerine verilen kredilerdir. Bu tür kredileri garanti edilen ihracatın gerçekleşmesine hizmet eden fonlardır. İhracat garantili yatırım, donatım, özel maksatlı ve özel yapılı gemi, çekici, treyler alımları kredilerinden oluşur. Teşvik belgesine dayanarak bankalar ve Merkez Bankası, yatırımcıların ihracat garantili projelerine en çok 8 yıla kadar vadeli yatırım ve donanım kredisi vermektedir. Eximbanklar da bu krediye yönelik kredi imkanları sunmaktadır. Proje faaliyete geçtikten sonra taahhüt etmiş olduğu ihracatı gerçekleştirmekle yükümlüdür.

1.1.3. Finansman Sağladığı Tarafa Göre İhracat Finansmanı

Finansmanın sağlandığı taraf itibariyle ihracat finansmanı satıcı ve alıcı kredileri şeklinde ifade edilebilir.

1.1.3.1. Satıcı Kredileri

İhracat kredilerinin önemli bölümünü satıcı kredileri (supplier's credit) teşkil etmektedir. Bu krediler, aslında yükleme sonrası finansman niteliğindedir. İhracatçı vadeli satışın söz konusu olduğu durumlarda, sevk sonrasında finansmana ihtiyaç duyar. Satıcı kredisi mekanizması, ihracatçının bu finansman gereksinimini sağlamaya yönelik bir finansman türüdür. Satıcı kredileri kısa (60 gün-1 yıla kadar), orta (1 yıldan-5 yıla kadar) ve uzun (5 yıldan fazla) vadeli olmak üzere üç şekilde kullanılabilir (Konukman, 1990:8). Satıcı malları sevk edince ilgili belgeleri bankasına ibraz ederek sevk sonrası kredi ile kendisine finansman imkanı yaratır. Mal bedellerini banka zamanı gelince alıcıdan tahsil eder.

Bankanın ihracat bedellerini almasında bir engel çıktığında banka ihracatçıya rücu edebilir. İhracat kredi sigortasının bulunması halinde ihracatçı, bu riski sigorta kurumuna transfer eder (Togan, 1993:75).

1.1.3.2. Alıcı Kredileri

Genellikle orta ve uzun vadeli ihracata konu olan sermaye mallarının ihracatında (ya da anahtar teslimi fabrika ve projelerinin ihracatında) uygulanan yükleme sonrası finansman niteliğinde bir kredidir.

İhracatçının ülkesindeki finansman kurumu alıcı adına kredi sağlamakta ve alıcı bu sayede ithalatın bedelini ihracatçıya peşin ödeyebilmektedir. Alıcı kredilerinin en önemli özelliği ihracat muamelesinin ticari ve finansal yönü arasında açık bir ayrımın bulunmasıdır. İhracatçı, malın kaliteli üretimini

sağlama, zamanında teslim ve teçhizatın işlerliğini temin etmek gibi sorumlulukları yüklenmektedir. İhracatçı finansal sorumluluk yüklenmemektedir. Finansal sorunlardan, ihracatçının ülkesinde ithalatçıya kredi açan finansman kurumu ile ithalatçının ülkesindeki finansman kurumu sorumludur. İhracatçının her türlü finansman riskini finansman kurumlarına devredebildiği sistem, alıcı kredisi (buyer's credit) sistemidir (Togan, 1993:75-76).

Alıcı kredisinin iki tür özel hali mevcuttur. Bunlar, Çerçeve Kredisi (Lines of Credit) ve Yeniden Borç Verme (Relending)'dir.

1.1.3.2.1. Çerçeve Kredi

Çerçeve Kredi, ihracatçıların ayrı ayrı yaptıkları satış sözleşmelerinin finansmanını sağlamak için hazırlanmış tek bir kredi sözleşmesidir. İhracatçının ülkesindeki finansman kurumu, alıcının ülkesindeki hükümete veya finans kurumu'na birçok malı kapsamak üzere kredi vermekte ve ihracatçılar satışları karşılığında mal bedellerini hemen tahsil edebilmektedir. Bu kredi programından daha çok uluslararası rekabetin yoğun olduğu mal gruplarının satışında yararlanılmaktadır.

1.1.3.2.2. Yeniden Borç Verme

İhracatçının ülkesindeki finansman kurumunun uluslararası niteliğe sahip ve değişik ülkelerde şubeleri ve/veya temsilcilikleri olan ticari bankalara ve yatırım bankalarına, alıcıların ihracatçının ülkesinden yapacakları yatırım malı, sanayi ürünleri ve hizmet ithalatlarını artırmak amacıyla verdiği orta vadeli (1 – 5 yıla kadar) kredileri kapsar.

1.1.3.3. Satıcı ve Alıcı Kredilerinin Karşılaştırılması

Alıcı kredileri daha çok büyük çaplı ihracata açılmaktadır. Bunun pek çok nedeni vardır: Birincisi, ihracatçılar açısından alıcı kredileri satıcı kredilerinden daha az sorumluluk getirmektedir. En azından taksitlerinin alınması ve ilgili muamelelerin takibi için ihracatçı firma idari kaynaklarının kullanımından tasarruf eder. İhracatçı her türlü finansman riskini finansman kurumlarına devredebildiğinden dolayı finansal sorunlardan arınmış olan satıcı sadece üretim işine ve pazar bulmaya yönelebilecektir. Diğer taraftan satıcı kredilerinde ihracatçı firma ödeme taksitlerini alırken finansal durumu ve bankalardan kaynak bulabilmesi olumsuz etkilenecektir. Bu gibi zorluklarla alıcı kredisi uygulamasında karşılaşılmamaktadır.

Finansman kurumları da büyük ve kompleks ihracat işlemlerinin alıcı kredileri tekniği ile finanse edilmesini tercih ederler. Çünkü finansman kurumları kontratı ihracatçılardan çok daha dikkatli incelerler. Gerçi satıcı kredilerinde de her ne kadar uzman finansman kurumlarının danışmanlık hizmetlerinden yararlanılıyorsa da, şüphesiz bu, kontrat görüşmelerinin her aşamasında mümkün olamamaktadır.

İhracatçı ülke açısından durum dikkate alındığında genelde farklı etkileri olmadığı söylenebilir. Her ikisi de döviz kazançlarının aynı ölçüde ertelenmesini gerektirir. Bununla beraber, idari işlemlerde tasarruf, kontratın daha dikkatli yapılması suretiyle herhangi bir döviz gecikmesi veya kaybını önlemek gibi aynı sebeplerden dolayı, ülke çıkarları açısından alıcı kredileri daha çok tercih edilmektedir.

1.1.4. İhracatın Finansmanında Diğer Yöntemler

İhracata yönelik diğer finansman araçları ise:

1.1.4.1. Factoring

Factoring, büyük miktarlarda vadeli satış yapan ihracatçıların bu satışlardan doğan alacak haklarının factor yada factoring şirketi olarak adlandırılan finansal kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan bir finansal faaliyettir. Bir başka ifade ile vadeli alacakların vadesinden önce nakde çevrilmesi işlemi olarak tanımlanabilir (Şahin, 2004:67).

Factoring, vadeli satış yapan firmaların her türlü mal ve hizmet satışından doğan kısa vadeli ticari alacak haklarını “Factor” adı verilen finansal kuruluşlara temlik etmeleri işlemidir. Factoring işleminin konusunu tüketim malları ve hizmet edinimleri oluşturur. Özellikle küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ’ler) için uygun bir finansman yöntemi olan factoring işleminde finanse edilen vadeli satışlar genellikle 1-6 aydır.

Factoring’in sağladığı hizmetler üç ana başlık altında toplanabilir. Alacak yönetimi, tahsilat yönetimi ve nakit yönetimi. Bu üç hizmeti birlikte veya ayrı ayrı kullanmak mümkündür. Alacak Yönetimi hizmeti verirken, factor alıcının ödememe riskini üstlenerek, satıcının vadeli satışlardan doğan alacakları garanti altına alır. Böylece firmaların alacak hesabının yönetimi, kayıtların tutulması ve en önemlisi tüm riski factore devredilmiş olur. Tahsilat yönetimi hizmeti ise factor alacakların takibini yapar ve tahsilatı gerçekleştirir. Factoring’in en temel kavramı ise mevcut vadeli alacakların nakte çevrilmesidir. Bu da nakit yönetimi hizmetiyle gerçekleşebilir. Factor’in devraldığı vadeli alacaklar karşılığında yapılan ödeme ile vadeli satışlardan doğan alacaklar anında işletme sermayesine dönüşmüş olur. Bu sayede dış kaynağa gerek

kalmadan gerek duyulan işletme sermayesi firmaların kendi satışlarından karşılanır.

Bir factoring anlaşması ile factor; satıcı firmanın yaptığı kredili satışlarla ilgili her türlü muhasebe kayıtlarının tutulması, kredili satışlardan doğan alacakların vadesinde tahsili için araştırma yapılması, alacakların tahsil edilmemesi halinde doğacak kayıpların tam olarak karşılanması, satıcı firmaya kredili satış tutarının belirli bir oranında kredi verilmesi, varolan ve potansiyel müşterilerin mali durumları hakkında bilgi toplanması, firmalar için piyasa araştırması yapılması gibi fonksiyonlar üstlenmektedir.

Factoring işleminin ihracatçıya bir maliyeti vardır. Bu maliyet, müşterinin ödeyeceği faiz, komisyon ve harçlardan oluşmaktadır (Şahin, 2004:68).

Müşteriler, sağladıkları destek hizmetleri ve üstlendikleri risk dolayısıyla factoring firmasına bir komisyon öderler. Bu komisyonun oranı müşterilerin mali güvenilirliğine bağlı olmakla birlikte, genellikle % 0.75 ile % 3 arasında değişir (Seyidoğlu, 2003:438).

Eğer ticari işlemin kar marjı factor'e yapılacak satıştaki iskonto oranını karşılamaya yeterli değilse, firma ya kredi riskini kendi üstlenmeye karar verir ya da o işlemi tümüyle vazgeçer. Firma ihracat alacaklarını factor'e iskonto ettirmeme kararı alsa bile, müşterisinin kredi itibarını öğrenmek üzere yine de factor'un geniş bilgi ve değerlendirme olanaklarından yararlanabilir.

İhracatçıya çok riskli gözüken bir alacak, geniş bir bilgi ağına sahip factor şirketi açısından o derece riskli olmayabilir. Bununla beraber, geniş bir alacak portföyüne sahip olması, factor kuruluşunun bireysel alacaklarla ilgili risklerini düşürür.

1.1.4.1.1. Factoring İşleminde Taraflar

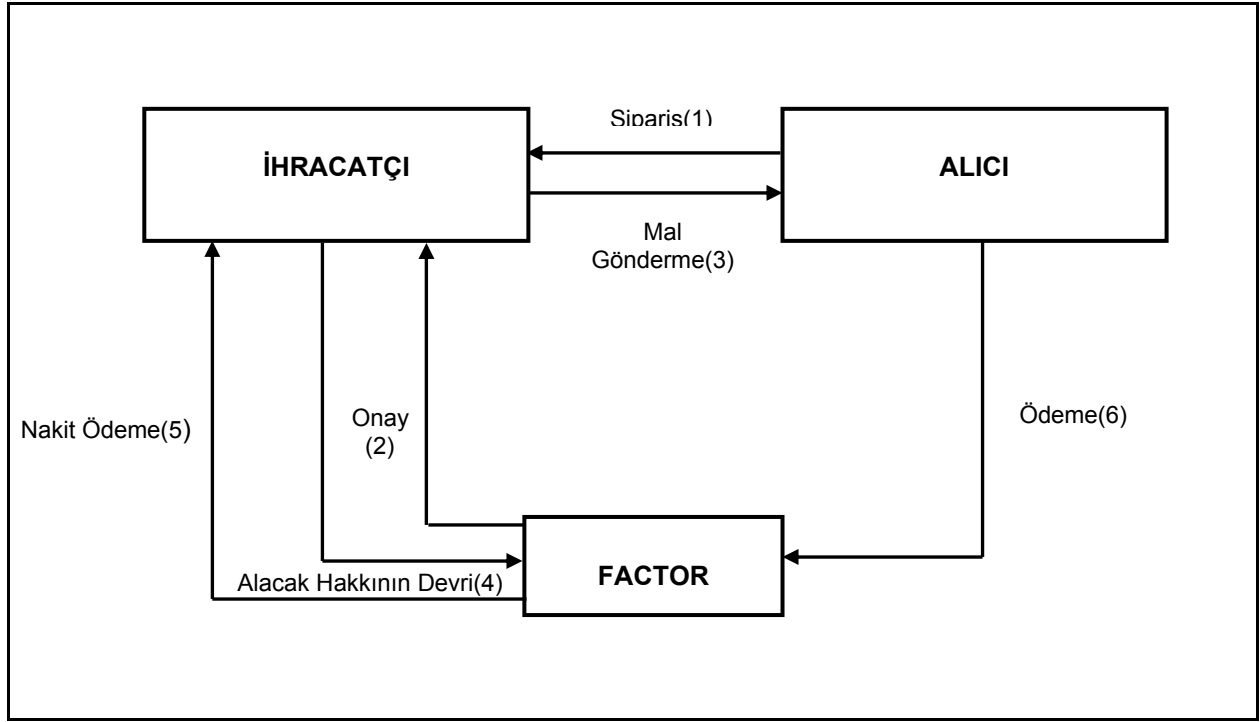
Genel olarak factoring ulusal ve uluslararası olmak üzere iki ana gruba ayırabilir.

Ulusal factoring aynı ülkede faaliyet gösteren alıcı, satıcı ve factor kuruluşlar arasında yapılan factoring işlemidir.

Uluslararası factoring işleminde; malların satıcısı, bir diğer ifadeyle alacaklı hesapların sahibi (ihracatçı), malların alıcısı (ithalatçı), alacaklı hesapları satıcıdan devralan (mahalli factor) ile alıcıdan tahsilatı yapacak olan yurt dışındaki banka (muhabir factor) olmak üzere dört taraf bulunmaktadır. Uluslararası factoring işlemlerinin ayırıcı özelliği borçlunun (alıcının) yabancı ülkede bulunmasıdır.

Uluslararası factoring işleminde; ihracatçı ile ithalatçı arasında bir sözleşme yapılır. İhracatçı belli bir ülkedeki borçlu karşısında mal sevkiyatından ileri gelen alacağını kendi ülkesindeki ihracatçı factoring şirketine aralarında yapmış oldukları sözleşme gereği satar ve temlik eder. İhracatçı factoring şirketi söz konusu alacağını aralarında imzaladıkları bir devir sözleşmesi ile ithalatçının ülkesindeki muhabir factoring kuruluşuna satar. Bu sözleşme ile ihracatçının alacağı yerel factoring şirketinde kalır. Satış bedelinin ödenmesi ihracatçının isteği doğrultusunda vade sonunda veya peşin olarak yapılır. İthalatçının ödeme kabiliyetinin araştırılması, ithalatçı factoring şirketi tarafından yapılır. İthalatçı factoring şirketi borçlunun ödememe riskini tamamen veya kısmen belli alacaklar için üstlenmesi mümkündür.

Şema - 2: Factoring'in İşleyişi



1.1.4.1.2. Factoring'in Avantajlar

Çağdaş bir uluslararası finansman tekniği olan factoring işleminin sağladığı avantajlar aşağıda belirtilmektedir.

- Tahsil edememe riskini factor'e devreden işletmeler, yurtiçi ve yurtdışı pazarlarını genişletebilir.
- Factor'un verdiği ön ödeme ile işletme hammaddeyi peşin ödeyerek alabilir ve önemli indirimler sağlayarak üretim maliyetlerini düşürür. Daha fazla kar olanağı sağlamış olur.

- Alacaklar, stoklar ve ticari borçlar azalır, işletmenin yaratabildiği işletme sermayesi artar. Bilanço daha likit hale gelir. İşletmenin kredibilitesini arttırır.
- Alıcılara vade imkanı tanıyabileceği için ihracatçının uluslararası piyasalarda rekabet gücü artar. Böylece satış hacimlerini arttırma imkanına kavuşurlar.
- İhracatçıya Factor'un verdiği ön ödeme döviz olacağından, kambiyo dosyası hemen kapatılabilir ve KDV başvurusu hemen yapılabilir.
- Factoring işlemi ile sağlanan finansmanın maliyeti ticari kredilere göre daha ucuz olduğundan vadeli satışlardan ilave kazançlar sağlanabilir.
- Yurt dışındaki alıcılar akreditif yükünden kurtulur, ödemeyi kendi ülkesindeki muhabir Factor'a yaparak zamandan ve ithalat maliyetlerinden tasarruf eder, alım gücü artar.
- Açık hesap ödeme şekli ile gerçekleştirilen ihracat işlemleri kolay ve güvenli hale gelir.
- Güvenilir istihbarat sonuçlarına göre satışlarını ödeme gücü olan alıcılara yapan işletme yöneticileri, geleceğe dönük en önemli yatırımları olan alıcıların mali durumundan haberdar olurlar.
- Firma yöneticileri alacakların tahsilatını ve kredi kontrolünü düşünmekten kurtulur. Nakit akışı belirlendiği için ileriye dönük üretim, yatırım ve pazarlama gibi işletmenin gelişimi ile ilgili konulara daha fazla vakit ayırabilip, daha verimli planlar yapılabilme imkanına kavuşur.

- Satış muhasebesi ve defter kaydı yapılması gerekmediğinden işletmenin idari giderleri düşer, yöneticilerin daha önemli kararlar için zamanı artar.
- Ön ödeme satıcının ihtiyacı ve talebi üzerine verildiği için işletmenin banka kredisi kullanma gereği ortadan kalkar ve bu sayede finansman giderlerini düşürebilir.
- Diğer ülkedeki alıcı ile doğabilecek dil problemleri ortadan kalkar, ortaya çıkabilecek sorunlar kendi ülkesindeki Factor tarafından çözülür.

1.1.4.1.3. Factoring Türleri

Factoring işlemleri öncelikle yurtiçi factoring ve uluslararası factoring olmak üzere ikiye ayrılır (Seyidoğlu, 2003, 436).

Yurtiçi factoring'de; alıcı ve satıcı aynı ülkede yerleşik vaziyettedir. **Uluslararası factoring'de;** ise borçlu yabancı bir ülkededir ve borçlunun ülkesindeki muhabir factor kuruluşu devreye girer.

Uluslararası uygulamada factoring şirketi, ithalatçının ülkesindeki bir factoring şirketinin riske karşı kontr garanti vermesini isteyebilir. Kontr garanti için daha çok uluslararası örgüt ağına sahip büyük factoring şirketlerine başvurulur. Burada da iki uygulama vardır: İhracat factoring'i ve ithalat factoring'i.

İhracat factoring'i; bu uygulamada alacak riskini, borçlunun ülkesindeki muhabir factoring şirketi üstlenir ve ihracatçıya finansman desteğinde bulunur.

İthalat factoring'i; bu uygulamada ise ihracatçıya ödeme garantisi, ithalatçı ülkedeki factorun dışarıdaki muhabiri aracılığıyla verilir. Böylece dışarıdaki alıcı, akreditif açmadan ithalat yapabilme olanağına sahip olur.

Geri dönülebilir factoring; bu yöntemde factor, yalnızca alacağın tahsili ile uğraşır, hiçbir risk üstlenmez. Temel bir özelliği de factor'un, yaptığı ödeme için her zaman satıcıya başvurma olanağına sahip bulunmasıdır.

Geri dönülemez factoring; uygulamada yaygın olarak kullanılan method budur. Borçlu ödeme yapmazsa factor'un satıcıya başvurma hakkı yoktur. Satıcıya belli miktarda peşin ödemenin yapılması durumunda bile, borçlunun ödemeyi yapıp yapmadığına bakılmaksızın, kalan kısmın kendisine ödenmesi zorunludur. Dolayısıyla doğabilecek zararları asgariye indirmek için factoring firmasının alıcı hakkında çok ayrıntılı araştırma yapması gerekmektedir.

Factoring sayesinde normal durumda üç farklı kuruluş tarafından yapılacak olan üç ayrı işlem tek elden gerçekleştirilmektedir. Bunlar kredi sigortası (sigorta şirketleri), finansman (ticari bankalar) ve alacakların tahsili (muasebe sorumluları) işlevleridir (Seyidoğlu, 2003:437).

1.1.4.2. Forfaiting

Forfaiting; özellikle mal ve hizmet ihracatından kaynaklanan ve belli bir ödeme planına bağlı olarak tahsil edilecek vadeli alacakların rücu edilmeksizin bir banka veya bu alanda ihtisaslaşmış bir finans kurumu (forfaiter) tarafından belirli bir iskonto oranı ile satın alınması işlemidir (Onursal, 2001:34).

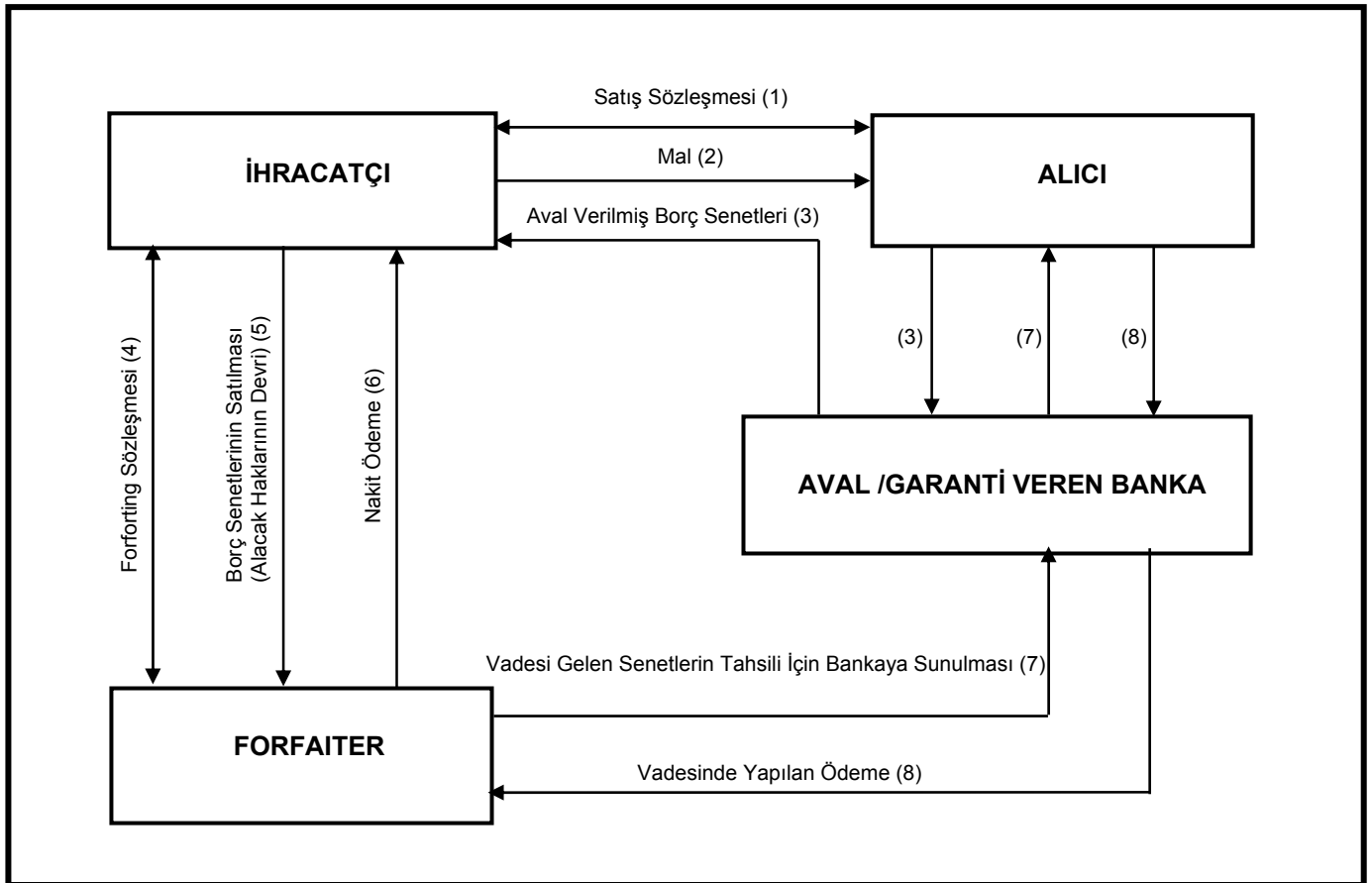
Forfaiting çoğunlukla sermaye mallarının ihracatından doğan orta vadeli alacağın iskonto karşılığı bir forfaiting şirketine satışı şeklinde gerçekleşen bir yükleme sonrası finansman tekniğidir. Finansman sağlanması, ihracatçının vadeli satışlarda ithalatçıdan aldığı alacak senedini iskontolu olarak finansör

bir bankaya ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kuruluşuna (forfaiter) satmasıyla gerçekleşir. Bu işlemde forfaiter, senedin vadesinde ödenmesi taahhüdünden doğan ticari riski, kredi ve ülke riskini (politik risk) üstlenmiş olmaktadır.

İthalatçının, düzenlediği borç senetlerine uygulanan iskonto sabit bir orandadır ve genellikle yerel fon maliyetine göre veya LIBOR'a % 1.25 bir marj eklenerek belirlenir. Örneğin 1 yıllık hesaplanan iskonto oranı $(LIBOR/yr + 1.25)$ $5.36 + 1.25 = 6.61$ olarak belirlenmektedir .

Bir forfaiting işleminde ihracatçı, ithalatçı, forfaiter ve garantör olmak üzere dört taraf vardır. Bu finansman tekniğinin işleyişi Şema 3'deki gibidir (Konukman, 1990:16).

Şema – 3: Forfaiting'in İşleyişi



Forfaiting işleminde ilk olarak İhracatçı ile alıcı arasında satış sözleşmesi imzalanır. İhracatçı malını alıcıya sevk eder. Alıcı malı teslim almakta, bunun karşılığında banka garantisi (avali) de sağladıktan sonra borç senetlerini ihracatçıya iletmektedir. İhracatçı alacaklarını hemen nakde çevirmek amacıyla forfaiter ile belli bir iskonto oranı üzerinden anlaşmaya varır ve forfaiting sözleşmesi imzalanır. Forfaiting sözleşmesi gereği, ihracatçı alacak hakkını temsil eden alıcı adına düzenlenmiş borç senetlerini Forfaiter'a devreder (satar). Forfaiter kendisine devredilen bu senetleri iskonto ederek, ihracatçıya nakden ödeme yapar. Forfaiter elindeki senetleri vadesi geldiğinde tahsil edilmek üzere muhatap durumundaki garantör bankaya, banka da bunu alıcıya iletir. Garantör banka, alıcının vadesinde yaptığı borç ödemelerini Forfaiter'a iletir ve böylece kredi borcu geri ödenmiş olur.

1.1.4.2.1. Forfait Tekniğinin Taraflar Açısından Değerlendirilmesi

Forfaiting tekniği dört taraf açısından değerlendirmeye alındığında tekniğin sağladığı bazı avantaj ve dezavantajlar şöyledir.

1.1.4.2.1.1. Forfaiting İşleminin İhracatçı Yönünden Avantajları

İşlem ihracatçıya sabit fazili bir finansman imkanı sunduğu için ihracatçıyı faiz riskinden korur. İhracatçıya rücu hakkı olmaksızın finansman sağlar. Böylece ihracatçı için ileride bir problemle karşılaşma söz konusu değildir. İhracatçı vadeli satışlardan doğan alacağını derhal nakde çevirebilmektedir. Bu durum likiditeyi arttırmakta, banka borçlarını azaltmakta ve yeni yatırımlar için finansal kaynakları serbestleştirmektedir. İhracatçı alacağını tahsil etmek veya alıcı hakkında bilgi toplamak, ülke riskini değerlendirmek gibi zaman tüketici işlerden kurtulur. Bu işlemleri forfaiter gerçekleştirmektedir. İhracatçı için genel olarak ticari risk, transfer riski ve kur riskidir. Dolayısıyla kredi sigortasına ihtiyaç kalmamaktadır. Finanse edilecek işler açısından esneklik ve hareket kolaylığı sağlar. Forfaiting diğer kredi işlemlerinden daha çabuk

gerçekleştirildiği için ihracatçı bürokratik işlem yükünden ve zamandan tasarruf sağlar. Diğer borçlanma tekniklerine göre daha gizlilik içerisinde yürütülmektedir. İhracatçı finansman yükünü belirleyebildiği için böyle bir vadeli ihracat işleminde finansman yükünü kısmen ya da tamamen ithalatçıya aktarabilir. Bilanço analizi açısından, alacaklar gözükmeyen için, ihracatçının kredibilitesi artar.

1.1.4.2.1.2. Forfaiting İşleminin İhracatçı Yönünden Dezavantajları

İhracatçı borç araçlarının doğru hazırlanmasını ve garanti edilmesini sağlamalıdır. Bu sebeple ithalatçı ülkenin bono, poliçe, garanti ve aval konusundaki mevzuatını yeterince bilmelidir. Fakat uygulamada sorumluluğun forfaiter'a yüklendiği görülmektedir. İhracatçı, ithalatçının garantörünün güvenilir olduğu hususunda forfaiter'ı ikna etmekte güçlük çekebilir. Bu finansman tekniği diğerlerine göre daha pahalıdır. Forfaiting tüm riskleri üstlendiğinden, borç veren kurumlara göre daha yüksek bir marj uygulayacaktır.

1.1.4.2.1.3. Forfaiting İşleminin İthalatçı Yönünden Avantajları

Forfaiting işleminde muamelenin basit olması, hızlı yürütülmesi ve sabit faizli finansman niteliği bu tekniğin ithalatçıya sağladığı avantajlardır. Bununla birlikte ödemeler hemen gerçekleşmediği için ithalatçının kredi sınırının tüketilmesi aval ve garantiler dışında daha az olur.

1.1.4.2.1.4. Forfaiting İşleminin İthalatçı Yönünden Dezavantajları

İthalatçının sağlamak durumunda kaldığı garantiler için ücret ödemesi. İthalat maliyetlerine yansıtılan forfaiterin uyguladığı yüksek marjlar bu finansman tekniğinin ithalatçı açısından oluşturduğu dezavantajlardır. Bununla birlikte satın alınan mallarla ilgili herhangi bir anlaşmazlık ödemeleri bağlamaz. Böyle bir anlaşmazlık halinde ithalatçının

ihracatçıdan zararı tazmin etmesini gerektirecek şekilde ödemeleri yasal olarak durdurması söz konusu olmamaktadır.

1.1.4.2.1.5. Forfaiting İşleminin Forfaiter Yönünden Avantajları

Forfaiter'a sağladığı avantajlar yüksek işlem marjları, gerekli işlem vesaikinin oldukça basit ve kolay hazırlanabilmesi, satın alınan aktiflerin ikincil piyasada değerlendirilebilmesi şeklinde sıralanabilir.

1.1.4.2.1.6. Forfaiting İşleminin Forfaiter Yönünden Dezavantajları

Forfaiting işleminin forfaitera sağladığı dezavantajlar ise, forfaiter ödemelerdeki bir aksama durumunda, herhangi bir tarafa başvuramamaktadır. Müşterisinin iş yaptığı ülkelerin konuyla ilgili mevzuatlarını iyi bilmelidir. Garantörün kredi değerliliğini kontrol etme sorumluluğu forfaiter'a düşmektedir. Forfaiter poliçe ve bonoların ödemesini hızlandırma imkanına sahip değildir. Forfaiter tüm fon sağlama ve faiz risklerini üstlenmektedir. Bu riskler opsiyon, taahhüt dönemleri ile poliçe ve bonoların vade dönemlerinde söz konusudur. Bu durum diğer ticari borçlanmalara göre değişken faiz uygulanmadığı için çok daha önemlidir. Ayrıca kur, ülke, ticari gibi risklerde forfaiter üzerindedir. Bu sebeple forfaiter yapan kuruluşlar riskleri hafifletme yollarına başvurumaktadırlar. Mesela kur riskinden kaçınmak için oldukça istikrarlı paralar üzerinden düzenlenmiş senetleri tercih etmektedirler. Transfer riskini önlemek için ise, iyi risk analizi yanında, ülkelere göre dağıtılan çeşitlenmiş portföye yönelerek riski dağıtmaktadırlar. Sendikasyon ise büyük tutarlı işlemlerde diğer bir risk önleme tedbiridir. Ayrıca borç araçlarının ikincil piyasalarda satılabilmesi de bir başka tedbirdir.

1.1.4.2.1.7. Forfaiting İşleminin Garantör Yönünden Avantajları

Garantörün muamaledeki diğer taraflar kadar faiz geliri elde etmesi ve hizmetleri için de ücret alması bu finansman tekniğinin garantöre sağladığı avantajdır.

1.1.4.2.1.8. Forfaiting İşleminin Garantör Yönünden Dezavantajları

Garantör, garanti etmiş olduğu borcu mutlak ödemek yükümlülüğündedir ve ithalatçının durumunda olduğu gibi, sözleşmeyle ilgili herhangi bir anlaşmazlıkta ödemeleri geciktiremez. Fakat aynı şekilde senetlerde adı yazılı ithalatçıdan telafi etmeye mutlak olarak yetkilidir.

1.1.4.3. Export Leasing (İhracat Kiralaması)

İşletmeler faaliyetlerini sürdürebilmek ve yatırımlarını gerçekleştirebilmek için ihtiyaç duydukları valıkları satın almak yerine dönemler itibariyle sabit ödemelerde bulunarak kiralama yoluyla edinebilmektedirler. Firmaların bu amaçlar doğrultusunda başvurdıkları finansman amaçlı kiralama yöntemi, finansal kiralamaıdır.

Export leasing, orta ve uzun vadeyle satılan sermaye malları kiralamasını sağlayan bir finansman yöntemidir. Kiraya verecek olan leasing firması, sermaye malını satın alır ve bunu kiracıya, genellikle aylık ödenen bir kira bedeli karşılığında kiraya verir. Kiracının bu işlem için nakit paraya ihtiyacı yoktur. Aylık ödemesi gereken kirayı, kiraladığı mal sayesinde elde edeceği gelirden ödeyebilir. Kira anlaşması sona erdiğinde kiracı, kiraladığı sermaye malını iade edebilir veya tekrar oldukça düşük bir kirayla kiralama işlemini sürdürür. Yahut bunların hiçbirini yapmayıp düşük bir fiyatla sermaye malını

satın alabilir. Eğer kiralanan mal süresi bitiminde iade edilirse bu defa kiraya veren bunu satma yolları arayacaktır (Konukman, 1990:17).

Leasing işlemine yatırımcı, leasing şirketi ve üretici/satıcı işletme olmak üzere üç taraf katılmaktadır (Şahin, 2004:69).

Uluslararası leasing işlemleri bir takım hukuki ve mali sorunlar yaratır. Bunun için yabancı leasing şirketleri arasında ihracatın finansmanına yardım, hizmet edebilecek yakın bir işbirliği söz konusudur. Uluslararası leasing sistemi şöyle özetlenebilir; sermaye malları karşılığında nakit para almak isteyen ihracatçı kendi ülkesindeki leasing şirketi yardımıyla ihraç mallarını yabancı bir leasing şirketine satabilir. Bu şirket de daha sonra bu malın kullanıcısı (şirketin ülkesindeki ithalatçı) ile kiralama anlaşması için görüşmelere geçer. Bu yolla ihracatçı, ihraç edilen malın teslimatının kabul edilmesi sonucu nakit parayı alır. Malın kullanıcısı kredi almak zorunda olmamakla birlikte kira anlaşmasında belirtilen aylık kirayı ödemek zorundadır (Konukman, 1990:17).

Finansal kiralama, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında ve bu kuruluşların yatırıma yönelmelerinde etkili bir yöntemdir. Çok uluslu şirketlerde ise leasing'i ödeyecekleri vergileri azaltmada ve karlarını arttırmada bir araç olarak kullanabilmektedirler. Ayrıca, riskli ülkelere, uygun yerlerde kurulan leasing şirketleri kanalıyla yatırım yapılarak siyasi riskler azaltılabilir. Burada yapılan şey, leasing hizmetlerini üçüncü bir ülkeden sunarak, istikrarsız ülkedeki şubenin mülkiyetinde bulunan sermaye mallarını sınırlandırmak biçimindedir.

1.1.4.4. Karşılıklı Ticaret

Dış ticaret dengesizliklerini giderebilmek amacıyla kullanılan bir finansman ve pazarlama tekniğidir. Bu teknikte ihracatçı mal sevkiyatının karşılığında alıcıdan mal almayı taahhüt etmektedir. Bu yöntem, ihracatçının mevcut

pazarlardaki payını korumasında ve yeni pazarlara girmesinde önemli bir araç olmaktadır. Karşılıklı ticaret uygulamalarında en önemli prensip; “additionality” var olan ticareti arttırma faktörüdür. Karşılıklı ticaret sonucu sadece var olan ticaretin yönü değişik pazarlara kaymamalı, var olan ticarete ek yeni bir hacim ve pazar yaratılmalıdır (Pehlivan, 1991:4).

1.1.4.4.1. Karşılıklı Ticaret Uygulamalarının Avantajları ve Dezavantajları

Karşılıklı ticaret tekniğinin sağladığı avantaj ve dezavantajlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

Karşılıklı Ticaret Tekniğinin Avantajları

Karşılıklı ticaret; ticaret açıklarını azaltmak, bazı sektörleri dış sermaye katkısıyla geliştirmek, büyümede hedef seçilen bazı endüstrilerin ürünlerinin ihracatını desteklemek, endüstrinin belli sektörlerinde çizilen hedeflere ulaşmak, nakit döviz rezervlerini arttırmak, bazı ürünlerde ülke içi arzın fazlasıyla talebi aşması sonucu eritilmesi gereken mal stoklarını eritmek, ülke ekonomisi için gerekli olan kritik ham maddelerin düzenli olarak arzını sağlanmak, ülkelerin geleneksel ihraç ürünleri dışında yeni mal gruplarının ihracatına yönelmek, az gelişmiş ülkelerin yarımamul mallarını gelişmiş piyasalarına sokabilmek, aynı zamanda, son teknolojiyi ve yönetim tekniklerini döviz çıkışı olmadan ithal edebilmek gibi avantajları sağlayan bir finansman tekniğidir.

Karşılıklı Ticaret Tekniğinin Dezavantajları

Karşılıklı ticaret tekniğinin dezavantajlarını ise; karşılıklı ticaretin maliyeti önceden kesin olarak bilinemez bu nedenle ihracat işlemlerinde kar kaybına neden olur. Kontrat hükümlerine bağlı kalındığı için pazarlanması güç, çok fazla ürün alımları söz konusu olabilir. Alıcı taraf mal ithalinden

vazgeçebilir. Karşılıklı ticaret sonucu ihracı yapılan mallar daha önce serbest dövizle satışı yapılan pazarlara girebilir.

1.1.4.4.2. Karşılıklı Ticaret Çeşitleri

1.1.4.4.2.1. Takas

Takas iki ya da daha çok taraf arasında hiç para alışverişi olmadan malların değiş tokuşudur. Bir takasın gerçekleşebilmesi için, her iki tarafın istediği malların karşılıklı olarak birbirlerinde var olması, her iki tarafın karşılıklı olarak sevkiyatı yapılan malların birbirlerine eş değerde olduğunu kabul etmesi gerekir (Pehlivan 1991:9).

1.1.4.4.2.2. Karşılıklı Satın Alma

En yaygın kullanılan karşılıklı ticaret türüdür. Karşılıklı satın almada iki ayrı sözleşme yapılır. Bir tanesi firmanın ihracatıyla ilgili sözleşme, diğeri karşı taraftan mal ithaline ilişkin sözleşmedir. Her iki sözleşme birbirinden bağımsız olarak işleme konulur. Çoğu zaman, bu iki sözleşme taraflardan birinin karşılıklı satın almayla ilgili yükümlülüklerini yerine getirmedeği durumlarda uygulanacak olan cezai müeyyideleri içeren bir protokolle birbirlerine bağlanır.

1.1.4.4.2.3. Escrow Accounts

Birbirleriyle karşılıklı ticaret yapan tarafların yaptıkları ihracatların bedellerinin ödenmesi konusunda duyabilecekleri kuşkuların üstesinden gelebilmek için Escrow hesaplarının kullanımı söz konusu olmaktadır. Karşılıklı ticarete taraf olan bir partinin karşı tarafa yaptığı ihracat sonucu elde ettiği paranın, karşı tarafın yapacağı ihracatın bedelinin ödenmesinde kullanılmak üzere tarafsız herhangi bir ticari bankada tutulduğu hesaba Escrow Accounts (hesaplar) denmektedir. Bu hesap üzerindeki işlemler,

yapılan bir Escrow anlaşmasına göre idare edilmektedir. Escrow hesaplar, literatürde Advance Compensation (ön dengeleme) olarak da adlandırılır (Pehlivan 1991:12).

1.1.4.4.2.4. Karşılıklı İthalat Kredileri

Gelişmekte olan ülkeler arası ticarete genellikle hammaddeler ağırlıktadır. Bu ülkeler, ticarete konu mal sınıfında hammaddelerden mamul ürünlere ilerledikçe, alım tercihlerini gelişmiş ülkelere kaydırmaktadırlar. Bu nedenle birbirlerine mamul mal satabilmek için yeni ticari tekniklere ihtiyaç duymakta hatta alıcının mamul mal alımını bir ölçüde finanse etmek durumundadırlar.

Bu kapsamda kullanılan, “line of credit” başka bir ülkedeki ithalatçıya kredi açmakta kullanılan bir tür tüketici kredisidir. Açılan kredi diğer ülkenin bir bankasına veya hükümet kontrolündeki bir finans kuruluşuna verilmektedir. Çünkü bu kuruluş kendi ülkesindeki ithalatçıları daha yakından tanıyacağı için kredinin daha rasyonel dağıtımını sağlayacaktır. Ayrıca, bu tip krediler, ertelenmiş kredi (deferred credit) olduğu için acil bir döviz gereksinimi yaratmamaktadır. Ancak, ithalatçı ülkeye açılan kredinin gelecekte çeşitli belirsizliklerle yüzyüze olması ve ödenmemesi ihtimali kredi kanalının tek taraflı kullanılmasını tehlikeye sokmaktadır. Bu durumda iki ülke arasındaki olası ticaret şansının kaybolması tehlikesine karşın iki taraflı karşılıklı tüketim kredisinin açılması (Reciprocal lines of credit) gündeme getirilecektir. Karşılıklı açılan krediler vade ve meblağ açısından birbirlerini dengeleyecektir. Karşılıklı kredi kanallarının iki ülke arasındaki ticarete getirdiği en büyük faydalardan biri de, karşılıklı satın almalardan farklı olarak, ülkelerden birinin ihracat işlemlerini tamamlamak için karşı ülkenin yapacağı ihracatın tamamlanmasını beklememesidir. Böylece karşılıklı ticaret akımı dönem boyunca herhangi bir kesintiye uğramamaktadır. Her iki taraf için kredinin kullandırılmasında hükümet kontrolündeki finans kuruluşlarının rol oynaması ticaretin normal karakterini bozmamakta ve hükümet kuruluşunun

bu konudaki sorumluluğu kredinin daha etkin ve çabuk kullanılmasını sağlamaktadır (Pehlivan, 1991:15).

1.1.4.4.2.5. Kliring

Takasın biraz daha geliştirilmiş bir şeklidir. Kliring anlaşması imzalayan ülkelerde ithalatçılar, ithal ettikleri malların bedelini kendi ülkelerinde kliring hesaplarını tutmakla görevlendirilen merkez bankası veya kliring ofisi gibi bir kuruma ulusal paralar cinsinden öderler. Bu şekilde oluşturulan hesaplar dönem sonunda karşı ülke ithalatçılarının da kendi ilgili kurumuna yatırmış oldukları paralardan oluşan hesaplarla denkleştirilir. Eğer arada bir açık söz konusu ise, bu açık önceden anlaşılan herhangi bir konvertibil döviz ile kapatılır (Şahin, 2002:23).

1.4.4.2.6. Switch (Üçlü Ticaret)

Switch karşılıklı ticaret sisteminin en karmaşık tekniklerinden biridir ve ikili anlaşmalar çerçevesinde gündeme gelir. Bu tip anlaşmalar sonucu yapılan ticaretteki açıklar switch işlemlerinin kaynağıdır. İkili hesaplarda dönem sonunda çıkan dengesizliklerde bir ülke lehine olan fazlayı eritmek için karşı taraftan ithalatta bulunamıyorsa; bu durumda araya üçüncü bir taraf girerek satın alma hakkını satın alır. Üçüncü taraf genellikle bu tip işlemlerde uzmanlaşmış bir switch kurumudur. Switch kurumu fazlayı bir iskonto ve komisyon karşılığı alır ve bunun karşılığında aldığı malları tekrar ihtiyacı olan diğer bir tarafa satar (Pehlivan, 1991:18).

1.1.4.4.2.7. SWAP (Değiş Tokuş)

Uluslararası ticarete iki ayrı satışta satışa konu mallar birbirlerini tam olarak ikame eden homojen mallar ise ek ulaştırma maliyetlerinden kaçınmak için bu satışlara konu malların (veya hizmetlerin) satıcılarını değiş tokuş etme işlemine swap denir. Birim yükü ağır, birim değeri düşük mallar (tarım

ürünleri, madenler) ile nakli pahalı veya riskli bazı mallar swap işlemine en uygun olanlardır (Pehlivan, 1991:20).

1.1.4.4.2.8. Compensation – Buyback (Geri Satın Alma)

Geri satın alma ticaret şekli; fabrika, teknoloji, yatırım araçları gibi üretim tesislerinin satılması sonucu, bir sözleşmeye dayanılarak bu satışın yapıldığı ülkenin bu üretim birimlerini kullanarak ürettiği ürünlerin geri alınarak ilk satışın bedelinin ödenmesidir. Ticarete konu mal, fabrika gibi üretim tesislerinin kurulmasıyla ilgili olduğu için değeri yüz milyonlarca doları bulmaktadır. Geri satın alma anlaşmalarının geçerlilik süresi, kurulan tesislerin en azından üretime geçmesi beklenildiği için 25 yıl veya daha uzun sürebilir. Geri satılma yükümlülüğünün yürürlüğe girmesi de bu nedenle en az dört, beş yıl sonra başlar. Batı ülkeleri; bu sürenin çok uzun olmasından dolayı bazen geri satılma işlemlerinde üretim makinalarının satışını yapmayıp sadece kiralamaktadırlar. (Lease buy – back)

Geri satın alma anlaşmaları da karşılıklı satın alma da olduğu gibi iki ayrı sözleşme ve bunları birbirine bağlayan bir protokolden oluşmaktadır. Geri satın alma şeklinin getirdiği en büyük sorun takas ve karşılıklı satın almada olduğu gibi karşı alımı yapılan malların nasıl elden çıkarılacağıdır. Genellikle karşı alımı yapılan malların ülkedeki talebi doyum noktasındadır ve dünya fiyatları üzerinden bu malların pazarlanması oldukça güçtür. Bu durumda karşı alımı yapan ülke geri alımını yaptığı malların fiyatlarında bir indirim yapmaya girmekte bu da çeşitli piyasalarda kendi üreticilerine ucuz fiyatla rakip olarak çıkmasına yol açmaktadır (Pehlivan, 1991:20).

1.1.4.4.2.9. Off-set

Geri satın alma benzeri bir karşılıklı ticaret tekniği olan offset, savunma sanayi, hava endüstrisi, nükleer reaktörler gibi çok daha büyük hacimli satın

almaları kapsamaktadır. Offsette taraflardan birisini, talepte bulunan bir hükümet diğer tarafı ise gelişmiş teknoloji transferi gerçekleştirebilecek bir çok uluslu şirket oluşturmaktadır. Offset doğrudan lisanslı üretim, ortak üretim, taşaron üretim, deniz aşırı üretim, teknoloji transferi gibi çeşitli kategoriler altında gerçekleştirilebilir. Offset işlemleri dolaysız ve dolaylı olmak üzere iki açıdan ele alınmaktadır.

Dolaysız Offset; Proje çerçevesinde yurt içinde üretilen ürünlerin sistem yada parçalarının yurtdışına, genellikle projeyi gerçekleştiren yabancı firmanın ülkesine veya üçüncü bir ülkeye ihracı yoluyla gerçekleştirilen döviz kazandırıcı işlemlerdir.

Dolaylı Offset; Proje çerçevesinde ancak proje ile doğrudan ilişkili olmayan alanlarda ve sektörlerde döviz kazandırıcı işlemlerdir (Pehlivan, 1991:22).

1.1.4.4.2.10. Bloke Hesapların Çözülmesi

Bir firmanın bir başka ülkeden dışarıya çıkaramadığı para ve mal varlıklarına bloke hesap denmektedir. En çok rastlanan bloke hesap türü donmuş alacak şekline dönüşmüş olan ihracat bedelleridir. Donmuş alacakların oluşumu şöyle sıralanabilir;

- Döviz rezervlerinin kısıtlanması sonucu ithalat bedellerinin yerli parayla karşı tarafa ödendiği halde dövizle ödemede bulunulamaması,
- Kısa vadeli ticari dış kredilerinin faiz ve ana para ödemeleri,
- Yabancı sermaye yatırımlarının kar transferleri
- Teknoloji transferi bedellerinin zamanında dövizle ödenememesi

durumu. Çoğu durumda, firmalar uzun süre alacaklarının likit hale gelmeyeceğini tahmin ettikleri için donmuş alacaklarını bir miktar iskonto ile üçüncü bir tarafa devretmektedir (Pehlivan, 1991:22).

1.1.4.5. İhracat Kredi Sigortası ve Garantisi

Dış ticarete kredi imkanları, giderek artan ölçüde bir rekabet aracı durumuna gelmiştir. Bu sebeple çoğu ölkede, hükümetler ihracatta kredi risklerini sigortalayan ve kredi garantisi sağlayan özel ihtisas sahibi kurumlar oluşturmuşlardır. Bankaların ihracatçılara sağladıkları finansman imkanları bu ihtisas kurumlarının sunduğu programlar sayesinde artmaktadır. Bunlar ihracat kredi sigortası ve garantisi şeklinde sunulan programlardır.

1.1.4.5.1. İhracat Kredi Sigortası

İhracatçının malını satarken peşin ödeme veya akreditif üzerinde ısrar etmesi, siparişin daha uygun ödeme koşulları öneren yabancı rakiplere kaptırılmasına neden olabilir.

İhracat kredi sigortası yoluyla yabancı alıcılara daha iyi kredi koşulları önerebilmektedir. Yani mallar alıcıya bedeli önceden tahsil edilmeden gönderilmektedir. Bu tür vadeli satışlarda ihracat bedelinin ticari ve politik riskler nedeniyle alıcı tarafından ödenememesi riski her zaman mevcuttur. İhracat kredi sigortası, ihracatçıya veya onun bankasına, vadeli satışlarda yabancı alıcının ödemeyi yapmaması durumunda doğacak zararın önemli bir bölümünün karşılanma güvencesi vermektedir. İhracat kredi sigortası programı ile bu risk ihracatçının üzerinden alınmaktadır. Bu olanaklar çoğunlukla devlete bağlı ihtisas kuruluşu olan ihracat kredi ve sigorta kuruluşlarınca sağlanır. İhracat kredi sigortası sayesinde ticari bankalar, ihracata 5-7 yıl gibi orta ve uzun vadeli kredi açmaya daha çok ilgi gösterirler (Seyidoğlu, 2003:441). İhracat bedellerinin ödenmesi teminat altına

alındığından, ihracat kredi sigortası programları sayesinde ihracatçıların ihracat bedelleri karşılığında bankalardan finansman sağlaması kolaylaşmaktadır (Konukman, 1990:18).

1.1.4.5.2. İhracat Kredi Garantisi

Ticari bankalar, ihracatçılara finansman sağlamaktadırlar. İhracatçılara verilen bu kredilerin geri ödenmeme olasılığı her zaman mevcuttur. İhracat kredi ve sigorta kuruluşlarınca sunulan ihracat kredi garantisi programı ile bu risk bankanın üzerinden alınmaktadır. Kredinin geri ödenmesi teminat altına alındığından, bankaların ihracatçılara sağladıkları finansman imkanları bu programlar sayesinde artmaktadır (Konukman, 1990:18).

1.2. Dış Ticaretin Finansmanında Eximbank Modeli Ve Kalkınmadaki Rolü

Bugünkü modern ihracat finansman tekniklerinin geçmişi merkantalizme, XVI. Yüzyıla kadar iner. Batı dünyasında, ekonomik hayata ticari kapitalizmin egemen olmaya başladığı dönemlerden beri, yaklaşık olarak bugünkü factoring şirketlerinin yaptıkları işlemlere benzer işlemler yapan kurumlar bulunmaktadır (Varlık, 1997:168).

Bu çerçevede, çeşitli kamu kurumları, banka ve sigorta kuruluşlarının yanısıra, fuar ve sergi düzenleyen, reklam desteği sağlayan, enformasyon temin eden kuruluşlar da ihracatı destekleyen kurumlar olarak nitelenebilir. Ancak, bugün dünyada genel kabul görmüş bir yaklaşımla, ihracat destek kuruluşları, özellikle ihracatın finansmanı alanında faaliyet gösteren ve ihracat sürecini nakdi (kredi) ve gayrinakdi (sigorta ve garanti) yöntemlerle teşvik eden kuruluşlardır. Ve yine genel kabul görmüş bir yaklaşımla söz konusu kuruluşlar “*eximbank*” olarak adlandırılmaktadır.

1.2.1. Dünya’da Eximbankların Ortaya Çıkışı

Uluslararası ticarette devlet müdahalesi, genellikle himayecilik şeklinde somutlaşmış ve XX. Yüzyılın başına kadar sözkonusu himayecilik, imtiyaz almak ve imtiyaz vermek olarak şekillenmiştir. Bu yöntemle ülkeler kendilerine belirli konularda ve belirli bölgelerde büyük avantajlar temin etmiştir. Dış ticarette rekabet üstünlüğü ve ticari güvence, başlangıçta elde edilen imtiyazlar yoluyla sağlanmaya çalışılmıştır.

Fakat, ticaretin liberalleşmesi ile birlikte rekabet ön plana çıkmaya başlayınca, sadece belirli malların arzında sağlanan üstünlük yetmemeye başlamış, konunun talep yönü de gündeme gelmiş; talep edenlerin beklentilerine de cevap verebilecek yöntemlerin geliştirilmesi için uğraşılmıştır. Alıcıya tanınan cazip ödeme koşulları, uluslararası ticarette üstünlük sağlamanın en geçerli yolu haline gelmeye başlamıştır. Bu olgu, beraberinde vadeli satışların finansmanını ve sağlanan finansmanın teminat altına alınması gerekliliğini de beraberinde getirmiştir. Bu yüzden, ihracata sağlanan devlet himayesi, ihracat bedellerinin ticari veya politik nedenlerden ötürü tahsil edilememesi riskine karşı ihracat kredi sigortası veya garantisi sağlayan kurumların oluşturulması somutlaşmaya başlamıştır. Bu süreç, uluslararası ticarette ciddi tıkanmalara yol açan I. Dünya Savaşı ve 1929 ekonomik buhranı ile birlikte daha da hızlanmıştır (Türk Eximbank Yayınları, 1997:14-15). I. Dünya Savaşı sonrasında, pek çok Avrupa Ülkesi özellikle işsizliği azaltmak ve döviz rezervlerini artırmak amacıyla ihracatı destekleme ihtiyacını duymuş ve ihracat kredi sigortası faaliyetlerine ağırlık vermiştir (Honiotis, Schich, 1995:2).

Yaşanan gelişmeler sonucu, I. Dünya Savaşı yılları ve sonrasında Almanya’da 1917’de Hermes Kreditversicherungs (Hermes), İngiltere’de 1919’da Export Credits Guarante Department (ECGD), Belçika’da 1921’de Office National du Ducroire (OND), Hollanda’da 1925’de Nederlandsche

Creditverzekering Maatschappij N.V. (NCM) kurulmuştur. Talep yetersizliğinden doğan 1929 büyük ekonomik krizinin etkilerinin giderilmesi için de 1933'de İsveç'de EKN Exportkreditnamnden (EKN), 1934'de ABD'nde Export-Import Bank of the United States (US Eximbank) ve İsviçre'de Export Risk Guarantee Agency (ERG) faaliyete geçmiştir.

I. Dünya Savaşı'ndan sonra savaşın yarattığı yıkıntının giderilmesi ile ilgili faaliyetler yanında, az ülkelerin kalkınma sorunlarına olan ilgi de önemli ölçüde artmıştır. Yeniden yapılanma ve kalkınma süreci açısından ihracat olgusunun taşıdığı önem, kendisini devlet destekli ihracat finansman kurumlarının giderek yaygınlaşmasında göstermiştir. Bir başka deyişle, 1950'li ve 1960'lı yıllarda ihracat finansman, sigorta ve garanti kuruluşlarının gelişmekte olan ülkelerde de kurulmasına ilişkin girişimler hız kazanmıştır. Bu dönem içinde 1950'de Japonya'da The Export-Import Bank of Japan (Japon Eximbank), 1956'da Güney Afrika Cumhuriyeti'nde Credit Guarantee Insurance Corporation Of Africa (CGIC), 1957'de İsrail'de Israel Foreign Trade Risks Insurance Corporation (IFTRIC), 1962'de Pakistan'da Insurance Corporation State Bank of Pakistan (ECGS) ve 1964'de Hindistan'da Export Credit Guarantee Corporation of India (ECGC) kurulmuştur (Türk Eximbank Yayınları, 1997:15-17).

1.2.2. Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Eximbanklar ve Kalkınmadaki Rolü

Ülkelerin ihracat kredi sistemleri özleri itibarıyla benzer olmakla birlikte detayda birbirinden farklıdır. Her ülkenin sistemi kendi ticari ve politik ortamında kendi koşulları ile gelişmiştir. Her ülkenin ekonomik yapısı, başlıca sanayi kollarının ve pazarlarının durumu, bankacılık ve sigortacılık sektörlerinin gelişmişlik derecesi ülkenin ihracatçısına sunulan imkanları ve uygulama esaslarını belirlemektedir.

Ancak, her ülkenin ihracatçılarının karşılaştığı sorunların benzer nitelikte olması sebebiyle birçok sistem, problemlere benzer şekilde yaklaşmakta ve ortak çözümler, farklı sistemler tarafından kabul edilmektedir. Sistemler arasında, en büyük benzerlik, ilgili ihracat kredi kuruluşu aracılığıyla devletin konunun içinde yer alması ve ticari bankaların da sistem işleyişinde etkin rol oynamasıdır.

Hemen her ülkede ihracata, sigorta-garanti programlarıyla gayrinakdi destek sağlanırken, kredilerle de nakdi finansman imkanı sunulmaktadır. İhracat sigorta ve garantisi ihracatçıları, alacaklarının ödenmemesi riskine karşı korumaya yardımcı olmak için sunulan olanaklar olarak tanımlanabilir.

Alıcının peşin ödeme yapması halinde bir risk söz konusu olmadığı için ihracat kredisi sadece kredili satış yapılması durumunda ortaya çıkar. Bu durumda sigorta ve garanti sistemleri önem kazanmaya başlar. Konunun fon sağlama boyutunda ise ticari bankalar devreye girer. Bu yönüyle bakıldığında ihracat finansmanı genel olarak sigortacılık ve bankacılık mekanizmasının bir karışımıdır. Ancak, ihracat finansmanında sigorta ve bankacılık mekanizmasının rolü ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir.

Gelişmiş ülkelerde, ihracatçıları ve ihracata destek sağlayan bankaları doğacak risklerden korumak için düzenlemeler yapılmıştır. Yapılan düzenlemeler sigorta kavramına dayanmakta, ihracata konu olan malın ve hizmetin alıcı ve satıcıları ile gerekli fonu sağlayan ticari bankacılık sistemi arasında köprü kurulmasını sağlamaktadır.

Gelişmiş bir ticari bankacılık sisteminin mevcut olması nedeni ile bu ülkelerde ihracat kredi sigortası ve garantisi sağlama amacı ile oluşturulan yeni sistem kolaylıkla işlemiştir. Ortaya çıkan yapı içinde ticari bankalar ihracatın finansmanı yönünde ağırlık verirken, yeni oluşturulan kurumlar da ihracat kredi sigortası ve garantisi faaliyetlerini üstlenmiştir. Bir diğer ifade ile

bir tarafta finansman, öbür tarafta sigorta ve garanti faaliyetlerinden sorumlu ikili bir kurumsal yapı oluşmuştur.

Ancak, bununla beraber gelişmekte olan ülkelerde ihracat desteği daha geniş çerçevede düşünülmektedir.

Bilindiği üzere ihracatçılar faaliyetlerinin sürekliliği ve gelişimi açısından ihracat bedellerini mümkün olduğu kadar çabuk tahsil etmek isterler. İthalatçılar ise ödeme süresinin uzun olduğu alternatifleri tercih ederler. İhracatçılar ürün satarken ne kadar cazip ödeme koşulları sunarlarsa mallarını satma şansları o kadar yüksektir. Kıyasıya bir rekabet ortamının sözkonusu olduğu uluslararası ticarete gelişmekte olan ülkelerin ihracatları, ödeme koşullarını cazip hale getirebilmek için bankaların desteğine ihtiyaçları vardır.

Gelişmekte olan ülkelerde ihracatçıların banka desteğine ihtiyaç duydukları önemli problemlerden biri de işletme sermayesi eksikliğidir. Bu ülkelerde sevk öncesi kredi programları bu nedenle önem kazanır. İşletme sermayesi olmayan bir işletme uluslararası piyasalarda rekabet edebilecek nitelik ve fiyatta ürün üretme kapasitesine sahip olsa dahi ihracat gerçekleştiremez.

Ancak, gelişmekte olan ülkelerde ticari bankalar kredi verme konusunda genellikle gelişmiş ülke bankalarından daha tutucudur. İhracatçılar kredi kullanabilmek için ticari bankaların katı kriterlerini karşılamak, garanti ve ipotek vermek zorundadırlar. Bu nedenle, gelişmekte olan ülkelerde ihracatçıların uygun maliyetli finansman gereksinimi sağlamak amacıyla “Kredi, Garanti ve Sigorta Kuruluşları” kurulması zorunluluğu vardır.

Bununla beraber ticari kuruluşlar böyle riskli bir işi üstlenmek istemezler; bu nedenle kredi garanti kuruluşları devlet desteği ile çalışırlar. Bu durumda,

gelişmekte olan ülkelerin ihracatçılarının, ihracat finansman gereksinimi devlet destekli ihracat kredi garanti kuruluşu ile ticari bankaların ortak çabaları ile sağlanmak durumundadır.

Diğer yandan, gelişmekte olan ülkelerde kurulan ihracat destek kurumlarının sermaye yapısında da önemli farklılıklar görülmektedir. Bu ülkelerdeki kuruluşların sermayesi devlete ait olmasa bile bazıları ihracat sigortası ve garanti işlemlerini devlet garantisi altında yapmaktadırlar.

Ticari bankalar genellikle fon sağlar, eximbanklar ise ticari bankaların fonlarının yetmediği büyük hacimli işlemlerde bu işi üstlenebilir veya ticari bankaların üstlenmek istemedikleri riskli işlemlerde bunlara destek sağlarlar.

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE İHRACATIN FİNANSMANI VE TÜRK EXİMBANK PROGRAMLARI

2.1. TÜRKİYE’DE İHRACATIN FİNANSMANI

Türkiye’de uygulanan ihracat politikaları sebebiyle Türk Eximbank, diğer ülkelerdeki ihracat destek kuruluşlarından oldukça geç bir tarihte kurulmuş ve faaliyete geçmiştir. Bu nedenle, Türk Eximbank kurulana kadar Türkiye’de uygulanan ihracat politikalarının gelişiminin incelenmesi gerekmektedir.

2.1.1. Türk Eximbank Öncesi Dönemde Türkiye’de Uygulanan İhracat Teşvik Politikaları

Cumhuriyet döneminin ilk yıllarında, Lozan Barış Antlaşması hükümleri ithalatta uygulanan Gümrük Vergilerini değiştirebilme yetkisini önlediği için, ulusal dış ticaret politikası uygulanamamıştır. 1929 yılından itibaren, ithalatta gümrük vergisi uygulama hakkının doğması ve 1929 Dünya ekonomik buhranının patlak vermesi nedeniyle, uzun bir süre tamamen “korumacı ve müdahaleci” bir dış ticaret politikası uygulanmıştır (Türk Eximbank Araştırma Müdürlüğü Banka İçi Çalışma, 1999:3).

Özellikle savaş yıllarında dış ticaret rejimini sınırlayan ve kontrol altında tutan bir sistem oluşturulmaya çalışılmıştır. 2. Dünya savaşı sonrasında, uluslararası ticareti serbestleştirme çabalarına paralel olarak Türkiye’de de dış ticaret alanında bazı önemli adımlar atılmıştır. 1946 yılında TL % 116

oranında devalüe edilmiş, ithalattaki sınırlamalar azaltılmış, 1947 yılında Dünya Bankası (WB), Uluslararası Para Fonu (IMF), Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü (OEEC) ve Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması'na taraf olunmuş ve 1949 yılında yeni bir Gümrük Kanunu yürürlüğe konulmuştur. 1950'li yılların başındaki liberalizasyon hareketi girişimi, artan enflasyon ve dış ödeme güçlükleri nedeniyle terkedilmiştir.

1960 yılına kadar geçen dönemde devletçi bir sistem uygulanmakla birlikte, özel mülkiyet ve özel teşebbüs kısıtlanmadığı için ekonomik sistem, "liberal" olarak tanımlanabilir ancak bu dönemde devlet tekelliliği ön plana çıkmış ve devlet ekonomik hayata sınırsızca girmiştir.

Planlı dönemin başlaması ile ciddi anlamda bir ihracat politikası olmasa da bir ithalat politikası uygulanmaya başlanmıştır. Aslında bu politika, "ithal ikameci politika" olarak adlandırılan bir yatırım politikasıdır.

1970'li yıllarda ise, geniş kapsamlı vergi iadesi uygulamaları ile sanayi ürünleri ihracatını özendirici politikaların izlendiği görülmekle birlikte, uygulanan sabit kur politikası ve özellikle 1970'lerin ikinci yarısında yurtdışı fiyatlara göre, oldukça hızlı artan yurtiçi fiyatlar nedeniyle ortaya çıkan TL'deki aşırı değerlendirme, ihracatın ve ihracata dönük üretim yapısının gelişimi üzerinde olumsuz etkiler meydana getirmiştir (Abuşoğlu, 1990:3).

1977 yılından itibaren ödemeler dengesinde karşılaşılan sorunlar nedeniyle üretim ve yatırım için gerekli ithalatın zamanında ve yeterli olarak yapılmaması ve bu durumun yarattığı darboğaz, 1978-79 yıllarında döviz kurunun ayarlamasını da içeren bir takım istikrar tedbirlerinin alınmasını zorunlu kılmıştır. Ancak 1979 yılında başlayan ikinci petrol krizinin etkisiyle, uygulanan istikrar tedbirlerinden başarılı sonuç alınamamış, üretimde gerilemeler ve ciddi bir ödemeler dengesi krizi ile karşılaşılmıştır. Bu ekonomik bunalımın aşılması amacıyla 24 Ocak 1980 tarihinde bir istikrar ve

yapısal uyum programı uygulamaya konulmuştur. Esas itibariyle ekonominin içinde bulunduğu darboğazı aşmasını öngören programda öncelik, ödemeler dengesinin sağlıklı bir yapıya kazandırılmasına verilmiş, bu amaçla dış ticaretin liberalleştirilmesine, özellikle sanayi ürünleri ihracatının arttırılmasına yönelik tedbirler alınmıştır.

2.1.1.1. 24 Ocak Kararları ve İhracata Dayalı Sanayileşme

Türk ekonomi tarihinde “24 Ocak Kararları” olarak bilinen ekonomik istikrar programı ile Türkiye, ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisini terk ederek, “ihracata dayalı sanayileşme” stratejisini benimsemiştir.

1980 yılından itibaren ihracatın öncülük ettiği büyüme modelinin tercih edilmesi ve dünya ticaretinde daha fazla paya sahip olma arzusu, ihracatı teşvik politikasının detaylı bir biçimde ele alınmasını gerektirmiştir. Bu dönemde ihracatın arttırılması ve yapısının sanayi ürünleri lehine değiştirilmesi amacıyla, yeniden düzenlenen ihracatı teşvik politikası bünyesinde çok değişik araçlar kullanılmıştır (Ergün, 1991:11).

İhracat destek araçlarından biri, ihraç ürünlerinin üretimi aşamasında alınan dolaylı veya doğrudan vergilerin iade edilmesi esasına dayanan ihracatta vergi iadesi uygulaması, 261 sayılı Kanunla 1963 yılında ilk kez uygulanmıştır. En uzun süreli ve etkin teşvik aracı olarak, özellikle 1980’li yılların ilk yarısına damgasını vurmuştur (Mollasalihoğlu,1999:4).

1984’ten itibaren GATT’la sübvansiyonlar konusunda yapılan anlaşma uyarınca ve 1980’li yılların ikinci yarısından itibaren, ihracatçıların kendi ayakları üzerinde durmaya başlaması sonucunda vergi iade oranı düşürülmeye başlanmış ve Nisan 1989’da sıfıra indirilmiştir.

1985 yılından başlayarak ihracatın tamamını kapsamak üzere Kaynak

Kullanımı Destekleme Fonu'ndan (KKDF), fatura değeri baz alınarak yapılan % 4 oranındaki nakit prim ödemeleri ihracat teşviklerinin ikinci grubunu oluşturmaktadır. İhracata yönelik teşvik araçlarının üçüncü grubunu ise, döviz tahsisi ve gümrük muafiyeti uygulaması oluşturmuştur.

Yine 1980'li yılların başında benimsenen "ihracat seferberliği" sonucu büyük şirketlerin beraberinde getireceği avantajlardan faydalanma arzusu ile "Dış Ticaret Sermaye Şirketleri – DTSS" teşvik edilerek bu şirketlerin pazar bulma, dış ticaret işlemlerini yürütme, tanıtım gibi hizmetleri yapması öngörülmüştür.

1990'lı yıllara gelindiğinde ise, ülke ekonomisinde ve istihdamında çok önemli bir yere sahip Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin bir araya gelmesi ve işletmelerin "Sektörel Dış Ticaret Şirketleri" adı altında kurulan çok ortaklı şirketler aracılığıyla ihracat yapmaları gündeme gelmiştir (Togan, 1993:72).

Bunların dışında katma değer vergisi muafiyeti, navlun primi, konut fonu muafiyeti, ihraç karşılığı dövizlerden mahsup, vergi, resim ve harç istisnası, geçici kabul rejimi ile ithalat da sözkonusu dönemde teşvik aracı olarak kullanılmıştır (Togan, 1993:72).

1990'lı yıllarda doğru nakit teşvik uygulamasına yavaş yavaş son verilmeye başlanmış, ihracat kredi ve sigorta yolu ile desteklenmeye başlanmıştır. İhracatçıyı yatırım, üretim ve pazarlama aşamalarında kredi, garanti ve sigorta programları ile destekleme amacına yönelik olarak önce TCMB, daha sonra Devlet Yatırım Bankası'nın Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank) olarak düzenlenmesiyle genişletilerek sürdürülmüştür (Ergün, 1991:12).

2.1.2. Türk Eximbank'ın Kuruluşu

Türkiye’de ihracatın kredi, garanti ve sigorta programları ile geliştirilmesine yönelik anlayışın geçmişi Cumhuriyet’in ilk yıllarına kadar uzanır. 1930’lu yıllarda İstanbul Ticaret Odası’nda yapılan toplantılarda, Türkiye ihracatının Almanya ve İngiltere’de olduğu gibi bir kurum tarafından desteklenmesi talepleri gündeme gelmiştir. Ancak bu arayışlar, takip edilen ekonomik politikalar nedeni ile kamuoyunda çok fazla ön plana çıkamamış, 1950’lerden 1980’lere kadar uygulanan ithal ikameci politikalar içinde ihracatın geliştirilmesi ile ilgili kurumsal çalışmalar çok fazla ilgi görmemiştir.

24 Ocak 1980 tarihinde alınan istikrar kararları ile liberal bir iktisat politikası izlenmiş, bu doğrultuda dışa açık bir kalkınma modeli benimsenmiştir. İhracat çok çeşitli yöntemlerle desteklenerek; ihracata dayalı büyüme modeli esas alınmıştır. Türkiye, 5 Şubat 1986’da GATT sözleşmesinin imzalamasıyla birlikte ihracatı doğrudan etkileyen ve uluslararası rekabeti bozucu etkileri olan teşvik araçlarını uygulamadan kaldırmaya başlamış ve GATT kurallarına uygun düşecek teşvik araçlarının geliştirilmesi yönünde çalışmalar başlatmıştır.

31 Mart 1987 tarihinde yayınlanan 3332 sayılı Kanun’un 2. maddesi ile Bakanlar Kurulu’na, Devlet Yatırım Bankası’nı mal ve hizmetlerin ithalat ve ihracatı ile yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinin, dış yatırımların ve yurt içi yatırım malı imalat ve satışının kredilendirilmesi, finansmanı, desteklenmesi, sigorta ve garanti edilmesi konularında yeniden düzenleme yetkisi verilmiştir. Bakanlar Kurulu’da 21 Ağustos 1987 tarihinde 87/11914 sayılı kararı ile “Devlet Yatırım Bankası’nın, Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. adıyla yeniden düzenlenmesine dair esaslar”ı belirlemiştir. Bu karar sonucunda Türk Eximbank 1987 yılında faaliyet geçmiştir.

Ana sözleşmesine göre Türk Eximbank’ın amacı, ihracatın geliştirilmesi,

ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticaretteki paylarının artırılması, girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılara ve yurtdışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence sağlanması, yurtdışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesi olarak belirlenmiştir (Türk Eximbank Yayınları, 1997:33).

Türk Eximbank, ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri kısa, orta-uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi programları ile desteklemektedir. Ayrıca, vadeli satış işlemlerini teşvik etmek ve bu yolla ihracat hacmini artırmak, yeni ve hedef pazarlara girilmesini kolaylaştırmak amacıyla vadeli ihracat alacaklarını iskonto etmektedir. Diğer yandan da, ihracat kredi sigortası işlemleri ile ihracatçıların, ihracat bedeli alacakları ticari ve politik risklere karşı belirli limitler dahilinde teminat altına alınmakta ve ayrıca poliçelerin teminat olarak gösterilmesi ile finans kuruluşlarından kredi temini kolaylaştırılmaktadır.

2.2. Türk Eximbank'ın İhracata Destek Kredi, Sigorta ve Garanti Programları

2.2.1. Türk Eximbank'ın Kredi Programları

Türk Eximbank uyguladığı kısa, orta-uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi programları ile ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri desteklemektedir. Ayrıca, vadeli satış işlemlerini teşvik ederek ihracat hacmini artırmak amacıyla vadeli ihracat alacaklarını iskonto etmektedir.

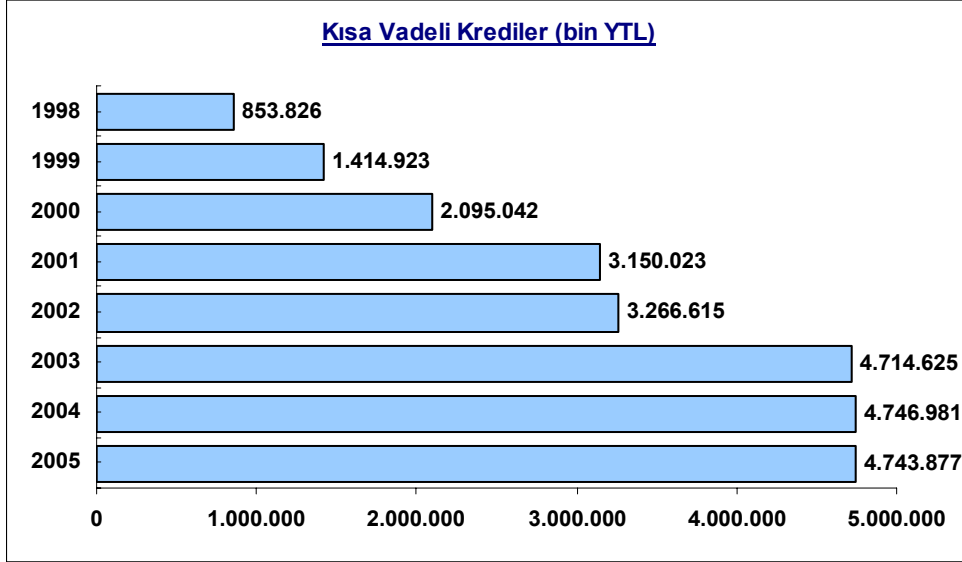
Türk Eximbank'ın ihracata destek vermek amacıyla uyguladığı kredi programlarını ve gelişimini ayrıntılı olarak incelersek:

2.2.1.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Türk Eximbank ihracatçı ve ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalara, özellikle ihracata hazırlık döneminde finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla, kısa vadeli ihracat kredileri tahsis etmektedir. Bu krediler TL ve döviz cinsinden, bankalar aracılığıyla veya doğrudan Türk Eximbank tarafından firmalara kullanılmaktadır. Kısa Vadeli İhracat Kredileri kapsamında, Sevk Öncesi İhracat Kredi Programları (YTL/Döviz), Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredileri (YTL/Döviz), İhracata Hazırlık Kredileri (YTL/Döviz) ve KOBİ İhracata Hazırlık Kredi Programları uygulanmaktadır. 2005 yılında Türk Eximbank'ın kullandığı kısa vadeli TL ve döviz kredilerinin tutarı 7.744 milyon YTL (3,5 milyar ABD Doları)'na ulaşmıştır. Kullandırılan kısa vadeli kredi tutarı 2004 yılına göre ABD Doları bazında %6 oranında artmıştır (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2005:21).

Kısa vadeli kredilerin %65'i TL kredilerden, %35'i döviz kredilerden oluşmuştur. Kısa vadeli krediler, yaygın ve etkin bir ihracat mekanizması olarak büyük ölçüde Türk ticari bankacılık sistemi aracılığıyla kullanılmaktadır. Ayrıca bankalar kanalıyla kullandırılan kısa vadeli ihracat kredilerinin toplam içindeki payı %60'tır. 2005 yılında kısa vadeli kredi programlarından 2.478 firma yararlanmıştır. KOBİ'lere kullandırılan kredi tutarı 1.573 milyon YTL (1,2 milyar ABD Doları) olarak gerçekleşmiş olup, kısa vadeli ihracat kredilerinin %33 oranındaki bölümünün KOBİ'lere kullandırılması sağlanmıştır. Kısa vadeli kredi programından yararlanan firmaların %69'unu KOBİ'ler oluşturmaktadır (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2005:19).

Şekil – 1 : Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin Gelişimi



Kaynak: Türk Eximbank **2005 Faaliyet Raporu**

Türk Eximbank kısa vadeli ihracat kredileri çerçevesinde kullandırılan kredilerin sektörel ve ülke gruplarına göre dağılımı sırasıyla Tablo-1 ve Şekil-1'de görülmektedir.

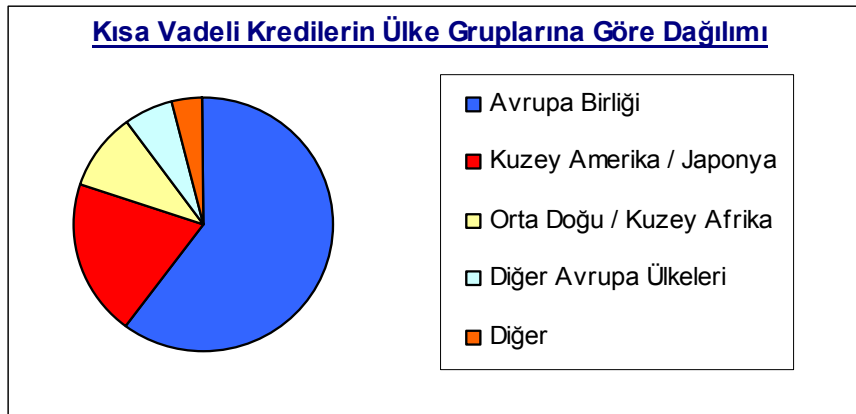
Tablo 1 : TÜRK EXİMBANK KISA VADELİ İHRACAT KREDİLERİNİN 2001 - 2005 YILLARI ARASINDAKİ SEKTÖREL DAĞILIMI

YTL										
	2001		2002		2003		2004		2005	
	DEĞER	%	DEĞER	%	DEĞER	%	DEĞER	%	DEĞER	%
Tekstil/Hazır Giyim/Deri	405.874.935	40%	567.011.511	39%	1.987.809.391	42%	1.945.438.144	42%	1.747.984.431	37%
Demir/Çelik/Madeni Eşya	143.150.997	14%	239.050.121	17%	739.472.048	16%	711.280.379	15%	753.925.480	16%
Madencilik Ürünleri	15.251.831	2%	14.823.951	1%	26.873.689	1%	41.304.302	1%	46.123.662	1%
Makina ve Elektrikli Cihazlar	109.572.217	11%	148.438.535	10%	560.797.834	12%	587.050.643	12%	747.244.559	16%
Gıda (Tarım ve Hayvancılık Ürünleri)	104.464.654	10%	118.776.673	7%	409.959.465	9%	408.423.026	8%	346.161.210	7%
Cam ve Seramik	48.756.246	5%	61.347.756	4%	171.186.243	4%	170.291.530	4%	157.937.758	3%
Plastik ve Kauçuk Mamülleri	50.760.086	5%	87.566.246	6%	185.906.898	4%	212.859.022	4%	210.727.200	4%
Kimya	31.214.310	3%	51.909.045	4%	125.675.565	3%	143.295.576	3%	181.106.593	4%
Motorlu Taşıtlar	50.687.587	5%	106.460.211	7%	248.333.596	5%	232.744.229	5%	328.347.620	7%
Çimento	5.978.765	1%	9.986.226	1%	58.042.980	1%	38.061.318	1%	47.022.813	1%
Kağıt, Karton ve Mamülleri	7.529.769	1%	10.312.310	1%	36.995.950	1%	41.235.304	1%	28.034.637	1%
Diğer Ürünler	30.791.424	3%	46.429.552	3%	154.077.644	3%	207.063.668	4%	125.786.261	3%
Toplam	1.004.032.821	100%	1.462.112.137	100%	4.705.131.303	100%	4.739.047.141	100%	4.720.402.224	100%

Kaynak: Türk Eximbank

Kısa vadeli kredilerin sektörel dağılımında tekstil/hazır giyim/deri sektörü başta gelmektedir.

Şekil – 2 : Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin 2005 Yılında Ülke Gruplarına Göre Dağılımı



Kaynak: Türk Eximbank **2005 Faaliyet Raporu**

Kredilerin ülke gruplarına göre dağılımında da %60 oranı ile Avrupa Birliği ülkeleri ilk sırada yer almaktadır.

2.2.1.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri (YTL/Döviz)

Sevk öncesi ihracat kredileri (SÖİK), imalatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihracatçı firmalara ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla, ihracat taahhüdü karşılığında Türk Eximbank'ca kendilerine aracılık limiti tahsis edilmiş olan bankalar kanalıyla YTL/döviz cinsinden kullanılır.

Kredilendirme oranı (Free on Board/Gemi Bordasında Teslim) FOB ihracat taahhüdünün %100'üdür. **SÖİK**-YTL kredilerinde azami vade 360, SÖİK-DVZ kredilerinde ise 540 gündür. Kredinin anaparası 180 günlük dönemler halinde iki eşit taksitte, faizi ise 180 günlük dönemler halinde tahsil

edilir. Firma limiti döviz kredisinde azami 10 Milyon ABD Doları olup, Türk Lirası kredi tutarı ise azami 6 Milyon YTL'dir. Faiz oranları ise piyasalardaki gelişmeler, Türk Eximbank'ın kaynak maliyetindeki değişimler ve ihracatçıların rekabet gücü gözetilerek **Türk Eximbank** Yönetim Kurulu tarafından belirlenmektedir. Kredi, kalkınmada öncelikli yöreler (KÖY)'de faaliyette bulunan imalatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihracatçı (ihraç konusu malın KÖY'de üretilmesi kaydıyla) firmalara YTL cinsinden faiz indirimli olarak kullanılır. Krediye aracılık edecek bankalar, firmaların kredi ve taahhüt riskini de üstlenir (<http://www.eximbank.gov.tr>).

Sevk öncesi Türk lirası ihracat kredileri kapsamında 2005 yılında 1.779 Milyon YTL (1.326 Milyon ABD Doları) tutarında kredi kullanılmıştır. Sevk öncesi Türk lirası ihracat kredisi'nin alt programı olan SÖİK-KÖY kredisi çerçevesinde 2005 yılında 165,3 Milyon YTL (123,1 Milyon ABD Doları) tutarında kredi kullanılmıştır. Sevk öncesi döviz ihracat kredisi kapsamında 2005 yılında 799,4 milyon ABD Doları (1.076 milyon YTL) tutarında kredi kullanılmıştır (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2005:21).

Tablo 2 : Sevk Öncesi İhracat Kredileri (SÖİK) Kullanırım Tutarı

	Kısa Vadeli TL Kredileri		Kısa Vadeli Döviz Kredileri	
	TL (Milyar TL)	Döviz (Bin ABD Doları)	TL (Milyar TL)	Döviz (Bin ABD Doları)
2001	656.387	595.839	1.394.964	1.166.805
2002	867.299	576.281	1.211.635	797.922
2003	1.496.765	1.019.927	1.478.388	933.293
2004	1.657.337	1.161.674	1.364.630	954.342
2005	1.779.207	1.326.387	1.076.043	799.382

Kaynak: Türk Eximbank

2.2.1.1.2. Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi

Dış ticaret şirketleri ihracat kredisi, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından kendilerine “Dış Ticaret Sermaye Şirketi” ile “Sektörel Dış Ticaret Şirketi” unvanı verilen ve kredibilitesi **Türk Eximbank** tarafından olumlu bulunan firmalara, ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla, ihracat taahhüdü karşılığında YTL/döviz cinsinden doğrudan **kredi** kullanılır.

Kredilendirme oranı FOB ihracat taahhüdünün %100’üdür. Azami vade 180 gün olup, 120 gün opsiyonu bulunmaktadır. Kredi limiti, firmaların bir önceki takvim yılı ihracat performansı, kredibilitesi, limit kullanım oranı v.b. faktörler dikkate alınarak ABD Doları bazında Türk Eximbank tarafından belirlenir. Piyasalardaki gelişmeler, Türk Eximbank’ın kaynak maliyetindeki değişimler ve ihracatçıların rekabet gücü gözetilerek Türk Eximbank Yönetim Kurulu tarafından belirlenmektedir. Banka teminat mektubu, Devlet İç ve Dış Borçlanma Senetleri, TCMB nezdinde kesinleşmiş prim alacakları, T.C. Maliye Bakanlığı nezdinde kesinleşmiş KDV alacakları kredi teminatı olarak değerlendirilmektedir (<http://www.eximbank.gov.tr/>).

Bu program kapsamında 2005 yılında 988,4 Milyon YTL (733,1 Milyon ABD Doları) tutarında “TL kredisi” ve 243 Milyon ABD Doları (327,1 Milyon YTL) tutarında “döviz kredisi” olmak üzere toplam 1.315,5 Milyon YTL (976,1 Milyon ABD Doları) kredi kullanılmıştır (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2005:21).

Tablo 3 : Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi (DTŞ) Kullandırım Tutarı

	Kısa Vadeli TL Kredileri		Kısa Vadeli Döviz Kredileri	
	TL (Milyar TL)	Döviz (Bin ABD Doları)	TL (Milyar TL)	Döviz (Bin ABD Doları)
2001	169.240	151.478	344.999	289.802
2002	424.859	279.160	390.727	257.503
2003	791.083	536.868	386.093	257.667
2004	736.972	518.674	397.580	278.208
2005	988.403	733.060	327.058	242.990

Kaynak: Türk Eximbank

2.2.1.1.3. İhracata Hazırlık Kredileri (YTL/Döviz)

İhracata hazırlık kredileri, imalatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihracatçı firmalara ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla, ihracat taahhüdü karşılığında YTL/Döviz cinsinden doğrudan kullanılır. Söz konusu krediden, kredi başvuru tarihinden geriye dönük 12 aylık dönem veya son üç takvim yılında gerçekleştirilen ihracat tutarının basit aritmetik ortalamasının en az 200 bin ABD Doları tutarında olan veya ihracata yeni başlayan firmalara kredi kullanılır.

Kredilendirme oranı FOB ihracat taahhüdünün % 100'üdür. Azami vade 360 gün olup, 120 gün ve 180 gün vadeli kullanılan kredilerde anapara ve faizi kredi vadesinde, 360 gün vadeli kredilerde ise anapara 180. gün ve 360. günlerde iki eşit taksitte, her iki dönem için tahakkuk edecek faizleri ile birlikte tahsil edilir. Kredi başvuru tarihinden geriye dönük 12 aylık dönem itibarıyla gerçekleştirilen veya son üç takvim yılında gerçekleştirilen ihracat tutarının basit aritmetik ortalamasından yüksek olanının kredi kullanıcısı firmaların tercihi çerçevesinde **Türk Eximbank tarafından** belirlenen firma limiti, döviz ve

Yeni Türk Lirası kredilerinin toplamı olmak üzere azami 10 Milyon ABD Doları olup, Yeni Türk Lirası olarak kullanılabilecek tutar ise azami 6 Milyon YTL'dir. İhracata yeni başlayan firmaların bu krediden yararlanabileceği azami tutar ise 100 bin ABD Doları ile sınırlıdır. Faiz oranları piyasalardaki gelişmeler, Türk Eximbank'ın kaynak maliyetindeki değişimler ve ihracatçıların rekabet gücü gözetilerek Türk Eximbank Yönetim Kurulu tarafından belirlenmektedir. Banka teminat mektubu, Devlet İç ve Dış Borçlanma Senetleri, TCMB nezdinde kesinleşmiş prim alacakları, T.C. Maliye Bakanlığı nezdinde kesinleşmiş KDV alacakları kredinin teminatı olarak değerlendirilmektedir (<http://www.eximbank.gov.tr>).

2005 yılında, ihracata hazırlık döviz kredisi programı kapsamında 155,2 Milyon ABD Doları (208,5 Milyon YTL), YTL kredisi programı kapsamında ise 285,2 Milyon YTL (212,5 Milyon ABD Doları) kredi kullanılmıştır (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2005:21).

Tablo 4 : İhracata Hazırlık Kredileri Kullanırım Tutarı

	Kısa Vadeli TL Kredileri		Kısa Vadeli Döviz Kredileri	
	TL (Milyar TL)	Döviz (Bin ABD Doları)	TL (Milyar TL)	Döviz (Bin ABD Doları)
2001	--	--	--	--
2002	--	--	--	--
2003	233.942	160.573	245.178	165.737
2004	240.888	167.921	255.393	177.780
2005	285.202	212.455	208.478	155.188

Kaynak: Türk Eximbank

2.2.1.1.4. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri (YTL/Döviz)

KOBİ ihracata hazırlık kredileri; 1 ila 250 çalışan istihdam ettiğini SSK kayıtları ile belgeleyen, imalat sanayi alanında faaliyette bulunan, yıllık net

satış hasılatı ve/veya mali bilançosu 25 Milyon YTL'nı aşmayan ve bağımsız işletme tanımına giren mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmelere, ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla, ihracat taahhüdü karşılığında YTL/döviz cinsinden doğrudan kullanılır. Kredilendirme oranı FOB ihracat taahhüdünün % 100'üdür. Kredi 360 gün vadeli olup, kredinin anaparası vade sonunda, faizi ise 180 günlük dönemler halinde tahsil edilir. Kredinin limiti döviz ve YTL kredilerinin toplamı olmak üzere azami 100 bin ABD Dolarıdır. Faiz oranları piyasalardaki gelişmeler, Türk Eximbank'ın kaynak maliyetindeki değişimler ve ihracatçıların rekabet gücü gözetilerek Türk Eximbank Yönetim Kurulu tarafından belirlenmektedir. Kredinin teminatı olarak kredi anapara ve faizinin % 50'si oranında banka teminat mektubu ve anapara tutarında emre muharrer senettir (bono).

KOBİ ihracata hazırlık kredisi programı kapsamında 2005 yılında 7,5 Milyon YTL (5,6 Milyon ABD Doları) KOBİ ihracata hazırlık TL kredisi ve 5,4 Milyon ABD Doları (7,2 Milyon YTL) KOBİ ihracata hazırlık döviz kredisi olmak üzere toplam 14,7 Milyon YTL (11 Milyon ABD Doları) kredi kullanılmıştır (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2005:21).

Tablo 5 : KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri Kullanırım Tutarı

	Kısa Vadeli TL Kredileri		Kısa Vadeli Döviz Kredileri	
	TL (Milyar TL)	Döviz (Bin ABD Doları)	TL (Milyar TL)	Döviz (Bin ABD Doları)
2001	--	--	--	--
2002	--	--	--	--
2003	5.977	4.185	8.105	5.697
2004	11.618	8.095	15.824	10.853
2005	7.519	5.597	7.193	5.361

Kaynak: Türk Eximbank

2.2.2.1. Özellikli Krediler

Türk Eximbank'ın uyguladığı özellikli kredi programları, standart kredi ve garanti programlarının dışında kalan ancak bunları tamamlayıcı nitelikteki programlardır.

Türk Eximbank'ın ihracat hacmini artırmak amacıyla uyguladığı özellikli kredi programlarını ayrıntılı olarak incelersek:

2.2.2.1.1. Sevk Öncesi Reeskont Kredisi

Sevk öncesi reeskont kredisi programı, imalatçı, ihracatçı ve imalatçı-ihracatçı firmaların kontrata veya sipariş formuna dayalı kabul kredili veya gayrikabili rücu akreditifli ihracat işlemlerinin sevk öncesi aşamasındaki finansman ihtiyacının karşılanması amacıyla, borçlu olarak düzenleyecekleri, Türk Eximbank nezdinde kısa vadeli teminat mektubu limiti olan bankalardan birinin avalini taşıyan bonoların iskonto edilmesi suretiyle kredilendirilmesidir.

Program kapsamında iskontoya kabul edilecek bonoların Türk Eximbank tarafından, kabul finansmanı programı çerçevesinde **T.C. Merkez Bankası** reeskontuna götürülmesi suretiyle iskonto edilmesi esastır. Ancak **TCMB** kabul finansmanı programı kapsamında kredilendirilmeyen işlemlerden Türk Eximbank tarafından uygun bulunanlar, kendi kaynaklarıyla iskonto edilir.

Bu kredi; imalatçı, ihracatçı ve imalatçı-ihracatçıların sevk öncesi aşamada finansman ihtiyaçlarının karşılanmasına yöneliktir. Kredi koşulları ise;

- Reeskonta kabul edilecek senetlerin % 100'ü iskonto edilir.
- İskonto tarihi itibarıyla vadesine 360 gün kalan bonolar iskontoya kabul edilir.

- İskonto edilecek senetler için firma bazında uygulanacak limit azami 5 Milyon YTL olup, **TCMB** kabul finansmanı programı çerçevesinde uygulanan kısa vadeli ihracat alacakları iskonto programı kapsamındaki talepler de bu limitten karşılanır. **TCMB** tarafından belirlenen bu limitte yapılacak değişiklikler ayrıca duyurulur.
- İskonto oranları piyasadaki gelişmeler, Türk Eximbank'ın kaynak maliyetindeki değişimler ve ihracatçıların rekabet gücü gözetilerek Türk Eximbank Yönetim Kurulu'nca belirlenir.

Kredinin asli teminatı firmaların düzenleyecekleri yukarıda belirtilen özellikleri taşıyan bonolardır. Ancak, ihracat taahhüdünün yerine getirilmemesi halinde uygulanacak müeyyideleri karşılamak üzere Türk Eximbank tarafından belirlenen tutarda teminat senedi alınır. Program kapsamında vadesine 360 gün kalan bonolar iskonto edilecektir. Vadesi 180 günden uzun işlemler için biri 180 gün vadeli diğeri satış sözleşmesi/akreditifte belirtilen ödeme vadesi ile aynı vadede olmak üzere eşit tutarda iki bono düzenlenir. Satış sözleşmesi/akreditifte yer alan ödeme vadelerinin azami kredi vadesinden uzun olduğu durumlarda bono vadeleri 360 günü aşamaz. Döviz cinsinden kredi tahsis edilir. Program kapsamında iskonto edilecek bonolar için firma bazında uygulanacak limit 5 Milyon YTL olup, bu tutarın ilgili döviz cinsinden karşılığı iskonto tarihindeki TCMB döviz alış kuru dikkate alınarak hesaplanır.

Tablo 6 : Sevk Öncesi Reeskont Kredisi Kullandırım Tutarı

	Kullandırım Tutarı	
	TL (Milyar TL)	Döviz (Bin ABD Doları)
2001	44.394	39.351
2002	24.673	16.283
2003	24.585	16.636
2004	39.842	27.781
2005	17.332	12.976

Kaynak: Türk Eximbank

2.2.2.1.2. Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı

Sevk sonrası niteliğindeki kısa vadeli ihracat alacakları iskonto programı kapsamında imalatçı, ihracatçı ve imalatçı-ihracatçıların, vadeli satış olanaklarının artırılması suretiyle uluslararası piyasalardaki rekabet şanslarının genişletilmesi ve ülke riskinden arındırılarak yeni ve hedef pazarlara açılmalarının teşvik edilmesi amaçlanmaktadır.

Söz konusu program, **T.C. Merkez Bankası'nın** “banka kabullerine ilişkin reeskont işlemleri” esas ve şartları doğrultusunda Türk Eximbank’a tahsis etmiş olduğu limit çerçevesinde yürütülmekte olup, poliçe veya bonoya bağlı kabul kredili ihracat işlemlerinden doğan alacakların ve gayrikabili rücu vadeli ihracat akreditiflerine dayalı alacakların **TCMB** reeskontuna götürülmesi suretiyle iskonto edilir. **TCMB** kaynakları kullanımı esas olmakla birlikte, **TCMB** tarafından kredilendirilmeyen işlemlerden uygun bulunanlar Türk Eximbank kaynaklarından iskonto edilir. Bu programın kredi koşulları;

- Reeskonta kabul edilecek senetlerin % 100'ü iskonto edilir.

- İskonto tarihi itibarıyla vadesine en fazla 180 gün kalan ihracat alacakları iskonto edilir.
- İskonto edilecek senetler için firma bazında uygulanacak limit azami 5 Milyon YTL olup, TCMB kabul finansmanı programı kapsamında uygulanan sevk öncesi reeskont kredisi talepleri de bu limit kapsamında karşılanır. TCMB tarafından belirlenen bu limitte yapılacak değişiklikler ayrıca duyurulur.
- İskonto oranları piyasadaki gelişmeler, Türk Eximbank'ın kaynak maliyetindeki gelişmeler ve ihracatçıların rekabet gücü gözetilerek Türk Eximbank Yönetim Kurulu'nca belirlenir.
- Kredinin teminatı banka teminat mektubu, devlet iç ve dış borçlanma senetleri, ihracatçı firmaların TCMB nezdinde kesinleşmiş prim alacakları, T.C. Maliye Bakanlığı nezdinde kesinleşmiş KDV alacakları ve ithalatçı adına yurtiçi veya yurtdışı bir bankanın garantisi teminat olarak kabul edilir.

Söz konusu, sevk öncesi reeskont kredisi ve kısa vadeli ihracat alacakları iskonto programları kapsamında 13 Milyon ABD Doları sevk öncesi ve 17,8 Milyon ABD Doları sevk sonrası olmak üzere 2005 yılında toplam 30,8 Milyon ABD Doları tutarında kredi kullanılmıştır (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2005:21).

Tablo 7 : Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı Kullandırım Tutarı

	Kullandırım Tutarı	
	TL (Milyar TL)	Döviz (Bin ABD Doları)
2001	22.341	18.471
2002	29.375	19.229
2003	35.014	23.638
2004	18.963	13.345
2005	23.966	17.836

Kaynak: Türk Eximbank

2.2.2.1.3. Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi

İhracata kalıcı pazarlar edinilmesi ve Türk firmalarının yurtdışında tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesini teminen, kendi markası ile yurtdışında açacakları mağazaların yatırım harcamaları ile değişik pazarlarda Türk menşeli her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünleri doğrudan pazarlaması amacıyla, satış mağazaları veya alışveriş merkezleri oluşturulmasına yönelik yatırım harcamaları finanse edilir.

Kredi vadesi içerisinde Türk Eximbank tarafından tespit edilen tutarda Türk ürünleri ihraç ve/veya satışının gerçekleştirilmesi taahhüdü karşılığında, Türkiye’de yerleşik, yurtiçi ve yurtdışında daha önce benzer işlerde deneyim sahibi olan firmalara kullandırılır. Yurtdışı sabit tesis yatırım tutarı 200 Bin ABD Doları’ndan düşük olmamak kaydıyla yurtdışı yatırım tutarının azami % 85’i kredilendirilir. Kredi vadesi azami 7 yıldır. Ancak kredi vadesi ve geri ödeme şartları piyasadaki gelişmeler, Türk Eximbank’ın kaynak maliyetindeki değişimler ve firmaların rekabet gücü gözetilerek Türk Eximbank Yönetim Kurulu’nca proje bazında belirlenir. Banka teminat mektubu ve/veya devlet iç borçlanma senedi kredinin asli teminatıdır (<http://www.eximbank.gov.tr>).

Tablo 8 : Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi Kullandırım Tutarı

	(Bin ABD Doları)	
	Risk Bakiyesi	Kullandırım Tutarı
2001	24.089	--
2002	17.636	337
2003	3.876	--
2004	2.768	--
2005	--	--

Kaynak: Türk Eximbank

2.2.2.1.4. Özellikli İhracat Kredisi

Program kapsamında, Türkiye’de yerleşik firmaların Türk Eximbank’ın mevcut kredi programları çerçevesinde kredilendirilmeyen ancak Türk Eximbank tarafından uygun bulunan mal ve hizmet projelerine orta vadeli finansman desteği sağlanması amaçlanmaktadır.

İhraç edilecek malın üretim süreci ya da satış koşulları nedeniyle 12 aydan uzun vadeli finansman ihtiyacı bulunan ya da yeni pazarlara yeni ürün ihracı gibi özellik arzeden ihracat projeleri ile hizmet ihracına yönelik Türk Eximbank tarafından kredilendirilmesi uygun bulunan projelere program kapsamında orta vadeli finansman imkanı sağlanmaktadır.

Kullandırılacak kredinin koşulları Türk Eximbank tarafından proje bazında belirlenir. Ancak, kullandırılacak kredinin tutarı proje bazında gerçekleştirilecek FOB ihracat taahhüdünün/proje kontrat bedelinin % 80’ini aşamaz. Banka teminat mektubu ve/veya devlet iç borçlanma senedi’dir.

Tablo 9 : Özellikli İhracat Kredisi Kullanırım Tutarı

	(Bin ABD Doları)	
	Risk Bakiyesi	Kullanırım Tutarı
2001	25.039	--
2002	23.379	7.050
2003	23.571	7.817
2004	9.467	1.372
2005	--	--

Kaynak: Türk Eximbank

2.2.2.1.5. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı

Bu program ile, gemi inşa/ihraç edecek Türk firmalarının geminin inşa aşamasındaki finansman ihtiyaçlarının karşılanması, rekabet güçlerinin desteklenmesi, yurtdışındaki müşterileri ve kreditor kuruluşlar nezdindeki kredibilitelerinin artırılması hedeflenmektedir.

Kredi, program kapsamında kullanılacak krediler ile; alıcı firma ile imzalanmış belli bir kontrat kapsamında gemi inşa/ihraç edecek Türk firmalarının gemi inşa aşamasındaki harcamaları proje bazında finanse edilir.

Teminat mektubu programı kapsamında düzenlenecek teminat mektupları ile; geminin finansmanı amacıyla inşa sürecinde alıcı firma, alıcının bankası/finansman kurumu tarafından yapılacak avans niteliğindeki ödemeler ve bunlara ilişkin doğabilecek faizler, proje konusu gemide kullanılacak makine ve ekipmanların vadeli ithalatı ile vadeli yurtiçi tedarik işlemlerine ilişkin ödeme yükümlülükleri Türk Eximbank tarafından belirlenen limit çerçevesinde garanti kapsamına alınır.

Düzenlenecek olan teminat mektubu/kullanılacak krediye ilişkin koşullar, alıcı ve satıcı firma arasında imzalanan sözleşme hükümleri dikkate alınarak Türk Eximbank tarafından proje bazında belirlenir. Ancak düzenlenecek teminat mektubu/kullanılacak kredi tutarı gemi kontrat bedelinin azami % 85'idir. Banka teminat ve/veya devlet iç ve dış borçlanma senedi ve/veya inşa edilecek geminin Türk Eximbank'a ipoteği kredinin teminatıdır.

Program kapsamında 2005 yılında 11,4 Milyon ABD Doları kredi kullanılmıştır (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2005:22).

Tablo 10 : Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı Kullanım Tutarı

	(Bin ABD Doları)	
	Risk Bakiyesi	Kullanım Tutarı
2001	10.590	--
2002	--	505
2003	--	4.226
2004	13.634	12.587
2005	15.630	11.448

Kaynak: Türk Eximbank

2.2.2.1.6. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı

Bu program kapsamında, müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığının sağlanmasının yanı sıra, yeni pazarlara açılmalarını teminen yurt dışında üstlenilen/üstlenilecek projeler teminat mektubu ile desteklenir. Kredinin kapsamı, Türk müteahhitlik firmalarının yurtdışında katılacakları ihalelere ve/veya taahhütlerine yönelik

olmak üzere Türk bankalarının Türk Eximbank'a muhatap kontrgarantileri karşılığında, Türk müteahhitlik firmaları lehine yurtdışı işveren ihale makamına ya da işveren makamın bankasına muhatap; geçici teminat mektubu, kesin teminat mektubu ve avans teminat mektubu talepleri karşılanır.

Kredinin koşulları;

- Düzenlenecek teminat mektubunun tutarı ve vadesi; firma, proje ve ülke limitleri esas alınarak, işlem bazında Türk Eximbank tarafından belirlenir.
- Firma limiti azami 25 Milyon ABD Doları'dır.
- Firma limiti aşılmayacak şekilde işveren ihale makamı ile yapılmış sözleşmede belirtilen tutarın ya da ihale bedelinin azami % 25'ine kadar teminat mektubu verilir.
- Türk Eximbank tarafından yıllık % 1 oranında komisyon alınır.

Kredinin teminatı, Türk bankalarının kontrgarantisidir.

Tablo 11 : Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı Kullandırım Tutarı

	(Bin ABD Doları)	
	Risk Bakiyesi	Kullandırım Tutarı
2001	--	--
2002	--	--
2003	672	995
2004	3.907	3.907
2005	--	--

Kaynak: Türk Eximbank

2.2.3.1. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler

Bu kapsamda uygulanan programlar sırasıyla Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi, Turizm Pazarlama Kredisi, Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisidir.

2.2.3.1.1. Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi

Uluslararası nakliyat pazarlama kredisi, ulaştırma hizmeti sunan firmaların finansman ihtiyaçlarının karşılanmasına katkıda bulunarak ihracat yapan firmaların ulaştırma maliyetlerini azaltmak amacıyla Türk Eximbank tarafından doğrudan kullandırılan kredi programıdır.

Geçmiş takvim yılı navlun performansı en az 500 Bin ABD Doları olan, vergi resim harç istisnası bulunan ve ayrıca; karayolu taşımacılığı için C-2 yetki belgesi olan, denizyolu taşımacılığı için; Gemi Tasdiknamesi/Kira Sözleşmesi bulunan, havayolu taşımacılığı için; İşletme Ruhsatı bulunan, Türkiye’de yerleşik uluslararası nakliyat firmalarının” finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla, döviz taahhüdü karşılığında YTL/döviz cinsinden doğrudan kullandırılır. Kredilendirme oranı döviz taahhüdünün % 100’üdür. Kredinin vadesi azami 360 gün olup, 120 gün ve 180 gün vadeli kullandırılan kredilerde anapara ve faiz kredi vadesinde, 360 gün vadeli kredilerde ise anapara 180. gün ve 360. günlerde iki eşit taksitte, her iki dönem için tahakkuk edecek faizleri ile birlikte tahsil edilir. Faiz oranları piyasalardaki gelişmeler, Türk Eximbank’ın kaynak maliyetindeki değişimler ve uluslararası nakliyat firmalarının rekabet gücü gözetilerek Türk Eximbank Yönetim Kurulu tarafından belirlenmektedir. Kredinin teminatı banka teminat mektubu ve/veya devlet iç ve dış borçlanma senedi’dir.

Bu kredi programı kapsamında 2005 yılında 1,9 Milyon YTL (1,4 Milyon ABD Doları) kredi kullandırılmıştır.

Tablo 12 : Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi Kullandırım Tutarı

	Kısa Vadeli TL Kredileri		Kısa Vadeli Döviz Kredileri	
	TL (Milyar TL)	Döviz (Bin ABD Doları)	TL (Milyar TL)	Döviz (Bin ABD Doları)
2001	--	--	--	--
2002	--	--	5.074	3.310
2003	--	--	1.814	1.181
2004	81	55	3.291	2.235
2005	849	620	1.071	803

Kaynak: Türk Eximbank

2.2.3.1.2. Turizm Pazarlama Kredisi

Turizm pazarlama kredisi programı ile tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin finanse edilmesi suretiyle özel havayolu şirketleri ile seyahat acentelerinin yabancı pazarlarda güçlenmesi ve bu hizmetler kapsamında sağlanan turizm döviz girdilerinin artırılarak ödemeler dengesine katkıda bulunulması amaçlanmaktadır.

Turizm pazarlama kredisi; Türkiye’de yerleşik, geçmiş takvim yılı itibariyle Döviz Alım Belgesi bazında en az 500 Bin ABD Doları ya da muadilli tutarda döviz girdisi sağlayan, TÜRSAB üyesi, A-Grubu belgeli seyahat acentaları için; krediye ilişkin vergi resim ve harç istisnası belgesi süresiyle sınırlı kalmak kaydıyla azami 360 gün, Turizm Bakanlığı tarafından tespit edilecek tur operatörü niteliğine haiz A Grubu Belgeli TÜRSAB üyesi seyahat acentaları ile özel havayolu şirketleri için azami 36 aydır. Faiz oranları piyasalardaki gelişmeler, Türk Eximbank’ın kaynak maliyetindeki değişimler ve uluslararası nakliyat firmalarının rekabet gücü gözetilerek Türk Eximbank

Yönetim Kurulu tarafından belirlenmektedir. Kredinin teminatı banka teminat mektubu ve/veya devlet iç ve dış borçlanma senedi'dir.

Kredi programı çerçevesinde 2005 yılı içerisinde 4,4 Milyon ABD Doları tutarında kredi kullanılmıştır (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2005:22).

Tablo 13 : Turizm Pazarlama Kredisı Kullandırım Tutarı

	Kısa Vadeli TL Kredileri		Kısa Vadeli Döviz Kredileri	
	TL (Milyar TL)	Döviz (Bin ABD Doları)	TL (Milyar TL)	Döviz (Bin ABD Doları)
2001	6.182	7.454	--	--
2002	2.906	2.011	--	--
2003	1.135	812	6.546	4.614
2004	1.530	1.110	3.032	1.969
2005	2.776	2.124	3.149	2.322

Kaynak: Türk Eximbank

2.2.3.1.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisı

Türk firmalarının yurtdışında proje bazında gerçekleştireceği döviz kazandırıcı hizmetler ile yazılım, projelendirme, müşavirlik hizmetleri (yazılım, projelendirme, danışmanlık vb.) kapsamında yurtdışına gerçekleştirilecek proje niteliğindeki hizmetlerin finansman ihtiyaçlarının karşılanarak rekabet güçlerinin desteklenmesi amacıyla, kredi konusu proje için imzalanmış sözleşme kapsamında yapacakları harcamaların finansmanına yönelik olarak, vergi, resim ve harç istisnası belgesinin kapatılması taahhüdü karşılığında Türkiye'de yerleşik, **yurtiçi ve yurtdışına** daha önce benzer işlerde deneyim sahibi olan firmalara kullanılır. Kredilendirme oranı firma limitini aşamayacak şekilde sözleşme bedeli içerisindeki Türk mal ve hizmet

toplamının azami % 85'idir. Kredinin vadesi krediye ilişkin vergi, resim ve harç istisnası belgesinin süresi ile sınırlı kalmak kaydıyla proje bazında belirlenir. Firma limiti azami 4 Milyon ABD Doları'dır. Tahsis edilen limit döviz veya Türk Lirası olarak kullanılabilir. Kredinin faiz oranları piyasalardaki gelişmeler, Türk Eximbank'ın kaynak maliyetindeki değişimler ve uluslararası nakliyat firmalarının rekabet gücü gözetilerek Türk Eximbank Yönetim Kurulu tarafından belirlenir. Kredinin teminatı banka teminat mektubu ve/veya Devlet İç ve Dış Borçlanma Senedi'dir.

Tablo 14 : Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi Kullanırım Tutarı

	(Bin ABD Doları)	
	Risk Bakiyesi	Kullanırım Tutarı
2001	--	--
2002	--	--
2003	482	482
2004	1.772	1.633
2005	--	--

Kaynak: Türk Eximbank

2.2.4.1. İslam Kalkınma Bankası İşbirliği İle Sunulan İhracat ve İthalat Kredileri

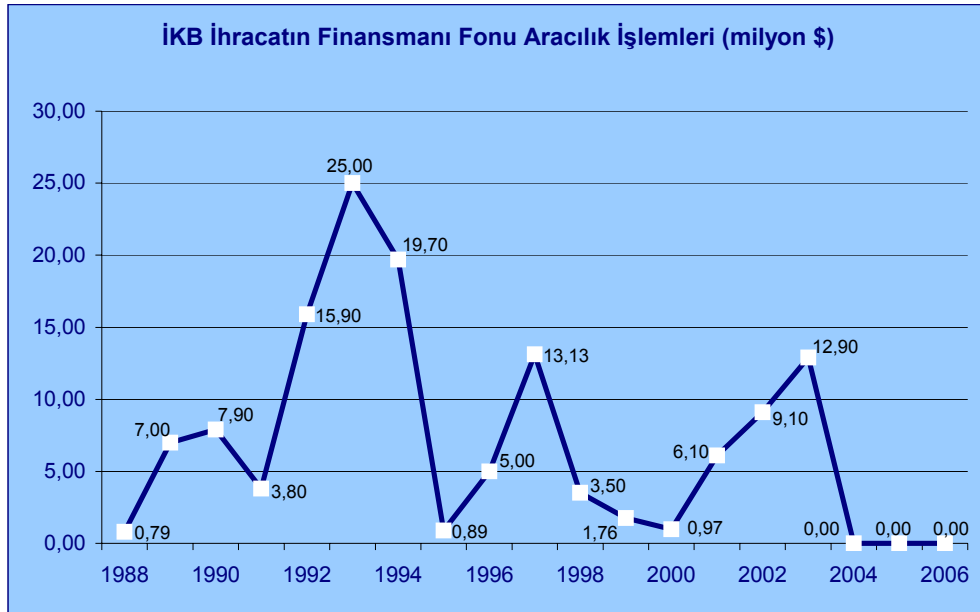
Türk Eximbank, ihracatçılara sunduğu finansman imkanlarını artırma gayreti içerisinde. Bu çerçevede, İslam Kalkınma Bankası (İKB) ile işbirliği içerisinde sevk sonrası ihracat finansmanı ve ithalat finansmanı programlarına Türkiye Milli Acentası konumunda aracılık yapmaktadır. Söz konusu programlar esas olarak, İslam ülkeleri arasındaki ticaret hacmini geliştirmek üzere yürürlüğe konulmuştur.

2.2.4.1.1. İslam Kalkınma Bankası İhracat Finansmanı Programı

Bu program, Türk ihracatçıların ithalatçılarına vadeli ödeme imkanı sağlayabilen sevk sonrası nitelikte bir alıcı kredisidir. Bu program kapsamında Türk Eximbank'ın İKB'na aracılık ettiği işlemler ve İKB tarafından Türk Eximbank'a tanınan limit kapsamında riski İKB tarafından üstlenilen işlemler yürütülür. Bu sayede imalatçı-ihracatçı ve ihracatçı firmalara alıcı firmanın kredilendirilmesi yoluyla, mallarını risk üstlenmeden peşin olarak satma imkanı yaratılır. Kredinin teminatı İKB ve Türk Eximbank tarafından kabul edilebilecek bir bankanın garantisidir.

2005 yılı içerisinde dört firma için toplam 13,6 milyon ABD Doları tutarındaki 4 adet başvuru için İKB'den geçici ön onay alınmıştır (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2005:23).

Şekil 3: İKB İhracatın Finansmanı Fonu Aracılık İşlemleri



2.2.4.1.2. İslam Kalkınma Bankası İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi (ITFO Line)

İslam Kalkınma Bankası (İKB) bünyesinde yürütülmekte olan bu program kapsamında, ihracatçıların İslam Konferansı Teşkilatı'na (İKT) üye olan veya olmayan diğer ülkelerden yapacakları ithalatın finansmanı amacıyla Türk Eximbank'a İKB tarafından 9.049.866 Euro tutarında bir limit tahsis edilmiştir. Program kapsamında; ihracat konusu malın üretiminde girdi olarak kullanılan ara malların ve hammaddelelerin ve ihracata yönelik üretimin gerçekleştirilmesinde kullanılacak yatırım mallarının ithalatına finansman desteği sağlanmaktadır. Program kapsamında ithal edilecek malların ihracata yönelik olarak kullanılması şartı aranır. Kredinin teminatı banka teminat mektubu ve/veya Devlet İç ve Dış Borçlanma Senedi'dir. Bu kapsamda ihracatçı firmaların ithalat gereksinimlerine yönelik olarak 2005 yılında toplam 1,6 Milyon ABD Doları tutarında gayrinakdi kredi kullandırılmıştır (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2005:23).

Tablo 15: İKB İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi (ITFO Line) Çerçevesinde Kullandırılan Kredi Tutarı

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Kredi Tutarı (milyon \$)	13,3	11,7	7,3	3,9	0,8	-	0,3	-	1,6

Kaynak: Türk Eximbank

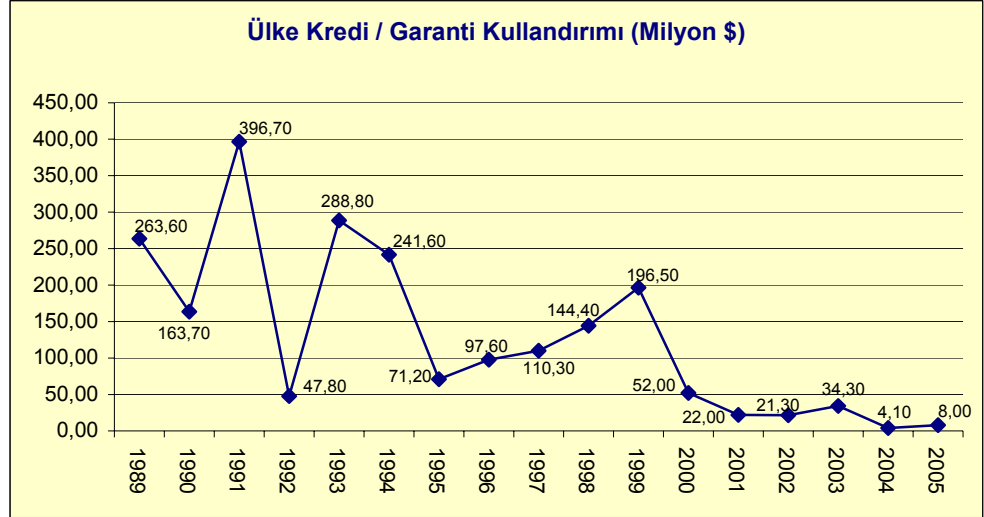
2.2.5.1. Ülke Kredi / Garanti Programı

Türk Eximbank, 1989 yılından beri Türkiye'nin dış politikası ve ekonomik hedefleri çerçevesinde önem arzeden ülkelerle kalıcı ve uzun süreli ilişkilerin tesis edilebilmesine hizmet etmek amacıyla, bu ülkelerde Türk yüklenicileri tarafından gerçekleştirilecek projelere Ülke Kredi / Garanti Programı

çerçevesinde finansman desteği sağlar. Bu program sayesinde yurtdışında projeler üstlenen firmaları riskten arındırarak, onlara gelişen piyasalarda rekabet edebilme ve yeni pazarlara açılma olanağı sağlamakta, ayrıca Türkiye'nin ihraç ürünlerinin çeşitlendirilmesine de katkıda bulunmaktadır. Türk Eximbank, Türk yüklenici tarafından üstlenilen bir proje için ilgili kredi borçlusuna; doğrudan kredi ya da projeleri fonlayacak ticari bankalara veya uluslararası kredi kuruluşlarına, kredinin geri ödememe riskine karşı garanti vermek suretiyle gayri nakdi kredi sağlayabilmektedir. Kredi finansman koşulları OECD Uzlaşması kurallarına ve Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yayınlanan İhracat-96/12 sayılı Resmi Destekli İhracat Kredilerine İlişkin Tebliğe uygun olarak belirlenir. Toplam vade işlem bazında saptanmakta, faiz oranı; kredinin vadesi, borçlunun, garantörün ve ülkenin riski ile Türk Eximbank'ın fonlama maliyetleri dikkate alınarak belirlenmektedir. Projelere ve mal ihracatına, Türkiye'den sağlanan mal ve hizmetlerin % 85'ine kadar finansman desteği sağlanmakta ve Türkiye'den ihraç edilecek malların Sanayi Ticaret Odalarınca tespit edilen yerli fiziki katkı veya katma değer oranının en az 50 olması ve hizmetlerin Türk gerçek ve tüzel kişilerce yapılması gerekmektedir (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2005:24).

1989'dan bu yana 22 ülkeye kredi açılmış olup, toplam kullandırım 2,2 Milyar ABD Dolarına ulaşmıştır. 2005 yılında 8 Milyon ABD Doları tutarında kredi kullandırılmıştır.

Şekil 4: Ülke Kredi ve Garanti Programları Çerçevesindeki Kullanım



Kaynak: Türk Eximbank

Tablo 16: Türk Eximbank Ülke Kredi/Garanti Programları

(milyon ABD Doları)

<u>ÜLKELER</u>	<u>KREDİ LİMİTİ</u>	<u>TOPLAM KULLANDIRIM</u> <u>(31.12.2005)</u>
ARNAVUTLUK	15	13,9
Mal Kredisi	15	13,9
AZERBAYCAN	250	91,7
Mal Kredisi	100	59,6
Proje Kredisi	150	32,1
BELARUS	20	18,5
Proje Kredisi	20	18,5
BULGARİSTAN	50	20,9
Mal Kredisi	50	20,9
CEZAYİR	100	99,5
Mal Kredisi	100	99,5
GÜRCİSTAN	50	41,5
Mal Kredisi	50	41,5
KAZAKİSTAN	240	213,1
Mal Kredisi	55,7	40
Proje Kredisi	184,3	173,1
KIRGIZİSTAN	75	48,1
Mal Kredisi	37,5	35,7
Proje Kredisi	37,5	12,4
KKTC	3,7	3,7
Proje Kredisi	3,7	3,7
KÜBA	10	0
Mal Kredisi	10	0
LIBYA	100	128,7
Proje Kredisi	100	128,7
MACARİSTAN	10	0,1
Mal Kredisi	10	0,1
MOLDOVA	35	15
Proje Kredisi	35	15
NAHÇIVAN	20	19,6
Mal Kredisi	20	19,6
ÖZBEKİSTAN	410,2	369,1
Mal Kredisi	125	124,6
Proje Kredisi (*)	285,2	244,5
PAKİSTAN	100	58,3
Proje Kredisi	100	58,3
ROMANYA	50	45,7
Mal Kredisi	50	45,7
RUSYA FEDERASYONU	1.150	820,9
Mal Kredisi	800	599,4
Proje Kredisi	350	221,5
SURİYE	15	7
Mal Kredisi	15	7
TACİKİSTAN	50	28
Mal Kredisi (*)	50	28
TUNUS	40	1,9
Mal Kredisi	40	1,9
TÜRKMENİSTAN	163,3	133
Mal Kredisi	75	75
Proje Kredisi	88,3	58
TOPLAM	2.957,2	2.178

(*): İKB kapsamındaki işlemler dahil edilmiştir.

2.2.2. Türk Eximbank'ın Sigorta Programları

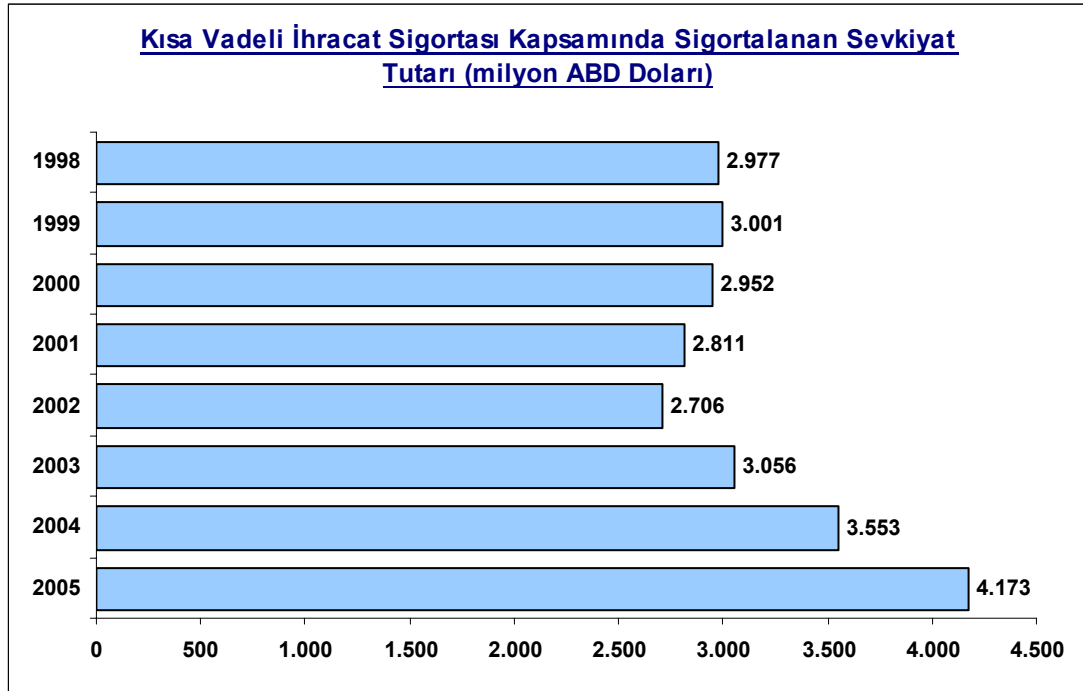
İhracat kredi sigortası programları ile ihracatçı firmaların ihraç ettiği mal bedellerinin, ticari ve politik risklere karşı belirli oranlarda teminat altına alınması ve sigortalı firmaların gerek Türk Eximbank nezdinde doğmuş veya doğacak alacak haklarını ticari bankalara temlik etmek suretiyle, gerekse kambiyo senedine bağlı vadeli alacaklarını ister Türk Eximbank'da, isterse Türk Eximbank onayı ile ticari bankalarda iskonto ettirmek suretiyle hem sevk öncesi, hem de sevk sonrası dönem için düzenli finansman imkanı sağlanmaktadır.

2.2.2.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası (Sevk Öncesi ve Sevk Sonrası Dönem)

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası programının amacı bir taraftan ihracatçıların kısa vadeli satışlarına ilişkin ihracat bedellerini sevk öncesi ve sevk sonrası dönemde ticari ve politik risklere karşı belirli limitler dahilinde teminat altına alarak ihracatı teşvik etmek ve yönlendirmek, diğer taraftan da poliçenin teminat gösterilmesiyle ticari bankalardan ihracat kredisi teminini kolaylaştırmaktır. Bu sigorta programı; poliçe süresince (1 yıl) sigorta kapsamına alınabilecek tüm sevkiyatların ticari ve politik risklerini kapsar. İhracatçıya Türk Eximbank nezdinde doğmuş veya doğacak tazminat alacak haklarının ticari bankalara temlik edilmesi suretiyle sevk öncesi ve sevk sonrası dönemde finansman temini ve kambiyo senedine bağlı vadeli alacakların Türk Eximbank ya da Türk Eximbank onayı ile ticari bankalarda iskonto ettirilmesi suretiyle sevk sonrası dönemde finansman temini sağlar.

176 ülkenin kapsam dahilinde olduğu program çerçevesinde 2005 yılında 4,2 Milyar ABD Doları tutarında ihracat sigorta teminatı altına alınmıştır. Sigorta kapsamına alınan sevkiyatlar karşılığında 18,5 Milyon ABD Doları prim tahsilatı yapılmıştır (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2005:27).

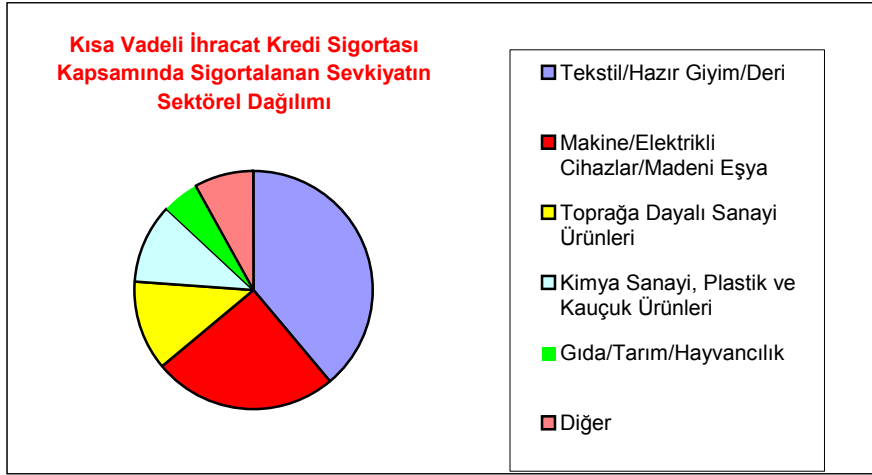
Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamında sigortalanan sevkiyat tutarları yıllar itibariyle Şekil 5’de görülmektedir.



Kaynak: Türk Eximbank

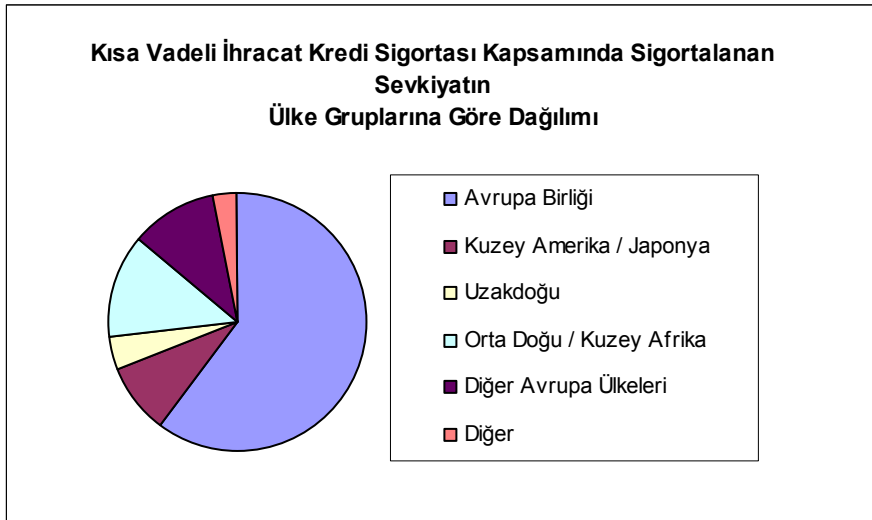
Türk Eximbank kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalanan sevkiyatın sektörel ve ülke gruplarına göre dağılımı sırasıyla Şekil-6 ve Şekil-7’de görülmektedir.

Şekil 6:



Kaynak: Türk Eximbank

Şekil 7:



Kaynak: Türk Eximbank

2.2.2.2. Orta Ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı

Orta ve uzun vadeli ihracat sigortası programları ile ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları, yerli katkı oranı asgari % 60 seviyesindeki sermaye ve yarı sermaye malı ihracatından doğacak alacakların sigorta teminatı altına alınmakta ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman sağlanması olanaklı kılınmaktadır.

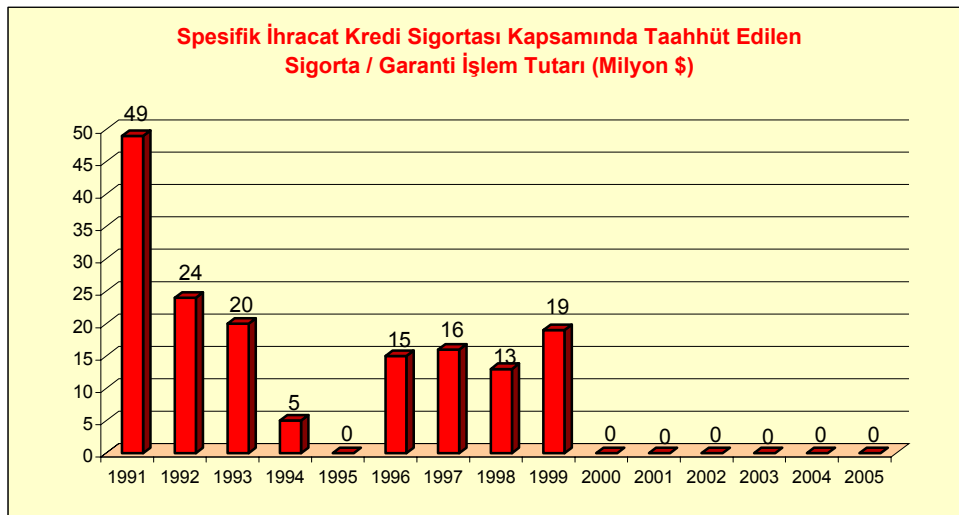
1990 yılından bu yana uygulanmakta olan orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası programları ile; ülke ekonomisine sağladığı yüksek katma değer ve ileri teknoloji imkanları göz önüne alınarak yatırım veya sermaye malları üretim ve ihracatının teşvik edilmesi ve yatırım ve sermaye malı ihracatçılarına, rekabet üstünlüğü sağlanması, gelişmekte olan riskli pazarlarda uzun vadeli satış imkanlarının artırılması, poliçenin teminat gösterilmesi ile ticari bankalardan finansman sağlamalarının kolaylaştırılması amaçlanmaktadır. Bunun yanı sıra, söz konusu programlar kapsamında teminat altına alınan ihracat bedeli vadeli alacakların, ticari bankalar tarafından iskonto edilmek suretiyle finanse edilmesini teminen ticari bankalar lehine garanti mektubu da verilmektedir.

Sigortaya konu olan ihracat sigortası poliçesinin süresi ihracat işlemi süresi ile sınırlıdır. Tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak spesifik poliçe kapsamında tek bir alıcıya gerçekleştirilen sevkiyatlar kapsanır. Kapsanan riskler “ticari riskler” ve “politik riskler” dir. İhracat sigorta işlemi ile ihracatçının zararının %80 - %95’i tazmin edilmektedir. İhracat sigortası prim oranları alıcının türü, ödeme şekli, vade, alıcının ülkesinin risk grubu ve tesis edilecek garantiler tahtında işlem bazında belirlenir.

2.2.2.2.1. Spesifik İhracat Kredi Sigortası Programı

Amacı, ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları sermaye malı ihracından doğan alacakların sevk öncesi ve sevk sonrası dönemlerde ticari ve politik risklere karşı teminat altına almak ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman teminine imkan sağlamaktır.

Şekil 8: Spesifik İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Yıl İçinde Taahhüt Edilen Sigorta / Garanti Toplamı



Kaynak: Türk Eximbank

2.2.2.2.2. Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Politik Risk Programı

Bu programın amacı, ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları ihracatlarından doğacak alacaklarının, sevk sonrası dönemde ortaya çıkacak politik risklere karşı teminat altına alınmasıdır.

2.2.2.2.3. Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Kapsamlı Risk Programı

Spesifik ihracat kredi sigortası sevk sonrası kapsamlı risk programı, spesifik ihracat kredi sigortası sevk sonrası politik risk programı ile sağlanan desteğin daha da genişletilerek ticari risklerin de sigorta teminatı altına alındığı bir programdır.

2.2.2.2.4. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigorta Programı

Bu program ile, müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığının sağlanması ve yeni pazarlara açılmalarının desteklenmesi amacıyla 2004 yılı başında uygulamaya konulan bu program ile yurtdışında proje üstlenen Türk müteahhitlik firmalarını dış ihale makamlarına verecekleri geçici, avans ve kesin teminat mektuplarının haksız nakde çevrilmesi riskine karşı sigortalayarak, yaşadıkları sıkıntıları önemli ölçüde ortadan kaldırılması amaçlanmaktadır.

Zarar tazmin oranı ve prim tutarı sigorta kapsamına alınan teminat mektubunun vadesine ve işveren makamın ve aynı zamanda işveren makamın ülkesinin risk durumuna bakılarak işlem bazında belirlenir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

AVRUPA BİRLİĞİ UYGULAMALARI KAPSAMINDA TÜRK EXİMBANK

3.1. GÜMRÜK BİRLİĞİ VE AVRUPA BİRLİĞİ ÇERÇEVESİNDE TÜRK EXİMBANK

Yaşanan globalleşme sürecinde uluslararası ticarete mal, miktar kısıtlaması gibi engellerin azaldığı ve bölgesel entegrasyonların güçlendiği görülmektedir. Ülkelerin konumları gerek küresel bazdaki organizasyonlarda (Dünya Ticaret Örgütü) yer almak ve gerekse bölgesel oluşumlara (Avrupa Birliği ve Gümrük Birliği) katılmakla sürekli değişmektedir. Bu bağlamda Avrupa Birliği ülkeleri arasında ortaya çıkan ekonomik bütünleşme Avrupa Birliği'dir.

Gümrük Birliği, Türkiye'nin Avrupa Topluluğu ile başlangıcı 1960'lara uzanan ortaklık ilişkisinin temel taşlarından biridir. Gümrük Birliği'nin çerçevesi 1963 yılında yürürlüğe giren Ankara Anlaşması ile çizilmiş, detayları ise Katma Protokol ile belirlenmiştir. 6 Mart 1995 tarihli Ortaklık Konseyi Kararı ile 22 yıl süren geçiş dönemi tamamlanmış 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla Türkiye-AB arasındaki Gümrük Birliği tamamlanmıştır. Gümrük Birliği ile Türkiye, AB'den gelen sanayi ürünlerine uyguladığı tüm gümrük vergileri ve eş etkili tedbirleri ortadan kaldırmış, uygulamakta olduğu miktar kısıtlamalarına da son vermiştir. Üçüncü ülkelerden ithal edilen ürünler için ise, birliğin ortalama gümrük tarifesi kabul edilmiştir. Türkiye-AB Ortaklık Konseyi'nin almış olduğu Gümrük Birliği kararı, Türkiye ekonomisinin 1980'li yıllardaki liberalizasyonundan sonra, ekonominin tamamını etkileyen en önemli gelişme olmuştur. Türkiye ile Avrupa Birliği arasında 1 Ocak 1996

tarihinde yürürlüğe giren Gümrük Birliği, Türk ticaret ve rekabet mevzuatı ile politikalarında çeşitli değişikliklere yol açmış Türk ekonomisi için yeni fırsatlar gibi çaba gerektiren unsurlar da doğurmuştur. Gümrük Birliği'nin kabul edilmesinden sonraki süreçte dinamik ve statik etkileri çerçevesinde Türkiye ekonomisini etkilemesi kaçınılmaz olmuştur (Uyar, 2000:78).

Gümrük Birliği, yürürlüğe girdiği tarihten itibaren getirdiği köklü değişimler ile mikro düzeyde kurumları, makro düzeyde de genel ekonomik yapıyı etkilemiştir. Bu doğrultuda, 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı Gümrük Birliği'nin düzgün işlemesi ve taraflar arasında ticaret sapmasının önüne geçilebilmesini teminen Türkiye'nin, AB Ortak Ticaret ve Rekabet Politikalarına uyumunu öngörmektedir. Gümrük Birliği Kararı uyarınca Türkiye aşağıda verilen alanlarda Topluluk Ortak Ticaret Politikasına paralel düzenlemeler gerçekleştirmiştir:

- Ticarete ortak kurallar
- Kotaların yönetimi
- Dampingli ve sübvansiyonlu ithalata karşı korunma
- Yeni ticaret politikası araçları
- Bazı üçüncü ülkelerden ithalatta ortak kurallar
- Tekstil ürünleri ithalatında ortak kurallar
- İhracatta ortak kurallar
- Resmi destekli ihracat kredileri
- Tekstil ürünleri ithalatında otonom düzenlemeleri
- Dış ticarete standardizasyon
- Topluluğun tercihli rejimi
- Dahilde işleme rejimi
- Hariçte işleme rejimi

1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nda, Gümrük Birliği'nin devlet yardımlarına ilişkin rekabet kurallarını tespit eden 32. madde, Topluluğu

Kuran Antlaşmanın (AT Antlaşması) 87. maddesi ile benzer niteliktedir. Bu kapsamda;

- Devlet kaynaklarından verilen,
- Belirli teşebbüsleri kayıran veya belirli ürünlerin üretimini özendiren,
- Rekabeti bozan veya bozma tehdidi oluşturan,
- AB ile Türkiye arasındaki ticareti etkileyen yardımlar, Gümrük Birliği ile bağdaşmaz nitelikte kabul edilmektedir.

OKK'nın 37. maddesinde Türkiye'nin Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girmesinden önce tekstil ve giyim sektörüne verilen tüm yardımları, Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girmesinden itibaren iki yıl içinde de mevcut tüm devlet yardımlarını Topluluk kurallarına uyumlu hale getirerek Komisyon'a bildirmesi öngörülmüştür. Öte yandan AB, katılım müzakereleri sürecinde, Türkiye'nin Gümrük Birliği'nden kaynaklanan yükümlülüklerini yerine getirmemesi halinde, ilgili müzakere başlıklarının açılmayacağını ifade etmiştir. Bu sebeple, Rekabet Politikası faslında müzakerelerin açılabilmesi için devlet yardımları alanında mevzuat uyumunun sağlanması ve uygulamaya geçilmesi gerekmektedir. Türk Eximbank, AB mevzuatına göre devlet tarafından sağlanan bazı "mali avantajlardan" yararlandığı için, uygulamaları "devlet yardımları" başlığı altında değerlendirilmektedir. Nitekim, "AB Müktesabatının Üstlenilmesine İlişkin Türkiye Ulusal Programı"nda (Resmi Gazete 24 Mart 2001, Mükerrer) Devlet Yardımları alanında sorumlu kuruluşlar Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Türk Eximbank olarak belirlenmiştir (Erkan-Acar, 2006:41).

3.1.1. Rekabet Politikası ve Devlet Yardımlarına İlişkin Avrupa Birliği Müktesabatı

AB'ne katılım müzakerelerinin en önemli başlıklarından birini devlet yardımları oluşturmaktadır. Rekabete ilişkin müktesabat, hem rekabet, hem

de devlet yardımlarının kontrolü politikalarını kapsamaktadır. Bu alandaki müktesebat, hükümlerin iç pazarda rekabeti bozucu devlet yardımları vermesini engellemeye yönelik usul ve kurallar içermektedir. Getirilen bu kurallar ile serbest rekabet ortamının korunması için devletin ayrımcılık yapmasının önlenmesi amaçlanmaktadır (Erkan-Acar, 2006:42). Bilindiği gibi, AB'nin temel ekonomik hedefi, üye ülkeler arasında tüm engellerden arındırılmış bir İç Pazar oluşturmaktır. Bunu oluşturabilmek için kullandığı en etkili araç rekabet kurallarıdır. Genel olarak rekabet kuralları, Birliğin tümünde doğrudan uygulanabilir niteliktedir ve üye devletler bu kuralların uygulanmasında Komisyon ile tam işbirliği içinde olmak zorundadır. AB müktesebatı, devlet yardımlarına rekabeti ve ticareti olumsuz yönde etkilemediği ve Topluluğun tümünün çıkarına olduğu durumlarda cevaz veren bir yapı arz etmektedir. Daha önce de bahsi geçen AT Antlaşmasının 87. maddesine göre “her türlü şekilde verilen ve bazı teşebbüslere veya bazı malların üretimine avantaj sağlamak suretiyle rekabetin bozulmasına veya bozulması tehdidine yol açan yardımların, üye devletler arasındaki ticareti etkilediği ölçüde, ortak pazarın düzenli işleyişi ile bağdaşmayacağı” kabul edilmiştir.

İç Pazar ile uyumlu olduğu düşünülen devlet yardımları kısaca şöyle özetlenebilir: çevre, ar-ge, istihdam, eğitim, ve KOBİ'lere yönelik yardımlar gibi yatay nitelikteki yardımlar; bölgesel gelişmişlik farklarını önlemeye yönelik bölgesel yardımlar; gemi inşa, posta hizmetleri, elektrik ve çelik gibi istisnai sektörler ile tarım, balıkçılık, ulaştırma sektörlerine yönelik sektörel yardımlar. Üye devletlerin yardım uygulamalarını Komisyon kontrol etmekte ve izlemektedir. Üye devletlerin devlet yardımı uygulamalarını Birliğe bildirim yükümlülüğü bulunmaktadır. Dolayısıyla, tahsis öngörülen tüm devlet yardımlarının öncelikle Komisyon'a bildirilmesi ve Komisyon bildirilen tasarıyla ilgili kararı alıncaya kadar, ilgili işletmelere devlet yardımı sağlanmaması gerekmektedir. Bu bağlamda devlet yardımları alanındaki Birlik müktesebatına uyum sağlanması ve devlet yardımlarını izlemek, denetlemek ve AB Komisyonu'na gerekli bildirimlerde bulunmak üzere bir

“Devlet Yardımları İzleme Otoritesi” kurulması ve mevzuata uyumun tamamlanması öngörülmektedir. Ancak söz konusu örgütsel ve hukuksal yapı gerçekleştirilememiştir. Halihazırda Komisyon’a, ilgili kurumlaşma sağlanamasa da Türkiye’nin devlet yardımı uygulamaları hakkında AB yetkililerine kapsamlı bilgi sağlanmaktadır. 2005 yılında bu sayede gerçekleşen devlet yardımlarına ilişkin bildirim, Türk Eximbank ile beraber Maliye Bakanlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı ve KOSGEB katılmıştır. İç Pazar’da ihracat yardımlarının, üye devletler arasındaki ticareti doğrudan etkilediği ve rekabeti bozduğu kabul edilmektedir. Komisyon, İç Pazar içerisinde verilebilecek ihracat teşviklerine karşı katı bir tutum içerisindedir. AB dışındaki ülkelere yapılan ihracata verilen teşvikler ise eskiden olduğu gibi DTÖ kurallarına tabi olmaya devam edecektir.

3.1.2. Dünya Ticaret Örgütü’nde Devlet Yardımlarına İlişkin Düzenlemeler

2. Dünya Savaşı’ndan sonra, dünya ticaretinin serbestleşmesini sağlamak üzere kurulan uluslararası kuruluşlardan biri DTÖ’dür.¹ 10 Ocak 1948’de yürürlüğe giren bu antlaşmanın amacı, o dönemin ekonomik şartlara uygun bir dış ticaret sisteminin oluşmasını ve devamlılığını sağlamaktır. DTÖ çok yanlı bir ticaret anlaşması olup, anlaşmayı imzalayan üye ülkeler dış ticarete liberalizasyonu kolaylaştıran ve miktar sınırlamalarını kaldıran kurallara uymayı kabul etmişlerdir.

Başlangıçta devlet yardımı uygulamaları gelişmiş ülkelerce serbest dış ticaretin yararlarını engelleyen bir müdahale aracı şeklinde yorumlanmış, ancak zaman içerisinde bu ülkelerde çeşitli nedenlerle ortaya çıkan ekonomik zorluklar tarife dışı bazı engellerin tatbiki ile birlikte tarımın ve sanayinin teşviki zorunluluğunu yaratmıştır. Bu durum zamanla teşvik araçları türleri

¹ GATT (Genel Tarife ve Ticaret Antlaşması) 15 Nisan 1994 tarihinde gerçekleştirilen Uruguay Antlaşması ile Dünya Ticaret Örgütü’ne dönüştürülmüştür.

konusunda bir tanım ve uygulama birliği ihtiyacı doğurmuştur. Sorunların yoğunlaştığı bir dönemde 1985 yılında DTÖ'nün Uruguay Round görüşmeleri başlamıştır. 15 Nisan 1994 günü 117 ülkenin delegeleri tarihin en kapsamlı ticaret antlaşması olan Uruguay Round Nihai Senedi'ni imzalamışlardır.

1 Ocak 1995 tarihinde yürürlüğe giren Nihai Sened, devlet yardımlarında indirim oranlarını belirlemiştir. Devlet yardımlarının tanımı yapılmış, Sübvansiyon Kodu Senedin içine dahil edilerek bunlara uyma zorunluluğu getirilmiş, spesifik sübvansiyon kavramına yer verilmiştir. Sübvansiyon Kodu, sübvansiyon ve sübvansiyonlara karşılık uygulanabilecek telafi edici önlemlere ilişkin bir DTÖ düzenlemesidir. Bu düzenleme ile sübvansiyonların ulusal politikaların önemli amaçlarının gerçekleştirilmesi için hükümetler tarafından kullanıldığı, ancak sübvansiyonların aynı zamanda ticaret ve üretim üzerinde olumsuz etkileri olabildiği kabul edilmekte, sübvansiyon kullanımının herhangi bir taraf ülkenin çıkarlarını olumsuz yönde etkilememesi öngörülmektedir. Sübvansiyonlar Kodu'nun 1. maddesinde sübvansiyonun tanımı yapılmaktadır. Eğer herhangi bir program, hükümet veya bir hükümet organı tarafından sağlanan bir mali katkı unsuru içeriyor, ve kullanıcı da bundan fayda sağlıyorsa, söz konusu mali katkı, sübvansiyon tanımına girmektedir. Maddeler halinde sıralarsak;

- Herhangi bir hükümet uygulaması fonların doğrudan transferini (örneğin yardım, kredi ve sermaye aktarımı), fon veya borçların olası doğrudan transferini (örneğin kredi garantisi) kapsıyorsa;
- Aksi takdirde ödenmesi gereken hükümet gelirlerinden vazgeçiliyor veya tahsil edilmiyorsa;
- Herhangi bir hükümet genel altyapı dışında mal veya hizmet temin ediyor veya mal satın alıyorsa;

- Herhangibir bir şekilde gelir ve fiyat desteklemesi söz konusu ise ve bu uygulama ile bir fayda sağlanıyorsa sübvansiyonun varlığı kabul edilmektedir.

Öte yandan herhangi bir sübvansiyonun, bu anlaşmanın konusu olabilmesi, yani herhangi bir karşı önlem alınabilmesi için söz konusu sübvansiyonun aynı zamanda “özgül (specific)” olması gerekmektedir. **Özgüllük** ilkesinde temel kriter, sağlanan sübvansiyonun kaynak dağılımını bozarak ticaretin tahrifine sebep olup olmamasıdır. Bu kapsamda, bir sübvansiyon; belirli bir işletmeye, sektöre veya coğrafi bölgeye veriliyorsa, kaynak dağılımını bozduğu kabul edilmekte ve **özgül** (spesifik sübvansiyon) addedilmektedir.

Antlaşma sübvansiyonları üç kategoride toplanmaktadır;

- Yasaklanmış sübvansiyonlar (Prohibited): Antlaşmaya göre hiç bir üye ülkenin sübvansiyonlar yoluyla diğer üye ülkenin menfaatine zarar vermemesi gerekmektedir. Diğer bir ifade ile, yasaklanmış sübvansiyonların, uygulandığı ülkede kaynak dağılımını bozduğu ve dış ticarete haksız rekabete yol açtığı kabul edilmektedir. Sübvansiyonların, hukuken veya fiilen “ihracat performansına” veya “ithal malı yerine yerli malı kullanımı” şartına bağlanması, yasaklanmış sübvansiyonları oluşturmaktadır. Devlet Hazinesi'ne yük teşkil eden ihracat sübvansiyonları ile ödenmesi gereken dolaysız vergilerin ihracata ait üretimde muaf kapsamına alınması, vergi iadesi veya ertelenmesi, ihracata ait üretimde tüketime ait üretime nazaran vergi matrahı hesabında avantaj sağlanması, ihracata ait üretimde kullanılan mal ve hizmetlere iç tüketimle ilgili üretime nazaran kümülatif dolaylı vergilerde çeşitli aşamalarda daha yüksek muafiyet tanınması, vergi iadesi yapılması veya erteleme tanınması (KDV iadeler hariç) ihraç malları bünyesine giren ithal mallarına (normal zaiyat payı da hesaba katılarak)

tanınan vergi iadesi veya indirimi oranlarının normal ithala nazaran daha yüksek olması yasaklanmış sübvansiyonlardandır.

- Bir üye ülkenin uyguladığı sübvansiyonlar başka bir üye ülkenin menfaatlerini ters yönde etkiliyorsa veya yerli sanayine zarar veriyorsa veya haksız yere “ciddi bir zarar verme” söz konusu ise, bu tür sübvansiyonlar dava edilebilir (karşı tedbir alınabilir - Actionable) sübvansiyonlardır. Bir ürüne verilen sübvansiyonlar toplamı, o ürün değerinin % 5’ini geçiyorsa “ciddi zarara uğrama”nın mevcut olduğu kabul edilmektedir.

- “Yeşil Işık Sübvansiyonu” olarak da ifade edilen geri kalmış bölgelere yapılan yardımlar, araştırma-geliştirme ve çevre koruma amaçlı sübvansiyonlar ise dava konusu edilemeyen (karşı tedbir almayı gerektirmeyen – Non-actionable) sübvansiyonlardır.

Kendi üyeleri arasındaki ticaret engellerini kaldırmayı ve daha güçlü bir ticaret sistemi oluşturmayı amaçlayan AB’de, DTÖ’nün ticaret alanındaki kurallarının işlerlik kazandırılmasına büyük önem vermektedir. Bu çerçevede, AB Antlaşması’nın devlet yardımlarına ilişkin hükümleri, DTÖ’nün Sübvansiyonlar Kodu çatısı altındadır. Nitekim Türkiye, OKK’nın “Rekabet” başlığı altında yer alan 35. maddesi uyarınca, devlet yardımlarına ilişkin kuralların uygulanmasında DTÖ Sübvansiyonlar Kodu hükümlerini uygulamayı taahhüt etmiştir.

Bütün bunların ötesinde, OKK’nın 37. maddesi uyarınca, Türkiye tekstil ve hazır giyim sektörüne yönelik tüm devlet yardımlarını Gümrük Birliği öncesi, tekstil ve hazır giyim dışında kalan diğer sektörlerle yönelik yardımları ise kararın yürürlüğe girmesinden sonra 2 yıl içinde kaldırmak durumunda kalmıştır. Ayrıca daha önce de ifade edildiği üzere özellikle spesifik sübvansiyonlar DTÖ Antlaşması hükümleri uyarınca tamamen yasaklanmıştır.

3.1.3. Dünya Ticaret Örgütü Sübvansiyonlar Kodu'nun Resmi Destekli İhracat Kredisi ve İhracat Sigortası / Garantisi Uygulamalarına İlişkin Düzenlemeleri

Resmi ihracat kredi kurumları tarafından sağlanan ihracat kredisi ve ihracat sigortasına DTÖ'de Sübvansiyonlar Kodu ile bir sınırlama getirilmiştir. Sübvansiyonlar Kodunun birinci ekinde yer alan liste, muhtelif ihracat sübvansiyonu şekillerini içermektedir. Ancak bu liste, ihracat sübvansiyonlarının tanımını vermemektedir. Yani bu listede belirtilmeyen ihracat sübvansiyonu uygulamaları da olabilir. Söz konusu listenin (j) ve (k) maddeleri, resmi destekli ihracat kredileri ile ihracat kredi sigortası ve garantisi programlarına ilişkindir. (j) maddesine göre, bir ihracat kredi garanti veya sigorta programı, programdan kaynaklanan uzun dönemli işletme maliyetleri ve kayıpları karşılamayacak prim oranları üzerinden uygulanması durumunda, ihracat sübvansiyonu sayılacaktır. (k) maddesine göre ise ihracat kredileri, fon maliyetlerinin altında faiz oranları ile kullanıldığı takdirde ihracat sübvansiyonu kabul edilecektir (Erkan-Acar, 2006:48).

Bu iki maddede Sübvansiyonlar Kodu farklı bir yaklaşım sergilemiş; Antlaşmanın genelinde sübvansiyonun alıcıya bir yarar sağlayıp sağlamamasını bir kriter olarak alırken, yalnızca bu iki maddede sağlanan sübvansiyonun, devlete veya ilgili devlet kurumuna olan maliyetini kriter olarak kabul etmiştir. Ortaya böyle bir maliyet çıkması durumunda, bunu yasaklanmış sübvansiyon olarak addetmiştir. Burada diğer bir amaç, resmi ihracat kredi kurumlarının zarar ederek kamuya yük olmasını engellemektir.

Dünyadaki tüm ihracat kredi kurumları ihracat kredisi, ihracat kredi sigortası/garantisi yoluyla, ihracat şartına bağlı olarak sübvansiyon sağlamaktadır. Sağlanan bu ihracat sübvansiyonları, yukarıdaki (j) ve (k) maddelerine aykırılık teşkil etmediği sürece veya OECD Uzlaşması hükümlerine uygun olduğu sürece yasaklanmamaktadır. Ancak, resmi

destekli kısa vadeli kredi-sigorta programlarında maliyetleri karşılarsa da piyasa oranlarının altındaki uygulamalar “dava edilebilir sübvansiyon” olarak addedilmekte ve soruşturma konusu olabilmektedir. Anlaşma, burada uygulanan sübvansiyonun tespiti için alıcıya sağlanan “fayda”yı belirlemek amacıyla yapılacak karşılaştırmada, programın uygulandığı ülkenin piyasa oranları veya değerlerinin kullanılmasını öngörmektedir. Nitekim, Sübvansiyonlar Kodu’nun 14. maddesinde “alıcıya yararı açısından bir sübvansiyonun miktarının hesaplanması” başlığı altındaki (b) bendinde, hükümetin verdiği bir krediyi, krediyi alan firmanın, hükümet kredisine ödediği miktarla, bu firmanın piyasadan fiilen elde edebileceği mukayese edilebilir ticari kredi için ödeyeceği miktar arasında bir fark varsa, bu fark “fayda” olarak tespit edilmektedir. Yine aynı şekilde (c) bendinde bir hükümet tarafından verilen bir kredi garantisi, garantiyi alan firmanın, hükümet tarafından garanti edilen krediye ödediği miktarla, bu firmanın hükümet kredisiz olmayan mukayese edilebilir bir ticari krediye ödeyeceği miktar arasındaki bir fark varsa, fayda, masraflardaki herhangi bir fark için düzeltilen bu iki miktar arasındaki fark olmaktadır (Erkan-Acar, 2006:49).

DTÖ üyesi ülkeler, sübvansiyon uygulamalarını Sekreteryaya’ya bildirmekle yükümlüdürler. Türk Eximbank da “Subsidy Notification” başlığı altında her yıl “Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler Komitesi”ne bildirimde bulunmaktadır.

3.1.4. Dünya Ticaret Örgütü’ne Göre Devlet Destekli İhracat Finans Kuruluşları İçin Yasaklanmış Sübvansiyonlar

Uruguay Round sonrasında imzalanan Nihai Senet’te devlet destekli ihracat finans kuruluşları ile ilgili olarak yasaklanmış sübvansiyonlar arasında aşağıdaki hususlar bulunmaktadır: (Kaplan, 2002:2).

- İhracat performansı şartına bağlı olan sübvansiyonlar,

- İthal mallar yerine yerli malların kullanımına bağlı olan sübvansiyonlar,
- İhracat performansı şartına bağlı olarak, hükümetlerce bir firma veya bir endüstriye doğrudan sübvansiyon sağlanması,
- Hükümetler (veya hükümetlerce kontrol edilen özel kurumlar) tarafından, ihracat kredi garantisi veya sigortası programlarının, ihraç ürünlerin bedelindeki artışlara karşı sigorta veya garanti programlarının veya kambiyo risk programlarının uzun dönemli işletme maliyetleri ve zararlarını karşılamaya yetmeyecek prim ücretleri üzerinden sağlanması,
- Hükümetler (veya hükümetlerce kontrol edilen ve/veya hükümetlerin yetkisi altında hareket eden özel kurumlar) tarafından, kullanılan fonlar için fiilen ödemeleri gereken (veya aynı vade ve diğer kredi şartlarına sahip ve ihracat kredisıyla aynı döviz cinsinden olan fonlar elde etmek için uluslararası sermaye piyasalarında borçlansalardı ödemeleri gerekecek olan) faiz oranlarının altında faiz oranlarıyla ihracat kredileri sağlanması veya ihracat kredisı şartları alanında önemli bir avantaj elde etmek amacıyla kullandıkları ölçüde, kredi alırken ihtiyaçlar veya mali kurumlar tarafından üstlenilen maliyetlerin tümünün veya bir kısmının hükümetler (veya söz konusu özel kurum) tarafından ödenmesi yasaklanmış sübvansiyonlardandır.

3.1.4.1. Yasaklanmış Sübvansiyonlarla İlgili Yaptırımlar

Uruguay Round Nihai Senedi'nde yasaklanmış sübvansiyonların uygulandığına ilişkin kanıt bulunması ve uygulayan ve şikayetçi taraf arasındaki müzakerelerin sonuç vermemesi halinde şikayetçi tarafın konuyu

araştırılmak üzere Uyuşmazlıkların Çözümü Organı (UÇO)'na getirmesi ve uygulayan tarafın tatmin edici cevap vermemesi ve yasaklanmış sübvansiyon uygulandığının tesbiti durumunda şikayetçi tarafın telafi edici önlem alabileceği belirtilmektedir. Nihai metne göre, zararın tesbitinde gözönüne alınacak kriterler, sübvansiyonlu ihracatın hacmi ve benzer yerli ürünlere etkisi ile bu ithalatın yerli sanayi üzerindeki etkisi olarak tanımlanmaktadır (Kaplan, 2002:4).

3.1.5. Türk Eximbank İhracat Kredisi ve Sigortası Programlarının Dünya Ticaret Örgütü Çerçevesinde Değerlendirilmesi

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşıldığı gibi fonların doğrudan transferini sağlayan herhangi bir hükümet uygulaması, DTÖ kurallarına göre sübvansiyon olarak kabul edilmektedir. İhracat performansı şartına bağlanmış sübvansiyonlar, ithal mallar yerine yerli malların kullanımı şartı içeren krediler yasaklanmış sübvansiyonlar olarak kabul edilmektedir. Bu durumda ihracat taahhüdü karşılığı kullandırılmakta olan Türk Eximbank kredileri ile özellikli ihracat kredisi gibi minimum yerli katkı şartı içeren Türk Eximbank kredi programları DTÖ kurallarına göre yasaklanmış sübvansiyonlardandır.

Ayrıca ihracatçılara uluslararası piyasadan borçlansalardı ödemeleri gerekecek olan faiz oranının altında faizle sağlanan krediler de yasaklanmış sübvansiyon olarak kabul edilmektedir. Ancak, Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması'nın getirdiği istisna ile OECD Uzlaşması'na taraf olan veya Uzlaşma'nın faiz oranlarını fiilen uygulayan ülkeler için bu yasakları geçerli saymamaktadır (Kaplan, 2002:5). DTÖ'nün düşük faizli kredi uygulaması konusundaki yasakları Türk Eximbank'ın sadece kısa vadeli ihracat kredi ve sigortası uygulamaları açısından değerlendirilmelidir.

Bununla beraber 2003 yılı başından itibaren de kısa vadeli ihracat performansına bağlı kredi kullanırmak isteyen ülkeler en geç 2002 yılı

başında üyelerden, her birinin temsilcilerinden oluşan “Sübvansiyonlar ve Karşı Tedbirler Komitesi” ile istişarede bulunacak ve Komite, söz konusu gelişmekte olan üye ülkenin bütün ilgili ekonomik, mali ve kalkınma ihtiyaçlarını inceledikten sonra, bu sürenin uzatılması konusunu değerlendirecektir. Komite olumlu karar verirse, ilgili kalkınmakta olan ülke, sübvansiyonların sürdürülmesinin gerekliliğini belirlemek için Komite ile yıllık istişarelerde bulunacaktır. Komite kararı olumsuz olursa, gelişmekte olan ülke en son mücade edilen sürenin bitiminden itibaren iki yıl içinde mevcut ihracat sübvansiyonlarını kademeli olarak yürürlükten kaldıracaktır.

Türkiye de gelişmekte olan bir ülke olduğundan bu geçiş döneminden faydalanma imkanına sahip olmasına rağmen, AB ile oluşturulan Gümrük Birliği çerçevesinde 1/95 OKK’nın 35. maddesi gereğince, ihracat teşvik uygulamalarını 2 yıl içinde DTÖ kurallarına uyumlaştırmak durumunda kalmıştır. Ayrıca, yukarıda da belirtildiği gibi, spesifik sübvansiyonlar Anlaşma hükümleri uyarınca tamamen yasaklanmıştır. Türk Eximbank geçiş için tanınan iki yıllık süreyi beklemeden uyum çalışmalarını başlatmış ve 15 Ocak 1996 tarihinde, Hedef Pazar İhracat Kredisi, İlk Adım İhracat Kredisi ile Sevk Öncesi İhracat Kredisi programı kapsamında “Öncelikli Sektörlere” (gıda, kesme çiçek, halı-kilim, ses ve görüntü bantları, renkli televizyon, cam/seramik) kullandırılan kredileri yürürlükten kaldırmıştır.

Bununla beraber, Türk Eximbank DTÖ Tarım Komitesi’nin direktifleri uyarınca tarım ürünlerine yönelik resmi destekli ihracat kredilerinde vade, faiz oranları ve diğer kullanım esaslarına ilişkin hususlara uluslararası disiplin getirilmesi; bu hususların DTÖ kural ve disiplinlerine göre belirlenmesi yönünde karar almıştır (Kaplan, 2002:6).

3.2. Avrupa Birliği Ülkelerinde Uygulanan İhracat Teşvikleri

İhracat teşvikleri konusunda Avrupa Birliği’nde iki durum söz konusudur. Üye ülkeler arasındaki ihracata yönelik nakdi yardımlar yasaklanmışken,

üçüncü ülkelere yapılacak ihracat yardımları konusunda Komisyon daha esnek bir düzenleme getirmiştir. Bu tür yardımları 112. madde kapsamında ele alan Avrupa Birliği bunları yasaklamak yerine bu konuda üye ülkeler arasında uygulanacak ortak kurallar benimsemiştir.

Avrupa Birliği ihracatta uygulanacak olan ortak kuralları düzenlemek üzere 2603/69 sayılı Konsey Yönetmeliğini kabul etmiştir. Bu Yönetmelik, ihracat mevzuatını kısa ve basit bir şekilde ele almaktadır. Yönetmelikte belirtilen temel ilke, ihracatın serbest olduğudur. Bununla birlikte, bu genel kurala üç istisna getirilmiştir.

1. Temel maddelerin AB içindeki üretiminin yetersizliği durumlarında bu maddelerin ihracatına yönelik kısıtlamalar alınabilir.
2. Üye devletler Roma Antlaşması'nın kapsamında ulusal hazinelerin, kültür miraslarının veya insan, hayvan veya bitki sağlığının ve çevrenin korunması amacıyla ihracata karşı önlem alabilirler.
3. AB'nin ortak kural oluşturmadığı, Yönetmelik ekinde yer alan ürünler grubu (özellikle ham petrol ve bazı petrol ürünleri) kısıtlamalara tabidir.

Yönetmelik, AB organlarına Birlik genelinde önlem alma yetkisi tanımaktadır. Üye ülkeler bazında yetersizliklerin ortaya çıkması halinde de, bu ülkeye bölgesel kısıtlama uygulama yetkisi verilebilmektedir (DTM Yayınları, 1999:81).

Roma Antlaşmasının 112. maddesi, üye ülkelerin üçüncü ülkelere yönelik ihracat teşvik tedbirlerinin de tedricen uyumunu öngörmektedir.

Avrupa Birliği'nde ihracat teşvikleri; Topluluğun DTÖ ve OECD nezdindeki yükümlülükleri dikkate alınarak, önemli ölçüde kredi ve garanti şeklinde sağlanmaktadır. Bunların dışında uygulanabilen teşvik araçları ise, vergi

istisnaları ile yine yaygın biçimde kullandırılan pazarlama ve dış tanıtım destekleridir.

Avrupa Birliği üyesi ülkelerde uygulanmakta olan ihracat teşvikleri, üç ana grupta ele alınabilir. İhracat teşvikleri ülkeden ülkeye değişmekte ve farklı koşullara tabi olarak kullandırılmaktadır.

İhracat Kredisi ve Faiz Sübvansiyonu: Alıcı Kredileri, Satıcı Kredileri, Ülke Kredileri, Sevk Öncesi İhracat Kredisi, Sevk Sonrası İhracat Kredisi, Reeskont Kredisi, KOBİ'lere Yönelik ihracat Kredileri ve Yardımları gibi araçlardan oluşmaktadır.

İhracata Sağlanan Vergi İstisnası ve İndirimleri: Kurumlar Vergisi İstisnası, Vergi İndirimi, İhracatta KDV İadesi, İthalatta KDV Muafiyeti, Gümrük Vergisi Muafiyeti'nden oluşmaktadır.

İhracat Kredi Sigorta ve Garantileri: Bu kapsamda sağlanan teşvik unsurları arasında İhracat Kredi Sigortası, İhracat Öncesi Üretim Sigortası, Teminat Mektubu Sigortası, Üretim Girdi Fiyat Sigortası, Senet ve Bono Sigortası, Gümrük Teminat Sigortası, İhracat Promosyon Faaliyetleri (Reklam, Piyasa Araştırması, Tutundurma, Tanıtım) Sigortası, Fuarlara Katılım Sigortası, Alıcı Kredilerinde Garanti, Satıcı Kredilerinde Garanti, Ticari Risk Garantisi, Politik Risk Garantisi, İhracatta Kur Garantisi, Kontrat Garantisi yer almaktadır.

Diğer Teşvik Araçları: Serbest Limanlar, İhracata Yönelik Kuruluş ve Yatırım Teşviği, Yurtdışı Ofis, Pazarlama Teşkilatı, Tanıtım Faaliyetlerinin Teşviki, Piyasa Araştırması Faaliyetlerinin Desteklenmesi, Teklif Destekleme Kolaylıkları, Rakiplerle Aynı Koşulları Sağlamaya Yönelik Teşvikler, Ekonomik İşbirliği Çerçevesinde Proje Yardımları, Belgelendirilmeyen Giderlerin Tazmini, Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi, AR-GE Yardımları,

Teknik ve Uzman Yardımları, Danışmanlık Hizmetleri ve Eğitim Destekleri, Factoring gibi teşvikleri diğer teşvik araçları arasında sıralamak mümkündür.

Avrupa Birliği ülkelerinde uygulanan bu çok çeşitli ihracat teşviklerinden konunun dağılmaması maksadıyla Eximbanklarla ilgili uygulamalar incelemeye alınacaktır.

3.2.1. Avrupa Birliği'nde Resmi Destekli İhracat Kredileri

1978 yılında uygulamaya konulan ve amacı piyasa şartları dışındaki koşullarla sağlanacak ihracat kredilerinin neden olabileceği haksız rekabeti engellemek, bu kredileri belirli bir çerçeveye içinde tutmak ve ülkeler arasında yakın bir işbirliği ve bilgi akışını sağlamak olan “Resmi Destekli İhracat Kredileri ve Kredi Garanti Usullerine” ilişkin OECD Uzlaşması, 93/112/EEC sayılı Konsey Kararı ile Avrupa Birliği'nin iç mevzuatı haline getirilmiştir. Üye ülkeler OECD Üyesi olarak bu ilkeleri daha önce uygulamaya koymuş bulunmaktadır.

OECD Uzlaşması

AB'nin, orta – uzun vadeli ihracat kredisi, ihracat kredi sigortası/garantisine ilişkin mevzuatı, OECD Uzlaşması çerçevesinde ve paralelindedir. 93/112/EEC sayılı Konsey Kararı'nı esas teşkil eden OECD Uzlaşması esas itibariyle ihracat kredileri pazarına kurumsal bir çerçeve getirmeyi amaçlamıştır. Uluslararası ticarete en önemli engeli teşkil ettikleri gerekçesi ile ihracata uygulanan sübvansiyonlar, özellikle en yaygın ihracat sübvansiyonlarının başında gelen ihracat kredileri ve kredi garantileri, OECD bünyesinde de ayrı bir düzenlemeye konu edilmiştir. Resmi destekli ihracat kredileri alanında haksız rekabete yol açacak uygulamaları önlemek ve bu alanda resmi ihracat kredi kurumları arasında uyum sağlamak amacıyla oluşturulan OECD Uzlaşması (Arrangement on Officially Supported Export

Credits), iki yıl ve daha uzun vadeli ihracat kredilerine ilişkin ortak hükümler içermektedir.

Uzlaşmanın belli başlı üç esası bulunmaktadır:

Nakit Ödeme: Krediden yararlanılabilmesi için sözleşme tutarının % 15'inin nakit olarak ödenmesi gerekmektedir.

Geri Ödeme Süresi: Geri ödeme süreleri ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre üçe ayrılmıştır.

I.Kategori: Üst Gelir Grubu, maksimum 5 yıl, önceden bildirimde bulunmak kaydıyla 8.5 yıl

II.Kategori: Orta Gelir Grubu, 8.5 yıl

III.Kategori: Düşük Gelir Grubu, 10 yıl

Anapara ve faiz ödemesinin başlangıç noktasından en geç 6 ay sonra başlamak üzere ve en az 6 aylık taksitler halinde ödenmesi gerekmektedir. Bu yöntemin izlenmemesi halinde konu hakkında önceden bildirimde bulunmak gerekmektedir.

Minimum Faiz Oranı: a) Ticari Faiz Referans Oranları (Commercial Interest Reference Rates), CIRR, taban oranı + % 1 (base rate + 100 basis point) olarak tanımlanmaktadır. Her ülke parasının taban oranı ise;

- i) Geri ödeme süresi 5 yıla kadar olan kredilerde ülkelerin 3 yıl vadeli devlet tahviline uygulanan faiz oranları, geri ödeme süresi 5 – 8.5 yıl arası olanlarda ülkelerin 5 yıl vadeli devlet tahvillerine uygulanan faiz oranları, 8.5 yıldan fazla olanlarda ise ülkelerin 7 yıl vadeli devlet tahvillerine uygulanan faiz oranları, veya;
- ii) Tüm vadeler için 5 yıl vadeli devlet tahvili faiz oranları olarak belirlenmektedir.

b) Özel Çekme Hakkı Oranı (IMF Special Drawing Right – SDR based rate), SDR, ABD Doları, Euro, Japon Yeni, İngiliz Sterlini para biriminden devlet tahvili faiz oranlarının IMF tarafından belirlenen ağırlıklı ortalamasının alınmasıyla belirlenmektedir.

Ülkeler, III.Kategori **ülkelere** yönelik ihracatları için (a)'da tanımlanan CIRR faiz oranını kullanabilecekleri gibi isterlerse yıllık en düşük SDR + % 0.5 şeklindeki faiz oranını da uygulayabilirler. SDR oranları her yılın Ocak ve Temmuz aylarında ayrıca belirlenmektedir. Ülkeler faiz oranı seçimini başlangıçta yapmalıdırlar.

OECD Uzlaşması'na imza koyan ülkeler ihracat kredilerinde siyasi risklerin sigortalanması konusunda da anlaşmışlardır.

AB'nin resmi destekli ihracat kredileri ile ilgili olarak kabul ettiği 93/112 sayılı Karar, OECD Uzlaşmasını Topluluk mevzuatı haline getirmektedir. Türkiye de söz konusu Kararı, Gümrük Birliği'nden kaynaklanan yükümlülüğü gereği kendi mevzuatı haline getirmiştir; Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından AB'nin 93/112/EEC sayılı Konsey Kararına uyumlu İhracat-96/12 sayılı Tebliğ, 23 Ocak 1996 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu tebliğ kapsamında belirlenen uygulamadan Türk Eximbank sorumludur.

3.2.2. Resmi Destekli İhracat Kredileri Alanında Avrupa Birliği Mevzuatı

Nihai olarak, resmi destekli ihracat kredileri alanındaki AB Mevzuatının büyük bir kısmı, DTÖ Sübvansiyonlar Kodu ve OECD'nin bu alandaki düzenlemelerinden oluşmaktadır. Birlik, OECD Uzlaşmasında zaman içerisinde yapılan değişiklikleri de, resmi destekli ihracat kredilerine ilişkin olarak çıkardığı yeni Konsey Kararları ile kendi mevzuatına uyarlamaktadır.

Birliğin bu alandaki diğer önemli düzenlemeleri ise ihracat kredi sigortasına ilişkin Konsey Direktifleridir.

3.3. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin Teşviki

Avrupa Birliği'nin Ortak Rekabet Politikası'nı oluştururken üzerinde önemle durduğu ve genel bir politika haline getirdiği bir husus, KOBİ'lerin teşvikidir.

Roma Antlaşması'nın 92. maddesine göre; devlet kaynakları vasıtasıyla belirli teşebbüslerin veya belirli malların üretimini kayırarak rekabeti bozan her türlü yardım yasaklanmakla birlikte, ekonomiye olan katkılarından ve üye ülkelerarası ticareti ve rekabeti bozmayacağı düşüncesinden hareketle KOBİ'lere yönelik devlet yardımlarına izin verilmektedir. Ancak, bu yardımların, hiç rekabet gücü olmayan ve olmayacak işletmelerin yapay olarak, yaşatılmasını sağlayacak biçimde olmamasına dikkat edilmektedir. Ayrıca, toplulukta bu tür yardımlar sürekli değil, KOBİ'lerin kredi açmazlarından kurtulabilmesi ve kamu desteği olmaksızın kolayca rekabet edebilecekleri bir düzeye gelebilmesi için kullanılan geçici önlemler olarak görülmektedir.

Bu çerçevede Avrupa Komisyonu tarafından onaylanan yardımları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

- Küçük işletmelerin kurulması için hibe, düşük faizli kredi ya da kredi garantisi,
- Sermaye piyasalarında kolayca kredi bulabilen büyük işletmelerle başa çıkabilmeleri için KOBİ'lerin yatırımlarına düşük faizli kredi veya kredi garantisi,

- AR-GE faaliyetlerinin teşviki (KOBİ'lere büyük firmalara verilmesine izin verilen AR-GE yardımlarının 10 puan fazlasının verilmesine izin verilmektedir),
- Enerji veya hammadde tasarrufu sağlayacak yatırım projelerine düşük kredi ve yardımlar,
- Danışmanlık hizmetleri.

Nihai olarak, Avrupa Birliği'nde özellikle sanayi ve hizmet sektörü çok ciddi boyutlarda desteklenmektedir. Üye ülkelerin uyguladıkları önlemlere bakıldığında ciddi boyutlarda gizli devlet desteklerinin varlığı ortaya çıkmaktadır.

3.4. Türkiye'de Uygulanan Teşviklerin Avrupa Birliği Normlarına Göre Değerlendirilmesi

Sağlanan ihracat yardımlarının kullanılan finansman araçlarına göre dağılımı incelendiğinde başlıca finansman şekillerinin nakit desteği, kredi ve vergi muafiyeti olduğu görülmektedir.

Türkiye ile Avrupa Birliği arasında ortaklık ilişkilerini, devam etmekte olan geçiş dönemi içinde düzenleyen Katma Protokol teşvikler konusunda özel hükümler öngörmüştür.

Katma Protokol'ün 43(2). Maddesinde, geçiş dönemi boyunca Türkiye'nin kalkınmasını kolaylaştırmak amacıyla yapacağı devlet yardımlarının devlet yardımı yapma yasağı dışında tutulmasına dair bir hüküm yer almaktadır. Türk teşviklerinin bu hükümden yararlanamaması ancak, teşvikin mübadele şartlarını Türkiye ve Avrupa Birliği'nin ortak çıkarlarına aykırı düşecek ölçüde

değiştirici olması halinde mümkündür (DPT Avrupa Birliği Yayınları, 1995:104).

3.5. Avrupa Birliği'nde Resmi İhracat Destek Kuruluşları

Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde Almanya Federal Cumhuriyeti ihracat kredi kuruluşları EULER HERMES, AKA, KfW, Fransa ihracat kredi kuruluşu COFACE, İtalya ihracat sigorta kuruluşu SACE, Belçika ihracat kredi kuruluşu OND ve İngiltere ihracat kredi kuruluşu ECGD başlıca faaliyet gösteren resmi ihracat destek kuruluşlarıdır.

3.5.1. Euler Hermes Kreditversicherungs AG

Almanya'da faaliyet gösteren ihracat sigorta ve garanti kuruluşudur. İhracata yönelik krediler ticari bankalar tarafından verilmektedir. Euler Hermes'te devlet ortaklığı bulunmamaktadır. En büyük hissedarı Allianz AG, Münich'dir. (Berne Union, 2005:165).

Euler Hermes de hemen hemen bütün ülkelerdeki ihracat sigorta kuruluşları gibi ticari ve politik risklere karşı ihracat sigortası yapmaktadır. Hermes bu işlemleri devlet adına gerçekleştirmektedir. Euler Hermes belli bir limitin altındaki tüm ihracatı sigortalamaktadır. Bu limitin üstündeki ihracatlar için Federal Ekonomi Bakanlığı'ndan Bakanlıklararası Komisyonu'nun (IMA-Interministerial Committee for Export Guarantees) görüşü alındıktan sonra verilen izin ile işlem yapılmaktadır. IMA ihracat kredi garantisi ile ilgili kararların alındığı ana kurul olup, yetkilerini Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma, Finans, Dışişleri Bakanlıkları ile koordineli çalışan Ekonomi Bakanlığı'ndan alır (Trade Finance, 2005:47).

Devletin ihracat sigortası işlemlerinin yanı sıra, özel sigorta kuruluşları da kendi hesabına ihracat sigortası işlemleri gerçekleştirmektedir. Ancak teminat

ticari risklerle sınırlandırılmıştır ve sadece bazı endüstrileşmiş ülkelerle yapılan ticarete destek sağlanmaktadır.

Euler Hermes, 2.5 milyon Euro'ya kadar olan başvuruları IMA'nın belirlediği esaslara göre değerlendirmeye alabilmektedir. Daha yüksek ihracat garantisi başvurularına yönelik kararlar ise Ekonomi Bakanlığı tarafından IMA Bakanlıklararası Komitesi'nde tartışıldıktan sonra verilmektedir.

3.5.1.1. Euler Hermes'in Kuruluşu, Amacı ve Kaynakları

Kredinin tüm alanlarında, garanti ve sigorta konusunda uzman olan Euler Hermes Kreditversicherungs AG 1917 yılında kurulmuştur. 1949 yılında Federal Almanya Cumhuriyeti kurulduğunda; Euler Hermes ve PWC Deutsche Revision AG Alman Federal Ekonomi Bakanlığı'nca federal hükümetin ihracat kredi ve garanti düzenlemeleri konusunda yetkilendirilmiştir.

Euler Hermes'in amacı, ihracatçıyı koruyarak ihracatın gelişmesini sağlamaktır. Hermes, ihracatçıya sağladığı çeşitli garanti ve sigorta programlarıyla ihracatçıları destekleyerek ihracatın artmasına katkıda bulunmaktadır. Federal hükümet, parlamento tarafından yıllık olarak belirlenen tahsis limitleri çerçevesinde Euler Hermes'e kaynak aktarılmaktadır. 2002 yılı için ihracat sigortası için Alman hükümeti tarafından tahsis edilmiş olan kaynağın tavanı 117.6 milyon Euro'dur (Trade Finance, 2005:47).

Euler Hermes'in kendi hesabına işlemlerde bulunmak ve federal hükümetin ihracat kredi, garanti düzenlemelerini idare etmek maksatlı iki ana hizmet sunmaktadır. Euler Hermes'in faaliyet alanları ihracat sigorta ve garanti işlemleridir. Sigorta programında poliçeler tek bir işlem bazlı düzenlenebildiği gibi, rotatif olarak, ihracatçıların iki yıla kadar çıkabilen bir zaman dilimi içerisinde, tek bir alıcıya veya birden fazla alıcıya ihracatı

kapsayacak şekilde de düzenlenebilmektedir. Sevk öncesi, sevk sonrası sigorta, kur riski sigortası, kiralama sigortası, müteahhitlik hizmetleri sigortası, tahvil sigortası, yatırım riski sigortası programları da bulunmaktadır. Garanti faaliyetleri ise alıcı kredi garantisi, finansman garantisi şeklindedir. Euler Hermes kısa vadeli ve orta / uzun vadeli ihracat kredi garanti işlemleri ile sevk öncesi riski ve ödememe risklerinin tamamını Alman Federal hükümeti adına teminat altına alır (Berne Union, 2005:165).

Almanya'da ihracat öncesi üretim aşamasında da sigorta imkanı bulunmaktadır. Hermes ihracat sigortası oranları sözleşme tutarının politik riskler için % 95'i, ticari risk ve ihracat bedelinin ödenmemesi riski için ise % 85'i dir (Trade Finance, 2005:47).

Sigorta teminatı ihracatçıya veya alıcı kredisıyla finansman yapan bankaya verilir. Genellikle inşaat projeleri, sevkiyat sözleşmeleri ve sermaye yatırımlar sevkiyatı dahil olmak üzere her çeşit mal ve hizmet sigortalabilir. Bu konuda, malların niteliği ve gerekli nakit akışlarını yaratabilmesi önem taşımaktadır. Sigortalabilir kredinin vade ve şartları Resmi Destekli İhracat Kredileri Anlaşması'yla ve Berne Union Anlaşması'yla uyum içindedir.

Alman inşaat firmaları yurtdışında gerçekleştirilecek işler ve sahada kullanılacak inşaat malzemeleri için özel sigorta programı için başvuruda bulunabilirler.

Euler Hermes ihracatçılara tahvil sigortası imkanı da sunabilmektedir.

Euler Hermes'in 1.800 çalışanı ve 18 şubesi bulunmaktadır. Aynı zamanda Avrupa'da pek çok iştiraki, şubesi, temsilcilikleri ve irtibat ofisi mevcuttur (Berne Union, 2005:160).

Alman Eximbank'ı Euler Hermes, 2004 yılında Türkiye ihracatı için 1.52 milyar Euro kredi garantisi vermiştir. Almanya Ekonomi Bakanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre, Hermes kredileri, 2004 yılında 2003 yılına göre üçte bir oranında artış göstererek 21.1 milyar Euro düzeyine çıkmıştır. Alman şirketlerinin en çok kredi garantisi aradığı ülkelerin başında Çin 2.38 milyar Euro ile birinci sırada yer alırken, İran 2.30 milyar Euro ile ikinci, Türkiye de 1.52 milyar Euro ile üçüncü sırada yer almaktadır. Türkiye'yi, 1.42 milyar Euro ile Rusya ve 1.02 milyar Euro ile Brezilya izlemektedir (www.infomag.com.tr).

3.5.2. KfW – Kreditanstalt für Wiederaufbau

1948 yılında Avrupa İyileşme Programı (ERP-European Recovery Programme) çerçevesinde çok acil olan yeniden inşaa projelerinin finansmanı için sağlanan Marshall Yardımlarının idaresi maksadıyla kurulmuştur. 1950'lerin ortalarından itibaren ise yabancı alıcılara ve Alman ihracatçılara yeniden borç verme ve Alman bankalarına resmi ihracat kredileri sağlamak üzere harekete geçmiştir. KfW belirli sektörlerle orta ve uzun vadeli borç sağlamaktadır. 2004 yılından beri de ihracat ve proje finansmanı faaliyetleri KfW-Bankengruppe'nin bir üyesi olan KfW IPEX-Bank tarafından yürütülmektedir.

3.5.3. AKA – Ausfuhrkredit - Gesellschaft mbH

AKA, gelişmekte olan ülkelere yapılacak ihracat için üye bankaların fon kaynakları ve Alman Bundesbank reeskont kolaylıklarını kullanmak yolu ile özel ihracat kredilerinin finansmanını sağlar. Özel alıcılar için maksimum % 85, kamu alıcıları için ise % 90 finansman sağlanır. Bazı durumlarda ihracatçının kredibilitesine bağlı olarak % 100 finansman sağlayabilmektedir.

3.5.4. COFACE – Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur

Fransa'da ihracatın sigorta-garanti yoluyla teşviki COFACE tarafından gerçekleştirilmektedir. Fransa'da ihracat kredileri ticari bankalar tarafından kullanılmaktadır. 1946 yılında kurulan COFACE anonim şirket hüviyetindedir. Hisselerinin tamamı Natexis Banques Populaires'e aittir (Berne Union, 2005:164). Kısa vadeli ticari riskleri garanti altına alır. Ayrıca kredileri devlet adına sigortalamaktadır. Bu sigorta işlemleri genellikle orta vadeli sigortalardır. Ancak kısa vadeli kredileri de kredi meblağının yüksek olması veya politik risklerin kuvvetli olması halinde sigorta altına almaktadır.

COFACE 4.600 çalışanı, pek çok ülkede entegre edilmiş satış gücü ve çok çeşitli ürün hattı ile 85.000 müşteriye hizmet sunmaktadır. COFACE 57 ülkede iştiraki ve şubesi, 93 ülkede ise CreditAlliance network ağı üzerinden lokal hizmet sağlayabilmektedir (Berne Union, 2005:164).

COFACE alıcı kredisi sigorta işlemlerinde ticari ve politik risklerin % 95'ini, tedarikçi kredileri için ise politik risklerin %90'ını, ticari risklerin de % 85'ini kapsamaktadır. Ayrıca denizaşırı yatırım sigortası işlemleri de gerçekleştirilmektedir. COFACE, OECD Uzlaşmasına bağlıdır. Sigorta işlemlerinin prim ödemeleri, yatırım gelirleri ve resmi ihracat sigorta işlemlerini yürütmesi karşılığında devletten aldığı gelirler COFACE'ın kaynaklarını oluşturmaktadır.

COFACE sevk öncesi ve sevk sonrası ihracat sigortasının yanı sıra kur riski, yatırım riski ve ödememe risklerini de kapsamaktadır. COFACE tarafından sigortalanan çok uluslu işlemlerde eğer yabancı içerik Avrupa Birliği ülkelerinden birine aitse yabancı içerik tutarı sözleşme değerinin % 40'ına denk olabilir. Avrupa Birliği dışında ise bu tutar % 30'a kadar olabilmektedir.

İhracat sigortasının yanı sıra COFACE'ın sunduğu diğer ihracatın finansmanına yönelik faaliyetleri; kredi sigortalama, kredi bilgilendirme ve şirket ratingleri, alacak yönetimi, factoring ve alacağa dayalı menkul kıymetleştirme ana başlıkları altında toplanmaktadır.

3.5.5. ECGD – Export Credits Guarantee Department

1919 yılında kurulmuş olan ECGD'nin kuruluş amacı, denizaşırı ülkelerle ticareti teşvik etmek, İngiliz firmalarının yararını korumak, ayrıca İngiliz mal ve hizmetlerinin ihracatçılara garanti, sigorta ve yeniden sigorta yoluyla yardımcı olarak ve yatırımlarını destekleyerek İngiltere ekonomisine yarar sağlamaktır. Sigorta prim gelirleri ve devlet tarafından İngiltere Konsolide Edilmiş Fon'undan tahsis edilen fonlar ECGD'nin kaynaklarını oluşturmaktadır.

Faaliyet alanı ihracat sigortası ve garantisidir. Sigorta programında kapsamlı, orta ve kısa vadeli sigorta poliçeleri, tahvil sigortası, sevk öncesi sigortası bulunmaktadır. Şu anda ECGD'nin faaliyetleri İngiltere ihracatçılarının sermaye ve proje ilişkili mallarının ihracatının finansmanını ve sigortasını sağlamak üzerine konsantre olmuştur (Berne Union, 2005: 181). Kapsanan risk oranı ticari riskler için % 90 – 100, politik riskler için % 95 – 100 arasında değişmektedir. Garanti programında ise alıcı kredisi garantisi, satıcı kredisi garantisi vardır.

ECGD genellikle ihracatçının tüm işlemlerini sigortalamakta olup, kısa vadeli kapsamlı poliçe ile ihracatçının 180 gün vade ile satılan her türlü ihracat işlemini ticari ve politik risklere karşı büyük ölçüde sigortalamaktadır. Bunun yanı sıra, süreklilik arz etmeyen tek bir sözleşmeye dayalı sermaye malları veya projeleri için de tüm riskin % 90'ını karşılamaya yönelik spesifik sigorta uygulanmaktadır. Bu işlemlerin dışında, tahvil risk sigortası, yatırım sigortası ve sevk öncesi sigorta programları da ECGD'nin sağladığı ihracat

teşvikleri arasında yer almaktadır. Ayrıca iki yılı geçen kredi işlemleri için, ihracatçı bankalara sağlanan % 100 ECGD garantisiyle satıcı kredilerinin temini de kolaylıkla sağlanabilmektedir. Kurum aynı zamanda sözleşme değeri bir milyon sterlini geçen sermaye malları alımı için dış alıcılara borç veren bankalara geri ödeme garantisi sağlama yoluyla, alıcı kredilerine ilişkin kolaylıklar da tanımaktadır.

ECGD satış sözleşmesinde belirtilen ödemelerin finansmanı amacıyla sevk öncesi alıcı kredilerinde, ECGD garantili ve sabit faiz oranlı krediler kullandırılabilir. ECGD'nin ana programı sabit oranlı ihracat finansmanı (Fixed Rate Export Finance – FREF) düzenlemesidir. Bu programda, iki yıl ve daha uzun süreli ihracat kredilerine seçilmiş ülkeler için uygulanan OECD Uzlaşmasının sabit faiz oranları üzerinden faiz hadleriyle destek sağlanır.

ECGD'nin kısa vadeli sigorta faaliyetleri 1991 yılında özelleştirildiğinden, bu tarihten sonra hiç bir kısa vadeli kapsamlı ECGD poliçesi verilmemiştir. ECGD tarafından katı koşullara bağlı yeniden sigortalama kolaylıkları sağlanmasına rağmen, İngiltere'de kısa vadeli işlemlerde doğrudan resmi destek verilmemektedir (Trade Finance, 2005:121).

ECGD ihracatçılara İhracatçı Sigorta Poliçesi (EXIP) adı altında bireysel proje tipi doğrudan sigortalama imkanı sunmaktadır. EXIP'in teminat altına aldığı riskler alıcının aciz kalması, ödemelerini yapmaması veya sözleşmenin performansını etkileyen olumsuz şartların meydana gelmesinden, transfer gecikmelerine çok çeşitli politik riskleri içermektedir. Teminat tavanı % 95 olmakla birlikte ihracatçılar daha düşük bir oran seçebilme imkanına da sahiptirler.

EXIP'ler İngiliz mal ve hizmetlerinin ihracatını yapan İngiliz ve yabancı firmalarla sınırlanmıştır. İki yıldan daha fazla süreli kredilerde, kredi vadeleri ve peşin ödemelerde, Resmi Destekli İhracat Kredileri'ndeki normal kurallar

uygulanır. Sözleşmenin imzalanmasıyla birlikte % 5 peşin ödeme yapmak gerekmektedir. Yabancı veya reel maliyet oranlarıyla ilgili resmi bir sınır yoktur (OECD, 2005:150).

ECGD tüm denizaşırı pazarlardaki ekonomik ve finansal durumu sürekli olarak gözden geçirir. Bazı ülkelere, toplam sigortalanacak miktar üzerine sınırlandırmalar koyar ve diğer bazı pazar kısıtlamaları uygulayabilir. (OECD, 2005:151).

Garanti verilmeden önce tüm riskler önceden değerlendirilir ve ek teminat gerekli görülebilir. Bu değerlendirmenin içinde her bir durum ve pazara göre değişen faktörler ve bunların ECGD'nin toplam portföy riski üzerindeki etkisi yer alır.

Bankalara verilen garantiler, satıcı ve alıcı kredileri şeklindedir. Satıcı kredi finansmanı ihracat tutarının % 100'ü üzerinden şartsız garanti sağlar. Bu alıcılar tarafından çıkarılan veya kabul edilen poliçe veya bonoların ana parasını satın almak suretiyle finansmanı sağlayan bankaya verilen kapsamlı garanti şeklinde çoklu işlem hizmetidir. Krediye konu olan sözleşmeler ayrı ayrı ECGD tarafından kabul edilir. Çoğu zaman tazminat durumunda ihracatçıya yardımda bulunulmamaktadır. Bunun yerine ECGD alıcı tarafından verilen poliçe veya senetlerin üçüncü bir tarafça şartsız olarak garantilenmesini istemektedir. İhracatçılar sözleşmenin imzalanmasıyla poliçe veya senetlerin bankaya satışı arasındaki dönem boyunca ticari ve politik risklerin ödenmemesini teminat altına almak için EXIP'i satın alırlar.

Alıcı kredileri programında ise, ECGD borç veren bankalara sözleşme değeri en az beş milyon sterlin olan başlıca İngiliz sermaye mallarının satın alımı amacıyla denizaşırı alıcıların kredi geri ödemelerini garanti altına alır. Garantiler genellikle anapara ve faizin % 100'ü kadardır.

Proje finansmanı esaslarına göre en az 20 milyon sterlin tutarındaki proje kredilerinde, ECGD sadece belirli politik riskler için veya alternatif olarak anapara ve faizin % 100'üne kadar olan tüm riskleri teminat altına almaktadır.

3.5.6. SACE S.p.A. – Servizi Assicurativi del Commercio Estero

1977 yılında faaliyete geçen SACE'nin hisselerinin tamamı İtalya Ekonomi ve Finans Bakanlığı'na aittir (Berne Union, 2005:169). 2003 yılında Istituto per I Servizi Assicurativi del Commercio Estero adlı kurumunun İtalyan firmalarının ihracat faaliyetleri esnasında direk veya dolaylı olarak karşılaşılabilecekleri politik, ekonomik, felaketler ve kur risklerini sigorta, reasürans ve garanti altına almak maksadıyla SACE'ye dönüştürülmesiyle meydana gelmiştir. SACE'nin faaliyetlerinden ve alınan kararlardan Hazine sorumludur. SACE'nin sigorta işlemlerinden kaynaklanan borçları her yıl kanunen belirlenen limitler dahilinde devlet garantisi altındadır.

İtalya'da ihracat kredileri ticari bankalar tarafından sağlanmaktadır. Bu kredi işlemlerinde SACE garanti ve sigortasına ihtiyaç olmamasına rağmen pratikte bankalar tarafından kredilendirilen ihracatların büyük bir kısmı SACE tarafından sigortalanmaktadır. SACE'nin sigorta işlemlerinde oran % 95'e kadar ulaşmaktadır.

SACE S.p.A. ana misyonu İtalyan firmalarının ihracat faaliyetleri sırasında direk veya dolaylı olarak karşılaşılabilecekleri politik ve ticari risklere karşı sigorta, reasürans ve garanti işlemleri ile İtalyan ekonomisinin uluslararasılaşmasına katkıda bulunmaktır (Berne Union, 2005:169).

SACE'nin teminatlarında genel olarak, ihracatın çeşidi ve miktarı, alıcının ve alıcı ülkenin kredibilitesi göz önüne alınmaktadır. Diğer bir AB üyesi ülkeden veya İtalya ile karşılıklı anlaşması olan bir ülkeden gelecek olan yabancı payının SACE tarafından sözleşme tutarının maksimum % 30'a kadar olan kısmı sigortalanır. Küçük tutarlı sözleşmelerde bu oran % 40'dır.

SACE, özel sektör tarafından sigortalanmayan riskli işlemler üzerinde yoğunlaşmıştır (Berne Union, 2005:169).

SACE'nin kısa vadeli kredi risklerini tahmin eden SACE BT adlı bir iştiraki bulunmaktadır.

SACE, İtalya'daki ticari bankalarca yabancı bankalarla yapılan kısa vadeli kredileri de garanti altına almaktadır.

İtalya'da direk ihracat kredisi veya finansmanı sağlayan devlet kurumu veya kamu fonlu kuruluş bulunmamaktadır. Bütün ihracat kredileri ticari bankalarca temin edilmektedir.

3.5.7. OND – Ducroire - Delcredere

Belçika'da devlet otoriteleri 1921 yılından beri ihracat kredi sigortası faaliyetlerinin desteklemektedir. 1939 yılında OND'nin kurulması ile mevcut düzenlemeler meydana gelmiştir. OND Belçika kraliyet hükümleri gereği idare edilmektedir. Ducroire – Delcredere OND tarafından 23.09.2004 de kurulmuştur. Özkaynakları 150 milyon Euro'dur. OND çeşitli devlet tahvilinden oluşan sermaye gelirine sahiptir. Bu sermaye kraliyet kararnamesi ile yükseltilebilmektedir (OECD, 2005:125).

OND üç tip sigorta işlemi gerçekleştirmektedir:

- Büyüklüğü ve süresi OND'nin sigorta kapasitesini aşan fakat hükümetin savunduğu ülke riski hesabına sigorta işlemleri gerçekleştirir.
- Devlet garantisi olmayan sigorta işlemlerini kendi hesabına gerçekleştirir.

- Aynı zamanda kendi hesabına veya devlet garantisi ile kendi geleneksel sigorta işlemlerini gerçekleştirmektedir (OECD, 2005:127).

OND kamu kaynakları ile finanse edilen ihracat işlemlerinde diğer kaynaklar yetersiz kaldığında kısmen veya tamamen rol alabilme yetkisine sahiptir.

Mevcut diğer dış ticaretin finansmanını sağlayan araçların bütçe yönetiminden Hazine ve Dış Ticaret Bakanlığı sorumludur.

OND, ticari risklerin % 90'ı, politik risklerin ise % 98'i sigorta kapsamına almaktadır.

İşlemlere yönelik karşılıklar alıcının kredibilitesi ve ülkesine göre OND tarafından takdir edilmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkeler için ayrıca bir devlet garantisi veya yerel bir bankanın garantisini nazarı itibara alınabilir. Bununla birlikte, Belçika ekonomisi için avantajlı olduğu bariz olan ihracat sözleşmelerinde devletin atıfta bulunduğu risklere göre kabul edilemeyen riskler de sigortalanabilmektedir.

OND özellikle çok kaynaklı işlemlere öncelikle açık olup, müşterilerinin ihtiyacına yönelik esnek çözümler bulmakta aktif bir rol üstlenmektedir (Berne Union, 2005:160).

OND'de ihracatın finansmanı yapılmamaktadır. İhracat finansmanı ticari bankalar tarafından gerçekleştirilmektedir.

Sigorta poliçesi aynı zamanda ihracat işleminin finansmanını gerçekleştiren bir kurum için düzenlenebilir. OND yabancı para cinsinden gerçekleştirilen sözleşmelerin kur riskini de sigorta altına almaktadır.

3.5.8. Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkelerinde Uygulanan İhracat Destek Programları

Türk Eximbank, Avrupa Birliği ülkelerindeki Euler Hermes, OND, ECGD, SACE ve COFACE gibi benzer ihracat finansman kuruluşlarından yaklaşık 50 yıl sonra kurulmuştur. Devlet desteği ile ihracat kredi, sigorta ve garanti faaliyetleriyle ihracatçıya destek sağlamaktadır. Avrupa Birliği ülkelerinde ihracatçıların özellikle kısa vadeli kredi talepleri tamamen ticari bankalar tarafından karşılandığı için bu ülkelerde ihracat destek kurumları genellikle ihracat kredi sigortası ve garanti faaliyetlerinde uzmanlaşmış bulunmaktadır.

AB'de ihracat destek kurumları ve bu kuruluşların faaliyet alanları Tablo 4'de gösterilmektedir. Tabloda da görüldüğü üzere, Avrupa Birliği ülkelerinden Avusturya'nın eximbankı olan OeKB dışındaki hiç bir ülkenin eximbankı kredi imkanı sunmamaktadır. Söz konusu eximbank orta ve uzun vadeli ihracat kredi faaliyetlerini yürütmektedir. Diğer söz konusu ülkelerde ihracat kredileri ya tamamen ticari bankalara bırakılmıştır ya da eximbank dışında bir başka finans kuruluşu kredi faaliyetini yürütmektedir.

Yine söz konusu tabloda göze çarpan diğer bir husus; Fransa, Hollanda, Belçika, Lüksemburg, İngiltere'de ihracat kredi faaliyetleri tamamen ticari bankalara bırakılmışken, Almanya'da bir kalkınma bankası olan KfW ihracatçıların orta ve uzun vadeli ihracat kredisi ihtiyacını karşılamaktadır. Yine İtalya'da tamamen özel bir kuruluş olan Simest İtalya hükümeti adına ihracatçıların kredi ihtiyacını karşılamaktadır. İsveç'de de ortakları arasında hem hükümet hem de ticari bankalar olan SEK ihracatçılara uzun vadeli finansman imkanı sunmaktadır. Görüldüğü üzere ihracat kredi faaliyetleri sunan gerek özel gerekse kamu kurumları kısa vadeli kredi yerine, orta ve uzun vadeli kredi imkanı sunmaktadırlar.

Avrupa Birliği lkelerindeki ihracat destek kurumları hakkında kısa bilgiler içeren Tablo 17'den de izlenebileceği gibi bu ülkelerin bazılarında kamunun yanında ihracata destek sağlayan özel sektör kuruluşları da mevcuttur.

Türkiye'de ise, ekonomik koşullar sebebiyle ticari bankalar ihracat finansmanına yeterince katkıda bulunamamakta, plasmanlarını daha yüksek getirili ve riski düşük alanlarda değerlendirmektedirler. Bu nedenle, Türk Eximbank, sigorta ve garanti programlarının yanında zorunlu olarak ihracatın finansmanına da önem vermiştir. Bununla beraber toplam krediler içindeki payı oldukça yüksek olan kısa vadeli kredi programları hem doğrudan hem de ticari bankalar aracılığıyla kullanılmaktadır (Kaplan, 2000:106).

Ülke	Kuruluş	Mülkiyet	Faaliyet Alanı
Almanya	Euler Hermes Kreditversicherungs Aktiengesell / HERMES	Özel	Sigorta
	Kreditanstalt für Wiederaufbau / KfW	Kamu	Kredi *
Fransa	Compagnie Française d'assurance pour le Commerce Extérieur / COFACE	Kamu + Özel	Sigorta, Garanti
İtalya	Sezione Speciale per l'Assicurazione del Credito all'Esportazione SACE	Kamu	Sigorta
	Società Italiana per le Imprese all'Estero / SIMEST	Özel	Kredi **
Hollanda	Nederlandsche Creditverzekering Maatschappij NV / NCM	Özel	Sigorta, Garanti
Belçika	Ducroire – Delcredere / ONDD	Kamu	Sigorta, Garanti
Lüksemburg	Office du Ducroire / ODL	Kamu	Sigorta
İngiltere	Export Credit Guarantee Department / ECGD	Kamu	Sigorta, Garanti
Danimarka	Eksportkreditfonden / EKF	Kamu	Sigorta
İrlanda	Church & General Corporate Unsurance / C&G	Kamu	Sigorta, Garanti
Yunanistan	Export Credit Insurance Organisation / ECIO	Kamu	Sigorta
İspanya	Compania Espanola de Seguros de Credito a la Exportacion, SA/CESCE	Kamu + Özel	Sigorta
Portekiz	Companhia de Seguro de Creditos, SA / COSEC	Kamu + Özel	Sigorta
Finlandiya	Finnish Guarantee Board / Finnvera	Kamu	Sigorta, Garanti
	FIDE	Kamu	Kredi ****
Avusturya	Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft / OeKB	Özel	Sigorta, Garanti, Kredi ****
İsveç	Exportkreditnamnden / EKN	Kamu	Garanti
	Svensk Exportkredit / SEK	Kamu + Özel	Kredi ***
Türkiye	T. İhracat Kredi Bankası A.Ş. / Türk Eximbank	Kamu	Kredi, Sigorta, Garanti

* Kalkınma bankası olarak sınıflandırılmakta ve ihracata orta ve uzun vadeli finansman imkanı sunmaktadır.

** Simest ve İtalya Ticaret Bakanlığı arasında yapılan bir anlaşmaya göre İtalya hükümeti adına ihracatçılara fon sağlamaktadır.

*** Ortaklarını yarıyarıya hükümet ve ticari bankaların oluşturduğu bir kuruluş olup, İsveç ihracat sektörünün uzun vadeli kredi ihtiyacını karşılamaktadır.

**** Orta ve uzun vadeli krediler sağlamaktadır.²

^{PT2TP} World Export Credit Guide 1999-2000, Euromoney Institutional Investor pic, 1999.

Export Credit Financing Systems in OECD Member Countries and Non-Member Economies 2005.

3.6. Avrupa Birliği'ne Üyelik Müzakere Sürecinde Türk Eximbank Programlarının Uyum ve Bu Çerçeve de Yapılan Düzenlemeler

Gümrük Birliği'ne girişle beraber Türk Eximbank, geçiş için tanınan iki yıllık süreyi beklemeden uyum çalışmalarını başlatmış ve 1996 yılında başlayarak kredi, garanti ve sigorta uygulamaları Gümrük Birliği'nin getirdiği yükümlülüklerle uyumlu bir şekilde düzenlenmiştir.

3.6.1. Dünya Ticaret Örgütü ve Avrupa Birliği'ne Uyum Çerçevesinde Türk Eximbank Programları

Bu kapsamda, Gümrük Birliği normları belli sektör ve ülkelere yönelik kredi programı uygulamasını uygun görmediğinden aşağıdaki programlar yürürlükten kaldırılmıştır.

1 Nisan 1993 tarihinde yürürlüğe giren Kuzey Amerika Serbest Ticaret Antlaşması'na (NAFTA) taraf olan ülkeler (ABD, Kanada, Meksika) ile Güney Afrika Cumhuriyeti ve Japonya'ya yapılan tekstil, konfeksiyon, deri eşya, saraciye, ayakkabı ihracatının imalat aşamasından itibaren desteklenmesini öngören Hedef Pazar İhracat Kredisi Programı'na 15 Ocak 1996 tarihi itibarıyla son verilmiştir (Türk Eximbank, 1993:11).

12 Nisan 1993 tarihinde yürürlüğe giren ve ihracatta öncelikli sektörler arasında yer alan, gıda, kesme çiçek, halı-kilim, cam seramik ile görüntülü ve ses bantları sektörlerine, diğer sektörlerle göre daha iyi koşullarla kredi kullanma imkanı tanıyan yeni İhracatta Öncelikli Sektörler Kredi Programı uygulamasına 15 ocak 1996 tarihi itibarıyla son verilmiştir.

26 Eylül 1994 tarihinde uygulamaya konulan, ilk defa ihracat yapacak olan girişimcilere ve iç piyasaya yönelik olarak çalışmakta iken, ihracata yönelik

olarak çalışmayı planlayan firmalara, ihracata hazırlık aşamasında Sevk Öncesi, Hedef Pazar İhracat Kredileri ve İhracat Döviz Kredisi kapramında kullandırılan, 120 gün vadeli ve FOB ihracat taahhüdünün % 75'ine kadar kredilendirme imkanı sağlayan SÖİK – İlk Adım İhracat Kredi Programı'ı 15 Ocak 1996 tarihi itibariyle yürürlükten kaldırılmıştır. Bu program çerçevesinde kullandırılan kredilere uygulanan faiz oranından 10 puan daha düşük faiz oranı uygulanmaktadır.

Ayrıca, Türk Eximbank, kısa vadeli kredi programlarına uyguladığı faiz oranları bakımından da DTÖ tarafından öngörülen kurallara uymakta, faiz oranları ile kaynak maliyeti arasında rasyonel bir bağlantıyı kurmaktadır. 1996 yılı öncesine göre uygulanan faiz oranları ile piyasa faiz oranları arasındaki fark azalmış ve “kabul edilebilir” faiz oranları uygulanmaya başlanmıştır.

Ülke/Proje kredileri kapsamında ise Türk Eximbank kuruluşundan itibaren uluslararası kurallara uygun hareket etmeye özen göstermektedir. Bu maksatla, Türk Eximbank, Gümrük Birliği'ne girişle birlikte, iki yıl ve daha uzun vadeli resmi destekli ihracat kredilerinde nakit ödeme, geri ödeme, uygulanacak asgari faiz oranları, yerel maliyet unsurları, taahhütlerin, ön taahhütlerin ve bazı yardım taahhütlerinin azami geçerlilik süresi, ticaretle ilgili tavizli krediler veya yardım kredileri hakkında hükümler içeren Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat-96/12 sayılı Tebliği ile ilgili önemli bir uyum sorunu yaşamamıştır.

Bununla birlikte ihracat kredi sigortası faaliyetleri sırasında tahsil edilen prim oranlarının belirlenmesinde de uluslararası kriterler göz önüne alınmaktadır. Türk Eximbank ve bazı Avrupa Birliği ülkelerinin uyguladığı prim oranları dikkate alındığında Türk Eximbank sigorta programlarında AB normları ve DTÖ kurallarına uyum sağlamaktadır. Türk Eximbank, uygulamalarında yasaklanmış sübvansiyonlar kapsamında değerlendirilecek düzenlemeler yapmamaktadır. Bu çerçevede bakıldığı zaman, AB'ne tam

üyelik aşamasında da uluslararası anlaşmalar kapsamında faaliyetlerini yürüten Türk Eximbank bir sorunla karşılaşmamıştır.

AB'ne üye ülkelerin resmi ihracat kredi sigortası kuruluşlarının riskleri, sadece “pazarlanamaz riskli” işlemleri kapsama alabileceklerinden dolayı Türk Eximbank'ın da bu düzenleme sonucu kendi programlarını uyumlaştırması gerekmektedir.

Bununla birlikte Türk Eximbank'ın faaliyetlerini gerçekleştirirken; sübvansiyon yasaklarına takılmadan, ne tür teşvikler kullanabileceği akılcı bir şekilde tesbit edilmelidir. Bu çerçevede (Türk Eximbank Araştırma Müdürlüğü Çalışması, 1997:13);

- İhracatta performans kriteri yasaklandığına göre, teşviğe en duyarlı sektörler tesbit edilip, performans kriteri ihracattan önceki faaliyet aşamalarında uygulanabilir.
- Özellikle kısa vadeli TL ve döviz kredilerinde uygulanan faiz oranları altında düşük faiz uygulamasının gerek DTÖ normları gerekse AB mevzuatına göre sorun teşkil edeceği çok açıktır. İhracatçıların piyasa koşullarında kredi kullanmaya ve dış ticaretin gereği olan sigorta primi ödeme alışkanlığı edinmeleri gerekmektedir.
- Tazmin durumunda mevzu olabilecek masraf ve zararları karşılayabilecek prim tesbitinin gerçekçi olarak belirlenmesi gerekmektedir.
- OECD Uzlaşmasında öngörülen esasların, resmi destekli ihracat kredilerinde AB mevzuatına uyum ile gerçekleştirilen uzlaşmalar

dahilinde verilen sübvansiyonlar için DTÖ'nün yasaklanmış sübvansiyon soruşturmalarını uygulamamaktadır.

- AR-GE faaliyetlerinin serbestçe desteklenmesi gözönünde bulundurularak, şirketlerin pazar araştırmaları ve ihracat potansiyelini arttırıcı araştırmalar yapmalarını destekleyecek yeni krediler oluşturulabilir.
- Türk Eximbank ihracat konusunda karar uygulayıcı pozisyonundan çıkıp, aktif olarak ihracat politikalarının oluşturulmasına katkıda bulunmalıdır. Bunu sağlayabilmek için gelişmelerin yakinen takip edilmesi ve uygulamaya gönüllü olması gerekmektedir.

3.6.2. Avrupa Birliği ve Türk Eximbank'ın KOBİ Destek Programları

Avrupa Birliği'nde küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ) ekonomiye olan katkılarından ve üye ülkelerarası ticari ve rekabeti bozmayacağı düşüncesinden hareketle teşviklere imkan sağlanırken, bu kuruluşlara kullandırılan kredilerin koşullarında da bazı esneklikler tanınmaktadır.

Türk Eximbank kredi programlarında KOBİ'lere özel bir önem verilmektedir. Türk Eximbank ilk olarak 1994 yılında küçük ve orta ölçekli imalatçı ve imalatçı – ihracatçı firmaların ihracat faaliyetleri ile ilgili sevk öncesi finansman ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik “spesifik” bir kredi programı “Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) İhracat Kredisi Programı” uygulanmaya başlanmıştır.

Gümrük Birliği sonrasında ise, doğrudan parasal teşviklerin kalktığı, teşviklerin sektör bazında değil, firma ölçeğine göre belirlendiği ortamda, Türk Eximbank ülke ekonomisinde önemli bir role sahip olan KOBİ'lerin ihracata teşvik edilmeleri amacıyla çeşitli çalışmalar başlatmıştır. Bu doğrultuda, Gümrük Birliği ve DTÖ normları gereğince, Ocak 1996'dan

itibaren KOBİ İhracat Kredisi, Sevk Öncesi İhracat Kredisi (SÖİK) çerçevesinde kullanılmaya başlanmıştır. Ayrıca, KOBİ'lere kullandırılan kredi hacminin genişletilmesi amacıyla aracı bankalara tahsis edilen SÖİK genel limitlerinin en az % 30'unu KOBİ'lere kullandırma zorunluluğu getirilmiştir. Bütün kredi uygulamalarında Kalkınmada Öncelikli Yörelerde bulunan firmalar ile küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ) öncelik tanınmıştır. 2005 yılında KOBİ'lere sağlanan ek kaynak ve kredi taleplerine verilen öncelik sonucu, KOBİ'lere kullandırılan kredi tutarı 1.573 milyon YTL (1,2 milyar ABD Doları) olarak gerçekleşmiş olup, kısa vadeli ihracat kredilerinin % 33 oranındaki bölümünün KOBİ'lere kullandırılması sağlanmıştır. Kısa vadeli kredi programlarından yararlanan firmaların % 69'unu KOBİ'ler oluşturmuştur (Türk Eximbank, 2005:19).

3.6.3. Avrupa Birliği Müktesebatı ve Türk Eximbank - Rekabet Politikası ve Devlet Yardımlarına İlişkin Tarama Süreci

Bilindiği üzere 3 Ekim 2005 tarihinde gerçekleştirilen AB Hükümetlerarası Konferansı'nda, Türkiye için hazırlanan Müzakere Çerçeve Belgesinin onaylanmasıyla Birlik ve üyelik müzakereleri resmen başlatılmıştır. Bu tarihten itibaren Türkiye, AB Müktesebatını incelemek ve bu çerçevede gerekli yasal değişiklikleri yapmak üzere yoğun ve dinamik bir süreç içerisine girmiştir. 20 Ekim 2005'de başlayan tarama süreci kapsamında Türk Eximbank Avrupa Birliği Müktesabatında müzakere çerçevesinde belirlenen 35 fasıldan 2 fasıla ilişkin çalışmalara katılmaktadır. Bu fasıllar kamu ve özel sektör ihracat kredi sigortası kuruluşları arasındaki haksız rekabeti ortadan kaldırmak amacıyla devlet yardımları alanında 8. fasıl "Rekabet Politikası" ve 30. fasıl "Dış İlişkiler"dir (Erkan-Acar, 2006:49).

En son Aralık 2005 yılında Brüksel'de gerçekleştirilen tanıtıcı ve ayrıntılı tarama toplantılarında Avrupa Birliği yetkilileri ile mevzuat uyumu konusunda müzakere yapılmıştır. 3 Ekim'de başlayan yeni süreçte, devlet yardımları alanında AB müktesebatına uyum çalışmaları daha önce bahsedilen

çerçeve de sürdürölmektedir. Eylül 2006’da 30. fasıl olan “Dış İlişkiler” üzerine bir tarama toplantısı daha gerçekleştirilecektir. Fiili müzakere ise henüz belirlenmemiş ileri bir tarihte tarama toplantılarının tamamlanmasını müteakiben gerçekleştirilecektir.

SONUÇ

Pazar ekonomisinin gelişim sürecinin başlangıcından bu yana ihracat, sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin gerçekleşmesinde kilit rol üstlenmesi nedeniyle kalkınma olgusunun vazgeçilmez unsurlarından birini oluşturmuştur.

Gelişmekte olan ülkeler, ekonomik kalkınmalarını başarıya ulaştırabilmek için makina teçhizat ile hammadde ve know-how ithal etmeye, dolayısıyla döviz ihtiyacı duymaktadır. Bu sebeple, söz konusu ülkeler ihtiyaç duydukları döviz elde etmenin yollarını araştırmak ve döviz darboğazını aşacak politikalara önem vermek durumundadır. Döviz darboğazı, turizm, hizmet ihracı, ulaşım gelirleri ve yabancı yatırım kalemlerinin yanı sıra özellikle ihracat ile aşılabilmekte ve dolayısıyla gelişmekte olan ülkeler ihracata büyük önem vermektedir. Gelişmiş ülkeler ise, orataya çıkan işsizlik, dış rekabet, teknolojik yarış gibi sebeplerle en ileri teşvik yöntemleri uygulayarak ihracatlarını artırmaya çalışmaktadır. İhracat artışı, bir yandan milli geliri artırarak doğrudan kalkınmayı olumlu yönde etkilerken, diğer yandan döviz darboğazını aşmak suretiyle ekonomik büyümeye de destek olmaktadır. Bir ekonomide ihracat artışı ile ülkede kurulu kapasite tam olarak kullanılabilmekte ve üretimde ölçek ekonomilerinden yararlanma imkanı doğmaktadır. Diğer yandan, ihracat yoluyla döviz gelirleri arttıkça, dövizin fırsat maliyeti de ucuzlamaktadır. Bu nedenle, ihracatın artması veya başka bir ifadeyle dış pazarların genişletilmesi ya da mevcut pazarların derinleştirilmesine ilişkin çaba ve politiklar, öteden beri uluslararası ticari rekabetin de temel unsurunu oluşturmaktadır. İhracatın artırılmasına ilişkin çabaların ve yöntem arayışlarının yoğunluk kazandığı alanlar arasında her türlü ticari faaliyetin ön koşullarından birini oluşturan finansman ve teminat unsuru kaçınılmaz olarak ön plana çıkmaktadır.

OECD tanımlamasına göre de, ihracatın finansmanı geniş anlamıyla kredi, sigorta ve garanti yöntemleri ile ihracatçının ithalatçıya ödeme kolaylığı sağlayabilmesine imkan tanınması ve böylelikle ihracatçının vadeli satışlarının desteklenmesidir.

İhracat kredileri vadelerine göre kısa, orta ve uzun vadeli olmak üzere üç gruba ayrılabilir. Diğer bir sınıflandırmaya göre, birinci kategori “satıcı kredileri”dir. Satıcı kredileri ile desteklenen ihracatçı, ithalatçıya vadeli ödeme imkanı tanıyabilmektedir. İkinci kategoride ise “alıcı kredileri” yer almaktadır. Bu kategoride ihracatçının bankası ve/veya başka bir finans kurumu ithalatçıya veya bankasına kredi açabilmektedir.

Ticaretin liberalleşmesi ile birlikte rekabetin ön plana çıkmasıyla, sadece belirli malların arzında sağlanan üstünlük yetmemeye başlamış, konunun talep yönü de gündeme gelmiş ve talep edenlerin beklentilerine cevap verebilecek yöntemlerin geliştirilmesi için çaba sarfedilmiştir. Bunun sonucu olarak da vadeli satışlar ortaya çıkmıştır. Böylece ihracata sağlanan devlet himayesi, ihracat bedellerinin ticari veya politik nedenlerden ötürü tahsil edilememesi riskine karşı ihracat kredi sigortası veya garantisi sağlayan kurumların oluşturulmasında somutlaşmaya başlamıştır. Bu süreç uluslararası ticarete ciddi tıkanmalara yol açan 1. Dünya Savaşı ve 1929 ekonomik buhranı ile birlikte daha da hızlanmıştır. Yaşanılan gelişmeler sonucu, 1. Dünya Savaşı yılları ve sonrasında Almanya’da 1917’de Euler Hermes, İngiltere’de 1919’da ECGD, Belçika’da 1921’de OND, Hollanda’da 1925’de NCM kurulmuştur. 1929 büyük ekonomik buhranının etkilerinin giderilmesi için de 1933’de İsveç’de EKN, 1943’de ABD’nde US Eximbank ve İsviçre’de ERG faaliyete geçmiştir. 2. Dünya Savaşı’ndan sonra savaşın yarattığı yıkıntının giderilmesi ile ilgili faaliyetler yanında, azgelişmiş ülkelerin kalkınma sorunlarına ilgi de önemli ölçüde artmıştır. Yeniden yapılanma ve kalkınma süreci açısından ihracat olgusunun taşıdığı önem, kendisini devlet destekli ihracat finansman kurumlarının giderek yaygınlaşmasında göstermiştir. Bir başka ifadeyle, 1950’li ve 1960’lı yıllarda ihracat finansman,

sigorta ve garanti kuruluşlarının gelişmekte olan ülkelerde de kurulmasına ilişkin girişimler hız kazanmıştır. Bu dönem içinde 1950’de Japonya’da Japon Eximbank, 1956’da Güney Afrika Cumhuriyeti’nde CGIC, 1957’de İsrail’de IFTRIC, 1962’de Pakistan’da ECGS ve 1964’de Hindistan’da ECGC kurulmuştur.

Eximbanklar fonksiyonları ve misyonları itibariyle ticari bankalardan önemli ölçüde farklı kurumlardır. Ticari bankalar da ihracatı finanse eden kuruluşlar olmakla beraber, ihracatın finansmanı başlı başına karmaşık ve uzmanlaşmış bir mekanizmayı gerektirdiğinden; bu işi profesyonel olarak üstlenicek uzmanlaşmış “ihracat bankaları” veya “ithalat bankaları” (Eximbanklar) kurulmuştur. Resmi destekli ihracat kredi kuruluşları; ihracat işlemlerini kredilendirme işlevine ticari bankaları özendirerek ve ticari bankalar tarafından finanse edilen vadeli ihracat işlemlerinin sigorta/garanti etmek suretiyle ticari bankacılık sistemini ihracat sektörünü daha fazla kredilendirilmesine yönelik hareketlendirmektedir.

İhracat kredi kuruluşları birbiri ile iletişim kurmakta ve aynı zamanda rekabet etmektedir. Teknik seviyede düzenli iletişim 1934 yılında “Uluslararası Kredi ve Yatırım Sigortacılığı Birliği (Berne Union) kurulduğundan beri sağlanmaktadır. Birliğin temel işlevi; ihracat kredi sigortası ve yatırım sigortası prensiplerini tüm üyeler açısından yeknesak hale getirmek ve sürekliliğini sağlamak koşuluyla uluslararası ticaret ve işbirliği için arzu edilir bir ortam yaratılması ve devamlılığının sağlanmasıdır. 1987 yılında kurulan Türk Eximbank, 1994 yılından beri Birliğin tam üyesidir.

Türkiye’de ihracat 1980’lerin ikinci yarısından itibaren bir yandan DTM tarafından uygulanan ihracata yönelik devlet yardımları, diğer yandan tek resmi destekli ihracat finansman kuruluşu olarak faaliyet gösteren Türk Eximbank aracılığıyla sunulan ihracat finansman imkanları ile desteklenmektedir. Türk Eximbank gerek ihracatçılara finansman imkanı sağlayan kredi programları, gerekse ihracatçıların/müteahhitlerin politik ve

ticari risklerden arındırılmış ortamlarda çalışmalarına imkan tanıyan sigorta/garanti programları ile ülkemiz ihracatının desteklenmesinde özel bir önem ve konuma sahip, ihracatın finansmanında kurumsallaşmış bir ihtisas bankasıdır.

Günümüzde dünya ekonomisinde, uygulamaya konulan bölgesel ve çok taraflı anlaşmaların getirdiği yükümlülükler ülkelerin bağımsız bir şekilde ve istediği gibi ihracat teşvik politikaları uygulamaya koymasını imkansız kılmaktadır. Türkiye'nin 1994 yılında DTÖ'ne taraf olması ve 1996 yılı başından itibaren AB ile Gümrük Birliği'nin gerçekleştirilmesinin ardından; AB'ne 10 Aralık 1999 tarihi itibarıyla aday ülke statüsü kazanması, genelde dış ticaret politikalarını, özelde ise ihracatı teşvik politikalarını yeniden gözden geçirmesi ve bu politikalarını uluslararası taahhütlerine uyumlaştırması zorunluluğunu gündeme getirmiştir.

- DTÖ Anlaşmasına göre; ihracatta doğrudan ödeme yapılması, ihracat performansına bağlı olarak kamu gelirlerinden vazgeçilmesi gibi teşvik araçları, yasaklanmış sübvansiyonlar olarak kabul edilen teşvikler, 1994 yılı sonundan itibaren yürürlükten kaldırılmıştır.
- OECD Uzlaşmasını temel alan AB'nin, ihracat kredileri, garantiler ve sigortası konusundaki düzenlemelerine göre bir üye devlet ihraç edeceği bir mala veya hizmete vereceği 5 yıldan uzun vadeli krediyi ve/veya garantiyi ve/veya sigorta sübvansiyonu üzerine ayrıntılı bilgileri, diğer AB'ne üye devletlere, Komisyon'a ve Konsey Sekreteryası'na işlemlere başlamadan önce bildirmek zorundadır. Aynı zamanda üye ülkeler arasındaki dış ticaret teşviklerinde kabul edilebilir oranlar dışındaki faiz hadleri sübvansiyonu yasaklamaktadır. KOBİ'lere yönelik hibe, düşük faizli kredi ya da kredi garantisi şeklindeki devlet yardımlarına ise izin verilmektedir.

- Türk Eximbank Gümrük Birliği'ne girişle birlikte, 1996 yılından başlayarak kredi, garanti ve sigorta uygulamaları Gümrük Birliği'nin getirdiği yükümlülüklerle uyumlu bir şekilde düzenlenmiştir. Bu kapsamda Gümrük Birliği normları belli sektör ve ülkelere yönelik kredi programı uygulamasını uygun görmediğinden Hedef Pazar İhracat Kredisi Programı, İhracatta Öncelikli Sektörler Kredi Programı ve SÖİK – İlk Adım İhracat Kredi Programları uygulamadan kaldırılmıştır.
- Ayrıca, Türk Eximbank, kısa vadeli kredi programlarına uyguladığı faiz oranları bakımından da DTÖ tarafından öngörülen kurallara uymakta, faiz oranları ile kaynak maliyeti arasında rasyonel bir bağlantıyı kurmaktadır. Kredilere uygulanan faiz oranları ile piyasa oranları arasındaki fark “kabul edilebilir” oranlardadır.
- Bunlara ek olarak, ihracat kredi sigortası faaliyetleri sırasında tahsil edilen prim oranlarının belirlenmesinde de uluslararası kriterler gözönüne alınmaktadır. İhracat kredi sigortası veya garantisi programlarının, uzun dönem işletme maliyetlerini ve ödenen tazminatları karşılamada yetersiz kalan prim oranları üzerinden sağlanması yasaklanmaktadır. Bu kapsamda, Türk Eximbank sigorta programlarında prim oranları giderleri karşılamaya yetecek düzeyde belirlenmektedir. Toplanan primler ödenen tazminatların önemli ölçüde üzerinde seyretmektedir. Ticari ve politik risklerin önemli bir bölümü reasürans şirketlerine reasüre edilmektedir. Diğer ülkelerin ihracat kredi kurumlarında olduğu gibi Türk Eximbank'ın programlarında da politik risklerin önemli bir bölümü Hazine garantisi altındadır.
- Ülke/Proje kredileri kapsamında ise; iki yıl ve daha uzun vadeli resmi destekli ihracat kredilerinde nakit ödeme, geri ödeme, uygulanacak

asgari faiz oranları, yerel maliyet unsurları, taahhütlerin ve bazı yardım taahhütlerinin azami geçerlilik süresi, ticaretle ilgili tavizli krediler veya yardım kredileri hakkında Gümrük Birliği kurallarına uymaktadır. Sonuç olarak; Türk Eximbank uygulamakta olduğu 2 yıl veya daha uzun vadeli ihracat kredisi programları OECD Uzlaşması ile uyumlu olması nedeniyle, söz konusu krediler AB ve DTÖ kuralları ile de uyumludur. Sigorta/garanti programlarının prim gelirlerinin giderlerinin karşılamaya yeterli olması nedeniyle AB ve DTÖ kuralları ile uyumludur. Kısa vadeli döviz kredileri programları ile ilgili olarak; kaynağı piyasadan temin edilen döviz kredilerinin kullandırılması aşamasında uygulanan faiz oranları, kullandırılan kaynağın fon maliyetini yansıtmakta ve dolayısıyla söz konusu krediler AB ve DTÖ kuralları ile uyum sağlamaktadır. Bu krediler OECD Uzlaşması'na uygun olarak belirlenen asgari faiz oranları ve ödeme koşulları içinde en az iki yıl vadeli olabilecektir. OECD Uzlaşması, gelişmiş ülkelerin ihracatlarının çoğunluğunu oluşturan sermaye malları ticaretine yönelik olarak düzenlendiğinden, orta ve uzun vadeli kredileri içermektedir. Kaynağı Hazine olan kısa vadeli TL kredileri çerçevesinde kullandırılan kredilerin faiz oranları ise genellikle piyasa faiz oranlarının altında seyretmektedir. Avrupa Birliği ülkelerinde ihracatçıların özellikle kısa vadeli kredi talepleri tamamen ticari bankalar tarafından karşılandığı için bu ülkelerde ihracat destek kurumları genellikle ihracat kredi sigortası ve garantisi faaliyetlerinde uzmanlaşmış bulunmaktadır. Söz konusu ülkelerdeki ekonomik ortamın, fiyat değişimleri ve kredi maliyetlerindeki istikrarın görece olarak daha olumlu olmasının neticesinde; ihracat kredileri ya tamamen ticari bankalara bırakılmıştır ya da eximbank dışında başka bir kuruluş kredi faaliyetlerini sürdürmektedir. Türk Eximbank bu çerçevede ihracatın kısa vadeli finansmanını ticari bankacılık sektörüne bırakarak, gelişmiş ülkelerdeki ihracat finansman kurumları gibi orta ve uzun vadeli ihracat kredi ve sigorta programlarına yönelmeyi hedeflemektedir. Ancak yıllardır süregelen

ekonomik sorunlar ve ağırlıklı olarak 2001 ve 2002 döneminde uygulamaya konulan yeni yasal düzenlemeler nedeniyle ticari bankalar reel sektöre, özellikle de ihracat sektörüne beklenen desteği sağlamakta yetersiz kalmaktadır. Bankacılık sisteminin istenilen yapıya kavuşturulması ve ihracat sektörünün yapısal eksikliklerinin tamamlanması halinde, Türk Eximbank kısa vadeli ihracatın finansmanını ticari bankacılık sektörüne bırakarak, orta ve uzun vadeli ihracat kredi/sigorta programlarına yönelebilecektir. Böylece, Türk Eximbank tarafından uygulanan programların uluslararası kurallara uyum sorunu da tamamen ortadan kaldırılmış olacaktır.

3 Ekim 2005 tarihinde gerçekleştirilen AB Hükümetlerarası Konferansı'nda, Türkiye için hazırlanan Müzakere Çerçeve Belgesinin onaylanmasıyla Birlik ve üyelik müzakereleri resmen başlatılmıştır. Bu tarihten itibaren Türkiye, AB Müktesebatını incelemek ve bu çerçevede gerekli yasal değişiklikleri yapmak üzere yoğun ve dinamik bir süreç içerisine girmiştir. 20 Ekim 2005'de başlayan tarama süreci kapsamında Türk Eximbank Avrupa Birliği Müktesabatında müzakere çerçevesinde belirlenen 35 fasıldan 2 fasıla ilişkin çalışmalara katılmaktadır. Bu fasıllar devlet yardımları alanında 8. fasıl "Rekabet Politikası" ve 30. fasıl "Dış İlişkiler"dir.

KAYNAKÇA

SEYİDOĞLU, Halil. “Uluslararası Finans”, Güzel Can Yayınları No:19, 4. Baskı, İstanbul, 2003.

DUNN, Angus ve Martin KNIGHT. “Export Finance”, Euromoney Publications PLC, London, 1982.

ROWE, Michael. “Trade And Project Finance In Emerging Markets”, Euromoney Publications PLC, Playhouse Yard, 1999.

“Avrupa Birliği ve Türkiye”, 4. Baskı, DTM Yayınları, Ankara, Ekim 1999.

“Avrupa Topluluğu’nda Uygulanan Devlet Yardımları, Teşvikler ve Türkiye İle Mukayeseli İncelenmesi”, İGEME Yayınları Haziran 1993.

BENLİKOL, Sabahattin ve Hilal MÜFTÜOĞLU. “Avrupa Birliği Ülkelerindeki Teşvik ve İstisnalar”, İTO Yayınları, Yayın No:1997-7, 1997.

BOSTANCI, Lütfü. “Gümrük Birliği Döneminde Yatırımlarda ve İhracatta Uygulanacak Teşvikler ve Devlet Yardımları Semineri”, İTO Yayınları, No:1996-17, 28 Şubat 1996.

“Dış Ticaretin Finansmanında 10 Yıl”, Türk Eximbank Yayınları, Ankara, 1997.

“Dünya Ticaretindeki Gelişmeler”, İGEME Yayınları, Kasım 1996.

ESİN, Arif. “Dünyada ve Türkiye’de İhracat Teşvikleri”, İKV Yayınları, No:107, 1991.

“GATT Normları ve Uluslararası Bütünleşmeler Açısından Devlet Yardımları (Mukayeseli Bir İnceleme)”, DPT Avrupa Birliği İle İlişkiler Genel Müdürlüğü Yayınları, Ankara, 1995.

GERNİ, Cevat. “Dış Ticaretin Finansmanı”, TOBB Yayın No: Genel:139; Ar-GE:55, Ankara, 1990.

“İhracat Stratejisi 1998-2005”, Dış Ticaret Müsteşarlığı Yayınları, Ankara, Haziran 1998.

Parasız İlker. “Uluslararası Ekonomik – Mali Kuruluşlar ve Oluşumlar”, Ezgi Kitabevi, Bursa, Ocak 2004.

KARLUK, Rıdvan. “Avrupa Birliği ve Türkiye”, İMKB Yayınları, İstanbul, 1996.

KARLUK, Rıdvan. “Türkiye Ekonomisi Tarihsel Gelişim Yapısal ve Sosyal Değişim”, 5. Baskı, Beta Yayın Dağıtım A.Ş., İstanbul, 1997.

KARLUK, Rıdvan. “Türkiye’de İhracata Yönelik Dış Ticaret Yapısal Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi”, Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları, Eskişehir, 1981.

KAZGAN, Gülten. “Ekonomide Dışa Açık Büyüme”, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul, Nisan, 1985.

TOGAN, Sübidey. “1980’li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberizasyonu”, Türk Eximbank Araştırma Dizisi 1, Ankara.

ŞAHİN, Arif. “İhracata Yönelik Finansman Araçları”, TC Başbakanlık DTM İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, 4. Baskı, Aralık 2004, Ankara.

ŞAHİN, Arif. “İhracatta Ödeme Şekiller”, TC Başbakanlık DTM İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ekim 2004, Ankara.

PEHLİVAN, Özgür. “İhracatta Pratik Bilgiler – Karşılıklı Ticaret Nedir?”, TC Başbakanlık DTM İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Nisan 1991, Ankara.

PALMER, Howard. “International Trade and Pre-export Finance”, A Practitioner’s Guide, Second Edition, Euromoney; 1999, London.

KONUKMAN, Aziz ve Bülent VARLIK. “Türkiye’de Dış Ticaretin Finansmanı”, Türkiye Kalkınma Bankası – Türk Pazarlama Vakfı, 1990, Ankara.

ERKAN, Asuman ve Dilvin ACAR. “AB Müktesebatına Uyum Sürecinde Devlet Yardımları ve Resmi Destekli İhracat Kredileri”, Dış Ticarette Durum Dergisi, Ocak 2006.

MOLLASALİHOĞLU, Yavuz. “İhracat Teşvikleri”, Dış Ticaret Dergisi, Nisan 1999.

EGE, A. Yavuz. “Türkiye’nin Dış Ticaretinin Bugünü ve 21. Yüzyıla Doğru Muhtemel Gelişmeler,” Dış Ticaret Dergisi, Ekim 1998.

ERTUĞRUL, Ahmet. “Dünyada ve Türkiye’de İhracat Destek Kuruluşları”, İşletme ve Finans Dergisi, Sayı 96, Mart 1994.

KONUKMAN, Aziz. “Dış Ticaretin Finansmanı ve Türkiye’deki Uygulama”, Dış Ticarette Durum Dergisi, Mayıs-Haziran 1990.

ONURSAL, Erkut. “İhracatı Teşvik Politikası ve Gelişmiş Bazı Ülkelerde Teşvik Tedbirleri Uygulaması”, Dış Ticarete Durum Dergisi, Sayı 23-24, Ocak 1991.

TÜZMEN, Kürşad. “Küreselleşme ve Dış Ticaretimiz”, Dış Ticarete Durum Dergisi, Sayı 44, Nisan 2000.

VARLIK, Bülent. “Dış Ticaretin Finansmanında Türk Eximbank”, Ekonomide Durum Dergisi, No:3-4, Türk-İş Araştırma Merkezi Yayınları, Ankara, 1997.

YAĞCI, Hamiyet ve Savaş MALKOÇ. “Türk Dış Ticaretinin Gelişimi”, İGEME Dergisi, Temmuz-Eylül 1998, Sayı 7.

ONURSAL, Erkut. “Dış Ticaretin Finansmanında Factoring ve Factoring’in Hukuki Çerçevesi”, Dış Ticaret Dergisi, Ankara, Temmuz 2001.

ONURSAL, Erkut. “Kredili Satışların Orta Vadeli Finansmanı’na Yardımcı Bir Yöntem: Forfaiting”, Dış Ticaret Dergisi, Ankara, Ekim 2001.

EGE, Yavuz. “Türkiye’nin Dış Ticaretinin Bugünü ve 21. Yüzyıla Doğru Muhtemel Gelişmeler”, Dış Ticaret Dergisi, Ankara, Ekim 998.

ÖZTÜRK, Hüseyin. “İhracatımız Açısından Ticaret Politikası Araçlarının İrdelenmesi ve Bu Araçlar İle Korunma Yöntemlerine İlişkin Öneriler”, Dış Ticaret Dergisi, 2001.

CHOW, P.C.Y. “Casuality Between Export Growth and Industrial Development”, Journal Of Development Economics, sayı:26, 1987.

The Citigroup World Export Credit Guide 2004-2005, Trade Finance, 2005, London.

Berne Union, Annual Reports 2005.

Export Credit Financing Systems In OECD Member and Non-Member Countries, OECD Publications, 2001.

Kısa Vadeli İhracat Kredi Programları, Türk Eximbank Yayınları, Nisan 2000.

Sevk Öncesi İhracat Kredileri Uygulama Esasları, 28.01.2000 Revizyonu, Türk Eximbank Yayınları

Türk Eximbank, 2004 Faaliyet Raporu

Türk Eximbank, 2005 Faaliyet Raporu

Euler HERMES Annual Report 2005.

“Republic of Turkey”, Export Credit Financing Systems In OECD Member and Non-Member Countries, 1999 Supplement, OECD Publications, France, 1999.

KAPLAN, Münevver. “Türk Eximbank İhracat Kredisi ve Sigortası Programlarının DTÖ ve AB Çerçevesinde Analizi”, Türk Eximbank Araştırma Müdürlüğü, 2002.

“Devlet Yardımlarını Değerlendirme Özel İhtisas Komisyonu Raporu”, İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü; DPT, Mayıs 2004, Ankara.

“Türkiye-At Mevzuat Uyumu Sürekli Özel İhtisas Komisyonu Raporları Cilt 1:” Devlet Yardımları Alt Komisyonu, Devlet Planlama Teşkilatı, Ankara, Kasım 1995.

AYANOĞLU, Kamil. “Türkiye İhracat Performansının Ekonomik Büyüme ve Üretkeliğe Etkisi”, Yatırımlar Sektör Programları ve Koordinasyonu Genel Müdürlüğü Tetkik ve Tahlil Dairesi, Devlet Planlama Teşkilatı, Mayıs 1994.

ERKAN, Asuman. “Devlet Destekli İhracat Finansman Kurumları”, Türk Eximbank Araştırma Müdürlüğü, (Banka İçi Çalışma)

“Dünyada ve Türkiye’de İhracat Finansman Kuruluşlarının Gelişimi ve İşlevleri”, Türk Eximbank Araştırma Müdürlüğü, (Banka İçi Çalışma).

“İhracat Teşvikleri, OECD Uzlaşması ve İhracat Kredileri ve Kredi Garantileri Grubu”, Türk Eximbank Araştırma Müdürlüğü (Banka İçi Çalışma)

“İhracatın Finansmanında Türk Eximbank” Türk Eximbank Araştırma Müdürlüğü, (Banka İçi Çalışma),2004.

“Uluslararası Ticari Kuruluşlar Karşısında Türk Eximbank’ın Uyguladığı Sübvansiyonların Durumu” Türk Eximbank Araştırma Müdürlüğü, (Banka İçi Çalışma), 2002.

“Müzakere Süreci ve Türkiye” TC Başbakanlık Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, 2005.

“Ortak Rekabet Politikası” TC Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ankara.

“DTÖ (GATT)”, Devlet Planlama Teşkilatı, Ankara.

CEYLAN, Nildağ Başak. “İhracatın Finansmanında Eximbankların Rolünün Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi”, G.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilimdalı Doktora Tezi, Ankara, 2004. (Yayınlanmamış tez çalışması)

KAPLAN, Münevver. “İhracatın Finansmanında Türk Eximbank”, A.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2000. (Yayınlanmamış tez çalışması)

KAVAK, Ali Recep. “Türkiye’de İhracatın Teşviki ve Türk Eximbank’ın Rolü”, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilimdalı Yüksek Lisans Tezi, Sakarya, 2001. (Yayınlanmamış tez çalışması)

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

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

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

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

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

ÖZET

İhracatın finansmanı, ihracatçının ve/veya ihracatçının sevkiyat yapacağı alıcının sevk öncesi ve/veya sevk sonrası dönemde kredi ve/veya sigorta yöntemleri ile desteklenmesidir. İhracatın finansmanı sistemi, satıcı/alıcı, sevk öncesi/sevk sonrası, kredi/sigorta gruplarının bileşiminden oluşmaktadır. Her ülkenin ekonomik yapısı, başlıca sanayi kollarının ve pazarlarının durumu, bankacılık ve sigortacılık sektörlerinin gelişmişlik derecesi o ülkenin ihracatçısına sunulan imkanları ve uygulama esaslarını belirlemektedir. Bununla birlikte ihracatçıların benzer sorunlarla karşılaşması ve birçok sistemin problemlere benzer şekilde yaklaşması nedeniyle farklı sistemler tarafından ortak çözümler ortaya konulmaktadır. Gelişmiş ülkelerde ihracatın finansmanı kavramı, alıcıdan ve alıcının ülkesinden kaynaklanan ticari ve politik riskin, ihracat sigorta/garanti kuruluşu ve böylece satıcı ülkesi tarafından sigorta veya garanti altına alınması esasına dayanmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde ise genellikle ihracatın kredilendirilmesi ve sigorta veya garanti altına alınması birlikte gerçekleşen bir olgudur. Eximbanklar, ihracatın finansmanına destek vermek amacıyla kurulan uzmanlaşmış kuruluşlardır.

1987 yılında kurulan Türk Eximbank, gerek ihracatçılara finansman imkanı sağlayan kredi programları, gerekse ihracatçıların/müteahhitlerin politik ve ticari risklerden arındırılmış ortamlarda çalışmalarına imkan tanıyan sigorta/garanti programları ile ülkemiz ihracatının desteklenmesinde özel bir önem ve konuma sahip, ihracatın finansmanında kurumsallaşmış bir ihtisas bankasıdır.

Türkiye'nin 1994 yılında DTÖ'ne taraf olması ve 1996 yılı başından itibaren AB ile Gümrük Birliği'nin gerçekleştirilmesinin ardından; AB'ne 10 Aralık 1999 tarihi itibarıyla aday ülke statüsü kazanması, genelde dış ticaret politikalarını,

özelde ise ihracatı teşvik politikalarını yeniden gözden geçirmesi ve bu politikalarını uluslararası taahhütlerine uyumlaştırması zorunluluğunu gündeme getirmiştir.

Türk Eximbank Gümrük Birliği'ne girişle birlikte, 1996 yılından başlayarak kredi, garanti ve sigorta uygulamaları Gümrük Birliği'nin getirdiği yükümlülöklere uyumlu bir şekilde düzenlenmiştir. Bununla birlikte 2001 yılında yayımlanan "AB Müktesebatının Üstlenilmesine İlişkin Türkiye Ulusal Programı"nda, ölkemizde devlet yardımlarının belirlenmesi, koordinasyonu ve denetlenmesi, AB kurallarına göre eksikleri ve yapılması gerekenler, uygulamalar arasında koordinasyon temini, AB rekabet politikalarına uygunluk ve uygulamaların takibi ve sonuçlarının değerlendirilmesine yönelik yeni yapılanmaların oluşturulması öngörülmektedir.

3 Ekim 2005 tarihinde gerçekleştirilen AB Hükümetlerarası Konferansı'nda, Türkiye için hazırlanan Müzakere Çerçeve Belgesinin onaylanmasıyla Birlik ve üyelik müzakereleri resmen başlatılmıştır. Bu tarihten itibaren Türk Eximbank, AB Müktesebatını incelemek ve bu çerçevede gerekli yasal değişiklikleri yapmak üzere yoğun ve dinamik bir süreç içerisine girmiştir.

ABSTRACT

Export finance means to support the exporter and/or the buyer, who the exporter will send a shipment to, during the period before and after the shipment occurs with methods of credit and/or insurance. The system of export finance includes a compound of seller/buyer, preshipment/postshipment and credit/insurance groups. The economic system of a country, the situation of its main industrial sectors and markets and the degree of growth in the banking and insurance sectors of it determine the opportunities and the application rules which are offered to its exporters. Besides, because the exporters have problems in common and many systems approach the problems in a similar way there are common solutions offered by different systems. In developed countries the concept of export credit is based on insuring and guaranteeing the commercial and political risks sourcing from the buyer and buyer's country by the export credit/guarantee agency (ECA) and thus the seller country. Whereas in developing countries crediting, insuring or guaranteeing the export occurs together. Eximbanks are specialized institutions, which are established to support export credit.

Türk Eximbank, established in 1987, does not only provide the exporters with credit programs that enable them to finance their export activities but also provide them with the insurance/guarantee programs which protect them from the commercial and political risks. It is a specialized bank, established in export finance, which has an important place in supporting export in Turkey.

In 1994 Turkey's joining to WTO, in 1996 signing Custom Union agreement with EU, and in 1999 Turkey's gaining candidate status for joining in EU, have forced Turk Eximbank to take into consideration its foreign trade policy in general and its export incentive policy in particular again and also to adapt these policies to its international commitments.

Turk Eximbank after joining to CU, starting from 1996 has begun to reorganize its credit, guarantee and insurance applications in accordance with the obligations of CU. Along with this, in "National Programme for the Harmonization of the Turkish Legislation with the EU Acquis" which was published in 2001, determining, coordinating and controlling state aid in Turkey, its deficiencies and what should be done according to EU rules, providing coordination between applications, convenience with the EU competition policies and pursuing the applications and forming restructures in order to evaluate the results are being suggested.

In the EU Governmental Level Conference, which took place on October 3rd, 2005, with the approval of the framework document for negotiations with Turkey on its accession to the EU, membership negotiations formally started. Starting from this date on, Turk Eximbank has entered into a dynamic period of examining the "EU Acquis" and making the necessary legal changes.