

T.C.  
MARMARA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI  
MUHASEBE FİNANSMAN BİLİM DALI

106888

İHRACAT KREDİ SİGORTASI ve  
TÜRK EXİMBANK UYGULAMASI  
(Yüksek Lisans Tezi)

Hazırlayan

Mukadder ÇETİNKAYA ÇELİK

106888

Danışman

Prof. Dr. Niyazi BERK

İSTANBUL – 2001

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU  
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

## İÇİNDEKİLER

0. GİRİŞ .....	1
<b>BİRİNCİ BÖLÜM</b>	
1. TEMEL KAVRAMLAR .....	6
1.1. İhracat – İthalat .....	6
1.2. İhracat Kredisi .....	6
1.3. İhracat Kredi Sigortası .....	6
1.4. Türk Eximbank .....	7
<b>İKİNCİ BÖLÜM</b>	
2. DIŞ SATIMI ÖZENDİRME ÖNLEMLERİ İÇİNDE İHRACAT KREDİ SİGORTASI ve EXİM BANKACILIĞININ ROLÜ : .....	8
2.1. İhracat Kredi Sigortası Sistemi .....	9
2.1.1. İhracat Kredi Sigortasının Yararları .....	11
2.1.2. İhracat Kredi Sigortasında Risk .....	12
2.1.3. Poliçeler-Primler – Tazminatlar .....	15
2.2. İhracat Sigortasının Sağladığı Kredi Garantisi .....	28
2.3. Dünyada ve Türkiye’de İhracat Kredi Sigortası .....	37
2.3.1. Türkiye’de İhracat Kredi Sigortası .....	37
2.3.2. İhracat Kredi Sigortasında Uluslararası İşbirliği .....	43
2.3.3. Avrupa Birliğinde İhracat sigortası .....	46
2.3.4. Diğer Ülkelerde Uygulanan İhracat Sigortaları .....	47
<b>ÜÇÜNCÜ BÖLÜM</b>	
3. TÜRK EXİMBANK’da İHRACAT KREDİ SİGORTASI .....	52
3.1. Türk Eximbank’ın Uygulayacağı İhracat Kredi Sigortası Programları .....	53
3.1.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası .....	53
3.1.2. Sevk Sonrası İhracat Alacaklarını İskonto Programları .....	55
3.1.3. Spesifik İhracat Kredi Sigortası .....	56
3.1.4. Sevk Sonrası Politik Risk Programı .....	56

## **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**

<b>4. TÜRK EXİMBANK'IN UYGULAYACAĞI DİĞER PROGRAMLAR..</b>	<b>58</b>
<b>4.1. Kredi Programları .....</b>	<b>58</b>
<b>4.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri .....</b>	<b>58</b>
<b>4.1.2. Performans Kredileri.....</b>	<b>60</b>
<b>4.1.3. Özellikli Krediler.....</b>	<b>61</b>
<b>4.1.4. Kısa Vadeli Kredilerin Faiz Oranları ve Vade Yapısı .....</b>	<b>67</b>
<b>4.2. Ülke Kredi Sigorta ve Garanti Programları .....</b>	<b>70</b>
<b>4.3. Proje Değerlendirme.....</b>	<b>71</b>

## **BEŞİNCİ BÖLÜM**

<b>5. TÜRKİYE'DE EXİM BANKACILIĞI.....</b>	<b>72</b>
<b>5.1. Türk Eximbank'ın Amaç ve Faaliyet Konuları .....</b>	<b>72</b>
<b>5.2. Türk Eximbank'ın Hukuki Yapısı .....</b>	<b>74</b>
<b>5.3. Türk Eximbank'ın Organları, İdaresi, Temsili .....</b>	<b>76</b>
<b>5.4. Dış Ticaretimizde Türk Eximbank.....</b>	<b>81</b>
<b>5.5. Türk Eximbank'ın Kaynakları.....</b>	<b>82</b>
<b>5.6. Türk Eximbank'ın Müşterileri.....</b>	<b>83</b>
<b>5.7. Eximbank'ın Bankacılık Sistemindeki İlişkileri .....</b>	<b>83</b>

## **ALTINCI BÖLÜM**

<b>6. GENEL DEĞERLENDİRME ve SONUÇ.....</b>	<b>85</b>
---	-----------

<b>YARARLANILAN KAYNAKLAR .....</b>	<b>87</b>
-------------------------------------	-----------

## O. GİRİŞ

Günümüzde gelişmiş ve gelişmekte olan dünya ülkelerinin, ihracat artırma çabalarını sürdürmekte, bu amaçla dolaylı ve dolaysız bir takım tedbirleri uygulayarak ekonomik kalkınmalarını arttırmaya çalışmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin ihracatlarını geliştirme ve çeşitlendirme gayretini sürdürmek zorundadırlar. Ulusal ekonomide ekonomik kalkınma ile ihracat gelişimi arasındaki ilişki iki şekilde kurulabilir. Birincisi; ihracatın ekonomik kalkınmada ilk belirleyici olması, ikincisi; ihracatın ekonomiyi geriletmesidir.

İhracatın ekonomik kalkınmada ilk belirleyici olmasında; ihracattaki gelişmenin ekonomik kalkınma üzerinde olumlu etkiler doğuracağı muhakkaktır. Bunun sonucunda ülkelerdeki milli gelir düzeyi artacak ve ihracatın önemi küçümsenmeyecektir. Yurt dışından olan talepteki artış ve maliyetleri düşürücü gelişmeler ihracatı artırır. İhracattaki artış pazar payımızı genişleterek içteki tüketim fazlası üretim için Pazar bulunmasını ve uluslararası işbölümünü teşvik ederek üretimde ihtisaslanmaya ve üretiminin artmasına yol açar. İhracat artışı her ülkeye göre farklılık gösterir. Ekonomik kalkınma üzerinde direkt bir etki gösteren ihracat artışı, değişik ihracat ürünlerindeki değişik tip üretim fonksiyonları ile ilişkilidir.

İhracattaki artış, üretimdeki hammadde girdilerine bağlı olarak diğer sektörlerde de üretim artışını ve maliyetlerin düşürülmesini sağlar. İhracattaki üretim artışı üretim maliyetlerinin düşürülmesiyle sağlanıyorsa, bu üretim maliyetlerinin düşürülmesiyle sağlanıyorsa, bu üretim maliyetlerini düşürür ve ekonomide reel geliri yükseltir, ihracat dışındaki mallara olan talebi artırarak ihracat mallarının üretiminde kullanılan faktör gelirlerinin yükselmesini sağlar. Ancak tüm bu olumlu sonuçların alınabilmesi için ekonomiden alınacak sonuçların olumlu olması gerekir. Sözü edilen olumlu sonuçlar şöyle sıralanabilir; Her şeyden önce ekonomide ihracat artışı büyük olmalı, ihracat artışı milli gelir üzerinde direkt ve olumlu etki yaratmalı, ihracattan elde edilen gelirin tüketimde kullanılan kısmı minimize edilmeye çalışılmalı, yatırımlara ağırlık verilmesi, ihracat sektörünün diğer sektörlerle ilişkisinin olumlu olmasıdır.

Bu sonuçlar ne derece yüksek elde edilirse ihracatın ekonomik kalkınmayı desteklemesi de o derece büyük olacaktır. İhracattaki artışın ekonomik kalkınma üzerinde belirleyici rol oynadığı bazı ülkeler; İngiltere, Japonya, Amerika, İsviçre, Danimarka, Kanada gibi ülkeler olarak sayılabilir. İhracattaki artışa rağmen ekonomik kalkınmalarını aynı doğrultuda geliştirmeyen ülkelerde, ihracatın ekonomik kalkınmada üzerinde etkili olduğu söylenemez.

İhracat artışının ekonomik kalkınmada bu olumlu fonksiyonlarının yanında sakıncalı tarafları da vardır. İhracat artışı gelişmeyi yönlendirebilir, ancak tek olarak ihracatın geliştirilmesiyle ekonomik kalkınma gerçekleştirilemez. İhracattan elde edilen gelir ekonomik kalkınma için gerekli yatırımlarda kullanılamazsa ekonomik kalkınma üzerinde ihracat artışının olumlu etkisi görülmez.

Ekonomi dışarıya bağımlı olarak geliyorsa, ihracata konu olan malların üretim ve ihracatında oluşacak değişiklikler ülkenin kalkınma çabalarını olumsuz yönde etkiler. Bu nedenle ihracata tamamiyle bağlı kalmamak gerekir.

İhracatın ekonomiyi geriletmesi ise, ekonomik kalkınmada ihracatın arttırılmasını asıl amaç olarak almanın sakıncalı olduğu görülmektedir. Bu fikri savunan iktisatçılar kalkınmada ihracatın arttırılmasını değil, İthal ikamesine ve dahili sanayileşmeye önem verilmesini savunmaktadırlar. İhracatın ekonomik kalkınmaya katkıda bulunduğunu söyleyebilmek için ihraç ve ithal arz ve talep esnekliğinin olması şarttır. İhracata konu olan malların ülke içindeki arzı esnek ve dış talep hacmi devamlı büyüyorsa, ihracat ekonomik kalkınmaya yardımcı olabilir. Söz konusu esnekliklerin düşük olması durumunda ihracatın arttırılması ekonomik kalkınmada yardımcı olmayacaktır. İlkel ürün ihracatına fazla güvenmek ekonomik kalkınma için oldukça risklidir ve ekonomik kalkınmaya fazla katkıda bulunmayacaktır.

İhracatın ekonomik kalkınmada ilk belirleyici olmasında talebin ve ihracatın ekonomiyi geriletmesinde arzın önemli olması iki görüş arasındaki temel farkı belirtmektedir.

Ekonomik kalkınma açısından iki ilişkidenden hangisinin seçileceğine karar verilirken, ülkenin içinde bulunduğu ekonomik şartlar dikkate alınarak, ülke gerçeklerine en uygun olanı seçilmelidir.

İhracat artışına paralel olarak, ihracat için gerekli üretimde artmaktadır. Ancak bu artış ekonominin diğer sektörlerine geçirilememektedir. İhracatın esas alındığı bir ekonomide diğer sektörlerin önemsenmemesini ortaya çıkarır.

Gelişmekte olan ülkelerde yurdu getirilen yabancı yatırımların gelire etkisi, diğer ülkelerdekine oranla büyük farklılıklar doğuracaktır. Çünkü yatırım yapan ülkeye yatırımlardan doğan gelir transfer edilmekte ve yoksul ülkelerde ihracat sektöründeki gelişme sonucunda artan gelir, ithalatı arttırmaktadır. Bu yatırımın gelişmekte olan ülkeye sağladığı gelir, gelişmiş ülkeye sağladığı gelirden daha azdır. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerde ihracattan elde edilen gelirler kârlı ihracat sektörlerinin gelişimi için kullanıldığında, ekonominin diğer sektörlerine yatırım yapılmadığı için üretkenlikte düşük seviyede kalmakta ve gelir seviyesinde buralarda düşük olmaktadır. İhracata aşırı bağımlılık, ihracat ürünlerinin iç arz ve dış talebinde meydana gelen dalgalanmalar nedeniyle bu ülkelerin ekonomik yönden zarar görmelerine neden olur. Gelişmekte olan ülkelerin temel ihracatları genellikle hammaddelere dayanmaktadır. Sonuçta ihracat gelirlerinde dalgalanmalar görülür. Bu durum ülkedeki milli gelir, pazar arzı ve kalkınma hızı üzerindeki kontrolünü engellemektedir. Bu sakıncayı gidermek için, ihracatın yapısının, sanayi ürünleri lehine çekilmesi ve sanayi sektöründe ihracatın geliştirilmesi için teşvik tedbirleri almak ve bu konuda bir politika takip etmek gerekir.

Gelişmekte olan ülkeler döviz gelirlerinin çoğunu birkaç temel ürün ihracından elde etmektedirler. Ancak ihracat gelirleri, dış ticaret açıklarını kapatmaya yeterli olmamaktadır. Buda ülkede ithalat için gerekli finansmanı elde etmede yeterli dövizin bulunamaması ekonomik kalkınmayı büyük ölçüde engellemektedir. Bu açığı kapatmak amacıyla ekonomik kalkınma, çabalarından fedakarlık yapılmalıdır. Gelişmekte olan ülkelerde bir malın ihracından elde edilen döviz ithal ikamesinden elde edilen dövizden çoksa, yurt içinde bu malın üretimi ve ihracatına gereken önem verilmelidir. (Tarımsal

ürün bile dahi olsa). Kalkınmada döviz darboğazını gidermede tarımsal ihracat sektörü teşvik edilmelidir.

Gelişmekte olan ülkeler özellikle ihracat gelirlerini arttırmak ve ithal ikamesi sanayilerinde, ithalat yoğunluğunu azaltacak bir politika takip etmeye çalışmalıdırlar.

Dengeli ve sağlıklı bir ekonomik kalkınma için ülkede ihracatın önemi büyüktür. İhracat faaliyetleri daha çabuk haberleşmeyi uluslararası rekabete göğüs germeyi, daha geniş teşvik tedbirlerini gerekli hatta zorunlu kılan bir faaliyettir. Bu nedenle ihracat tüm ülkelerde daha çok destek ve teşvik görmektedir. İhracatta başarılı olabilmek için, o ülkedeki ihracatı düzenleyen ve teşvik eden kurallar ve tedbirlerin yeterliliği yanında bu kuralların ve tedbirlerin neler olduğu iyi bilmek ve bu konudaki değişiklikleri devamlı olarak ve dikkatli bir şekilde izlemek gerekir. İhracatın gelişmesi ihracatçı sayısının ve özellikle sınai ürün ihracatçı sayısının artmasına bağlıdır.

İhracatı geliştirmedeki çabalar, gelişmekte olan ülkelerde, milli geliri artırma suretiyle gerekli yatırımların yapılması ve memleket içindeki hayat standardının yükseltilmesi, gelişmiş ülkelerde ise var olan düzen içindeki yerlerini koruyabilmek, savunma gücü masraflarını ve geri kalmış ülkelere yardım gelirlerini karşılama amacını gerçekleştirmek bakımından önemli olmaktadır.

İhracat, ihracatçıların satış hacimlerinin büyümesini istemeleri, rekabet şartlarının güçleşmesi karşısında kredili satışa zorlanmıştır. Ancak satışın kredili yapılmasında risk kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Farklı ülkelerde yaşayan, kanunlarında yaşama şartlarında farklar bulunan tarafların birbirlerine güven duyarak işlem yapmaları, doğacak riskleri öngörebilmeleri ve bunları teminat altına alarak takip edebilmeleri oldukça güç ve imkansızdır. Rekabet şartlarının ihracatçıyı kredili satışlara zorlaması, ihracat geliştirmeyi amaçlayan ve bu konuda gerekli tedbirleri almakta olan Hükümetleri de kredili satışların risklerini karşılama tedbirlerini düşünmeye zorunlu kılmış ve bu işin bir kamu hizmeti olarak Devletçe ele alınması sonucunu doğurmuştur.

Kredili ihracattan doğacak riskleri karşılayacak bir ihracat kredi sigortası kurumunun kurulması zorunlu hale gelmektedir. Bu kurum ihracatçıyı ihracat işlemlerinde ödeme riskine karşı korumaktadır. Yabancı alıcılarla ilgili bilgilerin edinilmesinde güçlük ihracatçılara gerekli bilgileri vermektedir. Kredi değerliliğinin saptanmasında yardımcı olmaktadır. İhracatçının malın bedelinin ödenmesi durumunda bedelin belli bir yüzdesinin kurumca kendisine ödeneceğini bilmesi cesaretini arttırmak ve dikkatli olmasını sağlayacaktır.

İhracatçının ihtiyacı olan finansmanın ticari bankalar aracılığıyla edinmesini sağlayacaktır. İhracatta, ihracat kredi sigortasının yararları çoktur. İleri ki bölümlerde bu konu detaylı olarak ele alınıp incelenecektir.

Ekonomik kalkınmalarını geliştirmek isteyen gelişmekte olan ülkeler, ihracatta arzu ettikleri yere gelebilmek için toplam ihracat içindeki mamul ve yarımamul maddelerin payının arttırılmasına ve yeni pazarlara yeni alıcılara yönelmeleri gerekir. İhracatçıların dünya pazarlarında karşılaştıkları rekabet zorluklarını giderici yeterli finansmanı sağlaması ve çeşitli alıcılara karşı kredi kullanma şartlarında güven verici uygulamaların getirilmesi ve ihracat çabalarının destekleyici önlemler alınması gerekir. Bu amaca ulaşmak için çalışma altı bölümde incelenmiştir;

Birinci Bölümde; Konuyla ilgili temel kavramlar tanıtılmıştır.

İkinci Bölümde; Dış satımı özendirme önlemleri içinde ihracat kredi, sigortası ele alınmıştır.

Üçüncü Bölümde; Türk Eximbank'da İhracat Kredi Sigortası açıklanmıştır.

Dördüncü Bölümde; Türk Eximbank'ın Uygulayacağı diğer programlar değerlendirilerek

Beşinci Bölümde; Türkiye'de Exim Bankacılığı açıklanmıştır.

Altıncı Bölümde; Genel Değerlendirme ve Sonuç olarak konu özetlenmiştir.

## **BİRİNCİ BÖLÜM**

### **1. TEMEL KAVRAMLAR**

#### **1.1. İhracat**

Bir ülkedeki mal ve hizmetlerin o ülkenin ihracatçıları aracılığı ile başka ülkelere satılmasıdır. Bunun karşılığında ihracatçı ülkeler, kendileri için çok önemli olan döviz elde eder.

#### **İthalat**

Bir ülkenin ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri diğer ülkelerden satın almasıdır. Bu amaçla yurt dışına döviz ödenir. İthalatın ulusal ekonomiye katkı sağlaması bakımından ihracat mallarının üretiminde kullanılan ham maddeye öncelik verilmelidir.

#### **1.2. İhracat Kredisi**

Uluslararası pazarlarda pay sahibi olmak isteyen ülkelerin, rakipleriyle mücadeleye girmelerinde; ülkedeki durgun ekonomi ülkelerin nakit para ile iş yapmalarını engeller. Bu aşamada ihracatçıları teşvik ederek ihracatı arttırmak amacıyla kullanılan kredilerdir.

#### **1.3. ihracat Kredi Sigortası :**

Özellikle dış ticaret ilişkilerinde kullanılan ve hareketli, ekonomik değişmelerin bol olduğu dönemlerde etkili olan İhracat Kredi Sigortası; Bir mal ya da hizmetin alan ve satan arasında bedel mukabil mülkiyet değiştirmesinde tarafların uğradıkları zararları belirlenen şartlara göre karşılayan ihracatı teşvik tedbirlerinden biri olarak, üretim aşamasından başlayarak ihraç edilen mal ve hizmet bedelinin tahsiline kadar geçen süre içinde ortaya çıkan riskleri belli kurallar içinde güvence altına alan bir sigorta sistemidir.

#### **1.4. Türk Eximbank**

Türk Eximbank, 1987 yılında Türkiye'nin büyüyen ihracat hacmini desteklemek amacıyla resmi ihracat destek kurumu olarak kurulan bir Bankadır.

İhracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenmesi amacıyla kurulmuştur.



## İKİNCİ BÖLÜM

### 2. DIŞ SATIMI ÖZENDİRME ÖNLEMLERİ İÇİNDE İHRACAT KREDİ SİGORTASI ve EXİM BANKACILIĞININ ROLÜ

Son zamanlarda ihracata verilen önem ve dışa açılmanın zorunluluğu içinde ihracat kredi sigortası konusu çok büyük önem kazanmıştır. Bir çok ülkede uygulanan bu sigorta sisteminin Türkiye içinde uygulanması zorunlu hale gelmiştir. Ancak ihracat kredi sigorta sisteminin ayrıntılarına girmeden ihracat finansmanından bahsetmek yararlı olacaktır.

#### İHRACAT FİNANSMANI

İhracat finansmanı, ihracatçının ihracat taleplerine cevap verebilmesi için ihtiyaç hissettiği finansman veya ihracatçının mal ve hizmeti sevk etmeden önce ve sevk ettikten sonra ihracat işlemi ile ilgili olarak ihtiyaç duyduğu fonların tedarik edilmesi olarak tanımlanabilir.<sup>1</sup>

İhracatın iki farklı aşamasında ihracatçı finansmana ihtiyaç duyacaktır.

Birinci aşama; İhracatçının ihracatla ilgili talebi aldığı anda malların üretimi ya da satın alınması ve yüklenmesine kadar olan dönemdir. İhracat nakit olarak yapılıyorsa sevk sonrası finansmana ihtiyacı olmayacaktır. Bu durum, ihracat işleminin akreditifli ve görüldüğünde ödenecek şekilde olması halinde söz konusudur. Ayrıca yurtdışındaki alıcı istiyorsa, ihracatçı da kabul etmişse kısa vadeli bir kredi tanımlanabilir.

Sevkiyat öncesi finansman, ihracatçının işletme sermayesi veya ticari fonları için gerekli iken sevkiyat sonrası finansman sadece uluslararası rekabet durumunda ve alıcı kredi talebinde bulunduğu gereklidir.

İhracat finansmanında krediler direkt ihracatta bağlı olarak, gerçekleşme tarihinden itibaren 90 günle 10 yıl ve daha fazla süreyi kapsayan borçlardır. Kısa – orta – uzun vadeli

<sup>1</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun – İHRACAT KREDİ SİGORTASI ve TÜRKİYE DEĞERLENDİRMESİ  
Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara

olarak sınıflandırılabilirler. İhracatçıya onu finanse eden bankaya güvence sağlamak için, yurt dışı kredi işlemlerinden doğan riskleri gidermek için kredi sigortası uygulanmaktadır. Yurt dışına açılan kredilerde iç pazara oranla yanılma payı daha büyüktür. Kredi kararları kurumun faaliyet raporuna dayandırıldığından yeterli olmamaktadır. Alacakların korunması ve yasal izleme koşullarında ülkelerde genellikle daha güçtür. Ülkelerarası mesafe arttıkça, ülkenin ekonomik ve politik durumu kötüleştikçe bu durum daha önem kazanmaktadır.<sup>2</sup>

## 2.1. İhracat Kredi Sigortası Sistemi

Bir mal ya da hizmetin alan ve satan arasında bedel mukabili el değiştirmesine ticaret diyoruz. Bu değiştirmede taraflar bilerek ve bilmeyerek bir takım zararlara uğrayabilirler. Bu zararlar malın bir elden çıkarılıp öteki ele ulaşıncaya kadar geçirilen bir kazadan dolayı değerini kaybetmesi şeklinde olabileceği gibi devalüasyon vb.. ekonomik işlemle değerini değiştirmesi de olabilir. Meydana gelen zararın kimin tarafından ne oranda ödeneceği önceden sözleşmeyle belirlenir.

Ticaret ülke sınırları içinde yapılıyorsa anlaşmazlıkların çözümü kolay olacaktır. Ancak dış ticaret büyük miktarlarda yapılıyorsa anlaşmazlıkları çözmek o kadar kolay olmayacaktır.

İleride doğacak zararların karşılanması belirsizliği ve tecrübesizliği ihracatı engellemektedir. Uzun vadeli bağlantılardan kur değişiklikleri taraflara kar ve zarar yaratır. Devlet bu değişiklikten zarar görenlere arka çıkmaktadır. İhracatçı ihracatı için oluşacak zararı karşılayacak imkanlara sahip olmalıdır. Küçük miktarlarda ödenen sigorta primleri ileride meydana gelecek büyük zararları kapatır veya en aza indirir.

Bu da ihracatçıyı cesaretlendirir. Kendi hatası dışındaki zararlardan etkilenmeyecektir. Bu nedenlerden dolayı ihracat sigortası, ihracat politikasının teşvik tedbirlerinden biri olarak bir çok ülke tarafından yıllardan beri uygulanmaktadır.

---

<sup>2</sup> SESYILMAZ, Tank B. ORTAK PAZARDA İHRACAT KREDİ SİGORTASI, Yeni Destan Matbaası, Ankara, 1969, s.18.

Türkiye’de de gündemde olan bu konu Türk ihracatçılarının umutlarından biridir.

İhracatın artması ve geliştirilmesi için ihracat sigortası uygulaması getirilmiştir. Devletin ihracat kredi sigortasındaki temel işlevi, ihracat pazarlarının uzun süreli güvenceye alınması için özel sigorta kurumlarınca üstlenmeyen ve özellikle politik risklerin tahminin güç olduğu durumlarda önem kazanmaktadır.<sup>3</sup>

İhracat kredi sigortasını şöyle tanımlayabilir; ihracatçının mal veya hizmet ihraç ettiği müşterilerinin ödeme gücünü kayıp etmesi veya istemesine rağmen politik olaylar sonucu, ödemede bulunamaması sebebiyle karşılaştığı zararları teminat altına alan bir sigorta türüdür.<sup>4</sup>

Amaç ihracatın arttırılmasını sağlamaktır. İhracat kredi sigortasının iki işlevi vardır;

(a) ihracatçıyı dış alıcıya karşı sigortalayarak alacağını ticari ve politik risklere karşı belirli miktarlar içinde garantiye almak.

(b) İhracatın finansmanında bankaya garanti vermek, ihracatçıların ihtiyaç duyacağı kredilerin sağlanmasına yardımcı olmak.

İ.K.S.S. gelişmiş ülkelerde uygulanmakta ve başarılı sonuçlar alınmaktadır. Ülkemizde İKSS ile ilgili çalışmalar 1957 yılında başlamıştır. Daha sonra BBYKP 1965 ve 1966 yılları programlarında ihracat ya kredi sağlayacak bir dış ticaret bankası kurulması öngörülmüştür. İBYKP 1968 yılı icra planında sanayi malı ihracatçılarının güvenli ihracat yapabilmeleri için ihracat sigortası bir önlem olarak öngörülmüş aynı yıl konuyla ilgili bir yasa tasarısı hazırlanmıştır. DBYKP’de ihracat sigortası yolu ile sanayi malı ihracatının özendirilmesi bir önlem olarak getirilmiş ve 1980 yılında Türkiye de ihracat kredi Sigortası Kurumu yasa tasarısı hazırlanmıştır ve MGK’ne sunulmuştur. 14.11.1983 tarihli resmi gazetede yayınlanan Anadolu bankasının kuruluşunu düzenleyen 167 sayılı KHK’nın 4.fikrasında ihracat sigorta sistemini geliştirmek amacıyla bu alanda mevcut kurumlarla işbirliği yapmak ve bunlara katılmak görevi verilmiştir. 23.7.1984 tarihli Resmi gazetede

<sup>3</sup> DORMANS, Albert, “Export Finanzierung und Kreditversicherung in der Bundesrepublik und anderen Industrieländern” Bank – Betrieb 1973, s.480.

<sup>4</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz - BALIKÇIOĞLU Füsün , a.g.k., s.12

yayınlanan BBYKP'ında ise ihracatın ekonomisinin ulaştığı gelişme düzeyi ve olanaklarıyla uyumlu olarak çeşitlendirilmesi ve artırılması özendirilecektir, denilmiş ancak, İKS için bir önlemden söz edilmemiştir.

İhracat kredi sigortasının temelini, bilgi toplamak ve toplanan bilgilerin derlenmesi oluşturur. İKSK'u mal ya da hizmet satınalmak isteyen yabancı alıcılara ait bilgileri çeşitli kaynaklardan ve kendi içindeki bilgi toplama birimince elde eder. Bunun yanısıra ulusal ya da uluslararası bilgi toplama kuruluşları, bankalar, elçilikler, konsolosluklar, ticaret ateşeliklerli gazete, dergi ve öteki basılı araçlar, öteki ülkelerde faaliyet gösteren İKS kurumları ve alıcının kendisi bilgi toplamada önemli kaynaklardır. Malve hizmet satınalacak yabancı alıcı, bir firma ise, yukarda sözü edilen kaynaklardan bu firmanın;

Tarihçesi, ortak yapısı, mal yapısı ve faaliyet alanlarına ilişkin bilgiler sağlanır.

Bu bilgiler ihracat kredi sigorta kurumunda değerlendirilerek alıcı firmanın kredi, ihracatçının ise sigorta istemleri kabul edilir ya da geri çevirilir.

Mal yada hizmet satınalacak kuruluş bir devlet ise sözkonusu kaynaklardan sağlanan bilgilerin niteliği daha değişiktir.

- Alıcı ülkenin bulunduğu bölgenin politik yapısı ve istikrarı
- Alıcı ülkenin iç politik yapısı, istikrarı ve yönetim biçimi
- Bağlı bulunduğu politik ve ekonomik antlaşmalar
- Sigorta kurumunun ülkesi ile ilişkilerinin düzeyi kredi isteminin değerlendirilmesinde kullanılan ölçütlerdir.

### **2.1.1. İhracat Kredi Sigortasının Yararları**

Daha önce belirtildiği gibi iracat kredi sigortasının asıl ödevi, ihracatçıyı ihraç edilen mal ve hizmetlerde ödeme riskine karşı korumaktır. Yurt dışındaki alıcılar hakkında bilgi edinmek güçlüğü yanına kredi değerliliğini saptamakta zordur. Satıcı bedelin ödenmemesinden korkmaktadır.

İhracatta sadece ticari riskler değil, alıcı ve satıcının dışındaki ticari olmayan risklerde sözkonusudur.

Bir ülke açısından ihracat kredi sigortası sisteminin yararları şöyle sıralanabilir.<sup>5</sup>

- İhracatçı yurtdışındaki satın alıcı hakkında sigorta kuruluşundan gereken bilgileri alarak bilinçli olarak anlaşmalar yapabilmektedir.

- İhracat kredisi sigortası konumunun uluslararası kuruluşlara üye olması ve bunlarla devamlı ilişkide bulunması ülke ihracatının yönlendirilmesi açısından yardımcı olacaktır.

- İhracat kredi sigortası sistemi ihracatçının yeni bilinmeyen pazarlara cesaretle girmesini sağlamaktadır. Bu durum bilhassa gelişmekte olan ülkeler açısından çok önemlidir.

- Uluslararası para piyasalarındaki hareketler, ülkelerin ödeme bilançolarındaki durum ve transfer gecikmeleri, bugün birçok ülkenin müşterek sorunu olup, dünya ticareti güvenceye daha çok ihtiyaç duymaktadır. İşte, ihracat kredi sigortası ve güclükler bu garanti altına alabilmektedir.

- Döviz kuru değişmesinin sonucu ihracatçı firmaların maruz kalacakları zarar gene bu kurumlar sayesinde, önemli ölçüde giderilir.

- İhracat bedelinin ödenmesini garanti altına almak

- Kredili ihracatta ihracatçının üzerindeki riski ortadan kaldırmak

- Var olan pazarları genişleterek yeni pazarlara girme çalışmalarına yardımcı olmak

- Dış siyasi huzursuzluklara karşı ihracatçıları mal satmaya yöneltmek

- İhracatçının işletme sermayesinin belli bir süre için bağlanmasını önlemek.

### 2.1.2. İhracat Kredi Sigortasında Riski<sup>6</sup>

İhracat kredi sigortası sistemi içine, malların satışının dışında patentlerinin satışı, danışmanlık hizmetleri sağlanması, hizmetlerin yerine getirilmesi, resmi işlemlerin yapılması, pazara giriş çalışmaları ve teçhizatların finansal kiralalanmasında girer.

<sup>5</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Fusun a.g.k. s.13  
UZUNOĞLU, Bahtiyar “İhracat Sigortasının Esasları” Dünya Gazetesi, 12 Kasım 1986.

<sup>6</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Fusun a.g.k., s.14

Malların satışında sigortalanabilirliğinin şartı, malların ulusal menşeli olması sermaye mallarının satışında ise tatmin edici oranda milli emek ve malzemeyi kapsamaması koşulu gerekmektedir. İhracat kredi sigortası sisteminde genelde iki risk sözkonusudur.

*Birincisi* : Ticari riskler normal olarak malların kredili satışından doğan risklerdir. Bu risk alıcı ve satıcının kontrol altındadır. Çoğunlukla sigortalı işlemin borçlusu olan tarafın iflası veya ödemeyi geciktirmesi nedenlerinden değer. Bu sistemlerde ödemenin geciktirilmesi konusunda kamu sektörü ve özel sektör ayrımı yapılmaktadır. Genellikle en az 6 ay veya en fazla 12 ay olarak belirlenmektedir. Bu süre yükümlülüğün başladığı ödeme gününden itibaren hesaplanır.

*İkincisi* : Politik risklerdir. Bu riskler alıcı ve satıcının kontrolü dışında gelişir. Bir çok sistem ihracatçıya yükselme öncesi üretim dönemi için ve yükleme zamanına kadar olan risklerin kapsanmasını sağlar. Kontrat veya yükleme öncesi sigorta olarak bilinen bu ön karşılama, satış kontratının geçerliliği ile başlar ve mallar yüklenirken yükleme sigortası ile devam eder. Kontrat veya yükleme öncesi karşılama genellikle alıcının spesifikasyonlarına göre üretim yapan ihracatçılar için ve yeniden satışı zor olan mallar için yapılır.<sup>7</sup>

Yükleme öncesi risklerin başında alıcının iflas etmesi, yapılan harcamaları iade etmeden taleplerin iptal edilmesi, ihracatçının yükleme yapmasını engelliyecek politik veya doğal bir olayın olması gelir. Bu sigorta türü için genellikle çok küçük bir pirim alınır. Ticari ve politik riskleri şöyle sıralayabiliriz.

## **TİCARİ RİSKLER**

- Hıracatta satın alıcının çeşitli nedenlerle ödeme gücünün yok olması
- Alıcının belirlenen vadenin dalmasına rağmen mal ve hizmetin bedelini ödememesi
- Alıcı tarafından geçerli bir neden gösterilmeksizin sevk edilen malların alınmasında vazgeçilmesi.

<sup>7</sup> ATILLA, Yaşar. N. "İhracat Kredi Sigortası Sistemi" ve Bir Öneri "Dünya Gazetesi, 12 Ocak, 1985. ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsün, a.g.k. s.15

- Mallar gemiye yüklendikten sonra geminin yolculuğunu yarıda bırakması veya seyir tarifesinin değiştirilmesi yüzünden ihracatçının kayba uğraması, ilave navlun veya sigorta masrafı kalması ödeme zorunda

- Vesaik mukabili ihracatta, ihraç işlemi ile ilgili belgelerin alıcı tarafından kabul edilmemesi.

## **POLİTİK RİSKLER**

- İhracata konu olan malların bedellerinin ödenmesi alıcının hükümeti tarafından durdurulması veya ödemenin imkansızlandırılması.

- Mali satın alan alıcı veya firma tarafından bedeli ülke içinde ödenmesine rağmen transferin yapılamaması ya da gecikmeler olması

- Alıcının ödemeyi yapacağı yabancı paranın kur kaybına uğraması.

- İhracatın gerçekleşeceği iki ülke arasında savaş olması, savaş, isyan, halk hareketleri sonucu gönderilen mala el konulması veya ödemenin durdurulması.

- Alıcının bulunduğu ülke tarafından ithal müsaadesi konusunda çeşitli kısıtlayıcı tedbirler getirilmesi veya malın gönderildiği ülke tarafından ihraç yasakları konulması.

Yukarıda söz edilen riskler maddi ziyan ve hasardan ziyade mali bir kaybı ifade etmektedir. İhraç çok kredi sigortası bazı riskleri kapsamına almaktadır.<sup>8</sup>

- Sigorta şirketlerince normal olarak teminat altına alınan riskleri

- Alıcının acentesinin veya mal bedelini tahsil eden bankasının ödeme gücünü kaybetmesi veya ödemededen kaçınması sebebiyle mal bedelini ödeyememesi

- İhracatçı ile alıcı arasında satış mükavelesinin hükümleri çerçevesinde malın evsafına ve durumuna ilişkin olarak anlaşmazlık çıkması.

- İhracatçının sorumluluğu dahilinde alan sebepler yüzünden risk doğuran herhangi bir durum ortaya çıkması.

- Alıcının ithalat ve ihracat rejimi hükümleri gereği gibi yerine getirememesi nedeniyle risk doğuran bir durumun ortaya çıkması.

- Malın sevk edildiği veya alıcının bulunduğu ülkenin konularına aykırı nitelik taşıyan satış mukavelelerini dolayısıyla, ihracatçının kayba uğraması

<sup>8</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.16

### 2.1.3. Poliçeler – Primler – Tazminatlar

#### POLİÇE ÇEŞİTLERİ :<sup>9</sup>

Sigorta sistemlerinin çoğunda politik ve ticari risklerle ilgili poliçeler kullanılmaktadır. İhracatçı istesin ya da istemesin bu iki risk türü ayrılmamaktadır. Bu risklerin ayrılmamasının sebebi şöyle açıklanabilir; İhracatçıların tümü İKSS kurumundan alıcı ve Pazar riskinin kapsamalarını istemektedirler. Böylesine küçük sigortalanmanın bedelinin az olacağını düşünürler. Fakat kuruluşlar ise bu tür ayrımın zamanla problem yaratacağını belirtirler. Ticari ve politik risklerin istisnası poliçenin değerini düşürmektedir. Kuruluşun daha geniş kapsamlı olarak iş yapmasına ve daha peşin iş yapması sigortanın daha ucuza gelmesini sağlar.

İhracat kredi sigorta sistemi, globalik prensibine dayanır. Bu sistem poliçe sahiplerinin kredili yaptıkları tüm satışları sigortalamalarını isterler. Bununla ihracatçının sadece kötü riskleri sigortalaması önlenmiş olur. Bu uygulama risklerin uygun dağılımını sağlar ve prim miktarını mümkün olduğunca düşük tutar.

İhracat kredisi sigorta sistemi çoğunlukla kredi riskinin tamamını karşılamaz, riskin bir kısmını ihracatçıya yükler. Bundan amaç açılan kredi miktarının büyük olmamasına ve müşteri seçimine dikkat edilmesidir. Ayrıca ihracatçının kaybını azaltmak amacıyla mantıklı kararlar almasını sağlar. Bir çok durumda politik risklerin karşılanması ticari risklerinkinden daha fazladır. Örne; İngiliz ve Amerikan sistemlerinde ticari kredilerin % 90'ı karşılanırken politik risklerin % 95'i karşılanmaktadır. Hatta bazı durumlarda % 100'ünü kapsamaktadırlar.<sup>10</sup> Belirtilen unsurlar dikkate alınarak söz konusu sistemin yapısına ve ülkenin ekonomisine, ihracatçının gereklerine göre çeşitli poliçe şekilleri kullanılmaktadır. Bunları sıralayacak olursak;

<sup>9</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.17

<sup>10</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.18

## **I. KAPSAMLI POLİÇELER**

İhracatçı tarafından yapılan kredili satışların tümünün ya da büyük bir kısmının sigortalanmasıdır. İhracatçı genel olarak Pazar ülke ya da ürün seçerek sigortalama olanağı tanımamaktadırlar. Bu poliçeler sürekli ve yenilenen nitelikteki tüketim ve yarı işlenmiş endüstri ürünlerinin 6-12 ay arasında değişen ihracatları için düzenlenir. Bu poliçe ihracat kredi kurumuna sigortalanan ihracat miktarı artacağı için daha yüksek prim gelirini sağlar ve riskleri daha iyi dağıtabilme imkanı yaratır. İyi yayılmış risklere karşı yeterli gelir daha düşük düzeyde prim alınmasına imkan verir.

*Sakıncası* : İhracatçının risk taşımayan ihracat kalemlerini de sigortalamak zorunda olmasıdır.

## **II. ÖZEL POLİÇELER**

İhracatçı kendi isteğine göre işlemleri sigortalayıp sigortalamamakta seçme hakkına sahiptir. Özel poliçeler sermaye mallarının ihracı ile ilgi olarak açılan orta ve uzun dönemli ihracat kredileri, anahtar teslimi fabrika inşaatı ve müteahhitlik işlemleri için düzenlenebilir. Bu poliçenin ihracatçı açısından yararı, sadece riskli ihracat işlemlerini sigortalama risksizleri sigorta kapsamı dışında tutmasıdır.

*Sakıncası* : İhracat kredi sigorta kurumları tarafından gelir ve giderlerin denkleştirilmesi kaydıyla bu poliçeler için daha yüksek prim istemeleridir. İhracat kredi sigorta kurumu açısından bu poliçeler risklerin rasyonel dağılımına imkan vermemektedir.

## **III. KISA DÖNEM KAPSAMLI SİGORTA POLİÇESİ (Genel)**

İhracat kredi sigorta kurumu, satılan her malın ve hizmetin sigortalanıp sigortalanmayacağı tek tek gözden geçirmez.

Bunun yerine ihracat kredi sigorta kurumu sorumluluklarına bir tavan koyarak sigortalanan ithalatçı ile ilgili olarak özel alıcı kredisi limitleri uygulanır. Belirlenen bu

kredi miktarına ulaşıncaya kadar ihracatçı ihracat kredi sigorta kurumunun onayını almaksızın her ithalatçıya ihracat yapabilir. Bu limitler her ülkede değişiklik gösterir.

#### **IV. ORTA, UZUN DÖNEM KREDİ İLE YAPILAN İHRACAT SİGORTASI POLİÇELERİ**

Endüstri ürünleri, özellikle tarımsal inşaat ve sanayi makine donatımı, otomobil, kamyon ve öteki taşıt araçları genellikle 6-12 aylık kredi süresini aşan kredi koşulları ile dışarı satılırlar. İhracat kredi sigortası kurum için kredili satış süresi uzadıkça riskin denetim ve değerlendirilmesi konusunda daha büyük sorunlar söz konusu olmaktadır. Bu nedenle her ihracat sözleşmesinin yakından izlenmesi gerekir. İhracat kredi sigortası kurumlarının bir çoğu kısa dönem kredili satışın dışında kalan ihracatları ayrı (specific) poliçeler altında sigortalar. Orta dönemli ya da uzun dönemli kredi ile yapılan ihracatlar için kapsamlı (genel) poliçe düzenlenmesine uygulamada pek rastlanmaz.

Ancak Birleşik krallık, birleşik devletler ve Fransa gibi kimi gelişmiş Pazar ekonomisi olan ülkelerde orta dönem ve uzun dönem kredili ihracatlar için de vadesi uzatılmış kapsamlı (genel) poliçeler geniş ölçüde önerilmektedir. Ancak ihracat konusu ürün ve hizmetlerin, birbirine benzer yenilenen standart koşullarda olması ve kapsamlı (genel) poliçeye uygun bulunması aranır.<sup>11</sup>

#### **V. YÜKLEME ÖNCESİ VE SONRASI RİSKLER İÇİN SİGORTA POLİÇELERİ**

İhracatçı tarafından alıcıya gönderilmek üzere ürünlerin yüklenmesinden önce ve sonra bir takım riskler (ticari vb.) sözkonusudur. Yükleme öncesinde doğacak zararlar için ihracatçı tarafından özel güvenceler getirilebilir. İhracatçının bulunduğu ülkenin dışındaki olayların ürünün yüklenmeye hazır olmasına rağmen ihracatın engellenmesi, daha önceden geçerli olan ihracat izninin geçersiz sayılması ya da üretim aşamasında ihracı izne bağlı olmayan mallar üstüne bir takım kısıtlamalar getirilmesine karşı ihracatçı kendini güvenceye alır. İhracat konusu ürünler bir tek ithalatçının kendi ihtiyaçlarını gidermek

<sup>11</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.19

nedeniyle ve miktar çok ise yapım süresi de uzun bir dönemi kapsıyor ve oldukça yüksek bir düzeyde harcamayı gerektiriyorsa yükleme öncesi korumaya olan ihtiyaç ortaya çıkar.

İthalatçının iflası, ithalatçının ülkesinde savaş çıkması, ihracat yada ithalat izninin geçersiz sayılması gibi ticari olmayan bir olay ihracat konusu ürünlerin üretimin tamamlanmasından önce ya da yüklenmeden önce ortaya çıkarsa ihracatçının üretimi durdurması, üretilenlerinde gönderilmemesi zorunlu olabilir. Bu durum ürünlerin ithalatçıya teslimini imkansız kılar. Ayrıca ihracat konusu mallar ithalatçının özel ihtiyaçlarını karşılamakta modayı izlemek için yapıldığından ihracatçı başka bir ithalatçı bulamayabilir ya da ürün miktarı çok olduğundan hepsini alacak ithalatçı bulunmayabilir.

İhracatçı için ürünlerin üretimi için yapılan harcamalar bir zarar olarak ortaya çıkar. Yükleme öncesi ortaya çıkacak riskler ve doğacak zararları güvence altına alma konusunda ihracat kredi sigortası kurumları arasında oldukça farklı uygulamalara rastlanır. İhracatçı ya sözleşme tarihinden başlayıp üretim süresinde kapsayan bir “sözleşme poliçesi” (contracts policy) ya da yalnız ürünlerin yüklenmesi anından sonra ki dönemi kapsayan bir “yükleme poliçesi” (shipments policy) olabilir. Aynı bir yükleme öncesi poliçe önerilmektedir.<sup>12</sup>

## VI. TASLAK VE GEÇİCİ POLİÇELER

### Taslak Poliçesi

Muhtemel ihracatları orta vadeli işlemlerde özellikle yatırım malları, müteahhitlik hizmetleri sunmalarında kredili sigorta şartına ilişkin olarak önerdikleri ve ileride kesin poliçenin temelini oluşturmaya yarayacak olan poliçelerdir. Bu öneri taraflar için başlangıçta herhangi bir yükümlülük taşımaz. İleride bu işlem gerçekleştirildiğinde taslak poliçe kesin poliçenin yerini alır.<sup>13</sup>

<sup>12</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsün, a.g.k. s.20

<sup>13</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsün, a.g.k. s.21

## **Geçici Poliçeler :**

İhracatçı, yatırım malları, müteahhitlik işleri ve hizmetleri sunumunda ihracat kredi sigortası kurumunun yalnız sigorta şartlarını değil, bunun yanısıra ihracatın gerçekleşmesi halinde doğacak risklerin bu kurumca ne şekilde güvence altına alınacağını da bilmek istemektedirler. Uygulamada ihracatçının bu gereksinimi geçici poliçeler düzenlenerek karşılanmaktadır.<sup>14</sup>

## **VIII. DÖVİZ RİSKİ POLİÇESİ (Exchange Risk Policy)**

Çoğunlukla ABD \$, İngiliz sterlini gibi konvertibl dövizlerle imzalanan sözleşmeler için geçerli olup, döviz kurundaki negatif bir değişikliğe karşı satıcıyı korumayı amaçlar. Bu risk tesbit edilmiş belirli bir süreden sonra karşılanmaya başlanır. Bu süre en az 1 yıl olup belirlenmiş bir yüzdenin üzerindeki kayıplar sigortalanarak ödenirken, belirli bir yüzdenin üzerindeki kazançlarında kuruma ödenmesi istenir.<sup>15</sup>

## **PRİMLER<sup>16</sup>**

İhracat sigorta sistemi kurulurken gelişmekte olan ülkelerde karşılanan en önemli sorun sistemin borç ödeme gücü olmaktadır. Diğer yünden ihracat miktarının belirli bir dönem içinde poliçe üzerinden ödenecek kayıpları karşılayabilecek miktarda prim geliri getirip getirmeyeceğidir. Söz konusu gelirin idari giderleri, finansman maliyetleri ve belirli ölçüde kar karşılayacak miktarda olmalıdır. Ne kadar fona gereksinim olacağı teknik şartlara ve politikaya bağlıdır.

İdari giderler % 30 - % 40 prim geliri ile karşılanır. Yeni kurulan bir sistem için bu miktar ilk yıllarda yüksek olacaktır. Ülkedeki iş alanlarının coğrafi dağılımına göre değişiklik gösterir.

<sup>14</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.21

<sup>15</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.21

<sup>16</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.22

Police üzerinde ödenecek miktarla ilgili harcamalar kuruluşun politikası ile ilgili olarak aldığı iyi kararlara bağlıdır.

Kuruluş risk konusunda titiz davrandıysa nisbeten ödenecek miktar ve yabancı ithalatçının harcamalara katkısı daha az olacaktır.

Finansman masrafları da politikaya bağlıdır. Hükümet ihracatın geliştirilmesini amaç edinmiş ise gerekli finans sağlamaya karar verebilir. Özel bankalar ve sigorta kuruluşları da bu tür bir organizasyon kurup özel finansman sağlamayı isteyebilirler. Kör açısından ise ihtiyaç duyulan gelir kuruluşun kar amacı olup olmamasına göre, finansman maliyeti ve gerekli toplam gelir açısından farklılık gösterir.

Tüm bu harcamalar police sahiplerinin ödediği primle karşılanır. Söz konusu primlerin saptanması değişik unsurlara bağlıdır. Bu unsurlar kredinin vadesine, ödeme şartlarına, alıcının ve ülkenin değerliliğine, ihracatçının kendi hesaplarına bağlıdır. Çoğu zaman prim saptaması malın gideceği ülkenin riskinin değerlendirilmesine göre belirlenir.

Ülkenin bağış faktörü, ekonomik trandinin incelenmesi ve döviz pozisyonu politikasına ilişkin olarak belirlenir. Prim oranı % 5 ile % 4 arasında değişir. Global poliçelere uygulanan prim, normal poliçelere uygulananandan daha karlıdır.

Bir ülkede ihracat kredi sigortası sistemi kurulmadan önce prim gelirlerinin hesaplanan giderleri karşılayıp karşılamayacağı belirlenmelidir.

Bu belirleme için, hükümet yetkilileri, ihracatçılar, bankacılar ve diğer ilgili kuruluşlardan bir grup oluşturup bu sistemin ön değerlendirmesi yapılmalıdır. Bu değerlendirmede düşünülen ihracatın miktarı, sistemin kurulması için yapılması gerekli giderler, prim gelirleri ve gerekli hükümet ve finansal desteğin miktarıdır. Ancak sadece prim gelirleri ile bu sistem kurulamaz. Gelişmekte olan ülkelerin ihracına konu olan mallarda etkili olmaktadır. Bu ülkeler ihracatlarını genelde para karşılığı veya kısa dönemli kredilerle yaparlar. Genelde temel ürün sattıklarından ve uzun yıllar aynı ithalatçı ile çalıştıklarından bir sigortaya gerek duymazlar.

İhracatta az olarak ortaya çıkan kayıplardan yüksek prim alınması kendi kendini korumak olduğundan uygulanan yüksek prim malın satış fiyatını yükseltecektir. Bu da yabancı rakiplerle olan rekabeti zıt yönde etkiler.

Genelde bir çok ülke sigortalanacak ihracatlarının az olması nedeniyle ihracat kredi sistemi kurmaktadır. Bu sistemin olmaması da yeni ürünlerin ihracatını ve yeni pazarların araştırılmasını olumsuz yönde etkilenmektedir. İhracat kredi sigortası sistemin kurulmasında sadece mevcut ihracatın değil kullanılmaya hazır gizli ihracatında temel alınması gerekir.

Primlerin tesbit edilmesinde iki yol kullanılır ,

- 1- Hiçbir faktörü dikkate almadan tek prim oranı uygulanması
- 2- Her işlem için belirlenen riskle ilişkili ve özel olarak prim uygulanması.

Uygulamada aşağıdaki iki uygulamadan biri seçilir.

- 2(a)- Kısa süreli sigortalamada primlerin tesbitinde üç unsur göz önüne alınır;
  - İhracata konu olan işlemin nitelikleri, ihracatçının yıllık iş hacmi, hangi ülke ve alıcılarla ilişkili olduğu,
  - İthalatın yapan ülkenin ekonomideki yeri
  - Ödemenin nasıl yapılacağı (peşinmi, akreditiflimi, mal mukabili, vesaik mukabili gibi) dikkate alınır.

2(b) – Primlerin orta ve uzun süreli olarak sigortalanmasında;

- İthalatı yapan ülkenin ekonomik yönden diğer ülkeler arasındaki yeri
- Kredi süresinin uzunluğu ve ödeme şartları etkili olmaktadır.
- İhracatların dış ticaret işlemlerini yürüttükleri alıcıların ülkeleri dört ana grupta toplanmaktadır.<sup>17</sup>

A Grubu : Gelişmiş piyasa ekonomilerine sahip sanayileşmiş ülkeleri

B Grubu : Merkezi planlama örgütüne sahip gelişmiş ülkeler

C Grubu : Petrol üreten zengin fakat az gelişmiş ülkeleri

D Grubu : Diğer az gelişmiş ülkeleri kapsamaktadır.

<sup>17</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsün, a.g.k. s.25

Böylece A grubu ülkesi prim oranı ile B grubu ülkesi prim oranı arasında fark olacaktır. Primlerin tesbit ve hesabında risk dereceleri esas alınarak yapılan bu ayırım yanında mal veya hizmet bedelinin ödeme şekli açısından da değerlendirme yapılabilmektedir.

Primlerin ödenmesinde peşin ödeme esas alınmaktadır. Sigorta poliçesinin yürürlüğe girmesi için mutlaka ödenmiş olması gerekir. Uygulamada sigorta poliçesi imzalanır imzalanmaz firma tarafından prim ödenmesidir.

## **TAZMİNATLAR**

İhracat kredi sigortasının ihracatçıya sağladığı yarar, ihracatçının mali veya hizmeti satacağı kişiyi – kurumu seçerken çok dikkatli olmasını gerektirmektedir. Çünkü ihracat kredi sigortası sistemi doğacak zararın tümünü karşılamamakta, belli bir bölümünü ihracatçıya yüklemektedir. Bir diğer yarar, ithalatçı kurum ve kişi tarafından ödenmeyen alacakların takip edilmesini ve ticari bankanın ihracat finansman kurumuna olan borçlarının ödenmesini sağlar. Ticari risklerin kontrol edilebilir olmasına rağmen politik riskler kontrol edilememektedir.

Bu da politik riskleri için gösterilecek teminatın ticari riskler için gösterilen miktardan daha fazla olmasını gerektirmektedir.

Çoğunlukla ticari risklere % 80 - % 90, politik risklere % 85-95 teminat yüzdesi tesbit edilir. ihracatta en önce belirlenecek zarar oranı çok önemlidir. İthalatçı tarafından malların teslim alınmaması halinde oluşacak ilk zararın ihracatçı tarafından giderileceği poliçelerde belirtilmelidir. Bu zarar fatura değerinin (brüt) % 15 ya da % 20'si oranındadır.

## **BEKLEME SÜRESİ**

İthalatçı borcunu zamanı geldiği halde ödemezse ihracat kredi sigortası kurumu sözkonusu bedeli hemen ödemez. Genelde tüm sigorta kurumlarının uygulaması bu yöndedir. Borç ödenmediğinde, bunun nedenleri araştırılır. Acaba ithalatçının iflasını,

ticari durumunu kötüye gitmesi söz konusudur. Yoksa sadece bir gecikme olayı vardır, incelenir.

İthalatçının borcunu ticari olmayan olaylar nedeniyle ödeyememesi halinde belli bir süre beklenilmesi şarttır. İthalatçının iflası nedeniyle ödeme yapamaması halinde bedel bu durumun tesbitinden sonra ihracatçıya ödenir. Bundan anlaşılın ithalatçının artık ödeme yapamayacağını kesinlik kazanmasıdır. İthalatçı özel ya da bir kamu ithalatçı ise ve satın aldığı malların bedelini zamanı geldiği halde ödeyemezse ödemenin yapılması gereken tarihten başlayarak altı ay beklenir.

Altı ay geçtikten sonra ihracatçıya İKS kurumu tarafından ödeme yapılır. Politik zararların doğmasında ise bekleme süresi ödeme süresinin bitim tarihinden itibaren veya ithalatçının anlaşılın parayı bir bankaya yatırdığı tarihten başlayarak 4-6 ay beklenir. Bekleme süreleri her ülkeye göre farklılık gösterir.

Bir ülkede ihracat kredi sigortası kurumu açısından, en çok harcamayı gerektiren bilgi toplama çalışmalarıdır. Tüm ihracat kredi sigortası kurumlarının, ihracatçı, ithalatçı, ithalatçının ülkesi, bulunduğu bölge ve dünyadaki tüm bilgileri hakkında bilgi derleyen bir bölümünün olması şarttır. İhracatçı ile ilgili bilgilerin derlenmesi kolaydır; İhracatda ki deneyimi, neyi nereye nasıl satacağı, sigorta edilmesini istediği riskler gibi önemli nokta ithalatçı ve ülkesi ile ilgili bilgilerin toplanmasıdır.

Çeşitli ülkelerdeki ihracat kredi sigortası kurumlarının kuruluşlarına bakıldığında iki ana bilgi toplama servisiyle karşılaşılır.

- 1- Status information : Alıcılar hakkında bilgi toplar.
- 2- Country policy : Alıcıların ülkeleri hakkında bilgi toplar.

Bu iki ana servis için iki yardımcı bölüm kurulur.

- 1- İstatistik bölümü : Kurumun durumunu, çalışmalarını, gelişmelerini tesbit eder.
- 2- Uluslararası ilişkiler bölümü (International Relations)

Diğer kredi kuruluşları ile danışma ve ilişkileri sağlar. Bilgilerin derlenmesinde konu belirli başlıklar altında şöyle sıralanabilir.

**(a) Mali ya da hizmeti satın alan hakkındaki bilgiler <sup>18</sup>**

- Hangi bölgede olduğu, memleketi ve şehri
- Kurumun büyüklüğü, faaliyet konusu, kuruluş tarihi, statüsü.
- Kredi değerliliği
- Özel işletme mi, kamu kuruluşu mu olduğu.
- Her hangi bir holding, birlik, dernek, vs. üye olup olmadığı,
- İşletmenin üst düzey yöneticileri hakkında bilgi
- İşletmenin adı, adresi, telefon numarası, yıllık hasılatı, sermayesi, tescil numarası, varsa ipotekleri vs.

Kurumun bir takım özel bilgilerde toplayarak rapor hazırlamak istediğinde ek bir ücret alabilir. Bu raporların maliyeti şöyle olabilir.

- İşletmenin tarihçesi
- Ortak yapısı
- Mali yapısı
- Faaliyetleri
- Ödemeleri hakkında bilgi edinilir.

**(b) Mali ya da hizmeti satın alan alıcının ülkesi ile ilgili bilgiler :<sup>19</sup>**

İhracat kredi sigortasında ithalatçının ülkesindeki ekonomik, politik, sosyal yasal vb.... konularında incelenmesi gerekir.

Ülkeyi politik yönden değerlendirirken, gelişmiş, gelişmekte veya merkezi planlamaya girdiği çok önemli olmamaktadır. Bilgi edinilecek kaynaklar incelenerek tüm ülkelerin durumu değerlendirilir. Politik durum istikrarlı veya istikrarsız olabilir. Yorumcu ülkedeki politik durumu iyi bilmeli ve ona göre yorum yapmalıdır.

<sup>18</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.29

<sup>19</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.29

## **Politik Durum Kriterleri <sup>20</sup>**

- Ülkedeki politik istikrarın derecesi
- Bölgedeki politik istikrarın derecesi
- Hükümetin niteliği
- Uluslararası politik bağlar ve ittifaklar
- Sigorta kurumunun ülkesiyle politik ilişkiler

Ekonomik açıdan değerlendirmede, ülkenin gelişmiş serbest Pazar ekonomisi içindeki durumu belirlenir. İstikrarsız bir ortamda gelişmemiş bir sektörde bulunan alıcının durumuyla, istikrarlı bir ortamda gelişmiş bir sektörde yer alan alıcının durumu değişik olacaktır.

## **Ekonomik ve mali durum kriterleri<sup>21</sup>**

- Hangi ekonomik sınıfa girdiği
- Kişi başına gayri safi milli hasıla
- Başlıca dış transfer kaynakları
- Ödemeler dengesi cari hesabı
- Toplam ödemeler dengesi
- Kamu bütçesi
- Dış borçların gayri safi milli hasılaya oranı
- Borç ödeme durumu ve gücü
- Uluslararası mali ve ekonomik anlaşmalar
- Uluslararası mali ve ekonomik kuruluşlara üyelik veya bu kuruluşlarla ilişkiler
- Diğer faktörler

Gelişmekte olan ülkelerde dış finansman konusu önemli olmaktadır. Yabancı ülkelere olan borçların ödenme durumu, döviz girdileri, dış borçların ulaştığı seviye dikkate alınır. Bu değerlendirmede ülkenin geçmiş yıllardaki durumu ile kıyaslama yapılarak önemli bilgiler derlenebilir.

<sup>20</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.31

<sup>21</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.32

Alıcı ülkenin ekonomik, mali ve politik durumunun incelenmesi, bir sigorta çalışması için ihtiyaç duyulan ek bilgilerin sağlanması için önemli olduğu kadar, ticari ve politik riskler açısından ülkelerin gruplandırılmasında zorunludur.

Gruplandırma sigorta poliçelerinin düzenlenmesinde ve uygulanacak prim oranlarının tesbitinde dikkate alınmaktadır.

Bu bilgilerin hepsinin tek tek incelenmesi ve ele alınması olumlu sonuç vermez. Tüm bilgiler birbiriyle ilişkili olduğundan bir bütün olarak ele alınmalı ve değerlendirilmelidir.

### **(c) İhracatçı ile ilgili bilgiler :**

İhracatçı ile ilgili bilgiler ithalatçı ve ülkesi ile ilgili bilgiler kadar önemli ve zor değildir. İhracatçı ile ihracat kredi sigortası kurumu aynı ülkede olduğundan bilgiler hem daha kolay hem daha az maliyetle elde edilir.

İhracatçı, ihracat kredi sigortası kurumuna kredi istemi için talepte bulunduğu, bu talep formunda,

- Firmanın niteliği ve deneyimi
- İhracata konu olan ürün ve hizmetin türü, değeri
- Yaptığı ya da yapacağı ihracat anlaşmaları ile ilgili bilgi verir.

İhracatçı ile ilgili bilgi kaynakları şöyle sıralanabilir ;<sup>22</sup>

- Ticari bankalar
- Bilgi toplama ajansları, firmaları
- İhracatçının ticari faaliyetleri ile ilgili yayınlanmış genel kurul raporları, bilançoları , gelir tabloları, istatistikler, el kitapları, rehberler vs.
- Firmalara ilişkin sermaye, ipotekler, iflaslar, protesto edilen senetler, mahkeme kararları, sanayi – finansal kurumlar bütünleşmesine ilişkin günlük gazete, dergi ve öteki yayınlar.

<sup>22</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.33

- Ülkenin yurtdışındaki elçilik, konsolosluk, ticaret turizm ve çalışma ateşelikleri
- Yurt içindeki öteki kredi sigortası kuruluşları
- Bern birliği ve öteki uluslararası kuruluşlar
- İthalatçıların kendileri
- İhracatçının kendi edindiği bilgiler

Gelişmiş ülkeler elde ettikleri bilgileri bilgisayara kaydedip ve acil bilgileri anında almaktadırlar.

Tüm bu bilgi kaynaklarından en doğru, en ucuz bilgiyi verenleri seçmek çok önemlidir. Bilgi kısa zamanda ve çabuk karar olmayı sağlayacak nitelikte olmaktadır. Bilginin maliyetini etkileyen en önemli unsurlar, bilginin büyüklüğü, hızı, kullanılan araçlardır. Kısacası en doğru sonuca

- Elde edilen bilgilerin doğruluğu ve kapsamı,
- Bilgilerin elde edilmesindeki zaman
- Bilgi edinmenin maliyetidir.

Genelde ihracatçılara açılan krediler süresinde ödenmeyip, süreklilik arz ederler. Bu nedenler ihracat kredi sigortası kurumu kredi miktarının devam etmesi, azaltılması veya arttırılması için ithalatçıları devamlı gözden geçirmek zorundadırlar. Bunu yaparken iki yol izlerler.

1- Zaman zaman ithalatçıyla ilgili edindikleri bilgileri gözden geçirmek ve incelemek.

2- Altı ayda ya da yılda bir defa bilgi edindikleri ajanslar ve kuruluşlarla olumsuz gelişmeleri bildirilmesi için anlaşma yapmak. Bu iki yöntemden yararlanılarak kredi değerliliği düşük olan ithalatçılar listeden çıkarılır. Kredi değerliliği yüksek olanlara ihracat ve ihracat kredi sigortası yapılır.

## 2.2. İhracat Sigortasının Sağladığı Kredi Garantisi

İhracat kredi sigortası ve garantisi işlemleri zaman zaman aynı terim altında ifade ediliyor ve garanti deyimi sigortayı zaman zaman içine alıyor ise de gerçekte her iki deyim birbirinden oldukça farklı işlemleri kapsamaktadır. Uygulamada sigorta işlemleri doğrudan ihracatçıları ihracat alacaklarını tahsil edememe riskine karşı korurken, garanti işlemleri de bankaları ve finansal kuruluşlarını ihracat finansmanına yönelik faaliyetlerinde ortaya çıkan zararlara karşı teminat altına almaktadır.<sup>23</sup>

İhracat kredi garantisini;

İhracatçının, ihracat işlemlerinin tüm aşamasında ihtiyaç duyduğu anda ticari bankalar ve diğer kurumların kendisine sağladığı finansmanları garantiye aldığına dair güvence vermek olarak tanımlayabiliriz.

İhracat kredi garantisi sevkiyat öncesi ve sevkiyat sonrası olmak üzere iki şekilde gerçekleşir. Bankalar kredi isteminde bulunan müşterilerine kredi vermeden önce bir takım güvenceler isterler. İhracatçılar için aynı şey sözkonusudur. İhracat kredi sigortası kurumu bankalara ve finansal kuruluşlara garanti vererek ihracatçılara verilen fon ihtiyaçlarının artışı sağlamaktadır. Gelişmekte olan ülkeler için ihracat finansmanı çok önemli olmaktadır.

İhracatçıya fon sağlamada ticari bankalara ve finansman kurumlarına güvence sağlayan İKS kurumunun iki şekilde yardımcı olmaktadır.<sup>24</sup>

1. ihracat kredi sigortası poliçeleri ile ödenebilecek tazminat talep hakkı, sigorta sahibi ihracatçı tarafından kendisine sevkiyat sonrası kredi sağlayan bankalara devredilebilmektedir. Bu şekilde ihracatçı sevkiyattan hemen sonra kredili olarak sattığı

<sup>23</sup> ALPAN Şule, İHRACAT FİNANSMAN ARACI OLARAK İHRACAT KREDİ GARANTİSİ SİSTEMİ ve TÜRKİYE'DEKİ MUHTEMEL UYGULAMA, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara, s.1.

<sup>24</sup> ALPAN Şule, İHRACAT FİNANSMAN ARACI OLARAK İHRACAT KREDİ GARANTİSİ SİSTEMİ ve TÜRKİYE'DEKİ MUHTEMEL UYGULAMA, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara, s.2.

malın bedelini veya belirli bir miktar avansı bankadan alabilmektedir. Burada sigorta ve garanti kurumu sigorta poliçesi aracılığı ile bankaya garanti sağlamaktadır.

2. İhracat kredi sigortası ve garantisi kurumları ayrıca ihracatçılara bankalar ve diğer finansman kuruluşları tarafından sunulan sevkiyat öncesi ve sonrası krediler için doğrudan garanti sunmaktadır.

İhracatçıların finansman kuruluşlarından sağlayacakları fonlar ile dış pazarlarda rakipleriyle rekabet etme olanakları artmaktadır. Rekabet ihracatın gelişmesini arttıracaktır. Bankalar ihracatçılara açacakları krediyle ilgili olarak verdikleri avanslar dolayısıyla, kredi şartlarına göre garanti veren kuruma belli bir prim öderler. İhracatçı vadesi dolduğu halde borcunu bankaya ödemezse, bankanın uğradığı zararın belli bir yüzdesi anlaşılan garanti şartlarına göre İKS kurumu tarafından bankaya ödenir. Ancak borcunu ödeme imkanına sahip olan ihracatçı, borcunu bankaya ödemelidir.

Aksini düşünerek yani İKS kurumu tarafından güvence sağlandığı gerekçesiyle bankaya ödememezlik yapamaz.

İhracat Kredi Garantisi iki aşamada uygulanır;

(a) Sevkiyat öncesi ihracat kredi garantisi;

Herhangi bir ihracat teklifinin alınmasından itibaren malın alıcıya gönderilmek üzere sevk edileceği ana kadar olan fon ihtiyacının karşılanması amacıyla elde edilen finansman sevkiyat öncesi finansmandır.

İhracatçı bu finansmanı ticari bankalara ve finansman kurumlarına başvurarak sağlayabilir.

Elde edilen bu fonların vadesi en fazla 3 yıldır.

Sevkiyat öncesi kredi, ihracatçının aldığı siparişi yerine getirmek için sözkonusu malların üretimini gerçekleştirmektir.

Gelişmekte olan ülkeler için bu garantinin önemi küçümsenemez. Gelişmiş ülkelerde basit bir bankacılık muamelesi ile bu finansman elde edilebilir. Gelişmekte olan ülkelerde bankacılık olayı tam anlamıyla gelişmediğinden, fon edinme kaynakları sınırlı olduğundan ihracatçılar, mal üretimini gerçekleştirmek için hammadde, ambalaj malzemesi ve işletme sermayesini yeterli düzeye getirmede krediye ihtiyaç duyarlar. Sevkiyat öncesi kredilerde bankalar bu krediler için güvence istemektedirler.

Sevkiyat öncesi krediler genelde 1 yıl vadeli olurlar. Ancak işlemin niteliğine göre 2 veya 3 yıla kadar uzatılabilir. Bankalarda talep edilen kredi miktarı, ihraç edilecek miktarın üstünde olabilir. Bu krediyi banka kullanırken özellikle ihracatçının ihtiyaç hissettiği anda ve direkt kullanılacak yerlerde vermeye dikkat ederler. Bankaların istedikleri güvenceler, ihracat işleminin kendisine, akreditife , firma siparişine, imzalanmış ihracat sözleşmesine, kabul edilmiş döviz faturasına ya da alıcı tarafından verilmiş bir banoya dayanabilir. Söz konusu güvencelerin ihracatla ilgili olduğunu kanıtlamasına rağmen borcun vadesinde geri ödenmemesi durumunda banka ihracatçının finansal kaynaklarına el koyabilir.<sup>25</sup>

Bankalar kredi değerliliği düşük olan küçük ihracatçıları finanse etmek istemezler. Bu nedenle küçük ve orta büyüklükteki ihracatçıların bankalardan kredi talebinde buldukları anda teminatlarının yetersiz olması nedeniyle bankalar doğacak problemleri ihracat kredi sigortası ve garantisi kuruluşları ile yani Eximbank'ın sağlayacağı garantilerle giderilebilirler. Bankaların sevkiyat öncesi kredi garantilerinde riskin bir kısmını üstlenmesi kredi verirken daha dikkatli davranmasını gerektirir. Tereddütlü olduğu durumlarda banka garanti sisteminin uygulanmasını belirli konularda engelliyebilir.

İhracatçı borcunu vadesinde bankaya ödemediğinde garanti veren kuruluşun tazminat istenebilir.

Bu borç sevkiyat sonrasına kadar devam ederse banka poliçe yada alacak senedini ve akreditifi elinde bulundurabilir. İhracatçının geri ödememesine sebep ülkesi ile ilgili

<sup>25</sup> ALPAN Şule, İHRACAT FİNANSMAN ARACI OLARAK İHRACAT KREDİ GARANTİSİ SİSTEMİ ve TÜRKİYE'DEKİ MUHTEMEL UYGULAMA. Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara, s.4.

ticari ve politik risklerden doğuyorsa ve ihracat kredi sigortasında ihracatı sigortalamışsa ihracatçı, sigorta tazminatından sağladığı gelire sevkiyat öncesi finansman garantisinden kaynaklanan rücu sonuçlarından kısmen de olsa kurtulabilmektedir.

Sevkiyat öncesi finansman garantilerine başlarken ülke koşulları, bankacılık sistemi, ihracatçıların talepleri ve bankaların ihracatçılarına karşı olan ticari tutumları ve finansal kaynakları gözönünde bulundurulmaktadır. Sevkiyat garantilerin ülke ihracatının yapısına ve ihtiyaçlarına uygun olarak değişik uygulamaları bulunmaktadır. Sevkiyat öncesi kredi garantisi uygulaması ile ilgili olarak gösterilen en başarılı ülkelerden birisi Hindistandır. Hindistanın başlangıçta paketleme kredi poliçesi (packing credit policies) adı ile sunduğu bu garantiler temel ürünlerin satın alınması ve ihracat için paketlenmesine yönelik olarak verilmekte idiler. Şu anda ise bu tanım geleneksel olmayan ihracat ile ilgili olan garantilere uyarlanmış ve köklü bir yapı kazanmıştır. 1969 yılında sevkiyat öncesi finansman garantisi kavramı toplam hasılat ilkesinin ortaya konulması ile genişletilmiştir.

Bu durumda garanti hiçbir ayrıma gitmeksizin bankaların bütün sevkiyat öncesi avanslarını kapsamakta ve garanti sağlayan kurum (ECEC) daha iyi bir risk dağılımı sağlamış olmaktadır. Hindistanın uyguladığı sevkiyat öncesi garanti türü ihracat üretim finansmanı garantisidir. Bu sevkiyat öncesi garanti ihracatçılara ihraç edecekleri malın yurtiçi değerini baz olarak sunulan avansları karşılamayı amaçlamaktadır. Bu avanslar malın fob değerinin % 50'den fazlası veya azı olamaz. Bu garanti ile halen bankaların kayıplarının % 6,6, 2/3'ü kapsamaktadır. Bazı ülkeler sevkiyat öncesi avansları sadece ihraç edilecek malların fob maliyet üzerinden aynı zamanda üretim ve diğer maliyetleri üzerinden de vermektedir.<sup>26</sup>

İhracat kredi sigortasının finansman garantisindeki rolü, yükleme veya sözleşme tarihinden itibaren sigortalama işlemi yapabilirler. Sözleşme tarihinden itibaren sigortalanan ürünler özel olarak ihraç pazarlarını amaç edinen ürünlerdir. Yükleme tarihinden itibaren sigortalanan mallar ise her yerde satılabilecek türden mallardır. Bu ayırım pek çok ürünün sözleşme tarihinden itibaren sigortalı olmaması ve bu

<sup>26</sup> ALPAN Şule, İHRACAT FİNANSMAN ARACI OLARAK İHRACAT KREDİ GARANTİSİ SİSTEMİ ve TÜRKİYE'DEKİ MUHTEMEL UYGULAMA, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara, s.5.

durumda herhangi bir sigorta tazminatı talebi söz konusu olmayabileceği ve ihracat kredi sigortasının bu tür bir talebi karşılayıp karşılamamakta serbest olduğu içindir.<sup>27</sup>

Bankaya verilecek bir garanti faiz ve sermayeyi içermelidir. Faiz oranları imtiyazlı olarak elde edilebiliyorsa sistem küçük ihracatçıları talepte bulunması ve bundan dolayı ihracatın geliştirilmesi amacı doğrultusunda da ilerleme kaydedilmesi mümkün olabilir. Faiz oranlarını ticari olayların altında tesbit etmek mümkündür. Eğer banka %100'ün altında garanti vermiş bir devlet kuruluşunun garantisi ile borç veriyorsa, devlet riski olmuş gözükmemektedir. Böyle karşılanan bir riskin faiz oranı en uygun oran olacaktır.<sup>28</sup>

Bankadan yada ihracatçıdan ücret isteyebilmek için yasaların kabul ettiği olayın gerçekleşmesi zorunludur. Sevkiyat öncesi toplam hasılat finansman garantisine ait prim bankaya yüklenmelidir.

Banka primleri ya da ücreti ihracatçıya aktaracaktır ve sırası geldiğinde ihracatçı bunları ihracat sözleşmesine konu edilen malların fob değeri üzerine etkileyerek alıcıya sevk edecektir.<sup>29</sup>

Sevk edildiği anda kendisine sağlanan finansman sevkiyat sonrası finansmandır. İhracat konusu mallar sevk edildiğinde ve satıldığında söz konusu belgeler elde edildikten sonra sevkiyat sonrası finansman garantisi istenebilmektedir.

## **GARANTİNİN YARARLARI :**

İhracatçı sevkiyat sonrası kredi almış ise bankanın sağladığı garantinin dışında birde ihracat kredi sigortası poliçesine de sahipse kendisine kredi veren bankaya tüm haklarını transfer edebilir. Bu transfer olayı bankayı ihracatçıya daha kısa zamanda ve daha süratli sevkiyat sonrası kredi vermeye iter. Sigorta poliçesi varken banka tarafından sevkiyat sonrası kredi garantisi istemesi lüzumsuzdur. Fakat bu garanti sigorta poliçesinden güvenilir olmaktadır. Çünkü şartlı bir garantide poliçenin şartlarına göre

<sup>27</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.44

<sup>28</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.45

<sup>29</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.45

İhracatçının tazminat istemi ödenebilir koşullarda ise bankalara da ödeme yapılır. Çeşitli sebeplerle ihracat sigorta istemi ödenebilir koşullarda değilse sevkiyat sonrası kredi veren bankaya tazminat ödemesi yapılmaz. Şartsız bir sevk kaydı sonrası garantide ihracatçının sigorta poliçesi altında tazminat istemi geçerli olmasa dahi banka garanti altında kaybın tesbit edilen bir yüzdesi üzerinden tazminat alabilir.

İhracatçının borcunun ödeyememesi alıcının ülkesindeki bir takım transfer zorluklarından kaynaklanıyorsa ihracat kredi sigortası ile ihracatçıya rücuun olumsuz sonuçlarını azaltmaktadır. Borcun ödenmesi için bekleme süresinin sonunda garantiye dayanarak banka tarafından tazminat talebi istenirse bankaya ödenen miktar kadar ihracatçıya rücu edebilir. İhracatçı sigorta tazminatından elde ettiği gelirle rücu sonuçlarından kısmen kurtulur.

Garanti sağlayan kuruluş tarafından malların sevk edildiğine dair elde edilen bazı dökümanlar kabul edilir. Bu dökümanlar şöyle sıralanabilir.<sup>30</sup>

- Konişmento
- Maliye komisyoncusunun makbuzu (Nakliye komisyoncusunun komişmentosu dahil olmak üzere).
- Demiryolu ile gönderilen malların teslim alındığına ilişkin not.
- Uçak ile sevk edilen malların teslim alındığına ilişkin not
- Karayolları ile gönderilen malların teslimine dair makbuz
- Posta makbuzu (sevk edilmek üzere posta idaresine verilen mallar karşılığında idare tarafından verilen makbuz).
- Yükün gemiye alındığı bildiren birinci zabıt tarafından imzalanan vesika
- Geminin varlığına dair not
- Deniz aşırı alıcı veya onun bir temsilcisi tarafından kabul sertifikası
- Deniz aşırı alıcının veya acentasının emriyle çıkarılan veya onaylanan tersane ya da antrepo ruhsatı.

<sup>30</sup> ALPAN Şule, İHRACAT FİNANSMAN ARACI OLARAK İHRACAT KREDİ GARANTİSİ SİSTEMİ ve TÜRKİYE'DEKİ MUHTEMEL UYGULAMA, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara, s.6.

Satılan mala ait fatura veya kopyası sevk edildiğinin delilidir. Bu delil olmazsa sevkiyat sonrası finansman garantisi hileli kullanılabilir. Malın sevk edildiği tarihten itibaren ödemenin yapılacağı ana kadar ihracat belgeleri olan poliçe ve senetlere mukabil bankalardan elde edilen avanslar sevkiyat sonrası krediyi içermektedir. Bankalar sigorta ve garanti kuruluşlarının verecekleri garanti ile daha kolay ihracatçıya kredi verirler. İhracatçı vadesi geldiği halde borcunu ödemezse ya da alıcı malın bedelini göndermezse banka tazminat isteminde bulunur. Söz konusu kurum bu tazminat istemini verdiği garanti şartları dahilinde ödeyecektir. Kurumun verdiği garanti şarta bağlanmışsa kontrol edilebilir. Bu şartlar;

- İhracatçının emre yazılı senedini geri almak amacıyla alıcı tarafından yapılan her ödeme belirlenen hesaba yapılmalıdır.

- Alıcı malların bedelini tamamen öderse garanti geçersiz olur.

Banka kaybını en aza indirmede sevkiyat esnasında finansman sağlanan miktarın bir kısmını görentiler ve alıcı mallar kabul ettiğinde garanti miktarını artırır.

### **İhracat Finansman Garantisi :**

İhracatçı malları yüklediğine dair elde ettiği dökümanları bankaya vererek faturada görülen miktar kadar sevkiyat sonrası kredi alabilir. Ayrıca ihratçı malları yolladığında ülkesindeki vergi iadesi teşviki alabilir. Söz konusu iadeyi alıncaya kadar banka ihracatçıya avans verebilir. İhracat işlemi teyitli akreditif mektubu ile oluyorsa ihracatçıya dökümanları bankaya vermek kaydıyla ödeme yapılır. Bu durumda sevkiyat sonrası krediye ihtiyaç yoktur, ancak alacaklarını toplayabilmesi için avansa ihtiyacı vardır. Banka sevkiyatın yapıldığından emin olduktan sonra avans vermeyi kabul edebilir. ECGC, ihracatçının sevkiyattan sonra vergi iadesi ve benzer teşviklerine karşı bankanın avans vermesini teminen bankalara ihracat finansman garantisi sunar. Bu garanti sadece ferdi muameleler içindir ve alınan prim ayda % 0,075 olup, kayıpların % 75'i karşılanmaktadır.

### **Kesin Garantiler (Performance Guarantees)**

Bankalar ihracatçılara finansal olmayan kolaylıklarda verebilmektedirler. Bankalar derhal fon ödememektedirler. Ancak istendiği anda teminat miktarını ödeme

yükümlülükleri vardır. Bu teminatlar bankalar tarafından derhal ve şartsız ödemeyi gerektirmektedir. Ancak bankaların ihracatçıya rücu hakkı vardır. İhracatçı ödemeyi yapamayacak durumda ise bankalar doğacak risklere karşı güvence ararlar. Bunu da ihracat kredi sigortası kuruluşları “ihracat performas garantisi adı altında geçici kesin ve diğer teminatları çıkaran bankalar kontrgaranti sunmaktadırlar.<sup>31</sup>

### **TRANSFER GARANTİLERİ**

Transfer garantileri diğer garantilerden ayrılmaktadır. Çünkü transfer garantileri yurt dışında meydana gelecek riskleri kapsamaktadır ve ihracatçılara finansman sağlamamaktadır. İhracatçının ülkesindeki bir bankanın yurt dışında açılan bir akreditifi teyit etmesi istenir. Bunun sonucunda ihracatçı, ihracat bedelinin kendisine ödeneceğinden emin olacak ve işlemi için ihracat kredi sigortasına gerek duymayacaktır. İhracatçının banka akreditifi açan bankanın kredi durumunun iyi olmadığını ve fonların havalesinde zorluk çekeceği inancında ise akreditife teyidini eklemeye istekli olmayacaktır.

Bankanın akredifi reddetmesi ihracatçının sözkonusu siparişini kaybetmesine neden olur. İşte transfer garantisi bu durumu önlemek için bankaları akreditifi teyit etme riskine karşı korur. Garanti ile politik risklerden doğan kayıpların % 90'ı ve akreditifi açan bankaların iflaslarından doğan risklerin % 75'ni karşılar.

Transfer garantilerindeki primler (ödenen ücretler) ihracat kredi sigortası poliçelerinin aynısı olduğundan bir anlamda ihracat kredi sigortasının yerini almaktadır. Transfer garantilerindeki oranlar akreditifin açıldığı ülkeye ve garantinin süresine bağlı olarak değişiklik gösterir.

Kredi ihracat muamelesi ile ilgili olan sevkiyat sonrası finansman garantisinin vadesi ve az 30 gündür ve en az vade ise garantiyi sağlayan kuruluş tarafından belirlenir. Bu vade 10 yılı aşamaz. Avusturalya, İngiltere, İtalya ve Kanada gibi gelişmiş bazı ülkelerde bankaların ihracatçıya sağladıkları alıcı ve satıcı kredilerine ait sevkiyat sonrası finansman garantisi işlemleri etkin bir şekilde uygulanmaktadır.

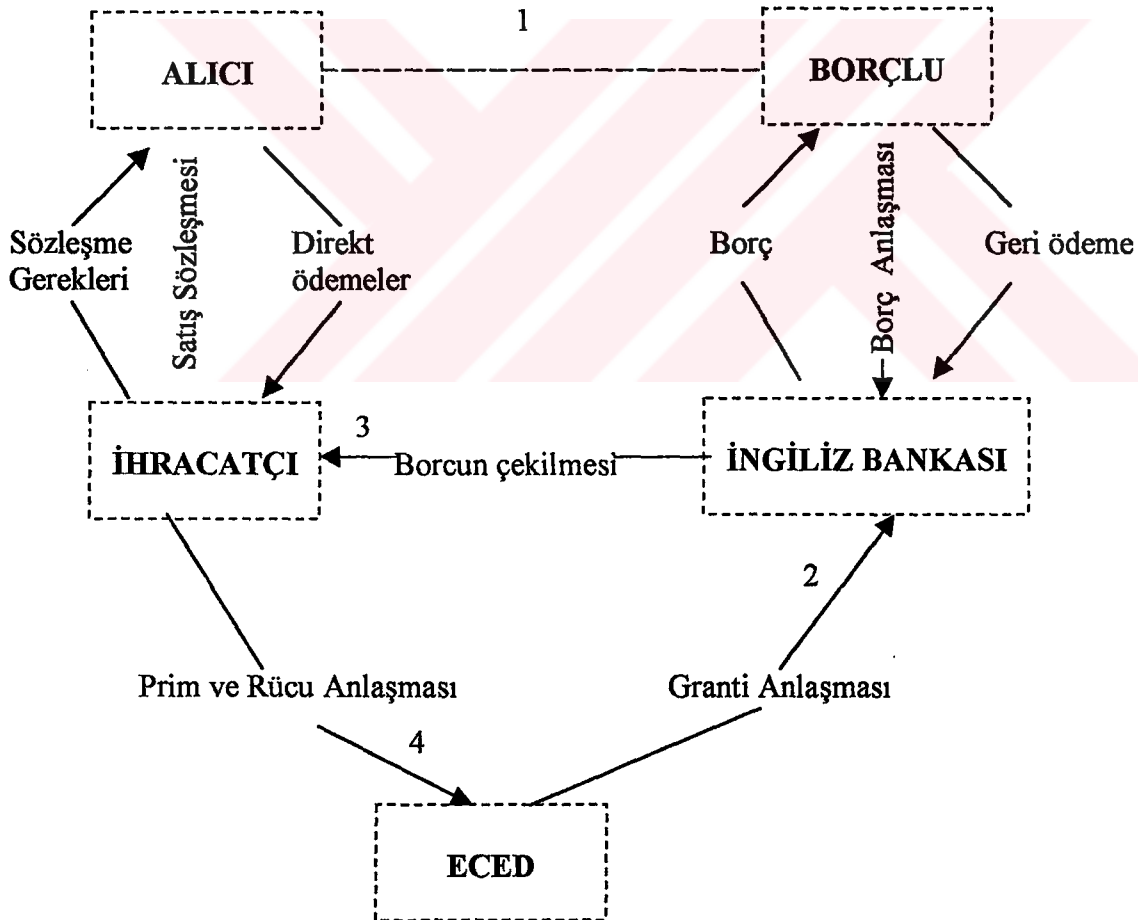
---

<sup>31</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsün, a.g.k. s.50

### Alıcı Kredisi için Verilen Garantiler

Alıcı kredileri ihracatçının ülkesindeki borcu veren kurumun, alıcının ülkesindeki alıcıya sağladığı kredilerdir. İhracatçı borcu veren bankaya ana para ve faizlerini ödeyecek şekilde, güvence sağlamaktadır. Alıcı kredilerini satıcı kredileri garantilerinden ayıran taraf alıcı kredisinde borçlunun yurt dışında bulunmasıdır. Borçlu ancak ülkesindeki görüşmelerinden sonra borç anlaşmasını izmolar. Görüşmeler borcu veren banka tarafından yürütülür. Fakat alıcı kredilerinde ilgili ülkeyle yapılan görüşmelerde garantiyi sağlayan kuruluştan bir kişinin bulunması faydalı olacaktır. Bankaların sunduğu alıcı kredilerine yönelik olarak sunulan garantinin uygun bir örneği İngiltere’de ihracat kredi garantisi kurumunun (ECGD) verdiği banka garantileri sistem içinde yer almaktadır.

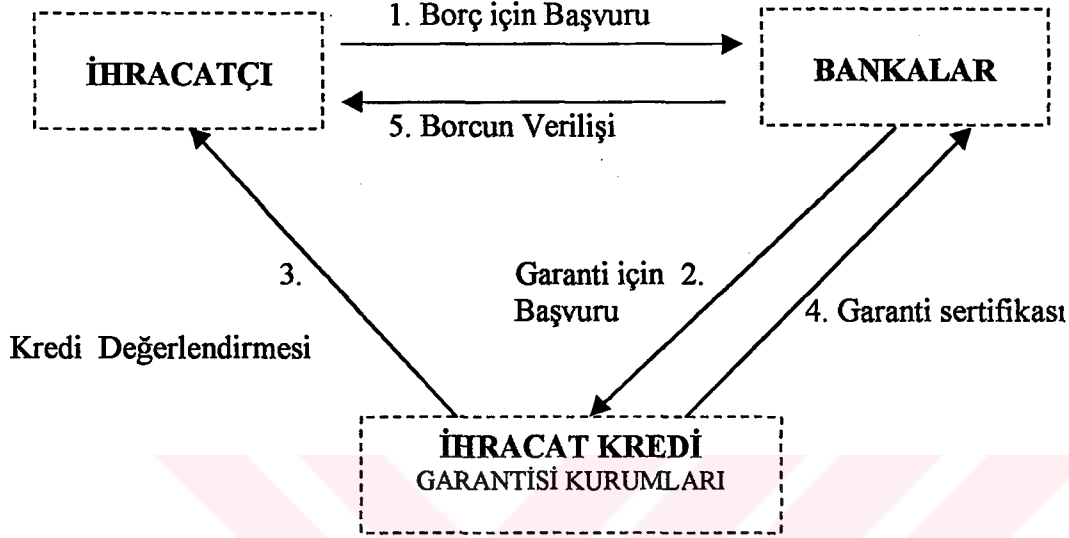
Bu garantinin işleyişi aşağıdaki şemada gösterilmektedir.<sup>32</sup>



<sup>32</sup> ALPAN Şule, İHRACAT FİNANSMAN ARACI OLARAK İHRACAT KREDİ GARANTİSİ SİSTEMİ ve TÜRKİYE’DEKİ MUHTEMEL UYGULAMA, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara, s.10.

Garanti için başvuruda izlenecek yol, işlemlerin bir takım farklılıklar göstermesine rağmen hemen hemen aynıdır. Bunu şemayla gösterecek olursa;<sup>33</sup>

### KREDİ GARANTİSİ İŞLEMLERİ



Garantinin verilmesi için garantiyi sağlayan kuruluşa banka ya da ihracatçı başvurabilir. Garantinin sağlanması için ihracatın sigortalanması bir ön koşul olarak aranmaktadır.

## 2.3. Dünyada ve Türkiye’de İhracat Kredi Sigortası :

### 2.3.1. Türkiyede İhracat Kredi Sigortası

Konunun ihracat kredi sigortası ve kredi garantisi yönünden ele alınarak Türkiye için hangi yönlerden zorunlu olduğunun tesbit edilmesinde fayda vardır. Bu günkü ve gelecekteki ekonomik duruma göre Türkiye’nin ihraç edilmeyen mallarının ihracatında elde edeceği gelirlerin artması zorunlu hale gelmiştir. İthalatçılar açısından pek benimsenmeyen, görüldüğünde ödenebilir akreditif ile ihracat yapmak Türk ihracatçıları

<sup>33</sup> ALPAN Şule, İHRACAT FİNANSMAN ARACI OLARAK İHRACAT KREDİ GARANTİSİ SİSTEMİ ve TÜRKİYE’DEKİ MUHTEMEL UYGULAMA, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara, s.11.

tarafından çoğunlukla kullanılmaktadır. Çünkü bu tür bir ihracatı en güvenilir. İhracat olarak kabul ederler. Hissedilebilir derecedeki bir ihracat artışı Türk ihracatçılarının daha çok riskle ve daha az güvenle finansman arama yoluna gitmelerini sağlayacaktır. İhracatlarını arttırmaya istekli olan ihracatçılar, doğacak risklere karşılık güvence verecek bir sigorta şirketine ihtiyaç duyar. Ancak sigortacılık alışkanlığının yerleştirilememiş olması tasarruflardan yatırımlara önemli bir fon yaratabilecek olan kaynak transferi değerlendirilememektedir.<sup>34</sup> İhracat sigortası en azından politik riski üstlenme konusunda devlet desteğini ve ihracatın hız kazanmasını olanaklı kılan pratik bir önlemdir.<sup>35</sup> İhracat çeşitlenmesi ve müteahhitlerin dışarda ki girişimleri yoğunlaştıkça konu önem kazanmaya başlamıştır.<sup>36</sup>

İhracatçılarımızın, malların ihraç etkileri pazarlardaki rakipleri ihracat kredi sigortası sistemlerini geliştirmişler veya geliştirmektedirler. Yalnız kalite ve fiyata dikkat ederek var olan pazarlardaki yerini korumak veya yeni pazarlar aramak için yeterli olmamaktadır. Kredi verme konusunda rekabet edecek seviyeye, gelmelidir. Türkiye, ihracat kredisini sigortalayamayan Türk ihracatçısı, riskli pazarlara girmede rakiplerine kıyasla daha çekimser olacaktır. İhracat kredi sigortası tüm meseleleri çözümlenememekle beraber ihracatın geliştirilmesinde büyük rol oynayacaktır.

#### **İhracat Kredi Sigortası Sisteminin Uygulanması ile Türk ihracatçısına sağlanabilecek imkanlar<sup>37</sup>**

- Kredili ihracatta, ihracatçının yüklendiği riski yok etmek
- İhracat bedelinin ödenmesini garanti altına almak
- Ticari bankalardan rahatça fon sağlamada ihracatçılar için uygun ortam yaratmak.
- Dışardaki politik risklere karşı ihracatçıları ihracat yapmada cesaretlendirmek.
- İhracatçının işletme sermayesinin belli bir süre için bağlanmasını önlemek.
- İhracatçıyı diğer ülkelerde uygulanan ihracat sigortasında yararlanan rakipleri ile eşit seviyeye getirmek .

<sup>34</sup> DEMİRÖREN Erdoğan, Dünya Gazetesi Yayınlarından.

<sup>35</sup> İHRACAT KREDİ SİGORTASININ ŞARTLARI OLUŞTU, Dünya Gazetesi Yayınlarından.

<sup>36</sup> NEYZİ, Ali, "İhracat Sigortası ve Yararları" Dünya Gazetesi Sigortacılık Eki.

ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.64

<sup>37</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.65

Türkiye kredi sigortası sunacak kuruluşun niteliği özel, kamu yada karma kurum şeklinde kurulan ihracat kredi sigortası kurumlarının bir takım unsurlara sahip olması gerekir. Türkiye açısından da bu unsurların varlığı geçerlidir. En önemli iki unsur; Devlet desteği ve finansal ihtiyaçtır.

### **Devlet Desteği**

Türk ihracatçıları, Türk bankaları ve sigorta şirketlerinin, ihracat kredi sigortası korumunun yüklendiği finansal sorumluluğu yerine getireceğine inanmaları kurum için en önemli gerekliliktir. Gelişmiş olan ve gelişmekte olan ülkelerdeki ihracat kredi sigortası kuruluşları devletin güvenini ve kredisini (full faithand credit) tam olarak kazanmaktadırlar.

### **Finansal ihtiyaç**

Türkiye açısından ihracat kredi sigortası ve garantisi sağlayan kuruluşun amacı fon maliyetlerini minimum düzeye getirecek ihracatın gelişmesini sağlamaktır. Kuruluşun temel amacı karlılıktır. Teminat taleplerinin bir dönemden diğer bir döneme göre değişiklik göstermesi sonucu kurum kârı da yıldan yıla farklı olacaktır. İhracat kredi sigortası kurumunun en önemli finansal ihtiyaçlardan ikisi şöyledir;

*Birincisi* : Yeni kurulan kuruluşun faaliyetlerini gerçekleştirmek için yapılması şart olan masraflarını karşılamada gerektiği gibi kapitalize edilmelidir. Aynı zamanda amaçlanan sürede prim gelirlerinin önemli düzeye gelmesi kaçınılmazdır.

*İkincisi* : Aniden ortaya çıkacak olaylar dikkate alınarak herhangi bir tazminat isteminin süresi içinde ve kesin olarak karşılanması gerektiğinde fon kaynaklarının yeterli düzeyde olması şarttır. İhracat kredi sigortası sisteminin büyük önem taşıyan riskleri önceden tahmin edilmemektedir. Devlet, ihracat kredi sigortası kuruluşlarına büyük güven ve kredi desteği verirse, istenildiğinde fon olmak için başvurulacak bir kurumun olmaması kuruluş ve müşterilerin taahhütlerinin arkasında devletin olduğunu bilerek yeterli güveni duymalarını sağlamaktır. Devlet her yıl kurumun kabul edilebileceği toplam taahhütlerin en yüksek sınırını belirleyebilecektir. Gerektiğinde devlet tazminatların ödenmesinde ödeme düzenlemeleri yapabilecektir.

İhracat kredi sigortası ve ihracat finansmanın geliştirilmesi ülke için, eşit seviyede önem arzettiğinden iki kurum arasındaki ortak yönü belirtilmektedir. Aynı zamanda ihracat kredi sigortası, ihracat finansmanı ve banka garantileri birbirleriyle çok yakından ilişkili kavramlardır. Yapıldığında finansal kolaylıklar getiren bir ihracat sigortası satışının yapılması daha kolaydır. İhracat kredi sigortası sisteminin kurulması Türk ihracatçılarının teyitli geri dönülemez.

Akreditif dışında da dış pazarlarda talebin gittikçe arttığı çok riskli ihracat finansman ve kredilerini kullanmaları halinde doğacak risklere karşı koruyan bir yol, belki de en önemli yol olacaktır.<sup>38</sup> İhracatın tüm finansman ihtiyacını karşılayamayan bir Eximbank'ın yanında varolan ticari bankaların da bu sistem içine alınması kaçınılmazdır. Tabiki ticari bankalarda bu çalışmalarını Eximbank'ın vereceği güven ve garantilerle yürüteceklerdir. Söz konusu bankalara garanti verecek ihracat finansmanı vermeleri konusunda cesaretlendirilmeleri ile ihracatçılarımızın ihracat finansmanı edinmelerini ve bu müşterilerinin ihracatlarını teşvik edecektir.

### **Türkiye İhracat Kredi Sigortası Kurumunun Sunacağı Garantinin Özellikleri Aşağıda Sunulmuştur.<sup>39</sup>**

1- İhracat kredi sigortası kurumunca, işletmenin tüm ihracat isteklerine cevap vereceğinin anlaşılması geçmişteki idari gücünün belirlenmesi ile bankalarca verilen her türlü kısa süreli avanslar ve ödemelerle ilgili olarak yükleme önce (pre-shipment) garanti verilebilir.

2- İhracat kredi sigortası kurumu ihracatçıların poliçeleri ile ilgili olarak diğer bankaların yaptıkları iskonto kabul ve ciroları kapsayarak ve ihracatçıya rücu hakkı saklı kalmak üzere bankalara yükleme sonrası (post-shipment) garanti de verebilir.

### **Türkiye'de İhracat Kredi Sigortası ile İlgili Gelişmeler**

İhracat kredi sigortası sistemi gelişmiş ülkelerde uygulanmakta ve başarılı sonuçlar alınmaktadır. Ülkemizde ihracat kredi sigortası sistemi ile ilgili çalışmalar 1957 yılında başlamıştır. Daha sonra BBYKP 1965 ve 1966 yılları programlarında ihracatçıya kredi sağlayacak bir dış ticaret bankası kurulması öngörülmüştür. İBYKP 1968 yılı icra planında

<sup>38</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.68

<sup>39</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsun, a.g.k. s.68

sanayi malı ihracatçıların güvenli ihracat yapabilmeleri için ihracat sigortası bir önlem olarak öngörülmüştür. Aynı yıl konuyla ilgili bir yasa tasarısı hazırlanmıştır. BBYKP da ihracat sigortası yolu ile sanayi malı ihracatının özendirilmesi bir önlem olarak getirilmiş ve 1980 yılında Türkiye’de ihracat kredi sigortası kurumu yasa tasarısı hazırlanarak MGK’ne sunulmuştur. 14.11.1983 tarihli Resmi gazete yayınlanan Anadolu bankasının kuruluşunu düzenleyen 167 sayılı KHK’nin 8.fikrasında ihracat sigorta sistemini geliştirmek amacıyla bu alanda mevcut kurumlarla işbirliği yapmak ve bunlara katılmak görevi verilmiştir. 23.07.1984 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan BBYKP’dan ise ihracatın ekonominin ulaştığı gelişme düzeyi ve olanaklarıyla uyumlu olarak çeşitlendirilmesi ve artırılması özendirilecektir, denilmiş ancak ihracat kredi sigortası için özel bir önlemden söz edilmemiştir. Türkiye’de ihracat kredi sigortasıyla ilgili çalışmalar 1980 istikrar tedbirleri ve yeni ekonomik kararlardan sonra önem kazanmaya başlamıştır. İthal ikamesi politikadan, ihracata yönelik kalkınma politikasına dönen Türkiye için ihracatın geliştirilmesi, finanse edilmesi ve bir program çerçevesinde yürütülmesi artık zorunlu olmuştur. Uygulanan teşviklerin sübvansiyon olarak nitelendirilerek Türk ihracatına tarife dışı engellerin konulmasında haklılık gösterilmesi ancak tüm dünya ülkelerinin uyguladığı teşviklerin yürürlüğe konması ile engellenecektir, görüşü doğrultusunda çalışmalar hızlandırılmıştır.<sup>40</sup>

“Sermaye Piyasasının Teşviki, sermayenin tabana yaygınlaştırılması ve ekonomiyi düzenlemede alınacak tedbirler” başlığı ile 31 Mart 1987 tarihli resmi gazetede yayınlanan konu ile Türkiye’de ihracat kredi sigortası sunma görevi devlet yatırım bankasına verilmiştir. İhracatın teşviki ile ilgili bölümde konuyla ilişkili açıklama şöyledir;

Bankalar kurulu devlet yatırım bankasını mal ve hizmetlerin ithalat ve ihracatı ile yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin, dış yatırımların ve yurtiçi yatırım malı imalat ve satışının kredilendirilmesi, finansmanı, desteklenmesi, sigorta ve garanti edilmesi konularında özel hukuk hükümlerine tabi bir anonim şirket şeklinde faaliyet göstermek üzere yeniden düzenler.

Devlet yatırım bankasının tüzel kişiliğinin devam etmesi suretiyle anonim şirket nevine dönüştürülmesi ile ilgili esaslar intikal hükümleri, bankanın ilgili olduğu bakanlığın

<sup>40</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Füsün, a.g.k. s.69

tesbiti, bankanın unvanı, maksat ve işigal konuları, sermaye yapısı, idare ve temsili, organlarının teşkili, atama ve seçilme usulleri, görev ve yetkileri, denetlenmesi ve tasfiyesi ile ilgili hususlar bakanlar kurulu kararıyla belirlenir.

Bakanlar kurulu kararı gözönünde tutularak hazırlanacak esas mukavelesi TTK'nın anonim şirketlerin kuruluşuna ilişkin hükümler uygulanmaksızın ticaret siciline tescil ve ilan edilir. Banka esas mukavelesindeki değişikliklerde aynı usule tabirdir. Bankalar kurulu kararında düzenlenmeyen hususlarda Türk Ticaret Kanununun hükümleri uygulanır.

Yukarıda açıklandığı üzere devlet yatırım bankası, bir ihracat-ithalat bankası (Eximbank) haline dönüşerek Türk ihracatına finansman sağlayacak ve kredi sigortası ve garantisi hizmetlerini sunmakla iki görevi bir arada devam ettirecektir. Aynı uygulamanın varolduğu ülkelerde Eximbanklar sigorta ve garanti işlerini kendilerine bağlı kurumlar aracılığı ile yürütölmektedirler.

Türkiye ihracat kredi sigortası sistemiyle ilgili çalışmalarda (gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi) gelişmekte olan bankacılık sektöründen yararlanılacaktır. Kredi ve sigorta muamelesi hareketli bir enformasyon ağına ihtiyaç gösterdiğinden enformasyon konusu önemini koruyacaktır. İlk dönemde sözkonusu sistem ve yabancı bankalar finansman olayını halledince uzun senelerin verdiği tecrübe ve iş ilişkilerinden yararlanarak enformasyon sisteminin çalışmasına yardım edecektir. Çalışma devam ettikçe sistemin varolan politika baskılardan uzak olması ve özerk bir yapıda bulunması görölecek önemli bir noktada olacaktır.

Bu sistem, ekonomi, ihracat – ithalat ve sigortacılık konularında özel eğitim görmüş bilgi, beceri ve tecrübesiyle konuya vakıf bir kadro ile oluşturulmalı, her yeni olay karşısında yeterli niteliklere sahip elemanların takviye edilmesi ve personelin kesinlikle planlı bir şekilde yurt içinde ve yurt dışında eğitim görmelidir. Tüm bu çalışmalarda kurumun kuruluş hazırlıkları ile başlamalı ve giderek yoğunlaştırılmalıdır. Ancak böyle bir çalışma sonucu kurulan sistemden ihracat açısından olağanüstü şeyler beklemek doğru değildir.

### 2.3.2. İhracat Kredi Sigortasında Uluslararası İşbirliği

Her ülke kendi ekonomik ve dış ticaret yapısına göre ihracat kredi sigortası kurumunu geliştirir. İhracat kredi sigortası kurumunun çeşitli uygulama şekilleri vardır. Bunların belli başlıları aşağıda sıralanmıştır;

- Çoğunlukla her yönüyle devlete bağlı olarak kurulan ihracat kredi sigortası kurumları.
- Devlet ve özel sektöre bağlı olarak kurulan ihracat kredi sigortası kurumları.
- Acenta olarak kurulan ancak devlet adına iş yapan kuruluşlar.
- Her yönüyle özel kuruluşlar.

İhracat kredi sigortası alanında uluslararası işbirliğinin hedefi, artan rekabet yoğunluğu nedeniyle, uzun süreli ihracat finansmanında koşulların yerine getirilmesinde ortaya çıkan belirsizlikleri gidermektedir. Özellikle politik risklerin karşılanmasında kredi sigorta kurumları doğrudan ya da dolaylı olarak devreye girmektedirler. Uluslararası işbirliği; Bern Birliği (Bernier Union), Avrupa Birliği, OECD) aracılığı ile gerçekleşmektedir.<sup>41</sup>

#### Bern Birliği

İsviçre yasalarına bağlı olarak elli dört yıl önce Avrupa Birliği üyesi dört ihracat kredi sigortası kurumunca kurulan birlik yılda iki kere ihracat kredi sigortası temsilcilerin katılımıyla toplanmaktadır. Birliğin amacı ihracat kredi sigortası kurumlarının amaçlarının gerçekleşmesini belirlenen hedeflerin uluslararası geçerliliğini gerçekleştirmektedir. Birliğin üye sayısı gün geçtikçe artmaktadır. Birliği üye ülkelerin temsilcileri mevcut problemlerini çözmek fikir alışverişinde bulunmak, birbirlerine belirli konularda güvence vermek amacıyla biraraya gelirler. Yeni oluşturulan kurumlar, politikalarının oluşturulmasında ve ihracatlarını korumada zorluk çekiyorlarsa birlik bu üyelerine karşılıklı alışveriş sonucunda özel yararlar sunmaktadır. Birlik diğer ülkelerde ihracat kredi sigortası sisteminin kurulması için yardım eder. Bu kuruluşları belli bir seviyeye ulaştıklarında, birliğe üye olmak için başvurabilirler.

<sup>41</sup> BERK Niyazi, BANKACILIK DIŞA AÇILMASI ve DIŞ – KREDİ İLİŞKİLERİ, Binbir direk Matbaacılık San. A.Ş. İstanbul, 1985, s.105.

İspanya, İtalya, Fransa ve İngiltere de kurulan ihracat kredi sigortası kuruluşları aralarında işbirliği yaratarak, İsviçre medeni kanununa göre Uniond Assureurs pour le contale des credits internatiaux'ya kurmuşlardır. Birlik ilk önceleri sadece ticari riskleri karşılıyordu. Daha sonraları politik risklerin öneminin giderek artması sonucu bu riskleri de sigortalamaya başlamıştır. İleriki yıllarda birliğin statüsü zaman zaman incelenerek bir takım değişmeler yapılmıştır. Birliğin amacına ihracat kredi sigortası açısından baktığımızda “ihracat kredi sigortalrı yönünden birliğe üye ülkeler arasında anlaşmayı sağlamak, dış ticarete kullanılan kredilerin sürelerindeki ciddiyeti korumaktadır”

Birlik üye olmak için başvuran kuruluşların ticari ve politik risklerin ikisini de kapsamaları gereklidir. Dış yardım sigortası veren kuruluşların ise istimlak, savaş ve transfer güçlüklerini de kapsamaları gereklidir. Başvuruları uygun görülen adaylar gözlemci olarak birlik toplantılarına çağırılır. Genel toplantılara dört kez katıldıktan sonra yapılan, genel toplantıda üye kabul edilip edilmeyeceği kararlaştırılır.<sup>42</sup>

İhracat kredi sigortası kuruluşunun elde ettiği prim gelirin e göre belirlenen giriş ücreti ve yıllık aidat üyelerce ödenir. Aidat miktarı üyenin bağlı olduğu komitelere göre değişiklik gösterir.

Gelişmekte olan ülkeler için Bern Birliğine üye olmak bir avantaj olabilir. Zira bu kuruluş değerli bilgi ve enformasyonu, teknik yenilikleri ve metodları ve tecrübeleri üyelerine aktarmaktadır.<sup>43</sup>

Birliğe üye olan gelişmiş ülkelerin tartışacakları problemler, gelişmekte olan ülkelerin problemlerinden çok farklı olacağından gelişmekte olan ülkeler için büyük çaplı yararlar sağlamayacaktır. Sadece belirli konularda yardımdan ibaret olacaktır. Yani fikir alışverişinde etkili olmayacaklardır.

<sup>42</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Fusun, a.g.k. s.37  
ELİTOK Hülya, “Bern Birliği” İhracat Bülteni

<sup>43</sup> ÖNCÜ Beratiye – ALPAN Şule – ÇAKIROĞLU Deniz – BALIKÇIOĞLU Fusun, a.g.k. s.38

## **AVRUPA BİRLİĞİ**

Avrupa birliği ortak ticaret politikalarının ihracat kredi sigortası bölümlerince kredi sigortası, kefalet ve finansman kredileri alanında politik koordinasyon (işbirliği) için hükümetler düzeyinde çalışmalar sürdürölmektedir.

Karşılıklı danışma gerektiren durumlarda üye ölkeler diğerlerine mal göndereceği öлке, işleminin amacı ve teknik unsurları, ithalatçı ölkenin istediği kredinin süresi, verilen kredinin genel koşulları, özel şartlar konmasını gerektiren durumlar hakkında bilgi vermek zorundadırlar.<sup>44</sup>

Konsultasyon yönetimi çerçevesinde ödemelerin bildirilmesi zorunluluğu yurt içi ihracatının % 40 karşılığında içermektedir. Avrupa topluluğu içerisindeki sevkiyatlarda ulusal kredi, sigorta kurumları tarafından güvenceye alınıyorsa ortak sigorta sözkonusu olmaktadır.

## **OECED**

Krediler ve kredi karşılıkları ile ilgilenen yetkili bir grup aracılıyla 1963 yılından sonra kredi sigortası sorunları ile ilgilenmektedir. OECD'nin konsultasyon yönetimleri Avrupa Birliđindeki ile aynıdır. Sadece sanayileşmiş ölkelere yapılan ihracat faaliyetleri sınırlandırılmıştır. OECD'nin faaliyetleri sonucu ihracat kredisinin riskini sınırlamada ortak bir düzenleme gerçekleştirilmiştir. İrlanda ve Türkiye dışındaki tüm OECD ölkeleri bu anlaşma kurallarını uygulamaktadırlar.

Bu anlaşmaya göre devletçe özendirilen tüm ihracat kredileri için asgari koşullar geçerli olmakta ve farklı gelişme düzeyindeki ölkelere verilen kredilere uygulanan faiz oranları değişmektedir.

---

<sup>44</sup> SESYILMAZ, Tanık B. ORTAK PAZARDA İHRACAT KREDİ SİGORTASI, Yeni Destan Matbaası, Ankara, 1969, s.32-34.

Faiz oranları % 7,5 ile % 8 arasında alıcı ülkeye göre değişmektedir ve en uzun süreyi 8 1/2 ile 10 yıl arasında sınırlandırılmaktadır.<sup>45</sup>

Her yıl gözden geçirilen anlaşma sürelidir.<sup>46</sup>

Ancak ülkelerdeki farklı faiz ve enflasyon oranları ile para birimlerinin gücünün farklılığı nedeniyle, asgari faiz oranları sisteminin doyurucu olmadığı konusunda görüşler belirmiştir.<sup>47</sup>

### 2.3.3. Avrupa Birliği'nde İhracat Sigortası

Roma anlaşmasıyla ihracat yardımlarına ait milli sistemlerin birbirine uydurulması görevini üstlenen Avrupa Topluluğu Konseyi ihracat kredi sigortası ve ihracat kredi problemleri üzerinde önemle durmuş 27 Eylül 1960'da Kredi Sigortası Poliçeleri, garantiler ve krediler koordinasyon grubu adını taşıyan özel bir organ kurulmuştur. Bu grubun görevleri :

1- İhracat kredi sigortalarının söz konusu olduğu halde Bern birliği ilkeleri ile üye devletlerin bu alanda çalışan kuruluşlarının daha önce başardıkları işleri de dikkate alarak üye devletler arasından ihracat kredi sigortası, milli krediler ve yatırım garantileri şartlarının, elden geldiği kadar, birbirine uydurulmasını sağlayacak tavsiye formüllerini hazırlamak.

2- Gelişmekte olan ülkelerin emrine tahsis edilen mali kaynakların çok taraflı kullanılmasını artırma yollarını araştırmak.

3- Kendi yetkisi içine giren bütün sorunlarda karşılıklı bilgi vermeyi ve danışmayı teşvik etmek.

<sup>45</sup> BERK Niyazi, BANKACILIK DIŞA AÇILMASI ve DIŞ – KREDİ İLİŞKİLERİ, Binbir direk Matbaacılık San. A.Ş. İstanbul, 1985, s.106.

<sup>46</sup> CAPELL SWINNE, s.87.

<sup>47</sup> BERK Niyazi, BANKACILIK DIŞA AÇILMASI ve DIŞ – KREDİ İLİŞKİLERİ, Binbir direk Matbaacılık San. A.Ş. İstanbul, 1985, s.352.  
CAPELL SWINNE s.87.

Grup 15 üye devletin ve Avrupa Birliği Komisyonunun temsilcilerinden kurulmuştur. Bu komite çalışma grubunun incelemeleri için ihracat kredi sigortası uygulamasının birbirine uydurulmasını sağlayacak teklifler getirme amacıyla çalışmalar yapar.

*Koordinasyon Grubu :*

- 1- Önceden karşılıklı danışmalarda bulunmak suretiyle üyeler arasında işbirliği
- 2- İhracat kredi sigortasının genel şartları ve sürelerinin birbirine uydurulması,
- 3- Ortak bir politikanın esaslarının formüle edilmesi konularında çalışmalar yapmıştır.

#### **2.3.4. Diğer Ülkelerde Uygulanan İhracat Sigortaları**

**Fransa :**

İhracat Kredi sigortası resmi bir kuruluş olan COFACE tarafından yürütülür. 1946 yılında kurulan COFACE Anonim Şirket yapısındadır ve kendi hesabına kısa vadeli ticari riskleri garanti altına alır. Ayrıca kredileri devlet hesabına sigortalar, kredi tutarının büyük olması veya siyasi risklerin kuvvetli olduğu durumlarda da sigortalama işlemini kabul edebilir. COFACE dışında hiçbir kurum bu tür işlemleri yapamaz. Kredi sigortalarına destek olmak amacıyla topladığı primlerin % 5'i oranında kaynak aktarımı yapmaktadır.

COFACE % 100'ün altında olmak kaydıyla gerek ticari, gerekse siyasi riskleri garanti altına almak üzere sigorta imkanları tanımaktadır. Ayrıca bu imkan bir malın üretiminden kredi yoluyla dış satımına kadar her aşamada olabilmektedir. COFACE'in ağır yatırım malları ihracatına ilişkin kabul kredi sigortaları ticari risklerin, % 85, siyasi risklerin % 90'ına kadar yükselebilen tavanlar dahilinde olabilmektedir.

Hafif Yatırım Malları; ihracatı sürekli yapılmaktaysa bir abonman sigortası yapmak imkanı vardır. Öte yandan ticari işlemler bir Fransız bankasınca ayrı bir garantiye tabi ise ticari risk oranı % 90'a çıkabilmektedir. Yerel harcamalara uygulanan garantiler % 15 oranında olabilmektedir, ancak alıcı ülkenin kalkınmışlık düzeyine ve müşteriye göre % 20 veya % 25 oranına yükselebilmektedir. Bu tür sigorta ve garantilerin dışında COFACE ihracatta kur garantisi de verebilmektedir. Bu durumda döviz dalgalanmalarına karşı

ihracatçı aleyhine durumlar için sigortalanırken, lehine gelişen kur dalgalanmalarından sadece kendisi istifade eder. Garanti süresi 6-12 ay olabilmektedir. Bu garanti tüm konvertibilite niteliğine sahip dövizler için geçerlidir.

COFACE'nin ayrıca ihracata dönük üretimi desteklemek amacıyla oldukça etkili bir sigorta sistemi daha bulunmaktadır; üretim girdi fiyat sigortası. Bu sistem ihraç malları üreten bir işletmenin, sipariş aldığı tarihte verdiği fiyatların, girdi artışları sonucu teslim tarihinde zararına satış yapmak durumunda kalmasını önlemektedir. Diğer taraftan, olası fiyat artışları düşünülerek yapılan maliyet hesapları sonucu henüz ortaya çıkmamış bir enflasyonu da satış fiyatına ilave ederek fiyat verilmesi çoğu kez rekabet gücünü etkilemektedir. Son olarak da COFACE, özel bankalarca dış ihaleler için verilmiş teminat mektuplarını da sigortalamaktadır.

#### **İngiltere :**

İngiltere İhracat Kredi Garanti Departmanı (ECGD), ihracatçılara: çeşitli politik ve ticari risklere karşı sigorta sunmanın yanısıra İngiliz ihracatçılara, ve İngiliz mal ve hizmetlerini satın alan yabancı alıcılara kısa ve orta vadeli finansman sağlayan bankalara garanti sunmaktadır. ECGD bu bankalara %100 ödeme garantisi vermektedir. Bu güvenceyi sağlayan bankalar ihracatçılara sözleşmelerini desteklemek üzere uygun faizle kredi açmaktadırlar. Bazı ihracatçılar ECGD'nin garanti sağlaması yerine, bankalarla arasındaki açık hesap, poliçe ve senet satın alımı veya iskontosu anlaşmalarını desteklemesi için, bu hakların bir sigorta poliçesi ile devrini istemektedirler. Direkt garanti genellikle böyle bir finansmanı ihracatçıya rücu hakkı olmaksızın vermektedir. Ek olarak, sadece 2 yıl ve daha fazla kredi vadeli garanti edilmiş işlemler tercihli Consensus oranları ile finansmana uygundur. ECGD aynı zamanda satıcı tarafından başvurulması gereken alıcı kredisi garantisi kolaylıkları sunmaktadır. Bankalara verilen garantiler için ek prim alınmakta ve alıcı kredisi hariç tüm garantiler ECGD tarafından sigortalanmaktadır.

Finansman için garanti edilecek limit ECGD tarafından kararlaştırılır. İhracatçı bu garanti karşılığında kredi alabilmek için muamelenin ECGD tarafından sigortalandığını ispatlamalıdır. Ayrıca ödeme şartlarını gösteren faturanın fotokopisini de verilmelidir. Bütün bunlara ek olarak, bankaya kredisinin tekrar geri ödeneceğini gösteren emre yazılı

bir senet (promissory note) verir. İhracatçının bankaya krediyi geri ödeme sorumluluğu müşteriden ödemeyi almasına bağlı değildir.

#### **Japonya :**

Japonya'da devletin ihracat kredilerinde sigorta ve garanti yoluyla teşviki Dış Ticaret Sanayii Bakanlığı'nın İhracat Kredi Sigortalar Dairesi (EID) tarafından yapılmaktadır. Öte yandan garanti ve sigortalama alanında yine bir devlet kuruluşu olan Eximbankası bulunmaktadır. Exim bir banka olarak hem kredi açmakta, hem de diğer finans kuruluşlarının verdikleri ihracat kredilerine garanti verebilmektedir. Bu uygulamada da diğer ülkelere göre pek alışılmış bir sistem değildir. Genellikle ihracat kredileri ayrı ayrı kurumlar tarafından finanse edilmekte ve garanti altına alınmaktadır. Ancak Japonya'da bu işlemleri Eximbank yapmaktadır. Böylece uzmanlaşma daha etkinleşmekte ve banka zaten kredi açarken riskleri incelemekte, sigorta esnasında da dosyaya yakın olduğundan risk oranı oldukça azalmaktadır. Fakat Exim'in verdiği alıcı kredileri EID tarafından garanti altına alınmaktadır.

EID garantili kredilerle yapılacak ihracatın tavan olarak % 50 oranında yabancı kaynaklı olması mümkündür. Çünkü EID Bakanlığa bağlı olmasına rağmen özektir. EID sevk öncesi döneme ait bir yıla kadar kısa vadeli kredileri % 60 oranında ticari risklere karşı sigortalamaktadır. Siyasi riskler ise % 95 oranında sigortalanmaktadır. Sevk sonrası kredilendirmelerde ticari risk garantisi % 90, siyasi risk garantisi % 97.5 oranındadır. Ayrıca EID, ticari alacakları da sigortalamaktadır. Bunlar ticari bankaların açtığı kredilerin geri dönmemesi durumunda önceden bakanlığın izni alınmak kaydıyla % 82.5 oranında karşılanmaktadır. İhracat finansman sigortasında ise ticari bankaların ihracatçılara verdiği avansları % 80'i garanti altına alınmıştır.

EID, kur garantileri de verebilmektedir. verebilmektedir. Bu garanti sadece USA Dolar, Fransız ve İsviçre Frangı, Alman Markı ve İngiliz Sterlini için tanınmıştır. Kur garantileri 15 yıla kadar olabilmektedir. Şayet kur farklarından bir kazanç söz konusu olmuş ise kar aynen EID'ın hanesine kaydedilmektedir.

Japonya'nın yabancı ülkelere yaptığı yatırımlar 5 ile 10 yıl arasında EID tarafından siyasi ve ticari risklere karşı % 90 oranında sigortalanmaktadır. Japonya'da satıcı kredilerinin EID tarafından garanti altına alınması zorunludur.

#### **A.B.D.**

American Eximbank 1934 yılında kurulmuştur. Amacı ihracat işlemlerinde yardımcı olmak, ihracatçıya kredi sağlamak, ayrıca Amerikan şirketleriyle aynı pazarda rekabet halinde bulunan yabancı firmalara sunulmuş finansman türlerini Amerikan şirketlerine sunmaktır. Diğer yandan, ihracat kredilerinin Amerikan Ekonomisi üzerindeki etkisi ile ilgili analizler yapar. Bunların yanında projelerin istihdamı artırıcı veya azaltıcı etkisini inceler.

İhracatın finansmanı, ya sadece Eximbank tarafından ya da iki özel kuruluşla işbirliği sağlanarak sigorta edilir. F.C.I.A. ( Foreign Credit Insurance Association ) 50 sigorta şirketini bünyesinde toplar ve ticari riske karşı koruma sağlar. Diğer kuruluş ise P.E.F.C.O'dur (Private Export Funding Corporation ) 1970'de kurulmuştur. Bankalar, endüstriyel kuruluşlar ve yatırım bankalarından oluşur. Diğer ticari bankalarla beraber orta vadeli finansman sağlar.

**Kısa Vadeli Programlar;** F.C.I.A. yabancı ülkelerde meydana gelebilecek olaylara karşı sigorta sağlar. Ayrıca, ticari ve politik riske karşı mal ve hizmetlere koruma sunar. Eximbank ise F.C.I.A. tarafından kapsanmayan riskleri kapsar.

**Orta Vadeli Programlar** (1 ile 5 yıllık); bu programları desteklemek için, F.C.I.A.'nın sigorta programları ve Amerikan Ticaret Bankası'nın bir garanti programı vardır. İhracatçı, ihracatını kendi finanse eder veya bir banka ile finanse eder ve geri ödemesi F.C.I.A veya Eximbank tarafından garanti edilir. Teçhizatların kredili satışlarını kapsayan ve üretim sathasında karşılaşılan riskleri sigorta eden kuruluş F.C.I.A.'dır. Eximbank tarafından bankalara verilen krediler vardır. Bu krediler ile ticari bankalar tarafından finanse edilmeyen orta vadeli ihracatlar için sabit oranlı finansman sağlanır.

Uzun Vadeli Programlar (5 ile 10 yıllık) Amerikan Eximbank projelerin bir kısmını finanse etmek için doğrudan uzun dönemli krediler verebilir. Genellikle, projeyi kazanan yabancı, kontratın tutarının en az % 15'ini yatırmalıdır. Aynı zamanda, projeyi kazanan yabancı şunları ödemelidir: Doğrudan kredinin dağıtılmamış kısmının % 0.5'i kadar yıllık engajman komisyonu, bir garanti komisyonu, yarı yıllık faizler, 1987'den beri, Amerikan Eximbank finansman imkanlarını sadece Amerikan mal ve hizmetlerine sunmaz. % 50'sine kadar başka ülkelerde üretilmiş bir malın ihracı için de, bu imkanlar sunulur. Amerikan Eximbank, bazıları sosyalist olan 139 ülkede üretilmiş bu tür ürünler için uzun vadeli program kredileri verebilir.

O.P.I.C. ise 1969'da kurulmuş olan ve amacı özel sermayenin gelişmekte olan ülkelerin ekonomik ve sosyal gelişmesine katılımını kolaylaştırmak ve Amerika'luların işletme bilgisini öğretmek olan bir kuruluştur. İki program uygular:

Bunlardan birincisi, politik riske karşı Amerikan yatırımlarını sigortalama programı, ikincisi ise, yatırım projelerinin finansman programı.

Amerika Birleşik Devletleri, İhracat ve İthalat Bankası (Eximbank) bankalara sağladığı garanti mekanizması ile, Amerikan orijinli sermaye malları ve hizmet ihracının orta ve uzun dönemli olarak finansmanını desteklemektedir. Garanti desteği kısa dönemli ihracat finansmanı için kullanılmamaktadır.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### 3. TÜRK EXİMBANK'DA İHRACAT KREDİ SİGORTASI

Türkiye 1980 dönemi öncesine kıyasla sonrasında ihracatda görülen artışta izlenen politikalar ve teşviklerin rolü önemli olmuştur. Önceleri ihracat kredi sigortasından yoksun şekilde yapılan ihracatta, eksik noktalar ihracatçılar tarafından açıkça görülmüyordu.

İhracatımızın rakiplerine karşı etkinliğini arttırmak için ihracat kredi sigortası sistemi belli bir noktadan sonra önemli bir hale gelmiştir. İhracat yapıldığı halde bedelin alıcı tarafından ödenmemesi halinde, ihracatçının riskini giderecek sigorta kurumu olmadığından kendisi ihracatını emin yollarla gerçekleştirerek riskini azaltmaktaydı. Bunda ihracatımızın yarısından çoğunun hemen hemen % 100 yakın kısmının vadesiz veya gayri kabulü rücu akreditifli ihracatla olmasına neden olmuştur. Bazı durumlarda kredili yapılan ihracatta alıcının bankasına ve şartlar avalveya kefalet alınmasıyla gerçekleştirilmiştir. Tüm bu şartlar alıcıları risklerine göre belirlemeden genel olarak uygulanmıştır. Oysa ihracat kredi sigortası, alıcıları risk derecelerine göre ayırmaktadır.

Sevk edilen malın alıcı tarafından bedelinin ticari ve politik riskler sonucu ödenmemesi durumunda, bu risklerin sigorta kurumunca üstlenilmemesi durumunda ihracatçının yeni pazarlara, yeni müşterilere daha etkin bir şekilde yönelmesini, bankaların da sözkonusu ihracatı finanse etmesini olumsuz yönde etkileyecektir. Bu nedenle ihracatımızın caydırıcılığını gidermek amacıyla ihracat kredi sigortası hizmetlerinin de uygulamaya alınması şarttır. İhracatçılar bunun sonucunda vadeli ihracata girmede çekimser kalmayacaklardır.

Ayrıca bankalardan garanti olsun diye istenen belgeler ve akreditifli satış yapılması önlenecektir. Tüm bu olanaklar ihracat kredi sigortasının uygulanması ile bir takım risklerin üstlenmesi sonucunu doğurabilir, ancak ihracatın finanse edilmesini sağlayacak bir bankanın da olması şarttır. Bankanın varlığıyla ihracatçı kendiliğinden sigortalı ve kredili ihracatın risksiz bir şekilde ve rahatça finanse edilmesi sonucu ortaya çıkacaktır.

Aynı zamanda, ihracat bedelleri kayıplarının ülkemiz açısından önlenmesi ise, ihracatın gelişimine zarar verecek konularda ithalatçıya en fazla hangi oranlarda sevkiyat yapılabileceği, garanti sağlayan kuruluşlara gerek olup olmadığı, ihracatın vadesi ve şeklinin ne olacağı belirlenmelidir. Bu belirlemeler yukarıda belirtilen konularda ihtisas görmüş, ihracat kredi sigortası hizmeti veren Türk Eximbank tarafından yapılacak kredi değerliliği tesbit çalışması ile sağlanabilir.

### **3.1. Türk Eximbank'ın uygulayacağı ihracat kredi sigortası programları**

- Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası
- Sevk Sonrası İhracat Alacaklarını İskonto Programları
- Spesifik İhracat Kredi Sigortası
- Sevk Sonrası Politik Risk Programı

Yasal olarak 21 Ağustos 1987'de kurulan Türk Eximbank 15 Şubat 1988 tarihinden itibaren ihracatçıya hizmet vermeye başlamıştır. Tabiki bu ilk zamanlarda küçük çapta ve örnek niteliğindeki bazı müracaatları bir ön hazırlık şeklinde değerlendirmektedir. Çalışmalarını ihracat kredisi, ihracat kredi sigortası ve garanti programları dahilinde yürüten Eximbank'ın alt çalışmaları da olmaktadır. Ana amaç; Uygun zamanda, istenilen miktarda ihracatı gerçekleştirmek, maliyetleri en aza indirerek kaynakları arttırmak ve riski en aza indirmektedir.

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

Kısa vadeli ihracat kredi sigortasının amacı, Ticari ve politik risklere karşı ihracatçıların kısa vadeli satışlarından doğan olabilecekleri korumaktır. Bu sigorta programı, dayanıklı ve dayanıksız tüketim malları, turizm ürünleri ve hammaddeler gibi her türlü mallar ihracatının sigortalanmasına imkan vermektedir. Malların sevk edildiği tarihten sonra doğabilecek ticari ve politik riskleri içine alan "Kapsamlı Risk Poliçeleri" düzenlenmektedir.

Sigorta teminatı altına alınan;<sup>48</sup>

- Ticari riskler;
  - İflas, konkordata, tasfiye
  - Mal bedelinin ödenmemesi
  - Sevk edilen malların ihracatçıdan kaynaklanmayan nedenlerle kabul edilmemesi
- Politik riskler;
  - Savaş, iç savaş, ihtilal
  - Transfer güçlükleri
  - İthal müsadeseinin iptali
  - Kamu alıcısının ödeme yükümlülüğünü yerine getirmemesi, olarak sıralanabilir.

Kısa vadeli ihracat kredi sigortasında, 360 günü kadar ihracatçının Türk Eximbank tarafından kabul edilen ülkelerdeki alıcılara karşı yaptığı sevkiyatları sigortalanmaktadır. İhracatçı her sevkiyat için ayrı ayrı sigorta sözleşmesi düzenlemek zorunda değil. Türk Eximbank'ca kabul edilen ülkelerdeki limitleri onaylanmış alıcılara yapılacak tüm sevkiyatlar tek bir poliçe ile sigorta kapsamına dahil edilmektedir. Program kapsamında 170'den fazla ülkeye yönelik sevkiyat, sigorta teminatı altına alınmaktadır. Tazminat oranı doğacak zararın % 90'ıdır.

<b>KISA VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTASI</b>				
<b>PİRİM ORANLARI TABLOSU</b>				
<b>HER 1000 BİRİM DÖVİZ TUTARI ÜZERİNDEN</b>				
<b>ÜLKE GRUBU</b>	<b>İBRAZINDA ÖNEMELİ</b>	<b>1-90 GÜN</b>	<b>91-180 GÜN</b>	<b>181-360 GÜN</b>
<b>A</b>	1,9	3,9	6,6	9,5
<b>B</b>	2,4	4,7	8,1	11,4
<b>C</b>	3,3	5,8	9,7	16,1
<b>D</b>	4,5	7,0	11,6	19,3
<b>E</b>	5,9	8,4	13,9	23,0
<b>F</b>	7,8	10,5	17,4	29,0
<b>G</b>	10,0	20,0	30,0	40,0

<sup>48</sup> Eximbank Kaynaklarından, Aralık 2000 itibariyle

Program kapsamında ülkeler riskliliklerine göre 6 grupta toplanmaktadır. Uygulanan prim oranları, alıcının bulunduğu ülkenin risk grubuna, alıcının türüne, ödeme şekline ve vadeye göre binde 1.9 ile yüzde 4 arasında değişmektedir.

Öte yandan İş Bankası ve Akbank ile birlikte yürütülen Sevk Sonrası İhracat Alacakları İskonto Programı çerçevesinde, sigorta teminatı altında, ihracatçıların vadeli akreditifleri ile senede bağlı kabul kredili işlemlerinin iskontosu yoluyla finansman temini sağlanmaktadır.

Bankaların uyguladıkları iskonto oranları aşağıda belirtilmiştir.

90 güne kadar vadeli ihracatlarda azami Libor + 0,75

180 güne kadar vadeli ihracatlarda azami Libor + 1

270 güne kadar vadeli ihracatlarda azami Libor + 1,25

360 güne kadar vadeli ihracatlarda azami Libor + 1,50

### 3.1.2. Sevk Sonrası İhracat Alacaklarını İskontol Programları <sup>49</sup>

Sevkiyat sonrası kredi garantisinin amacı; sevkiyat yapıldıktan sonra ihracatla ilgili, tüm dövizle ilgili ticari senetler karşılığı ticari bankalarca ihracatçıya kredi verilmesi imkanını vermektedir. Bu garanti açılan kredilerden doğacak alacağın belirli bir bölümünü güvence altına almaktadır. Sevk sonrası ihracat alacaklarını iskonto programı, fonların Türk Eximbank garantisi altında ihracatçıya geçirilmesi ve ihracatçının sevk sonrası finansman ihtiyacının giderilmesi amacıyla Akbank ve Türkiye İş Bankası'nın birlikte imzaladıkları protokoldür. Gayrikabili rücu akreditifli işlemler yanında bir poliçe veya bonoya bağlanmış kabul kredili ihracat işlemleri de, ihracatın yapıldığı ülkeye bağlı olarak bu program çerçevesinde finanse edilmektedir. İhracatçıların gerçekleştirecekleri ihracat bedelleri söz konusu Bankalara iskonto ettirmek üzere (Alıcı limiti Onayı almak şartıyla) sevk sonrası dönem için finansman temin etme imkanına sahip olmaktadır. İskonto edilen ihracat bedelleri alıcılar tarafından ödenmezse söz konusu bankalar Türk Eximbank'a başvurarak garanti edilen tutarın tazminat edilmesini isteyeceklerdir.

<sup>49</sup> Eximbank Kaynaklarından, Aralık 2000 itibarıyla

### 3.1.3. Spesifik İhracat Kredi Sigortası<sup>50</sup>

Spesifik İhracat Kredi Sigortasının amacı; ihracatçıların genellikle orta vadeli ihracatların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları sermaye malı ihracından doğan alacaklarını sevk öncesi ve sevk sonrası dönemlerde ticari ve politik risklere karşı teminat altına almak ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman teminine imkan sağlamaktır.

Bu program; genelde, inşaat ve tarım araçları, demirçelik gibi yatırım ve ara malları, ulaştırma araçları, makina ve teçhizat ile madencilik, ürünleri ihracından doğan alacakları güvence altına almakla birlikte özellik arz eden ihracatlardan doğan alacakları da kapsamaktadır.

Spesifik ihracat Kredi Sigortası kapsamında sigortalanacak. 2 yıl ve daha uzun vadeli ihracat işlemlerinde sözleşme bedelinin en az 15'inin malın teslimine kadar ihracatçıya ödenmiş olması gerekmektedir.

Prim oranı, alıcının türüne, alıcının bulunduğu ülkenin risk derecesine, malın teslim süresi ve ödeme vadesine göre belirlenir. Doğacak zarar, sözleşme bedelinin % 85'inin azami % 90'ına kadar tazmin edilmektedir.

### 3.1.4. Sevk Sonrası Politik Risk Programı<sup>51</sup>

Sevkiyat sonrası kredi garantisinin amacı, sevkiyat yapıldıktan sonra ihracatla ilgili, tüm dövizle ilgili ticari senetler karşılığı ticari bankalarca ihracatçıya kredi verilmesi imkanını vermektedir. Bu garanti açılan kredilerden doğacak alacağın belirli bir bölümünü güvence altına almaktadır.

İhracatçıların 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. Genellikle orta vadeli alacaklarda, yerli katkı oranının (fiziki katkı veya katma değer) en az % 60 olduğu hususu Türk Eximbank'ca verilecek form çerçevesinde ve ilgili Sanayi ve Ticaret Odası tarafından

<sup>50</sup> Eximbank Kaynaklarından, Aralık 2000 itibarıyla

<sup>51</sup> Eximbank Kaynaklarından, Aralık 2000 itibarıyla

hazırlanıp onaylanan ekspertiz raporu ile belgelenmiş olan; Motorlu taşıt araçları, tarım ve madencilik araç ve gereçleri, haberleşme araçları ve dayanıklı tüketim malları gibi sermaye ve yarı sermaye malı niteliğindeki ürünlerin ihracatını kapsamaktadır. Sigorta kapsamına alınan işlemle ilgili olarak ticari bankaların Poliçe'yi yeterli bir teminat olarak görmesi halinde, ihracatçı Poliçe'den kaynaklanacak tazminat alacağını ticari bankaya temlik ederek finansman imkanı yaratabilir. Bu program dahilinde sigortalanacak 2 yıl ve daha uzun vadeli ihracat işlemlerinin en az % 15'inin malın teslimine kadar ihracatçıya ödenmiş olmalıdır. Prim tutarları sigorta kapsamına alınan ihracat işleminin vadesine ve alıcının ülkesinin risk durumuna bakılarak işlem bazında belirlenir. Doğacak zarar, sözleşme bedelinin % 85'inin azami % 90'ına kadar tazmin edilmektedir.



## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### 4. TÜRK EXİMBANK'IN UYGULAYACAĞI DİĞER PROGRAMLAR

Türk Eximbank'ın belirlenen amaçlarına ulaşması için bir takım programları gerçekleştirmesi gerekir. Söz konusu programlar yani Bankanın uygulayacağı programlar.

#### 4.1. Kredi Programları

Türk Eximbank'ın uygulayacağı Kredi Programları;<sup>52</sup>

- Sevk öncesi ihracat kredileri (SÖİK TL-DVZ)
- Performans Kredileri,
- Özellikli Krediler,
- Kısa Vadeli Kredilerin Faiz Oranları ve Vade Yapısı.

##### 4.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri

Bu kredinin amacı; sevk öncesi doğacak finansman ihtiyaçlarını karşılamaktır. Bu krediyi 4 grupta toplayabiliriz;

##### I- Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi :

Amacı, firmaları ihracata hazırlık aşamasında desteklemektir. (ihracatçı, imalatçı ve küçük, orta ölçekli firmaları). İhracatçı veya imalatçı niteliği olan ihracatçı firmalarla, ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalar, Türkiye menşeli mallarını serbest dövizle ihraç etmeleri ve bu konuda kesin ihraç taahhüdünde bulunmaları karşılığında, bu krediden yararlandırılır.

T.C.M.B. döviz alış kuru üzerinden hesaplanan TL karşılığı olmak üzere, kredi miktarı, FOB ihracat taahhüdünün %100'dür. Firmaya bir ya da birkaç Ticari Banka aracılığıyla kullanılan kredidir. Türk Eximbank tarafından belirlenen miktarı aşamaz. Kredinin vadesi 180 gündür. Krediyeye uygulanacak faiz oranları Türk Eximbank'ca

<sup>52</sup> Eximbank Kaynaklarından, Aralık 2000 itibarıyla.

belirlenir ve vade ile bağlantılı olarak değişir. Faiz oranları firmanın Türk Eximbank nezdindeki toplam riskine göre değişmektedir. (12.07.2000 tarihi itibarıyla %25 - %29). Aracı bankalar, bu oranların üzerine en fazla iki puan ilave edebilirler.

17 Şubat 1997'de yapılan düzenleme ile SÖİK kullanan firmalara uygulanan Kısa Vadeli ihracat Kredi Sigortasız zorunluluğu kaldırılmıştır. İhracat kredi sigortasını faiz avantajı sağlayarak, isteğe bağlı yaygınlaştırmak üzere, Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredilerin'de faiz indirimine gidilmiştir. Faiz indiriminden yararlanan firmalar İhracat Kredi Sigortası yükümlülüklerini yerine getirmedikleri takdirde riski açık kredilerin vadesine ilaveten 6 ay süre ile Türk Eximbank Kredi Programlarından yararlandırılmayacaktır. TL birimli Kısa Vadeli ihracat Kredi programlarında sigortalı firmalar için 12.07.2000 tarihi itibarıyla 3 puan faiz indirimi getirilmiş olup, faiz indirimi sigortalı firmaların riski açık kredilerine de uygulanmaktadır. Sigortasız firmalar için ise cari faiz oranı geçerlidir. Sigortalı ihracatçılara kısa vadeli TL ve döviz kredisi kullandırımının da kolaylık tanınacaktır.

## **II- Sevk Öncesi Türk Lirası Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisi**

Programın amacı, sevk öncesi ihracat kredisinin özel bir uygulaması olup, kalkınmada öncelikli yörelerde ve Gaziantep ilindeki imalatçı, ihracatçı veya imalatçı-ihracatçı firmaların finansman ihtiyaçlarının karşılanmasıdır. Aracı bankalar Türk Eximbank'ca kendilerine tahsis edilen SÖİK Limitinin en az %5 en fazla %25'ini bu kredi programı çerçevesinde kullanılmak zorundadır. Kredinin vadesi 24.04.2000 tarihinde yapılan düzenleme ile 180 gün olarak belirlenmiştir. Faiz oranı yürürlükte bulunan SÖİK faiz oranından 5 puan daha düşük olarak uygulanmaktadır. (Her firma için 500 bin ABD Doları karşılığında TL tutarına kadar olan kredi riskleri için).

## **III- Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi**

Sevk öncesi döviz İhracat Kredisinin amacı ihracat projelerinin hazırlık aşamasında, ihracata yönelik mal üreten sanayi, tarım ve madencilik alanlarında ihracatçı ve imalatçıların uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerini artırabilmek için verilir. Türk Eximbank'ca belirlenen özelliklere sahip Türkiye menşeli malların serbest dövizle, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığı kullanılır. Taahhüt kapatma aşamasında kredi tutarına

ilave olarak tahakkuk eden faiz tutarı kadar ihracatın gerçekleştiği ayrıca aranacaktır. Kredi, ihracat taahhüdünün %100'ü oranında ve ticari bankalar aracılığı ile kullanılır. Kredi vadesi 6 aydır. Faiz oranı Eximbank kaynak maliyeti ve uluslar arası piyasa koşulları dikkate alınarak belirlenir. Faiz oranları, firmanın Türk Eximbank nezdindeki toplam riskine göre değişir. 15 Haziran 1998 itibariyle LIBOR + 1.0 – LIBOR + 3.5 aralığındadır. Aracı bankalar bu oranların üzerine azami 0,75 puan komisyon ilave edebilir. 17 Şubat 1997'de yapılan düzenleme ile döviz birimli kısa vadeli ihracat kredi programlarında da ihracat kredi sigortası yaptırmış firmalar için 0,5 puan faiz indirimi yapılmış olup, faiz indirimi sigortalı firmaların riski açık kredilerine de uygulanmıştır.

#### **IV- Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi:**

İhracat performanslarının artışının teşvik edilmesi amacıyla, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri'nin (SDTŞ) ihracata hazırlık dönemi finansman ihtiyacının uygun bir vade ve maliyet ile karşılanmasıdır. Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından DTSS ve SDTŞ statüsü verilen ve Türk Eximbank'ca kredibilitesi olumlu bulunan firmalar bu krediden yararlanabilirler. Firmaların kredi miktarı bir önceki yıl ihracat performanslarına bağlı olarak belirlenir. Kredi tutarı, FOB ihracat tutarının %100'ü oranında belirlenir. (Döviz kredilerinde taahhüt kapatma aşamasında kredi tutarına ilave olarak tahakkuk eden faiz tutarı kadar ihracatın gerçekleştiği ayrıca aranacaktır). Kredinin vadesi 180 gündür. Uygulanan faiz oranı, uluslararası piyasalardaki faiz oranlarına göre değişir. Türk Eximbank'a ihracat kredi sigortası yaptıran firmalara döviz kredilerinde 0.5 puan, TL kredilerinde ise 4 puanlık faiz indirimi yapılmaktadır. Kredi Türk Eximbank Genel Müdürlüğü ile İstanbul ve İzmir şubeleri tarafından doğrudan kullanılmaktadır.

#### **4.1.2. Performans Döviz Kredisi ve Performans TL Kredisi**

İhracata yönelik mal üreten imalatçı ve ihracatçıların uluslararası piyasalarda rekabet güçlerini artırmak ve ihracat projelerinin ihracata hazırlık aşamasında desteklemek amacıyla başlatılan Performans Döviz ve TL Kredi programları, Türk Eximbank'ca Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTŞ) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) dışındaki firmalara aracı banka olmaksızın doğrudan kullanılmaktadır.

Bu kredilerden yararlanmak isteyen firmaların, geçmiş takvim yılı itibariyle DAB/FOB bazında asgari 1.000.000 ABD Doları tutarında ihracatı gerçekleştirmeliler.

Performans kredilerinde taahhüt edilen FOB ihracat tutarının 5100'ü kredilendirilmektedir. Kredi vadesi azami 180 gündür. Firma Limiti Türk Lirası ve Döviz Kredileri olmak üzere toplam azami 10 milyon ABD Doları olup Döviz Kredisi talebi bir seferde 5 milyon ABD Doları'nı, TL Kredi talebi ise 1 Trilyon TL'yi geçemez.

Kredi kullanım aşamasında, kredi anapara ve faiz toplamının %110'u oranında asli teminat (Banka Teminat Mektupları, Devlet İç Borçlanma Senetleri) tesis edilir. Faiz oranları, Türk Eximbank nezdindeki kredi riskleri dikkate alınarak belirlenir.

#### **4.1.3. Özellikli Krediler**

- Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı
- Sevk Öncesi Reeskont Kredisi
- İslam Kalkınma Bankası Orta Vadeli Ticaretin Finansmanı Fonu
- Import Trade Financing Operations : Itfo Line İhracata Yönelik İthalatın Finansmanı
- Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi
- Turizm Pazarlama Kredisi
- Gemi İnşa ve İhracına Yönelik Teminat Mektubu Programı

#### **I- Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı**

Amacı; ihracatçılara vadeli satış imkanları sağlayarak, uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerini arttırmak ülke riskinden arındırıp arzu ettikleri pazarlara girmelerini de yardımcı olmak ve ihracatımızın ülke ve mal grupları bazında genişletilmesini sağlamaktır.

Bu program; T.C. Merkez Bankası'nın "Bank Kabullerine İlişkin Reeskont İşlemleri" esas alınarak Türk Eximbank'a tahsis etmiş olduğu Limit çerçevesinde yürütülür. Poliçe ve Bonoya bağlı kabul kredili ihracat işlemlerinden doğan alacakların ve

gayrikabili rücu vadeli ihracat akreditiflerine dayalı alacakların Türk Eximbank'ca iskonto edilmesi şeklinde uygulanmaktadır.

Program kapsamındaki alternatif uygulamalar:

**1. İskonto Kredisi :**

Türk Eximbank kredibilitesi uygun bulunan ihracatçılara vadeli ihracat işlemlerinden kaynaklanan alacakları için teminat tesis ederek, İskonto Kredisi kullanır.

**2. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Yürütülen İskonto işlemleri :**

Türk Eximbank'a Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamında verilen alıcı Limitleri çerçevesinde teminat altına alınan ihracat işlemlerinin iskonto edilmesidir.

**3. Gayrikabili Rücu İşlemleri :**

İhracat Kredi Sigortası kapsamında olmayan işlemlerde, ihracatçı adına bankanın garantisi alınarak ve söz konusu bankanın kredibilitesinin spesifik olarak işlem bazında değerlendirilmesi suretiyle (bono ve poliçeye aval akreditife teyit banka garantisi gibi) iskonto işlemi uygulanmasıdır.

Vadesine en fazla 180 gün kalan ihracat alacakları iskonto edilmektedir. Türk Eximbank tarafından iskonto edilen ihracat alacalarına LIBOR faiz oranı uygulanmaktadır.

İskonto oranı olan LIBOR'a,

120 güne kadar vade için %1

150 güne kadar vade için %1,5

180 güne kadar vade için %2

Bankacılık hizmet Komisyonu eklenmekte olup, Türk Eximbank'a Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamında yapılacak işlemlerde Bankacılık Hizmet Komisyonu'nda 0,50 puanlık indirim yapılmaktadır.

## **II- Sevk Öncesi Reeskont Kredisi**

Türk Eximbank'a ihracatçı firmaların borçlu sıfatıyla düzenleyecekleri, Türk Eximbank nezdinde kısa vadeli teminat mektubu limiti olan bankalardan birinin avalini taşıyan ve vadesine en fazla 120 gün kalmış bonoların, Türk Eximbank'ca T.C. Merkez Bankası (TCMB) reeskontuna götürülmesiyle uygulanacaktır. Program kapsamında;

- vesaik mukabili ödeme şekline göre ve,
- gayrikabili rücu akreditifler kapsamında gerçekleştirilecek ihracat işlemleri kredilendirilecektir.

OECD ülkelerinde kurulan bankalardan, TCMB tarafından reeskont işlemleri yönünden kontrgarantisi kabul edilecek olan ve bu şekilde belirlenerek TCMB tarafından açıklanan bankalar veya başvuru üzerine TCMB değerlendirmeleri sonucunda uygun görülecek diğer yurt dışı bankalarca amir banka sıfatıyla açılmış, gayrikabili rücu akreditifli veya aynı bankaların aracılık edeceği vesaik mükabili ödeme şekline göre ihracat yapan firmaların reeskont talepleri dikkate alınmaktadır.

**Başvurular doğrudan Türk Eximbank Genel Müdürlüğüne yapılır.**

Kredibilitesi uygun bulunan ve Türk Eximbank'dan kullandığı kredilerde ihracat taahhüt açığı olmayan firmalar bu programdan yararlanabilir.

Öngörülen özellikleri taşıyan bonolar kredinin asıl teminatıdır. İhracat taahhüdü yerine getirilemezse, uygulanacak müeyyideleri karşılamak üzere Türk Eximbank tarafından belirlenen tutarda teminat senedi alınır.

**Vadesine en fazla 120 gün kalan bonolar iskonto edilir.**

**İşlem yapılacak döviz cinsleri; USD, GBP, JPY, EURO ve EURO'ya dahil olanlar.**

**EURO'ya dahil olan döviz cinsleri üzerinden yapılacak ihracat işlemlerinde Türk Eximbank'a düzenlenecek bononun EURO üzerinden düzenlenmesi gerekir.**

**İskonto edilecek bonolar için firma bazında uygulanacak Limit 2 Trilyon TL olup, bu tutarın ilgili döviz cinsinden karşılığı işlem tarihindeki TCMB döviz alış kuru dikkate alınarak hesaplanır.**

Krediye LIBOR + 1 faiz oranı uygulanır. Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamındaki ihracat işlemlerinde 0,5 puan indirim yapmaktadır.

TCMB'nin Kabul Finansmanı kapsamında Türk Eximbank'a tanınan limit çerçevesinde Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı'nın sevk sonrası aşamada da uygulamasına aynen devam edilir.

### **III- İslam Kalkınma Bankası İhracatın Finansmanı Fonu**

Alıcı kredi niteliğinde olan bu program; İslam Kalkınma Bankası ve Türk Eximbank arasından 1988 yılında imzalanan anlaşmaya göre, İslam Kalkınma Bankası bünyesindeki finansman programlarından, İhracatın Finansmanı Programı'na Türk Eximbank aracılık etmektedir.

Programla, İslam Konferansı Teşkilatı üyesi ülkelerde mukim ithalatçılara ve ayrıca yeni uygulamayla OECD üyesi ülkelerde mukim ithalatçılara, Türkiye'den kredili olarak vadeli ithalat yapma imkanı tanımaktadır.

Türk Eximbank'ın aracılık yaptığı işlemlerde alıcı riski İslam Kalkınma Bankasınca üstlenilmekte olup, kredi onay yetkisi İslam Kalkınma Bankasıdır. Kredilendirme oranı sevkiyat bedelinin %100'dür. Kredinin vadesi ihraç ürünün cinsine göre 6-120 ay arasında değişir. İstisnai olarak yatırım malları için 120 aya kadar uzayabilir.

Mark – up oranı 12 aylık LIBOR + Spread olarak uygulanacak olup “spread” işlem bazında İslam Kalkınma Bankası tarafından belirlenir.

Bu programdan yararlanmak isteyen Türk İhracatçıların Türk Eximbank'a başvurmaları gerekir. Türk Eximbank'ca yapılan inceleme sonunda olumlu bulunan başvurular, İslam Kalkınma Bankasına gönderilir. Mal bedeli, akreditif tahtında gerçekleştirilen sevkiyatı müteakip İslam Kalkınma Bankası tarafından ihracatçıya ödenir.

Yürütülen bu aracılık faaliyetlerinin dışında, İslam Kalkınma Bankası'ndan temin etmiş olduğu 20 Milyon İslam Dinarı (yaklaşık 30 milyon ABD Doları) tutarındaki rotatif

limit çerçevesinde, ithalatçı riskini doğrudan üstlenmek suretiyle de İslam ülkelerine ve OECD üyesi ülkelere yönelik ihracata finansman desteği sağlamaktadır.

İthalatçı ülke riski Türk Eximbank tarafından üstlenilmekte olup, ihracat bedelinin ödenmesine ilişkin fon ihtiyacı İslam Kalkınma Bankası tarafından sağlanmaktadır.

#### **IV- İhracata Yönelik İthalatın Finansmanı**

Türk Eximbank'a İslam Kalkınma Bankası'nca 20 Milyon ABD Doları tutarında, ihracatçıların İKT'ye üye olan veya üye olmayan diğer ülkelerden yapacakları ithalatta rotatif bir limit tahsis edilmiştir bu programla.

İhraç edilmek istenen malın üretiminde ihtiyaç duyulan ara malları ve hammaddelerin ve ihracata yönelik üretimin gerçekleştirilmesinde kullanılacak yatırım mallarının ithalatına finansman desteği sağlanmaktadır. Finanse edilecek her bir işlem için limit genel olarak 250.000 – 3.000.000 ABD Doları tutarı arasındadır. İthalatçının İslam Kalkınma Bankası'na ödeyeceği yıllık mark-up oranları; üye ülkelerden yapılacak ithalat için LIBOR + 1,5 üye olmayan ülkelerden yapılacak ithalat için LIBOR + 2,5'dir. Kredinin vadesi yatırım malları için azami 30 ay diğer mallar için ise işlem bazındaki değerlendirilmek üzere 6-12 aydır.

Türk Eximbank'ca belirlenen miktarda kredili ithalat yapma imkanı tanınan firmalardan ihracat taahhüdünde bulunma koşulu istenmektedir.

#### **V- Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi**

İhracatta daimi pazarlar kazanmak net döviz girdisini artırmak için Türk firmalarının değişik pazarlarda tüketim mallarının direkt pazarlanması suretiyle, farklı ürünlerin sergilendiği satış mağazalarından oluşan mağaza zincirleri ile bir ya da birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları büyük alışveriş merkezleri oluşturmalarına yönelik yatırımların finansmanı amaçlanan bir programdır. Bu kredi ile Türkiye'de var olan firmalara sözkonusu yatırımın yapılmasını izleyen sürede, kredi vadesi ile sınırlı kalacak şekilde, Türk Eximbank tarafından belirlenen miktarda Türk ürünlerinin ihraç ve satışının gerçekleştirilmesini ve söz konusu faaliyetlerden elde edilecek dövizlerden

yatırım için kullanılacak kredi anapara ve faizi tutarında dövizlerin yurda getirilerek bir bankaya satılması taahhüdü karşılığında kullanılır.

Kredilendirme oranı, yerli katkı oranı %50 ve daha yukarı olduğu durumlarda yatırım tutarının azami %75'i., yerli katkı oranı %50'den az olduğu durumlarda yatırım tutarının azami %60'dır. Kredi vadesi azami 7 yıldır. Faiz oranı o andaki şartlara göre proje bazında belirlenir. Kredi konusu yatırımın tamamlanmasını müteakip proje kredi vadesi ile sınırlı süre içerisinde yatırım konusu tesiste satılmak üzere ihraç edilecek Türk mallarına ilişkin finansman ihtiyacı, Türk Eximbank tarafından uygun görülmesi halinde, banka Kısa Vadeli İhracat Kredi programları kapsamında karşılanabilir.

#### **VI- Turizm Pazarlama Kredisi**

Bu kredinin amacı; bir önceki takvim yılı itibariyle yurda 1 Milyon ABD Doları'nın üzerinde döviz girdisi sağlayan tüzel kişiliği haiz TÜRSAB üyesi, A Grubu belgeli seyahat acentaları ve ticari hava taşıma işletmeciliği yapmaya ilişkin, T.C. Ulaştırma Bakanlığı İşletme ruhsatı sahibi Türkiye'ye yurtdışından yolcu taşıyan Türkiye'de mukim Özel Havayolu Taşımacılığı şirketlerinin, günümüz rekabet koşulları dikkate alınarak dış tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine yönelik finansman ihtiyaçlarının karşılanarak, yurtdışından getirilen turistlere yurtiçi ve yurtdışında verilen hizmetler karşılığında yurdumuza sağlanan döviz girdisinin artırılmasıdır.

Sözkonusu krediden yararlanmak isteyen firmalar gelecek dönem içinde gerçekleştirmeyi taahhüt ettikleri harcama kalemlerini içeren projeyi Turizm Bakanlığı'na onaylattıktan sonra Türk Ekximbank'a müracaat ederek, pazarlama projesindeki toplam harcama miktarının %50'ni kredilendirirler.

Bu tutar;

- Bir önceki takvim yılı içerisinde 1 milyon ABD Doları (dahil) 10 Milyon ABD Doları (hariç) arasında döviz girdisi sağlayan şirketlerde, döviz girdisi tutarının en çok %5'i,

- Bir önceki takvim yılı içerisinde 10 milyon ABD Doları (dahil) ve üzerinde döviz girdisi sağlayan şirketlerde, döviz girdisi tutarının en çok %7'si karşılığı Türk Lirasını aşamaz.

Kredinin azami vadesi 1 yıldır. Faiz oranı ekonominin koşulları dikkate alınarak Türk Eximbank tarafından belirlenir.

Türk Eximbank'a uygun bulunan kredinin anapara ve faizinin %100'ü oranında teminat tesis edilmektedir. Şu anda kullanılan faiz oranları kullanılacak kredilerin vade yapısına göre kademeli olarak uygulanır. Faiz Oranları; (12.07.2000 itibariyle)

<u>VADE</u>	<u>FAİZ ORANI</u>
6 ay	29
12 ay	31

Bu oranlar halen riski açık olan kredilere uygulanmaz.

#### **VII- Gemi İnşa ve İhracına Yönelik Teminat Mektubu Programı**

28 Ağustos 1996 tarihinde başlatılan yeni bir uygulama ile, dünyada yeni gemi talebinin arttığı düşünülerek ülkemiz gemi inşa sektörü kurulu kapasitesini değerlendirerek, yurt dışı pazarlarda daha fazla pay alabilmek amacıyla başlatılmıştır. Gemi yapımı ve ihracı konusunda çalışan Türk firmalarının yurt dışında kalıcı pazarlar edinebilmesi, yerli yabancı banka ve finansman kurumlarından kredi alabilmeleri veya işveren firmadan peşin / taksitler halinde prefinansman sağlayabilmeleri için gemi yapım ve ihracatçıların adına teminat mektubu verilmesidir.

#### **4.1.4. Kısa Vadeli Kredilerin Faiz Oranları ve Vade Yapısı**

Kısa Vadeli Kredilerin Oranları ve Vade yapıları aşağıdaki tablolarda gösterildiği gibidir.

#### **FAİZ ORANLARI TÜRK LİRASI KREDİLER**

<b>SÖİK-TL, PTK (%)</b>				
<b>GERİ ÖDEME SÜRESİ (Gün)</b>	<b>500 Bin Dolar (Dahil) Karşılığı TL'ye Kadar</b>		<b>500 Bin Dolar Karşılığı TL'nin Üzeri</b>	
	<b>Sigortasız</b>	<b>Sigortalı</b>	<b>Sigortasız</b>	<b>Sigortalı</b>
180	25	22	29	26

	SÖİK-KÖY (%)		DTŞ-TL (%)	
	500 Bin Dolar (Dahil) Karşılığı TL'ye Kadar			
GERİ ÖDEME SÜRESİ (Gün)	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı
180	20	17	25	22

(\* ) 12.07.2000 tarihinden itibaren kullanılan krediler için geçerlidir.

**SÖİK-TL** : Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi

**SÖK – KÖY** : Sevk Öncesi Türk Lirası Kalkınmada Öncelikli Yörelere (KÖY)

İhracat Kredisi

**PTK** : Performans Türk Lirası Kredisi

**DTŞ-TL** : DTŞ Kısa Vadeli İhracat Kredisi

**SİGORTALI** : Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası yaptırmış firmalar

**SİGORTASIZ** : Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası yaptırmamış firmalar

### DÖVİZ KREDİLERİ

	SÖİK-DVZ, PDK (%)			
	500 Bin USD'a Kadar (500 Bin Dolar Dahil)		500 Bin USD'nin Üzeri	
GERİ ÖDEME SÜRESİ (Gün)	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı
90	LIBOR + 1.00	LIBOR + 0.50	LIBOR + 1.50	LIBOR + 1.00
180	LIBOR + 1.75	LIBOR + 1.25	LIBOR + 2.25	LIBOR + 1.75

GERİ ÖDEME SÜRESİ (Gün)	DTŞ-DVZ (%)			
	Sigortasız	Sigortalı		
90	LIBOR + 1.00	LIBOR + 0.50		
180	LIBOR + 1.75	LIBOR + 1.25		

(\*) 18.10.2000 tarihinden itibaren kullanılan krediler için geçerlidir.

**SÖİK-DVZ** : Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi

**DTŞ-DVZ** : DTŞ Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisi

**PDK** : Performans Döviz Kredisi

#### VADE YAPILARI

Kısa Vadeli TL İhracat Kredileri vadesi 180 gün, Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredileri vadesi 90 / 180 gündür.

TL ve Döviz İhracat Kredi Programlarının vade yapıları aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

TL KREDİLERİ		DÖVİZ KREDİLERİ	
Kredi Türleri	Vade (gün)	Kredi Türleri	Vade (gün)
SÖİK-TL	180	SÖİK-DVZ	90/180
SÖİK-TL KÖY	180	PDK	90/180
PTK	180	DTŞ-DVZ	90/180
DTŞ-TL	180		

#### 4.2. Ülke Kredileri Sigorta ve Garanti Programları<sup>53</sup>

Bu programın amacı, Türk vatandaşı olan yatırımcılar tarafından yetkili Türk makamlarından usulüne uygun olarak alınacak izni müteakip yurt dışında gerçekleştirilecek yatırımları millileştirme, kamulaştırma, savaş hali ve transfer kısıtlamaları gibi politik risklerden doğacak zararlara karşı sigorta poliçesinin yürürlük süresi içindeki, yetkili makamlarca verilen izin çerçevesinde Türkiye'ye yapılması zorunlu olan transferlerini sigorta teminatı altına almaktadır.

Kısaca amacı; Türk ihracatçıları, müteahhitlerinin uluslararası pazarlarda rekabet olanağının artırılması ile ticari ve politik risk taşıyan yeni pazarlara girişin sağlanmasıdır.

##### **Yararlanma Koşulları :**

- İhracı/yatırımı düşünülen malın/projenin finansman talebi ile ilgili ülke bankasınca gönderilmesi,
- İhracat, projeye konu olan mal ve hizmetlerin Türkiye menşeli olması
- İşlemlerin ilgili ülke bankasınca açılacak gayrikabili rücu akreditifler tahtında yürütülmesi,
- İhracatı yapılacak malların en az % 50 yerli katkı/katma değer oranı taşıdığıının Ticaret ve/veya Sanayi odasınca tescil edilmesi,
- İhracatçının/yüklenicinin Türk Ticaret Kanunu'na göre kurulmuş bir şirket olmasıdır. Kredi tutarı açılacak akreditif bedelinin % 85'ini aşmamak üzere Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir.

Kredi tutarı açılacak akreditif bedelinin % 85'ini aşmamak üzere Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir.

Kredinin kaynağı doğrudan Türk Eximbank'ca sağlanabileceği gibi, Türk Eximbank garantisi altında ticari banka kaynaklı da olabilir. Ayrıca, diğer ihracat kredi kurumları ve EBRD gibi uluslararası kuruluşlar ile müşterek ya da paralel finansman sağlanabilmektedir. Kredinin vadesi işlemin niteliğine göre değişir. Faiz oranı ilgili ülke

<sup>53</sup> Eximbank Kaynaklarından, Aralık 2000 itibariyle.

bankası ile yapılan anlaşmaya göre belirlenir. Kredi koşullarında, OECD Uzlaşması ve Avrupa Birliği normları uygulanır. Ülke riski primi, kredilendirilen tutar üzerinden işlemin niteliğine göre Türk Eximbank tarafından belirlenmekte olup, Tür ihracatçısından ya da müteahhidinden her bir ödemede mahsup yoluyla tahsil edilmektedir. Türk Eximbank, iki yıl ve daha uzun vadeli ihracat kredilerinde Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yayınlanan İhracat 96/12 sayılı Resmi Destekli İhracat Kredilerine İlişkin Tebliği uygulamakla yükümlüdür.

### 4.3. Proje Değerlendirme <sup>54</sup>

Proje Kredi talebini Türk Eximbank değerlendirirken; özellikle projenin gerçekleşeceği ülkenin bir öncelik sıralamasında yer olması ve ülkenin ilgili bankası vasıtasıyla Türk Eximbank'a bildirilmedi.

OECD Uzlaşması ve Avrupa Topluluğu'nun ilgili mevzuatı gereği olarak, uluslararası teamüller Türk Eximbank projenin Türkiye'den sağlanan bölümünün en fazla % 85'ine kadar olan kısmını kredi, kredi sigortası, garantisi programları çerçevesinde finanse eder. Yapılan başvurular Proje Değerlendirme Müdürlüğü tarafından incelenir. Projeyi sunan firma istenen her türlü bilgi ve belgeyi, projenin gelir ve giderinin hesaplanması, yatırım maliyetlerini, hangi oranlarda ve hangi ülkelerden temin edileceğine dair kapsamlı fizibilite raporunu başvuru sırasında Türk Eximbanka vermelidir.

Türk Eximbank Proje Değerlendirme Müdürlüğü yetkili verileri Bankanın ilkelerine uygun olarak değerlendirerek bir ön rapor hazırlar ve bunu Proje Komitesine sunar. Proje Komitesinde gerekli incelemeleri yaptıktan sonra nihai rapor hazırlanarak Yönetim Kurulu'na sunulmak üzere Sigorta veya Kredi birimine verilir.

Projenin, proje sahibi ülke açısından döviz kazandırıcı özelliği ve geri ödemede gücünün yüksek olması da temel değerlendirme kriteridir. Ayrıca, projede, proje sahibinin özkaynak oranı, yüklenici firmanın sağlayacağı satıcı kredisi veya sahip olduğu co-finansman olanakları kredilendirmede proje lehine olumlu özellikler olarak dikkate alınır.

<sup>54</sup> Eximbank Kaynaklarından, Aralık 2000 itibarıyla.

## BEŞİNCİ BÖLÜM

### 5. TÜRKİYE'DE EXİM BAKACILIĞI

1980 yılından itibaren üretimin verimliliğini arttırmak ve kaliteyi yükseltmek amacıyla ihracatın geliştirilmesi, enflasyonun düşürülmesi için yeni tedbirler geliştirilmiştir. Geliştirilen ekonomi politikası özellikle finansman kurumlarını dış ticaretin finansmanında daha etkili olmaya itmiştir. İhracatı arttırmak amacıyla getirilen teşvik tedbirleri olumlu yönde gelişme göstererek, beklenenin üstünde sonuçlar elde edilmiştir. İhracatın artışını ve bu artışın devamlılığını sağlamak için ihracatçıya finansman, sigorta ve garantiden oluşan üç boyutlu bir desteğin sağlanması ve bu desteği uygulayacak dış ticarete özgü bir kurumun oluşturulması zorunluluğunu ortaya koymuştur. Uzun yıllardan beri birçok ülkede uygulamaya alınan ancak Türkiye'de de kurulması tartışılan TÜRK EXİMBANK'ın en kısa zamanda kurulması zorunlu olmuş ve Devlet Yatırım Bankası 21 Ağustos 1987 tarihinde Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. Türk Eximbank'a dönüştürülmüştür.<sup>55</sup>

#### 5.1. Türk Eximbank Amaç ve Faaliyet Konuları<sup>56</sup>

##### Amacı :

- İhracatın geliştirilmesi
- İhraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi
- İhracatçıların dış ticaretteki paylarının artırılması
- Çalışmalarında ihracatçılara gerekli desteğin sağlanması
- Yurtdışında çalışmalarını sürdüren ihracatçılara, müteahhitlere, yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence sağlanması
- Döviz kazandıracak malların üretim ve satışının desteklenmesi
- Yurtdışında yapılacak yatırımların desteklenmesi.

##### Türk Eximbank'ın bu amaçları;

- İzleyeceği ihracat politikaları dengeli sağlıklı ve uluslararası rekabete açık olmalı.

<sup>55</sup> Türk Eximbank yayını.

<sup>56</sup> Eximbank, Kanunlar – Esaslar – Ana Sözleşme. Madde 7.

- Uyguladığı finansman programları Türk ihracatçısının ihtiyaçlarını karşılayacak rekabet gücü kazandıracak maliyette, yeterli miktarda ve uygun zamanda kredi desteği sağlayacak nitelikte olmalıdır.

- Yerli ve yabancı finansman kurumlarının ihracatın finansmanına katılmalarını arttırmak ve bu kurumların ihracat finansmanına katılmalarını arttırmak ve bu kurumların ihracat finansmanında daha etkili olmalarını sağlamak için garantiler verilmeli.

- İhracatçıların alacaklarını çeşitli risklere karşı sigorta etmekle gerçekleştirilebilir.

### **Faaliyet Konuları**

- Sevkiyat öncesi ve sonrası mal ve hizmet ihracatını kısa, orta ve uzun vadeli çeşitli alıcı satıcı ve diğer kredilerle finanse eder.

- İhracatçıların yurtiçi ve yurtdışı banka ve finans kurumlarından aldıkları krediler için garantiler verir.

- Yurtdışı yatırımların artırılması için kredi açar, finansmanına katılır, sigorta ve garanti sağlar.

- İhracatçıların ticari ve siyasi risklerle doğacak zararlarını teminat altına almak ve güvence sağlamak üzere ihracatı teşvik etmek için ihracat kredi sigortası yapar, garanti verir.

- Yerli ve yabancı bankalara finans kurumlarına ihracata yönelik krediler açar, garantiler verir.

- Yabancı ülkelere yapılacak finansal kiralama işlemlerini kredilendirebilir ve bu konuda garanti verebilir.

- Döviz artışını ve ihracatın gelişmesini sağlamak için yurtiçi yatırım malı imalat ve satışını kredilendirebilir.

- Yerli ve yabancı finansman kuruluşları ile para ve sermaye piyasalarından kaynak sağlar.

- Eximbank ana sözleşmesinin bir maddesine göre DYB'ye verilen görevleri yerine getirir.

- Sigorta acentalığı yapabilir.

- Resmi ve özel kurum, kuruluş ve bankalar ile kredi açtığı, finansmanına katıldığı, garanti verdiği ve sigorta ettiği gerçek ve tüzel kişi kurum ve kuruluşlardan faaliyetleri ile

ilgili her türlü belge ve bilgiyi isteyebilir, kredi garanti ve sigorta ilişkisi olan müşterilerinin uygulamalarını takip ve kontrol edebilir.

- Banka amaçlarını gerçekleştirmek için gayrimenkullar satın alabilir, kiralayabilir.

Banka sunduğu kredi ve verdiği garantiler için gayrimenkul ipoteği de dahil olmak üzere her türlü teminatları alabilir.

- Her türlü kambiyo işlemleri yapar. (Döviz fonları, bulundurur.)

- T.C. Merkez Bankasından avans ve reeskont kredileri alabilir. TL ve/veya döviz üzerinden menkul kıymet ihraç edebilir.

- Banka amacına uygun kuruluş ya da kurularak şirketlere iştirak edebilir, menkul kıymetler satın alabilir, satar, satışına aracılık edebilir.

- Banka görevlerini yerine getirmek amacıyla araştırma, geliştirme ve teknik eğitim çalışmaları yapar.

- Amaçlarının gerçekleştirilmesine yardımcı olacak her türlü iş ve işlemleri yapabilir.

## **5.2. Türk Eximbank'ın Hukuki Yapısı**

31.3.1987 gün ve 19417 mükerrer sayılı resmi gazetede yayınlanan 3332 numaralı kanunun verdiği yetkiye dayanılarak bakanlar kurulunun 17.06.1987 tarih ve 87/11914 sayılı (R.G., 21.8.1987 tarih ve 19551 sayı) kararı ile belirlenen esaslar dahilinde;

Özel hukuk hükümlerine tabi bir anonim şirket şeklinde faaliyet göstermek üzere yeniden düzenlenmiştir.<sup>57</sup> Bakanlar kurulu kararı göz önünde tutularak hazırlanacak banka ana sözleşmesi, T.T.K.'nun anonim şirketlerin kuruluşuna ilişkin hükümleri uygulanmaksızın ticaret siciline tescil ve ilan edilir. Ana sözleşmedeki değişikliklerde aynı usule tabidir. Bakanlar kurulu kararında düzenlenmeyen hususlarda T.T.K.'nu hükümleri uygulanır.

Devlet yatırım bankası tüzel kişiliği aynen devam ettirmek kaydıyla özel hukuk hükümlerine tabi bir anonim şirket haline getirilmiştir.

<sup>57</sup>Eximbank, Kanunlar – Esaslar – Ana Sözleşme. Madde 14.

Bankanın ünvanı “TÜRKİYE İHRACAT KREDİ BANKASI ANONİM ŞİRKETİDİR.” Bankanın merkezi Ankara’dır. Banka süresiz olarak faaliyette bulunur. Bankanın ilgili olduğu bakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının bağlı olduğu bakanlıktır. Bankanın amaç ve faaliyet konuları bölüm 5.1’de açıklandığından bir daha değinilmeyecektir.

Bankanın bu dönemdeki (1987) sermayesi 500 milyar TL’sidir. Bu sermaye her biri 1.000.000.-TL değerinde 500.000 adet nama yazılı hisseye ayrılmış olup, tamamı başlangıçta hazinece taahhüt edilmiştir. Hisseler A ve B grubu olmak üzere iki gruptan oluşur.

- A grubu hisseler hazineye ait olup sermayesinin en az %51’ini teşkil eder.

- B grubu hisseler sermayenin %49’unu kapsamakta olup, hazinece kamu ve özel sektör bankaları ve benzeri finansman kuruluşları ile sigorta şirketlerine ve diğer gerçek ve tüzel kişilere devredilebilir. Yönetim kurulu hisse senetlerini değişik tutarlı kúpürler halinde bastırabilir. Hisse senetlerine bağlı temettü kuponları hamiline yazılıdır. Hisse senetleri T.T.K.’nun 413.maddesine göre Türkçe olarak düzenlenir. İştirak payları ve hisse senetleri banka nazarında bölünmez bir bütündür.

Birden fazla sahibi bulunan bir hisse senedinin sahipleri bankaya karşı haklarını ancak müşterek mümessil vasıtasıyla kullanabilirler. Müşterek bir mümessil tayin etmedikleri takdirde, bankaca bunlardan birine yapılacak tebliğ hepsi hakkında muteberdir.<sup>58</sup>

Hisse senetlerinin devri, devir eden ve devir olan tarafından imza edilmiş devir beyannamesi ve senedin devir olana teslimi ile yapılır. Ancak bu devir banka yönetim kurulunca uygun görüldüğünde yapılabilir.

Bankanın sermayesi gerektiğinde TTK’nun ve ilgili devir mevzuat hükümleri çerçevesinde Genel Kurul kararı ile arttırılabilir. Sermayenin arttırılan kısmının tamamının

---

<sup>58</sup> Eximbank. a.g.k.

taahhüt edilmesi ve 1/4'ünün derhal ödenmesi şarttır. Geriye kalan 3/4 sermayenin yönetim kurulunca kararlaştırılacak esaslar dahilinde ödenmesi istenebilir.

Yeniden hisse senedi ihracı ile arttırılacak sermaye üzerinden pay sahiplerinin kanuni rüçhan hakları vardır. Rüçhan hakkının kullanılma süresi onbeş günden az olmamak üzere yönetim kurulunca belirlenir.

### **5.3. Eximbank'ın Organları İdaresi ve Temsili**

#### **Bankanın organları:**

- Genel Kurul
- Yönetim Kurulu
- Genel Müdürlük
- Kredi Komitesi
- Denetim Kurulu

#### **Genel Kurul :**

Genel Kurul TTK hükümlerine göre oluşur ve ortak sayısı A.Ş'lerin kuruluşu için gerekli sayıya ulaştığı zaman faaliyete geçer. Bankanın genel kurulu olağan ve olağanüstü olarak toplanır. Olağan Genel Kurul bankanın hesap dönemi sonundan itibaren üç ay içinde ve yılda en az bir kere toplanır. Olağanüstü genel kurul toplantıları banka işlemlerinin gerektirdiği hal ve zamanlarda TTK ve bu ona sözleşmede yazılı hükümlere göre toplanır, ve gereken kararları alır. Genel kurul kararları toplantıda bulunmayan pay sahipleri hakkında da hüküm ifade eder.

Genel kurul bu ana sözleşmedeki hususlar dışında TTK'da belirtilen görevleri yapar ve yetkileri kullanır. Genel Kurulun olağan toplantısına davet yönetim kuruluna, olağanüstü toplantıya davet ise, hem yönetim kuruluna hem de TTK'nu hükümleri uyarınca denetçilerin görevidir.

Genel Kurul toplantılarının günü, saati yeri ile gündemi, çağrı ve toplantı günleri hariç olmak üzere en az iki hafta önce Türkiye Ticaret Sicili gazetesini ve banka merkezinin bulunduğu yerde çıkan en az iki gazete ile ilan edilir.

Ortaklar toplantı gün – saat – yer ve gündeminden haberdar edilir. Genel kurul toplantıları, toplantı gününden iki hafta önce yazı ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığına bildirilmeli ve toplantı gündemi ile birlikte raporlar bir bilanço, kâr-zarar cetvelinin gönderilmesini ve genel kurul toplantısında bakanlık komiserinin bulundurulması gerekir.

Genel kurul toplantılarını banka yönetim kurulu başkanı açar ve Genel kurul ortaklar arasından bir başkan, bir başkan vekili ile iki katip seçer. En çok payı temsil eden iki ortak oy toplayıcı olarak belirlenir. Kararlar oy sayısının mutlak çoğunluğuyla alınır. Ana sözleşmedeki değişiklikler ancak Bakanlar Kurulu Kararları ile yapılır. Genel Kurulda verilen kararlar ve görüşme sonuçları için bir tutanak düzenlenir ve yetkililerce imzalanır.

#### **Yönetim Kurulu :**

Yönetim kurulu üye sayısı 7 kişidir. Banka sözkonusu üyeler tarafından yönetilir. Yönetim Kurulu'nun banka genel müdürü veya yetkili dışında kalan altı üyesinden dört üyesi A grubu hissedarlar arasından, iki üyesi B grubu hissedarlar arasından Genel Kurulunca seçilir. Genel Müdür dışındaki üyelerden bir başkan ve bir başkan vekili seçilir. Yönetim Kurulu üyeliği için gerekli şartlar 3182 sayılı bankalar kanununda belirtilen şartlardır. (Yönetim Kurulu için belirlenen şartlar)

Yönetim kuruluna atanan üyelerin görev süreleri 3 yıldır. Görev süresi bitenler yeniden seçilir. Vefatı istifa ve sair sebeplerle boşalacak olan üyeliklere yönetim kurulunca uygun görülecek kişiler seçilir. Yönetim Kurulunun Görev ve Yetkileri aşağıdaki gibi belirlenmiştir: <sup>59</sup>

- Banka işlemlerine, genel müdürlüğün görev ve yetkilerine ilişkin mevzuatı düzenlemek, bankayı yönetmek ve temsil etmek.

---

<sup>59</sup> Eximbank. A.g.k. Madde 37.

- Genel Müdür yardımcılarını ve üst birim yöneticilerini ve diğer personeli atamak ve işine son vermek, personelin ücret ve çalışma şartlarını ekonomik işler yüksek koordinasyon kurulunca belirlenen esaslar dahilinde saptamak.

- Bankanın kredi, garanti ve sigorta işlemleri politikasının esaslarını tespit etmek, bu esaslara uygun şekilde hazırlanacak yıllık plasman programını tetkik ve tasdik, ortaklık ve iştirakler hakkında karar almak, tahsis edilecek kredi verilecek garanti ve yapılacak sigorta işlemleri ile ilgili kararları almak ve yetki sınırlarını belirlemek.

- Kredi Komitesinin görevlerini, yetki sınırlarını ve çalışma esaslarını belirlemek, kredi komitesinin faaliyeti ile ilgili her türlü bilgi almak işlemleri kontrol etmek ve komite faaliyetlerini devamlı olarak denetlemek.

- Bankanın amaçlarını gerçekleştirmek ve faaliyetlerini sürdürmek üzere hazırlanacak ana organizasyon şemasında, genel müdür yardımcılarında sonraki birinci ve ikinci kademe yer alan görevlere kadar genel müdürlük üst birimlerinin kurulması, şube, temsilcilik ve irtibat bürosu açılması konularında Genel Müdürece yapılacak teklifleri karara bağlamak.

- Çalışmaların verimli ve karlı olarak yürütülmesi şartlarını oluşturacak esasları ve politikaları belirlemek, yıllık işletme bütçesi, personel kadroları ile iş programını görüşüp karara bağlamak.

- Yıllık faaliyet raporu, bilanço, kâr-zarar hesabını ve kârın dağıtım şeklini hazırlamak.

- Banka namına imzaya yetkili şahısları tesbit etmek.

- Banka için gerekli yönetmelik ve talimatnameleri hazırlamak ve onaylamak.

Yönetim kurulu kurul başkanı yokluğu halinde vekili tarafından toplantıya çağrılır. Yönetim kurulu en az dört üye ile toplanır ve kararlarını toplantıya katılanların çoğunluğu ile alır. Oylar kabul veya red şeklinde kullanılır. Çekimser oy kullanılmaz. Red oyu kullanan üye kararının altına red gerekçesini yazarak imzalar. Olaylarda eşitlik olması halinde konu gelecek toplantıya bırakılır. Onda da eşitlik olursa teklif red edilmiş sayılır.

Yönetim kurulu başkan ve üyelerinin bütün toplantılara katılmaları şarttır. Yönetim kurulu üyeleri kendileriyle ilgili hususların görüşülmesine katılamazlar.

Genel kurulun izni olmaksızın kendileri veya başkaları namına bizzat veya dolaylı bir biçimde banka ile herhangi bir ticari işlem yapamazlar. Bankanın çalışma konusuna giren ticari faaliyetlerde bulunamazlar. Bankadan doğrudan doğruya veya dolaylı olarak kredi alamazlar, kefalet, sigorta ve garanti sağlayamazlar.

Yönetim kurulu başkan ve üyeleri ile Genel Müdüre bu sıfatla yapacakları hizmetler karşılığında her yıl ekonomik işler yüksek koordinasyon kurulunun teklifi üzerine başbakan tarafından belirlenecek miktarda aylık ücret ödenir.

### **Genel Müdürlük**

Banka Genel Müdürlüğü, genel müdür, genel müdür yardımcıları ve bağlı birimlerden oluşur.

Genel Müdür, ilgili bakanın teklifi üzerine müşterek kararname ile üç yıl için atanır. Genel Müdür olarak atanabilmek için bankalar kanununda belirtilen şartlar aranır.

### **Genel Müdürün Görev ve Yetkileri<sup>60</sup>**

- TTK ve bankalar hakkındaki mevzuat ile bu ana sözleşme hükümleri ve yönetim kurulunun tayin ve tesbit edeceği prensipler dahilinde ve vereceği yetki çerçevesinde bankayı idare ve temsil eder.

- Bankayı idari mercilere ve yargı mercilerine karşı temsil etmek.

- Genel Müdür yardımcıları ve üst birim yöneticilerinin atamalarını ve banka adına imza yetkisi verilecek personeli yönetim kuruluna teklif etmek, yönetim kurulunca verilecek yetki çerçevesinde diğer personeli atamak.

- Ana organizasyon şemasında, genel müdür yardımcılardan sonraki birinci ve ikinci kademedeki yer alan görevlere kadar genel müdürlük üst birimlerinin kurulması şube temsilcilik ve irtibat bürosu açılması için yönetim Kurulu'na teklifte bulunmak, diğer birimlerin kurulması, değiştirilmesi ve kaldırılması ile ilgili kararları almak.

- Verilen yetki çerçevesinde banka kaynaklarının kuruluş amacına, verimlilik ve karlılık ilkelerine uygun bir düzen içerisinde kullanımını sağlamak.

---

<sup>60</sup> Eximbank, a.g.k. Madde 43.

- Mevzuatın verdiği diğer görevleri yapmaktır. Banka genel m¼d¼r¼ sınırlarını açıkça belirlemek şartıyla temsil yetkisini ve diğer yetkilerinin bir kısmını alt kademelere devredebilir. Yetki devri m¼d¼r¼ sorumluluktan kurtarmaz.

#### **Kredi Komitesi :**

Banka genel m¼d¼r¼n¼n başkanlığında ilgili iki genel m¼d¼r¼ yardımcısından oluşan kredi komitesinin görevleri yetki sınırları ve çalışma esasları yönetim kurulunca belirlenir.

#### **Denetim Kurulu :**

Bankanın denetim kurulu üç üyeden oluşur. Bu üyeler genel kurul tarafından seçilir. Denetçilerin yüksek öğrenim görmüş, bankacılık konusunda bilgi ve deneyim sahibi olmaları şarttır. denetçiler bir yıl için seçilir. Süresi biten denetçiler yeniden seçilebilirler. Denetçiler bankanın iyi bir şekilde yönetilmesi sağlamak, banka çıkarlarının korunması için önlemler almak üzere yönetim kuruluna teklifte bulunurlar.

Gerektiğinde genel kurulu toplantıya çağırırlar. Toplantı gündemini ve TTK'nun 354.maddesinde yazılı raporu düzenlemekle yetkili ve görevlidirler. Denetçiler görevlerini iyi yapmaktan doğan zararlardan dolayı müteselsilen sorumludurlar.

Banka Yönetim Kurulu, başkan ve üyeleri ile genel m¼d¼r¼ ve yardımcıları ve denetçiler bankalar kanununda öngör¼len yemin işleminin tamamlanmasından sonra göreve başlarlar.

Bankanın hesap dönemi bir takvim yılıdır. Yüksek danışma ve kredileri yönlendirme kurulunun karar ve önerilerini dikkate alarak, her hesap dönemi için faaliyetlerini düzenleyen bir iş programını hazırlarlar.

Bankanın bilanço ve netice hesapları bankalar birliğince kabul edilen muhasebe sistemine göre belirlenen tiplere uygun olarak hazırlanır. Bilanço ve netice hesapları genel kurul toplantısı için belirlenen günden önce denetçilerin incelemesine sunulur. Bankalar Kanunu'na göre hazırlanan üç aylık hesap özetleri ve diğer cetveller, ilgili mercilere gönderilir.

- Bankanın yıllık safi karının %5'i Kanuni yedek akçelere %5'i muhtemel zararlar karşılığı olarak ayrılır.

- Ortaklara safi kardan ödenmiş sermayelerinin %5'i oranında birinci temettü hissesi ayrılır.

- Gene kurulca ortaklara ikinci temettü olarak dağıtılması kararlaştırılmış olan miktarın %10'u kanuni yedek akçeye ilave olunur.

- Kalanın %20'si birinci tertip fevkalade yedek akçeye ayrılır.

- İkinci tertip fevkalade yedek akçe genel kurulca belirlenen oran ve miktarda ayrılır.

- Kalan kar hisselerine göre ortaklara dağıtılır.

Banka tarafından ayrılan kanuni yedek akçe, bankanın ödenmiş sermayesinin %20'sine varıncaya kadar ayrılır. %20'ye ulaşan miktar herhangi bir sebeple azalırsa bu miktara ulaşıncaya kadar yeniden yedek akçe ayrılır.

Bankanın işlem ve hesapları ilgili bakanlık tarafından özel denetime tabi tutulur, her türlü bilgi istenir. Bankanın feshi halinde tasfiyesi, bankalar kanunu ve Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre yapılır.

#### **5.4. Dış Ticaretimizde Türk Eximbank**

1980 yılında 2,9 milyar dolar olan ihracatımız 1987 sonunda 10 milyar dolara yükselmiştir.

Bu gelişmenin sonucu olarak<sup>61</sup>

Türk Eximbank 1999 yılında toplam 3,6 milyar ABD Doları tutarında İhracat Kredisi kullanmıştır. İhracat Kredi Sigortası sevkiyatı 3.0 milyar ABD Dolarını aşmıştır. Banka nakdi ve gayri nakdi destekleri ile ihracatın yaklaşık %26'na finansman desteği sağlamıştır.

- İhracatın ithalatı karşılama oranı belirlenerek

- İhracat yapılan ülke sayısı

- İhraç edilen sanayi ürünü çeşidi.

<sup>61</sup> Türk Eximbank Kaynaklarından.

Türk Eximbank'ı gelişmeleri devamlı arttırmak için ihracatımızı teşvik ederek, ihracatımıza yeni ürünler, pazarlar kazandırılması için çalışmalarını sürdürecektir. Ana hedefi, dış ticaretin finansmanı, güvence altına alınması ve teşviki yolu ile ihracatçılara, imalatçı ihracatçılara, dış ticaret sermaye şirketlerine, yurt dışında iş yapan müteahhitlere, ihracata yönelik yurtiçi yatırım yapanlarla yurtdışı yatırım yapan müteşebbüslere yatırım, üretim ve pazarlama aşamalarında destek sağlamak bu şekilde geleneksel ihracat profilimizi değiştirecek Türkiye'yi daha fazla sanayi malı ihraç eden bir ülke haline getirmektedir.<sup>62</sup>

## **5.5. Türk Eximbank'ın Kaynakları**

### **1. ÖZKAYNAKLAR**

Bankanın özkaynakları ödenmiş sermaye ve yedeklerden oluşmaktadır.

- i. Sermaye
- ii. İhtiyatlar

### **2. YABANCI KAYNAKLAR**

- a) T.C merkez bankasınca bankaya açılacak krediler ve verilecek avanslar.
- b) Fonlardan sağlanacak kaynaklar
- c) Bankaca ulusal ve uluslararası piyasalardan, menkul kıymet ihracı karşılığında sağlanacak kaynaklar.
- d) Yurtiçi ve yurtdışı kredi ve finansman kurumları ile ulusal ve uluslararası para ve sermaye piyasalarından edinilen krediler.
- e) Mevzuat ve 3332 sayılı kanunun 3.maddesine göre bakanlar kurlu kararı ile bankaya sağlanacak kaynaklar.
- f) Bankanın amaçlarını gerçekleştirmek üzere yaptığı faaliyetleri dolayısıyla bünyesinde oluşturacağı fon.
- g) Yurt içi ve yurt dışından sağlanacak diğer kaynaklar.

<sup>62</sup> Türk Eximbank Kaynaklarından.

## 5.6. Türk Eximbank'ın Müşterileri

Bankanın Müşterileri : Mal ve hizmet ihracatı yapan ihracatçılar, sanayi malı üretim ve satışını yapan imalatçı ihracatçılar, Dış ticaret sermaye şirketleri, yurtdışında ihracata yönelik yatırım yapan yatırımcılar, yurtdışında yatırım yapan dış yatırımcılar, tüm bunların gerçekleşmesine yardımcı olan yurtiçi finansman kurumları, Türk ihraç mallarını vadeli satın almak isteyen, yurtdışındaki alıcılar, Türk ihraç mallarını almak isteyen yurtdışındaki alıcıları destekleyen yabancı ülke hükümetleri ve yurtdışı finansman kuruluşları.

## 5.7. Eximbank'ın Bankacılık Sistemindeki İlişkileri

İhracatı geliştirme merkezi tarafından hazırlanan raporda ihracat kredi ve sigortası sisteminin politik baskılardan uzak tutulması ve özerk bir yapıya kavuşturulması gerektiği belirtilerek Eximbank'ın tek başına ihracatın tüm finansman ihtiyacını karşılayamayacağı belirtilmiştir. Bu nedenle mevcut ticari bankaların sisteme dahil edilmesinin zorunlu olduğu (vurgulanmıştır). Ticari bankaların bu faaliyetlerini Eximbank'ın destek ve garantisi ile gerçekleştirecekleri vurgulanmıştır.

Eximbank'ın kredi sigortası hizmetlerini gerçekleştirmek için devlet desteğine ve finansmana ihtiyacı olacaktır. Eximbankla çalışacakların sisteme güven duymaları şarttır. Sistem karlılık prensibi ile çalışmaktadır. Sigorta ve garanti sağlayan kuruluşun temel amacı ihracatın gelişmesine maliyetin düşürülmesine yardımcı olmaktır. Uygulandığı pek çok ülkede yavaş yavaş gelişen bir sistem olan ihracat kredi sigortası sisteminde belirli tazminatlar dışındaki kayıplar genellikle ilk yıllarda gerçekleştirilecektir.

Sözkonusu tazminat taleplerin ait tecrübeler bir yıldan diğer yıla göre farklılık gösterecektir. Karlılıkta aynı doğrultuda farklı olacaktır. Diğer taraftan ani tazminat taleplerinin zamanında ve kesin olarak ödenebilmesi için gerekli olan fon kaynaklarının yeterli olması gerekir ve kuruluşun işletme masraflarını karşılamak için gerektiği gibi kapitalize olmalıdır. Prim gelirleri amaçlanan sürede gerçekleşmelidir.

İhracatçı firma ve müşteriler tarafından taahhütlerinin arkasında devletin ihracat kredi ve sigorta kuruluşlarına tam güven verdiği bilinmesi yeterli güvene sahip olmalarında ticaret ve sigortacılık konularında eğitim görmüş bilgili ve tecrübeli olması ve her yeni aşamada yeni elemanlarla değiştirilmesi özellikle planlı bir eğitim programı dahilinde uluslararası ve yabancı ülke kuruluşlarında eğitim görmesi gereklidir.



## ALTINCI BÖLÜM

### 6. GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Uluslararası pazarların globalleşmesi, entegrasyonu; ulusal düzenlemelerin hafifletilmesi ve liberal politikaların benimsendiği ortamlarda ulusal ekonomi açısından ihracatın önemi küçümsenemez. Ülkemizde de politik karar organlarının dışa açık bir ekonomiyi tercih etmeleri sonucu ödemeler dengesi açığının kapatılmasında ihracat gelirlerinin önemli bir rolü vardır. Ancak uluslararası pazarlardaki rekabet ve riskler ihracatçıların desteklenmesini gerektirir. Bu amaçla ülkeler yurt içi üretimde ihracatı Eximbanklar kanalı ile desteklerler. Türk Eximbank bu açıdan özel bir fonksiyon üstlenmiştir.

Konu ile ilgili olarak yukarıda açıklanmaya çalışılanlardan anlaşılacağı gibi ihracat kredi sigortası ve garantisi gelişmekte olan ülkelerin ihracatlarını çeşitlendirme ve geliştirme güçlerinin önemli bir aracıdır. Dünya ticareti ve Türkiye açısından büyük önem arzeden finansman veya kredi dayanağı oldukça önemlidir. Bunun yanında sağlanan bu kredinin ihracatçıyı zor durumda bırakmaması ya da ülke dış ticaretini olumsuz olarak etkilememesidir. Bu aşamada risk faktörü önemli olmaktadır. Alıcı açısından bireysel olarak ele alınan risk faktörü, alıcının ülkesinin bir takım uygulamalarına bağlı olarak da dikkate alınabilir.

İhracat kredi sigortası, ihracatçının kredili olarak sattığı malların karşılığı olan alacaklarını ticari ve politik sebeplerle almaması veya transferin geçikmesi durumlarında doğacak risklere karşı güvence altına almaktadır. Ticari bankaların ve finansman kurumlarının ihracatçıya finansman sağlamalarında ihracat kredi sigortası kurumunun politçeleri bir garanti olarak verilmektedir.

Türk ihracatı çok iyi değerlendirilerek, hangi malların öncelikle sigortalanacağı tesbit edilmeli ve bu malların toplam ihracat içindeki sigortalanacak miktarlarının belirlenmesi gerekmektedir.

Türkiye'nin ihracatta hedeflenen gelişmeyi göstermesi, mamul ve yarımamül maddelerinin çoğaltılması ve daha yeni yeni rekabet şartlarında farklı pazarlarda alıcılar bulması gerekir. İhracatçı firmaların karşılaştıkları rekabet güçlüklerini yok edici miktarda finansman desteği verilmesi ve alıcılara karşı kredi kullanılarak güven verilmelidir.

İhracatçıları her türlü ihracat hizmetlerinde uygun olan kredi, garanti ve sigorta programları ile destekleyerek, ülkenin döviz girdisinin artırılması gelişmekte olan ülkemiz açısından çok önemlidir.



## YARARLANILAN KAYNAKLAR

ATILLA, Yaşar, N. "İhracat Kredi Sigortası Sistemi" ve Bir Öneri. Dünya Gazetesi, 12 Ocak 1985.

BEKÇİOĞLU, Selim "Döviz Kuru Riski ve Bir Öneri", Yeni İş Dünyası Dergisi Mart 1982.

BERK, N. Finansal Yönetim, 5.Baskı İstanbul, 2000.

BERK, Niyazi, Bankalarda PazaraYönelik Kredi Yönetimi, İstanbul 1999, Erler Matbaacılık.

BÜKER, Aşkoğlu, R. SEVİL, G. Finansal Yönetim, Eskişehir, 1994,

CAPELLY J., SWINNER, A., International Kreditversicherung Management, Frankfurt, Main, 1981

DEMİRÖREN, Erdoğan, Dünya Gazetesi Yayınlarından

DORMANS, Albert, "Export Finanzierung und Kredit ve Scherung in der Bundesrepublik und anderen Industrieländern" Bank – Betrieb, 1993, s.480.

DORSTE, K, Mattern, E. Sautter, M. Problem Kredi organisation Für Das Firmengeschaeft, Die Bank Nr. 4. 1994.

Dünya Gazetesi Değişik Sayıları

EILENBERGER, Guido, Bankbetriebswirtschaftlehre Oldenburg Verlag München 1974.

ELİTOK, Hülya , "Bern Birliği" İhracat Bülteni

ERSAN, İhsan “Uluslararası Pazarlama Anatomisi Üzerine”, Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Ocak, 1985.

NEYZİ, Ali, “İhracat Sigortası ve Yararları” Dünya Gazetesi Sigortacılık Eki

SESYILMAZ, Tarık B. ORTAK PAZARDA İHRACAT KREDİ SİGORTASI, Yeni Destan Matbaası, Ankara, 1969, s.18.

TÜRK EXİMBANK YAYINLARI, Ankara 2000 tarihi itibariyle.

UZUNOĞLU, Bahtiyar, “İhracat Sigortasının Esasları” Dünya Gazetesi, 12 Kasım 1986.

YÜKSEL, A.Ş. Bankacılık Hukuku ve İşletmesi, 8.Baskı, İstanbul, 1997.