T.C.
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI
FİNANSMAN PROGRAMI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

İHRACATIN FİNANSMANINDA TİCARİ BANKA KREDİLERİ VE TÜRK EXİMBANK ÜRÜNLERİ ÜZERİNE BİR İNCELEME

Filiz YEL

DANIŞMAN
Prof. Dr. Erhan DEMİRELİ

İZMİR - 2019

TEZ ONAY SAYFASI

YÜKSEK LİSANS
TEZ ONAY SAYFASI

Üniversite : Dokuz Eylül Üniversitesi

Enstitü : Sosyal Bilimler Enstitüsü

Adı ve Soyadı : Filiz YEL

Öğrenci No : 2012800070

Tez Başlığı : İhracatın Finansmanında Ticari Banka Kredileri ve Türk Eximbank Ürünleri Üzerine Bir İnceleme

Savunma Tarihi : 19/07/2019

Danışmanı : Prof.Dr.Erhan DEMİRELİ

JÜRİ ÜYELERİ

Ünvanı, Adı, Soyadı	Üniversitesi	İmza
Prof.Dr.Erhan DEMİRELİ	-Dokuz Eylül Üniversitesi	
Prof.Dr.Nilgün KUTAY	-Dokuz Eylül Üniversitesi	
Doç.Dr.Melih ÖZÇALIK	- Celal Bayar Üniversitesi	

Filiz YEL tarafından hazırlanmış ve sunulmuş olan bu tez savunmada başarılı bulunarak oy birliği(X) ~~oy çokluğu(~~) ile kabul edilmiştir.

Prof. Dr. Metin ARIKAN
Müdür

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “İhracatın Finansmanında Ticari Banka Kredileri Ve Türk Eximbank Ürünleri Üzerine Bir İnceleme” adlı çalışmanın, tarafımdan, akademik kurallara ve etik değerlere uygun olarak yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

..../…./2019

Filiz YEL

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

İhracatın Finansmanında Ticari Banka Kredileri Ve Türk Eximbank Ürünleri Üzerine Bir İnceleme

Filiz YEL

Dokuz Eylül Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

Finansman Programı

İhracat, mal veya hizmetin dış pazara satılarak ülkeye döviz girdisi sağlamaktadır. İhracata destek verilerek İthalattan daha fazla ihracat yapılması dış ticaret açığının da azalmasına katkıda bulunacaktır. Gelişmekte olan ülkelerde ihracat çok önem arz etmektedir. İçe kapalı ekonomilere göre ihracat yapan ülkeler gelişmeye daha çok müsaitlerdir. Dış ticareti destekleyen ülkelerde üretim ve istihdam oranları daha yüksek seviyededir. İşletmeleri ihracata yöneltmek adına Ülkeler belirli koşullar altında firmalara teşvik destekleri sağlamaktadır. İhracata yönelik verilen desteklerin finansmanını uygun faiz oranlı krediler ile ticari bankalar da üstlenebilmektedir. Devlet, döviz kazandırıcı mal ve hizmetler karşılığında kullanılan kredileri KKDF ve BSMV'den muaf tutarak ticari banka tarafını da desteklemektedir. Bunun dışında doğrudan kar amacı gütmeyen bir kurumun nezdinde de teşvik desteğini sağlayabilmektedir. Dünya genelinde ülkelerin uygulamış olduğu bu teşvikler genel olarak 'Eximbank' adı verilen kuruluşlar tarafından gerçekleştirilmektedir.

İhracatın finanse edilmesinde Eximbank'lar çok etkili görev yapmaktadır. Türkiye'de bu konuda firmalara resmen destek veren kuruluş Türk Eximbank'dır. Genel itibariyle yürüttüğü faaliyetler içerisinde; ihracata yönelik sigorta, garanti ve kredi fonksiyonları yer almaktadır. Son yıllarda Eximbank kredileri içerisinde kısa vadeli olarak ihracat kredisi etkin bir şekilde verilmektedir. Bu kredilendirme işlemini bir teminata dayandırarak yapan Türk Eximbank, ticari bankalardan alınan gayri nakdi teminatlar veya kendi

bünyesinde oluşturduğu ihracat sigortasına dayandırarak firmaları finanse etmektedir.

Bu çalışma dahilinde; ticari banka kredilerinin maliyetleri ile kısa vadeli Türk Eximbank kredilerinin maliyetleri incelenmiştir. Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; genel olarak kredi kavramı, ihracatın finansmanı ev buna destek veren kuruluşlar konuları incelenmiştir. İkinci bölümde; Türk Eximbank, tarihçesi, ürünleri ve Dünya genelindeki Eximbank'lar incelenmiştir. Üçüncü bölümde; İhracata yönelik kısa vadeli ticari banka kredilerinin maliyeti ile Türk Eximbank tarafından sağlanan kısa vadeli ihracat kredilerinin maliyetleri karşılaştırılmıştır. Bu çalışma neticesinde Türk Eximbank kredilerinin maliyet avantajı rakamlar ile ortaya koyulmuş ve ticari bankaların Eximbank kredilerinde aracı yüklenici olarak işlem görmesine son verilerek riski esas üstlenici kurumun Eximbank olması durumunda ihracatçı firmalara daha verimli imkan ve daha düşük maliyetler ile optimum destek verilebileceği kanısına varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: İhracat, İhracatın Finansmanı, Kredi, İhracat Teşvikleri, Eximbank.

ABSTRACT

Master's Thesis

An Analysis of Commercial Bank Loans and Turk Eximbank Products in Export Finance

Filiz YEL

Dokuz Eylül University
Graduate School of Social Sciences
Department of Business Administration
Finance Program

Export provides foreign currency to a country by selling goods or services to another country or to foreign markets. Supporting export by exporting more than importing in the country to prevent having foreign trade deficit is going to contribute to national economy. Export has a significant effect in developing countries. Countries that are exporting tends to develop more than enclosed economies. Also countries supporting foreign trade have higher production and employment rates. To lead businesses export more, countries are using incentive supports. Commercial banks might give affordable interest rate loan to businesses for promoting to export more. State supports commercial banks and goods and services helping to get more foreign currency in response to credits by exempting KKDF and BSMV. Also, state might provide incentives under the control of non-profit institutions. These incentives are done with the help of an institution called 'Eximbank'.

Eximbank has a crucial task to finance exporting. In Turkey, Turkish Eximbank is supporting firms formally about financing. Generally, these supports are insurance for exporting, guarantee and credit functions. Eximbank is giving credits and recently, one of the credits given is exporting credit. Turkish Eximbank is doing this lending process by assuring. Also Eximbank is financing firms based on non-cash collaterals taken by commercial banks or by Eximbank's own exporting insurance.

Within this study, cost of commercial banks' credits and cost of Turkish Eximbank's short maturity credits have been examined. This study consists of three chapter. First chapter is about concept of credit, finance of exporting and export-supporting institutions. In the second chapter Turkish Eximbank, its history, its products and worldwide Eximbanks have been examined. Lastly, third chapter focused on cost of commercial banks' short maturity credits and cost of Turkish Eximbank short maturity credits. As a result of this study, Turkish Eximbank credit's cost advantage explained by numbers. Also, it is considered in the study that Eximbank ought to take the risk of these credits and commercial banks' task as a financial intermediary for Eximbank credits should end.

Keywords: Export, Export Financing,Credit,Export Incentives,Exımbank.

İHRACATIN FİNANSMANINDA TİCARİ BANKA KREDİLERİ VE TÜRK EXİMBANK ÜRÜNLERİ ÜZERİNE BİR İNCELEME

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI ii
YEMİN METNİ iii
ÖZET iv
ABSTRACT vi
İÇİNDEKİLER viii
KISALTMALAR xi
TABLOLAR LİSTESİ xv
ŞEKİLLER LİSTESİ xvii

GİRİŞ 1

BİRİNCİ BÖLÜM
İHRACATIN FİNANSMANI

1.1. KREDİLER 5
1.1.1. Kredi Kavramı ve Çeşitleri 6
1.1.2. Kullanım Alanına Göre Nakdi Krediler 9
1.1.3. Gayrinakdi Krediler 10
1.1.3.1. Teminat Mektupları 10
1.1.3.2. Diğer Gayrinakdi Krediler 10
1.2. İHRACATIN FİNANSMANI VE İHRACAT KREDİLERİ 11
1.2.1. İhracat Kredileri ve Türleri 13
1.2.1.1. Vadelerine Göre İhracat Kredileri 13
1.2.1.2. Fiilen Gerçekleşmiş Olmasına Göre 13
1.2.2. İhracatın Finansmanında Kullanılan Alternatif Yöntemler 14
1.2.2.1. Faktoring 14
1.2.2.2. Forfaiting 16
1.2.2.3. Sendikasyon Kredileri 18

1.2.2.4. Harici Garantiler ve Kontra Garantiler 18
1.2.3. İhracat Kredilerini Veren Kurumlar 18
1.2.3.1. Yerli Ticari Bankalar 19
1.2.3.2. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası 19
1.2.3.3. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Eximbank) 20
1.2.3.4. Yabancı Bankalar ve Özel Finans Kurumları 21

İKİNCİ BÖLÜM

EXİMBANK VE ÜRÜNLERİ

2.1. BERNE- UNİON 23
2.2. TÜRK EXİMBANK 27
2.2.1. Türk Exinbank'ın Tarihi 28
2.2.2. Türk Eximbank'ın Yapısı ve Faaliyetleri 28
2.3. TÜRK EXİMBANK ÜRÜN VE HİZMETLERİ 30
2.3.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri 30
2.3.1.1. Reeskont Krediler 31
2.3.1.2. Kobi İhracata Hazırlık Kredisi 32
2.3.1.3. İhracata Hazırlık Kredisi 33
2.3.1.4. Sevk Sonrası Reeskont Kredisi 33
2.3.1.5. Sevk Öncesi İhracat Kredisi 34
2.3.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredileri 35
2.3.2.1. İhracata Yönelik Yatırım Kredisi 36
2.3.2.2. İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi 36
2.3.2.3. Marka Kredisi 36
2.3.2.4. Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredi 37
2.3.2.5. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı 38
2.3.2.6. Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi 39
2.3.2.7. Özellikli İhracat Kredisi 40
2.3.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler 40
2.3.3.1. Turizm Kredisi 41
2.3.3.2. Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi 41

2.3.3.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi 42
2.3.3.4. Yurtdışı Fuar Katılım Kredisi 42
2.3.3.5. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi 42
2.3.3.6. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı 43
2.3.4. KGF/PGS 43
2.3.5. Alıcı Kredileri 44
2.3.5.1. Uluslararası Proje Kredileri 45
2.3.5.2. Uluslararası Ticaretin Finansmanı 45
2.3.5.3. İhracat Alacakları Iskonto Programı 46
2.3.6. Alacak Sigortası 46
2.3.6.1. Kısa Vadeli Alacak Sigortası 47
2.3.6.2. Orta ve Uzun Vadeli Alacak Sigortası 47
2.3.6.2.1 Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı 48
2.3.6.2.2 Sevk Öncesi İhracat Kredi Sigortası 49
2.3.6.2.3 Teminat Mektubunun Haksız Nakde Çevrilme Sigortası 49

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
EXİMBANK KREDİLERİ VE ROTATİF KREDİLERİN MALİYET KARŞILAŞTIRMASI

3.1. ARAŞTIRMANIN AMACI 54
3.2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ 54
3.3. ARAŞTIRMANIN VARSAYIMLARI 56
3.4. ARAŞTIRMANIN VERİ SETİ 56
3.5. VERİ ANALİZİ 59

SONUÇ VE ÖNERİLER 79
KAYNAKÇA 84

KISALTMALAR

A.Ş.	Anonim Şirket
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
ABGF	Brazillian Export Credit Insurance Agency
AIG	Global Trade & Political Risk Insurance
AOFI	Serbian Export Credit and Insurance Agency
ASEIPT	Asuransi Asei Indonesia (Asuransi Asei)
ASHRA	The Israel Foreign Trade Risks Insurance Corporation
ATI	The African Trade Insurance Agency
AYB	Avrupa Yatırım Bankası
BAEZ	Bulgarian Export Insurance Agency
BANCOMEXT	Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC
BANDEX	Banco Nacional de las Exportaciones
BECI	Export Credit Insurance & Guarantee Company (Botswana) (Pty) Ltd
BERNE-UNİON	Uluslararası Kredi ve Yatırım Sigortacıları Birliği
BPIFRANCE	Bpifrance Assurance Export
BSMV	Banka Sigorta Muamele Vergisi
CESCE	CESCE Credit Insurance
CHUBB	Chubb Ltd
COSEC	Companhia de Seguro de Créditos, SA
CREDIT OMAN	ECGA O
DAB	Döviz Alım Belgesi
DHAMAN	The Arab Investment & Export Credit Guarantee Corporation
DKH	Döviz Kazandırıcı Hizmet
DKTM	Devredilebilir Kesin Teminat Mektubu
DTM	Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTSŞ	Dış Ticaret Sermaye Şirketleri
ECGC Z	Export Credit Guarantee Corporation 0f Zimbabwe
ECGE	Export Credit Guarantee Company of Egypt
ECI	Ethiad Credit Insurance

ECIC SA	Export Credit Insurance Corporation SOC LTD
ECIO	Export Credit Insurance Organisation
EDC	Export Development Canada
EFIC	The Export Finance and Insurance Corporation
EGAP	Export Guarantee and Insurance Corporation
EGFI	Export Guarantee Fund of Iran
EH GERMANY	Euler Hermes Aktiengesellschaft
EH GROUP	Euler Hermes Aktiengesellschaft
EIAA	Export Insurance Agency of Armenia
EKF	Denmark's Export Credit Agency
EKN	Exportkreditnämnden
ENTERPRISE SINGAPORE	Enterprise Singapore
EURIBOR	Euro Interbank Offered Rate
EXIAR	Export Insurance Agency of Russia
EXIM HU	Hungarian Export-Import Bank Plc., Hungarian Export Credit Insurance Plc.
EXIM J	National Export Import Bank of Jamaica Limited
EXIM R	Eximbank of Romania
EXIMBANKA SR	Export-Import Bank of the Slovak Republic
EXIMGARANT	Eximgarant of Belarus
TÜRK EXİMBANK	Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.
FCIA	FCIA Management Company, Inc
FINNVERA	Finnvera plc
GEXIM	Eximbank of Ghana
GIEK	The Norwegian Export Credit Guarantee Agency (GIEK)
HBOR	Croatian Bank for Reconstruction and Development
HKEC	Hong Kong Export Credit Insurance Corporation
ICIEC	The Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit
IPO	Initial Public Offering (Halka Arz)
İHK	İhracata Hazırlık Kredisi
İKK	İhracat Kredi Kuruluşları

JLGC	Jordan Loan Guarantee Corporation
KAZAKHEXPORT	Kazakh Export Credit Insurance Corporation
KGF	Kredi Garanti Fonu
KKDF	Kredi Kaynak Destekleme Fonu
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KREDEX	KredEx Krediidikindlustus AS
KSURE	Korea Trade Insurance Corporation
KUKE	Export Credit Insurance Corporation Joint Stock Company
LCI	The Lebanese Credit Insurer
LIBERTY	Liberty Mutual Insurance Europe Limited
LIBOR	London Interbank Offered Rate
MBDP	Macedonian Bank for Development Promotion
MEXIM	Export-Import Bank of Malaysia Berhad
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency
NAIFE	National Agency for Insurance and Finance of Export – Sudan
NEXI	Nippon Export Investment Insurance
NZECO	The New Zealand Export Credit Office
ODL	Luxembourg Export Credit Agency
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
OeKB	Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft
OPIC	Overseas Private Investment Corporation
PICC	China People's Insurance Company of China
PwC	PricewaterhouseCoopers GmbH
QDB	Qatar Development Bank
SACE	Istituto per i Servizi Assicurativi e il Credito all'Esportazione
SDTŞ	Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
SEP	Saudi Export Program
SERV	Swiss Export Risk Insurance
SINOSURE	China Export & Credit Insurance Corporation
SONAC	Société Nationale d'Assurances du Crédit et du Cautionnement
SOVEREIGN	Sovereign Risk Insurance Ltd

SÖİK	Sevk Öncesi İhracat Kredisi
SÖRK	Sevk Öncesi Reeskont Kredisi
SRCS	Swiss Re Corporate Solutions
SSRK	Sevk Sonrası Reeskont Kredisi
TCMB	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TEBC	Taipei Export-Import Bank of China
THAI EXIMBANK	Export-Import Bank of Thailand
TL	Türk Lirası
TUIK	Türkiye İstatistik Kurumu
TÜRSAB	Türkiye Seyahat Acentaları Birliği
UKEF	UK Export Finance (Export Credit Guarantees Department)
UKREXIMBANK	Joint Stock Company The State Export-Import Bank of Ukraine
US EXIMBANK	Export-Import Bank of the United States
UZBEKINVEST	National Export-Import Insurance Company
YP	Yeni Pazar
YT	Yeni Teknoloji

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1: Aylara Göre Dış Ticaret, Nisan 2019 s. 5
Tablo 2 : Sektörlere Göre Dış Ticaret, Nisan 2019 s. 5
Tablo 3 : Berne Birliği Üyeleri s. 24
Tablo 4: Örnek Firma 2019 Yılı Ülke Bazında Alınan Sipariş Miktarı s. 57
Tablo 5: Eximbank Kısa Vadeli İhracat Sigortası Ülke Sigorta Primi Oranları s. 57
Tablo 6: Eximbank Kredi Faiz Oranları s. 58
Tablo 7: Eximbank İhracata Hazırlık Kredisi - 500.000 € tutarında 360 gün vadeli 2 Taksit s. 59
Tablo 8: Eximbank İhracata Hazırlık Kredisi - 500.000 € tutarında 360 gün vadeli 1 Taksit s. 60
Tablo 9: Eximbank İhracata Hazırlık Kredisi - 500.000 € tutarında 120 gün vadeli 1 Taksit s. 61
Tablo 10: Eximbank İhracata Hazırlık Kredisi - 500.000 € tutarında 180 gün vadeli 1 Taksit s. 61
Tablo 11: Banka Teminat Mektubu Maliyet Hesaplaması s. 63
Tablo 12: Eximbank Reeskont Kredisi - 500.000 € tutarında 360 gün vadeli 1 Taksit s. 64
Tablo 13 : Eximbank Reeskont Kredisi - 500.000 € tutarında 240 gün vadeli 1 Taksit s. 65
Tablo 14: Eximbank Reeskont Kredisi - 500.000 € tutarında 180 gün vadeli 1 Taksit s. 65
Tablo 15: Eximbank Reeskont Kredisi - 500.000 € tutarında 120 gün vadeli 1 Taksit s. 66
Tablo 16: Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredisi - 500.000 € tutarında 360 gün vadeli 2 Taksit s. 66
Tablo 17: Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredisi - 500.000 € tutarında 360 gün vadeli 1 Taksit s. 67
Tablo 18: Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredisi - 500.000 € tutarında 180 gün vadeli 1 Taksit s. 68

Tablo 19: Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredisi - 500.000 € tutarında 120 gün vadeli 1 Taksit s. 69
Tablo 20: Eximbank Sevk Sonrası Reeskont Kredisi - 500.000 € tutarında 360 gün vadeli 1 Taksit s. 69
Tablo 21: Örnek Firma Ülke Bazında Yıllık Sigorta Maliyet Hesabı s. 70
Tablo 22: Eximbank Sevk Sonrası Reeskont Kredisi - 500.000 € tutarında 240 gün vadeli 1 Taksit s. 71
Tablo 23: Eximbank Sevk Sonrası Reeskont Kredisi - 500.000 € tutarında 180 gün vadeli 1 Taksit s. 71
Tablo 24: Eximbank Sevk Sonrası Reeskont Kredisi - 500.000 € tutarında 120 gün vadeli 1 Taksit s. 72
Tablo 25: Ticari Banka -500.000 € Aylık Eşit Taksitli 12 Ay Vadeli Taksitli Ticari Kredi s. 72
Tablo 26: Ticari Banka -3.400.000 TL Aylık Eşit Taksitli 12 Ay Vadeli Taksitli Ticari Kredi s. 73
Tablo 27: Ticari Banka -3.400.000 TL 1 yıl Vadeli Rotatif Kredi s. 74
Tablo 28: Ticari Banka -500.000 € 1 yıl Vadeli Rotatif Kredi s. 75
Tablo 29: Kredi Maliyetleri Karşılaştırması Özet Tablo s. 76

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Türkiyenin İthalat-İhracat Performansı 1986-2018 s. 51
Şekil 2: Türk Eximbank'ın 2018 yılı Performansı s. 52
Şekil 3: Türk Eximbank'ın 2018 Yılında Türkiye İhracatına Verdiği Destek s. 53
Şekil 4: Türk Eximbank'ın Hizmet Verdiği İhracatçı Sayısındaki Artış s. 53

GİRİŞ

İhracat; ülke sınırları dışına mal ve hizmet satışı sayesinde ülkeye döviz girdisi sağlayarak dış ticaret açığının azalmasına yardımcı olur ve ödemeler dengesine pozitif yönde katkıda bulunur. İhracat sayesinde ihracatçı ülke de dünya pazarından da pay almış olur. Firmaların, döviz girdisi sayesinde rekabet gücü artar, iç piyasaya olan bağlılığı azalır, fazla üretim kapasitesini de ülke dışında satış imkanı bulur. Artan Pazar payı ile birlikte istihdamın artışına da ortam sağlanmış olur.

Gelişen ülkelerin ekonomilerine yön veren politika ülke kalkınması ve sanayileşmeyi destekler şekilde oluşturulur. Gelişmekte olan ülkelerde uygulanan "dışa dönük" politikalar ile ihracat ayağına büyük önem verilmektedir. Bu aşamada devletlerin ihracata yönelik mal ve hizmet üreticilere verdikleri destekler sadece firma bazında değil ülke ekonomisi bazında da hayati önem taşımaktadır.

İhracatı yapan firmalar gerek üretimini karşılayacak hammadde alımı ve gerekse sevkiyattan sonra mevcut satış potansiyelini korumak için finansmana ihtiyaç duymaktadır. Bu nedenle devlet destekli bazı kuruluşlara ihtiyaç duyulmuş ve bu çerçevede "Eximbank"lar kurulmuştur. Böylece ticari kar amacı güdmeyen bu kuruluşlar sayesinde ihracata destek verilerek ülke ekonomisi ve kalkınmasına da destek verilmesi hedeflenmiştir.

Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde; ihracata destek veren kuruluşlar ve bünyelerinde yer alan finansal enstrümanlar konu edinilecektir. İhracatın finansmanına yönelik kurulan tek kurum olan ve devlet desteği sayesinde hatırı sayılır düzeyde maliyet avantajı sağlayan Türk Eximbank ile ticari bankaların sunduğu imkanlar birlikte incelenerek, avantajlı olan finansman yönteminin saptanması için yararlı olabilecek maliyet hesaplamalarına yer verilecektir.

Maliyet hesaplamaları sonucunda optimum finansman yöntemi tespit edilerek firmaların minimum maliyetle kullanabilecekleri finansman kalemi tespit edilmesi amaçlanmıştır.

Çalışma toplamda üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölüm genel olarak kredi kavramı, türleri, ihracatın finansmanı ve bu niyetle kullanılabilecek ürünler ile ihracat finansmanına destek veren kuruluşlar incelenecektir. İkinci bölümde; Eximbank'ın yapısı, tarihçesi, ürün ve faaliyetleri hakkında bilgiler verilecektir. Son bölümde; Türk Eximbank bünyesindeki vadesi kısa olan ihracat kredi programları ile ticari bankalar

tarafından sağlanan kısa vadeli kredilerin maliyet karşılaştırması yapılarak optimum borçlanma ürünü tespit edilmeye çalışılacaktır.

Sonuç bölümüne gelindiğinde veriler doğrultusunda edinilen bilgilere göre ihracatın finansmanına destek konusunda yapılabilecek iyileştirme hakkında görüş sunulacaktır.

BİRİNCİ BÖLÜM
İHRACATIN FİNANSMANI

2008 finansal krizinden sonra finansal şokların reel ekonomideki yeri hem akademik tartışmalarda hem de politika tartışmalarında ana tema haline gelmiştir. Krizin başlangıcından sonra süregelen ayların dikkat çekici bir özelliği olarak uluslararası ticaret, küresel talebin aşağısına düşmüştür. Bu ihracatın yurt içi satışlarla karşılaştırıldığında krediye teşvik edici bir aktivite olduğu algısını güçlendirmiştir (Buono ve Formai 2018:1). Dünyanın ekonomik düzeninin değişmesiyle birlikte ülkelerin ekonomik açıdan kalkınması, büyük ölçüde ihracat performansıyla yakından ilişkili olduğu görülmeye başlanmıştır. Bundan dolayı kalkınmak isteyen ülkeler dış ticarete daha fazla önem vermeye başlamış, ihracatlarını geliştirmek üzere yeni ve farklı stratejiler belirlemeye çalışmışlardır (Atayeter ve Erol, 2011:2). Mikro açıdan düşünülürse ihracat, firmaların yerel piyasalardaki dalgalanma ve rekabetten uzak durmak için kullanılır ve bu haliyle şirketlerin gelişmesinde önemli bir rol üstlenir. 1980'den sonra uygulama sahasına geçen sanayileşme çalışmaları büyüme ve gelişmenin temelinin ihracat artışıyla mümkün olduğunu göstermiştir (Değirmen ve Gündoğdu, 2010:2). Bütün bunlara ek olarak ihracat, makro açıdan bir ülkenin dış ticaretinin dengesini sağlamakta önemli bir yere sahiptir. İşte bu yüzden bütün ülkelerde ihracatın artışının sağlanması, ana hedeflerden biri olduğu için yoğun bir rekabet yapılmaktadır (Sakarya, 2009:117). Daha belirgin olarak finansal sağlığın ölçütleri, en iyisinden, ilgilenenin değişkenliği sadece çok kusurlu bir vekil icin dış finansmana erişim sağlamaktadır. Mesela, firmalar mali kısıtlama zamanlarında nakit biriktirmek zorunda olduklarında büyük bir likitide stoğu, kolay krediden ziyade zayıf temeller yansıtabilir. Dolayısıyla, bir firmanın finansal pozisyonu ve onun dış mali fonunun arasındaki ilişki genel olarak belirsizlik oluşturabilir (Goldbach ve Nitsch, 2014:885). Reel ekonomi dalgalanmalarının amplifikasyonu, politika yapanlar ve akademi arasında bankaların rolü büyük buhrandan itibaren tartışma konusu haline geldi. Temel öncül olarak, ekonomik çöküşler sırasında yaşanan finansman şokları, finansal aracılığın gerçek maliyetini azaltır ve ödünç alanların kredi ve çıktıya olan erişebilirliğini azaltır. Bu kanal aracılığıyla, uluslararası sermaye iptal dönemleri arasında, uluslararası ticari bankalar onemli bir bulaşıcılık kaynağı olarak

gösteriliyordu. Buna rağmen, büyük miktarda kanıt destekler ki olumsuz banka kredisi şokları ekonomik aktiviteyi, çıktıların hassasiyetinin büyüklüğünün bilinmezliğini ve ekonomik mekanizmanın altında yatan iyi anlaşılmamış hassasiyeti etkileyebilir (Paravisini vd., 2014:334).

Günümüzde, küresel rekabet artmış, böylece uluslararası ticaretin önündeki engeller de azalmış, dış ticarette firmalar daha fazla finansal zorluklarla karşılaştıkları için global bir finans krizi yaşanmaya başlanmıştır. Dış finansman desteği, şirketlerin rekabetçi ekonomik ortamda var olabilmesinin temel şartıdır ve dış finansman sağlamak ihracat yapan şirketler oldukça önemlidir. Yurt dışına yapılan ticaretin % 80 ile % 90'ında kredi, sigorta veya teminat gerekmektedir, bunun içinde likidite akışına ihtiyaç vardır. Eğer bunlar sağlanmazsa ihtacatçı firmalar finansal kriz geçirebilir (Hanedar,2018:62). Günümüzde bankalar bir çok işlem ile ilgilenir. Geleneksel olan depozito ve borç verme işlemleri kesinlikle yok olmaz fakat git gide genel karın çok az bir kısmını oluşturur. Bankalar artık müşterileri olmadan bir çok işlem yapıyor ve onlara büyük bir sermaye sağlıyor. Banka mevduatı işi tek haneli komisyonlarla olan sıradan perakende ticaret olarak görülmektedir (Miljkovic ve Miljkovic 2011:105).

Türkiye İstatistik Kurumu ve Ticaret Bakanlığının birlikte oluşturduğu geçici dış ticaret verilerine göre; ihracat 2019 Nisan'ında, 2018 Nisan'ı ile karşılaştırıldığında %4,6 artmış ve 14 milyar 480 milyon dolar, ithalat %15,1 azalmış ve 17 milyar 462 milyon dolar olmuştur.

Nisan'daki dış ticaret açığı %55,6 azalıp 2 milyar 982 milyon dolara gerilemiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2018'in Nisan'ında %67,4 iken, 2019'un Nisan'da %82,9'a yükselmiştir.

Mevsimsel ve takvimsel etkilerden soyutlanmış seriye göre; 2019'un Nisan'ında bir önceki aya göre ihracat %3,8; ithalat %2,4 azalmıştır. Takvimsel etkilerden arındırılmış seriye göre 2019'un Nisan'ında, önceki yıla göre ihracat %1,5 artmış, ithalat %17,9 azalmıştır.

Tablo 1: Aylara Göre Dış Ticaret, Nisan 2019

Aylara göre dış ticaret, Nisan 2019

(Milyon ABD $)

Aylar	Yıl	İhracat (FOB) Değer	İhracat (FOB) Değişim (%)	İthalat (CIF) Değer	İthalat (CIF) Değişim (%)	Dış ticaret dengesi Değer	Dış ticaret dengesi Değişim (%)	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)
Ocak-Nisan	2018	54 982		82 451		- 27 469		66,7
	2019	56 705	3,1	66 482	-19,4	- 9 777	-64,4	85,3
Nisan	2018	13 847		20 557		- 6 710		67,4
	2019	14 480	4,6	17 462	-15,1	- 2 982	-55,6	82,9

(http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=30656, 2019)

Almanya'ya yapılan ihracat 2019'un Nisan'ında 1 milyar 243 milyon dolarken İngiltere'nin 819 milyon dolar, İtalya'nın 777 milyon dolar ve Irak'ın 754 milyon dolar dır. Rusya'dan gerçekleştirilen ithalat, 2019'un Nisan'ında 1 milyar 861 milyon dolarken Çin'in 1 milyar 458 milyon dolar, Almanya'nın 1 milyar 454 milyon dolar ve Amerika'nın 925 milyon dolardır.

Tablo 2 : Sektörlere Göre Dış Ticaret, Nisan 2019

Sektörlere göre dış ticaret, Nisan 2019

(Milyon ABD $)

Sektörler	Nisan 2018 Değer	Nisan 2018 (%)	Nisan 2019 Değer	Nisan 2019 (%)	Ocak-Nisan 2018 Değer	Ocak-Nisan 2018 (%)	Ocak-Nisan 2019 Değer	Ocak-Nisan 2019 (%)
ISIC Rev.3	İhracat (FOB)							
Toplam	**13 847**	**100,0**	**14 480**	**100,0**	**54 982**	**100,0**	**56 705**	**100,0**
Tarım ve ormancılık	403	2,9	362	2,5	1 899	3,5	1 750	3,1
Balıkçılık	36	0,3	39	0,3	168	0,3	187	0,3
Madencilik ve taşocakçılığı	256	1,8	263	1,8	1 068	1,9	997	1,8
İmalat	13 090	94,5	13 758	95,0	51 599	93,8	53 535	94,4
Diğer	62	0,4	58	0,4	248	0,5	236	0,4

(http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=30656, 2019)

1.1. KREDİLER

Banka kredileri, bugünün şartlarında kişilerin ve firmaların ihtiyaçlarını karşılamada önemli bir araçtır. Finansal sistem ve reel sektör arasında köprü olan bankalar, verdikleri kredi ile finansal aracılık yapmaktadırlar (Koçak,2014:3).

1.1.1. Kredi Kavramı ve Çeşitleri

Kavram olarak "kredi" güvenli, belli bir referansı olan veya itibarlı anlamında kullanılmaktadır. Ekonomi biliminde kredi, meydana gelen bir tasarruf fazlasının belirlenen bir vadede tasarruf açığı olan kişiye kullandırılması demektir (Tunç,2013:124).

Kredi sözcüğü, "güvenmek" anlamındaki "credere" sözcüğünden kökenlenmiştir. Türkçede "mali itibar, güven, kredili alış-veriş" olarak da bilinmektedir. Genellikle "kredi" sözcüğü, önceden belirlenen bir sürede ödenmek üzere mal, hizmet ya da satın alma gücünün sağlanması olarak da açıklanabilir. Ayrıca kredi, bir mevcudun bir süre sonra geri alınmak koşuluyla başkasına verilmesi ya da verilmiş bir varlığın ödenmesine kefil olunması anlamında da kullanılmaktadır (Elçin, 2018:3).

Bankalar tarafından bireylere ya da şirketlere sunulan kredi, belli bir sözleşmeye bağlı kalınarak verilir. Bunun çerçevesi de kanuni düzenlemelerle ve bankanın kendi kuralları ile çizilmiştir. Kullandırılacak limitler, teminat karşılığı veya teminatsız olarak nakit ya da nakit dışı bir şekilde verilir (Koçak,2014:3).

Bu bağlamda bankaların görevi, parası ya da başka varlıkları olan ve bunu değerlendirmek isteyen yatırımcı ile nakde ve başka varlıklara gereksinimi olan yatırımcıları buluşturmaktır. Bunun için de bankalar mevduat toplar, kredi kullandırır, para transferi yaptırır, menkul kıymet veya döviz alım satımı yaptırır, teminat mektubu verir. Faiz bankadan alınan borcun geri ödenmesinde bankaların kullandığı bir enstrümandır. (Kaya, 2012). Ayrıca bankalar, kanunlara, iç tüzüklerine bağlı olarak ve kaynaklarına da dikkat ederek teminat karşılığında ya da teminatsız olarak, teminat ya da kefalet verme biçiminde imkan tanır ve buna da limit kredi denir (Parasız, 2005) Bir bankacılık hizmeti olan ve ihtiyaç duyanlara belli bir süreliğine ve ücret karşılığında verilen kredi, satın alma gücünü olarak da tanımlanabilir (https://paratic.com/kredi-nedir-cesitleri-nelerdir/, 2019). Mikro yapı ve varlık fiyatlandırması arasındaki doğal afinitenin görünen haline rağmen, her alandaki araştırmalardan büyük ölçüde farklıdır. Varlık fiyatlandırması araştırmaları piyasanın rolüne ve diğer toplam risklere odaklanır. Mikro yapı varlığa özgüdür ya da fiyatların kendi kendine göre ayarlanmasıyla ilgilidir. Bu özelleştirme her alanda bir boşluğa

neden olur: Mikro yapı modeli bunlarla bağlantısız olarak gözükürken kısa dönem varlık fiyatlarının davranışı ile ilgilenebilir ama varlık fiyatlandırma modeli varlıkların iadesini açıklamada zorluklara yol açabilir. Son araştırmalar mikro yapı ilişkili likitide ve asimetrik bilgi gibi varlık iadelerinin kesitinin açıklamasında kullanılan kavramlar gösterilerek bu alanlar arasında bir köprü kurulması için girişimde bulunmuştur (Easley vd., 2010:293).

2005 yılında yayımlanan 5411 Nolu Bankacılık Kanunu 48. maddesinde kredi şöyle tanımlanır:

> "*Bankalarca verilen nakdî krediler ile teminat mektupları, kontrgarantiler, kefaletler, aval, ciro, kabul gibi gayrinakdî krediler ve bu niteliği haiz taahhütler, satın alınan tahvil ve benzeri sermaye piyasası araçları, tevdiatta bulunmak suretiyle ya da herhangi bir şekil ve surette verilen ödünçler, varlıkların vadeli satışından doğan alacaklar, vadesi geçmiş nakdî krediler, tahakkuk etmekle birlikte tahsil edilmemiş faizler, gayrinakdî kredilerin nakde tahvil olan bedelleri, ters repo işlemlerinden alacaklar, vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri ile benzeri diğer sözleşmeler nedeniyle üstlenilen riskler, ortaklık payları ve Kurulca kredi olarak kabul edilen işlemler izlendikleri hesaba bakılmaksızın bu Kanun uygulamasında kredi sayılır. Birinci fıkrada belirtilenlere ilâve olarak, kalkınma ve yatırım bankalarının finansal kiralama yöntemiyle sağladığı finansmanlar ile katılım bankalarının taşınır ve taşınmaz mal ve hizmet bedellerinin ödenmesi suretiyle veya kâr ve zarar ortaklığı yatırımları, taşınmaz, ekipman veya emtia temini veya finansal kiralama, mal karşılığı vesaikin finansmanı, ortak yatırımlar veya benzer yöntemlerle sağladıkları finansmanlar da bu Kanun uygulamasında kredi sayılır.*" (5411 Sayılı Bankacılık Kanunu, Md.48).

Bu tanıma göre kredi işleminde iki taraf bulunmaktadır. Taraflardan biri olan banka, sahip olduğu belli miktardaki bir satın alma gücünün kullanım hakkını belli bir süreliğine başka birine vermektedir. Karşı taraf ise verilen sürenin sonunda bu miktarı bedeliyle (faiziyle) ödemek zorundadır.

Kredi veren tarafın devrettiği değer olan satın alma gücü; mal, para veya alacak hakkı olabilir. Karşı tarafın sürenin sonunda vermeyi vadettiği değer de mal, para ya da alacak hakkı olabilir. Mal verilip mal alınacaksa buna "trampa", mal verilip para alınacaksa "kredi" denir. Kredi işleminde alınan ve geri verilen değerler para cinsinden ise buna da "karz" ya da "nakit kredisi" denir.

"Kredi vadesi" işlemin süre sınırını belirten bir ifadedir. Vadenin uzunluğu taraflarca karara bağlanır.

"Faiz" alınan kredi karşılığında ödenen bedeldir. (ekodialog.com, 2019).

Kredi Unsurları

Bankaların kullandırdığı kredi, bireyin ya da şirketin ekonomik gücüne ve sahip olduğu ahlaka göre risk taşımaktadır. Krediyi kullanan tarafın ekonomik gücü ve iş ahlakı iyi ise risk azdır (Koçak,2014:3). Bankacılık literatürüne göre, birleşme ve satın alma firmaların kredi üzerindeki olumsuz etkisi büyük bankaların ve küçük bankaların önemli ölçüde farklılık gösteren borç verme işlemleriyle alakalı olarak açıklanabilir (Buono ve Formai 2018:2).

Bankaların kredi verdiği müşteriyle ilişkisi; zaman, güven, risk ve gelir ögeleri üstüne bina edilir (Kavcıoğlu, 2003).

Vade anlamına gelen zaman, kredinin en önemli unsurudur. Vadenin uzaması riski artırır (Aydın, Başar , & Coşkun, 2010). Vade, fiyatlamayı belirler. Vade uzarsa faiz ve ödenecek miktar artar. Çünkü, vade az önce de söylediğimiz gibi risk oluşturan etmenlerden biridir (Koçak, 2014:4). Zaman belirlenmemişse buna kredi denmez. Kredi işleminde gerçek ya da tüzel kişiler, borcun belirli bir sürenin sonunda ödenmesi gerektiğini bilir (Delikanlı, 2000).

Kredi veren ve arasındaki kurulması gereken güven bağı, bankanın mudi üzerindeki itibarını ve mudinin ödeme yeteneği ile banka üzerinde oluşturduğu itibardır. Banka ile müşterisi arasındaki güven ilişkisi, banka açısından verilecek kredinin teminat alınarak veya alınmadan verilmesinde belirleyicidir (Kaya, 2012). Güven kredinin verilmesi için oldukça önemlidir ve hatta kredinin temel unsurudur. Banka kredi verdiği kişi ya da firmaya güvenmelidir (Elçin, 2018:5). Bu işlemlerin geçerliliği aynı zamanda kısa dönemde borç vermenin maliyeti ve diğer alakalı engeller gibi firmaların zaten var olan kredi kaynaklarını tamamen değiştirmesine mani olması gerçeğiyle açıklanabilir (Buono ve Formai, 2018:2).

Beklenti ve olması muhtemel durum birbirinden farklı olması anlamına gelen "risk" pozitif ya da negatif olabilir. Alınan riskin neticesine göre bankalar, beklenmedikleri ve hesaplanmadıkları bir zarar ya da kar sağlayabilir, ekstra maliyet ya da gelir elde edebilir (Kaya, 2012). Elbette ki risk her zaman olumsuz bir çizgide seyretmez. Bazen beklenmeyen karlar da gerçekleşebilir (Bolak, 2004). Bir başka tanımla risk, kredi alan müşterinin, krediyi taahhüt ettiği sürede ödememesi ya da eksik ödemesi durumunda bankanın zarara uğramasıdır. Bankalar, zararı azaltmak için kredi isteyen kişilerin mali ve ahlaki durumları ile ilgili risk profili oluşturur. Bunun için

müşteriden kefalet, müşteri çek ve senedi, ipotek, nakit-emtia rehini gibi teminatlar isteyebilir (Koçak, 2014:4).

Şirketlere kredi veren bankalar, kredilerin anaparası ile faizini geri alamayabilirler. Şirket, ne kadar çok banka kredisi kullanırsa risk de o kadar artar (Aydın, Başar , & Coşkun, 2010)

Bankaların yaptıkları işlerden elde ettikleri kazanca verilen isim olan "gelir" bankanın sonraki işlemleri için oldukça önemlidir. Kredilerden alınan faiz ve komisyon gibi unsurlar bankanın gelir kaynağıdır. Banka gelir elde ederek varlığını ve sürekliliğini devam ettirir. Risk, istenen faiz veya komisyonun oranı (gelir unsuru), kredinin vadesini (zaman unsurunu ve güven unsurunu) direkt olarak etkiler (Kaya, 2012).

1.1.2. Kullanım Alanına Göre Nakdi Krediler

Tüketici kredisi, bankalarca cari ihtiyaçlarını gidermeleri için belli bir vadede tüketicilere aktarılan fonlardır. Kredi kullanarak tüketicilerin kısa vadede satın alma gücü artar. Dünya üzerinde ilk tüketici kredisi Amerika'da 1928 yılında National City Bank of New York bankası tarafından verilmiştir. Ticari bankacılıkta tüketici kredileri 1950'den sonra daha fazla kullanılmıştır (Tunç,2013:126).

Ticari kredi, yatırım harcamalarını finanse eder. Ticari krediler, belli büyüklüğe ulaşmış firmalara verilerek bu firmalara verilir ve bu firmaların gerekli ara malı ve sanayi mallarını almalarına kaynak oluşturur (Tunç, 2013:127).

Dövize Endeksli Krediler, her çeşit ticari faaliyetin finansmanı için kullandırılır. Herhangi bir ihracat taahhüdü aranmayan dövize endeksli kredi, belli bir döviz cinsine bağlıdır ve müşterilere TL olarak ödenir. Ancak geri ödemesi ve faizi döviz cinsinden hesaplanarak TL olarak tahsil edilir. Bu cins kredi Borçlu Cari Hesap, Spot veya Taksitli Kredi biçiminde kullandırılabilir (Koçak, 2014:6). Bu tip kredide faiz oranı vade sonuna kadar değişmez ve kredi vadesinden önce kapatılamaz. Dövize endeksli kredinin vadesi genellikle 6 ay ile 12 ay arasında olabilir (Koçak, 2014:5).

1.1.3. Gayrinakdi Krediler

Gayrinakdi kredi, bankaların yurtiçinde veya yurtdışındaki gerçek ve tüzel kişilerin lehine, bir işin yapılması, bir malın teslimi veya bir borcun ödenmesi için işi yapanın sorumluluğunu önceden tespit edilen koşullara uygun olarak gerçekleştirmesini sağlamak amacıyla verilen bir çeşit garanti belgesidir (Köseoğlu,2013:20).

Bu tip kredilerde, nakdi kredilerden farklı olarak, doğrudan doğruya ödünç bir para verilmez. Gayrinakdi kredilerde banka kendi itibarını ortaya koyar. Taahhüt edilen iş gerçekleşmez ya da borç ödenmez ise banka, belirli bir miktar parayı ödemeyi kabul etmiş olur. Banka karşı tarafa ödeme yaparsa bunu müşteriden tahsil etme yoluna başvurur (Elçin, 2018:9).

1.1.3.1. Teminat Mektupları

Teminat mektubu, yurtiçinde ve yurtdışında, gerçek veya tüzel kişilerin lehine taahhüdün yerine getirilmesi, malın teslimi ve borcun ödenmesi gibi hususlarda banka tarafından muhatap kuruluşa verilir. Mektubun konusu olan işlem yerine getirilmez ise mektupta bildirilen tutar, banka tarafından şartsız olarak ödenir. Bu belge bir çeşit garanti belgesidir. Kefil olan bankalar güveni temin eder. Doğal olarak bu durum, banka açısından risklidir. Bu yüzden bankalar herkese teminat mektubu vermez (Köseoğlu, 2013:22). Teminat mektubunu alan şirket, taahhüdünü yerine getirmemesi ya da borcunu ödemezse parayı ödemek zorunda kalır (Koçak, 2014:8).

1.1.3.2. Diğer Gayrinakdi Krediler

Dış ticaret finansmanı kapsamında kullandırılan prefinansman kredileri, şirketin ya da onun adına bankanın temin ettiği dövize dayalı kredilerin vadesi sonunda tekrar döviz olarak ödenmesi için banka tarafından sağlanan dış garantiye dayanmaktadır (Köseoğlu, 2013:21).

İthalat kredileri, firmanın yurtdışından getireceği malın bedelinin ödenmesi için bankanın müşteri lehine açtığı gayrinakdi kredi türüdür (Koçak, 2014:11).

Şartlı banka kredisi olan Akreditif (L/C-Letter of Credit), alıcı ile satıcının anlaşmaya vardıkları şartlara bağlı olarak ithalatçı (applicant) firmanın talimatı ile satıcı (beneficiary) firma lehine açılan ve istenen belgelerin belirlenen sürede lehtarın bankasına sunulması karşılığında satıcıya ödemenin yapılacağını ortaya koyan banka taahhüdüdür (Koçak, 2014:12).

Vadeli akreditif, ithalat ve ihracat yapan arasında yapılan anlaşmaya göre sunulması gerekli belgelerin koşullara uygun olarak sunulmasından sonra akreditif bedelinin akreditifte öngörülen vadede ödenmesine imkan veren akreditiftir. Vadeli akreditiflerde akreditif ve yükleme vadesine ek olarak ödeme vadesi de vardır. Malın bedeli, ödeme vadesinde ödenmektedir (Koçak, 2014:13).

Akreditif Kredisi, bir kimsenin talebi doğrultusunda bankanın şube veya muhabirlerine herhangi bir kimse veya firma lehine açılan kredi türüdür. Örneğin herhangi ülkedeki ithalatçı şirket başka bir ülkedeki ihracatçı şirketten aldığı malların bedelini ödemek için kendi ülkesinde bir bankaya başvurarak bu bankanın iş yaptığı ülkedeki muhabirleri üzerinden ihracat yapan şirket için kredi açtırır. İhracat yapan şirket, mallar sevk edince alacağını muhabir bankadan tahsil eder (Köseoğlu, 2013:21).

1.2. İHRACATIN FİNANSMANI VE İHRACAT KREDİLERİ

İhracat, günümüz şartlarında azgelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin kalkınmalarını sağlama yollarındandır. Ülkenin sağlıklı bir ekonomiye sahip olmak ve dış ticaret açığını kapatmak için ihracat gibi işlemlerle döviz kazanılması lazımdır (Sakarya,2009:117). İletişim ve ulaşımdaki gelişmeler dünyanın küçülmesine sebep olmuş, bu da uluslararası ilişkilerin artmasına ve dünya ticaretinde önemli değişikliklere yol açmıştır. Daralan iç piyasalar göz önünde tutulduğunda KOBİ'lerin varlıklarını devam ettirebilmesi için ihracata yönelmeleri gerekir. KOBİ'ler küçük olmanın getirdiği sorunlar ile mücadele etmektedir. Ama bazen de küçük olmayı da avantaja çevirerek milli ve milletlerarası piyasada etkin olabilir (Aktürk ve Şenol, 2010:387). Genel olarak kendi büyüme etkinliklerini finanse edebilmek ve uluslararasılaşma girişimlerini gerçekleştirmek için, küçük ve orta ölçekli işletmeler yeterli iç kaynaklarının olmaması, dış kaynakların borç yoluyla kullanımına yol

açacaktır. (Pierre vd., 2018:70). İhracatın kredisiz belirleyicilerini hesaba katarak, 2008 finansal krizi sırasında ayni ürünün ihracatındaki değişimleri ve ürünlerin aynı varış noktasındaki değişimlerini firmaların farklı bankalardan ters sermaye akışıyla ödünç alma yoluyla karşılaşılır (Paravisini vd.,:333).

İhracat dünya genelinde hükümetler tarafından ekonomik refah için merkezi strateji olarak düşünülmektedir. İhracat üzerindeki odak, ekonomik büyüme motoru olarak neredeyse her ülke, hatta geniş ölçüde iç talep olan ülkeler tarafından bile dikkate alınmaktadır. Bu odak şaşırtıcı değil çünkü ulusal hükümetler dışa bağlı uluslararası aktivitelerin, işleri, ülkedeki vergileri ve ihracat gelirlerinin vatandaşların refahını arttırdığını fark ettiklerinden ihracatı özendirmektedirler (Picha vd., 2014:421)

Bir şirketin gereksinim duyduğu fonların uygun biçimde temini ve kullanılması demek olan finansman; üretim, pazarlama ve yine refinansman alanlarında kullanılabilir. Bir ülkede yapılan işlerin önemli bir kısmı, dış ülkeleredir. Bir ülkenin ihracatını teşvik etmek için kullanılabilecek farklı enstrümanlar vardır. Bunlar zaman zaman ayrı ve birlikte kullanabilmektedir (Kulaç, 2008:2). Şirketlerin ihtiyaç duyduğu finansman, bankalardan borçlanma şeklinde ve/veya sermaye piyasalarında hisse senedi alınarak öz kaynaklarını arttırmaları şeklinde sağlanır. Finansman yapısı, firmaların ne oranda borçla ne oranda öz kaynak ile finanse edildiğini ifade etmektedir (Değirmen ve Gündoğdu, 2010:2). Hiçbir ülkenin ihracat kredi sistemi birbirine benzemez. Her ülkenin sistemi, kendi politik ve ticari ortamında ve kendi şartları ile gelişir. Ülkelerin ekonomik yapısı, sanayi sektörünün ve pazarlarının hali, bankacılık ve sigortacılık alanında gelişmişlik seviyesi o ülkenin ihracatçısına sunulan olanakları ve uygulama esaslarını belirler (Sakarya, 2009:121). Uluslararası ticaret belgeleri firmalar arasında büyük ticaretle ilgili olan farklılıklara vurgu yapmıştır. Firmalar sadece ticaret aktivitelerine göre farklılık göstermezler, tipik olarak sadece bir ülkenin firmasının küçük bir kısmı ithalat ihracatla ilişkili olur. Daha belirgin olarak, ihracat yapan firmalar ihracat yapmayan firmalara kıyasla hemen hemen her alanda farklılık gösterir. Ihracat yapan firmalar yapmayanlara kıyasla boyut olarak daha büyük, daha üretken ve daha yüksek ücret ödeyen firmalardır. Ayrıca ihracat yapan firmalar geniş ürün yelpazesi olan ürünler üretmeye daha yatkındır ve işlemleri durdurmaya daha az eğilimlidirler (Goldbach ve Nitsch, 2014:883). Uluslararası bağlamda çalışan işler için

geniş ölçüde büyük bir karşılıklı güven ve destek olmak zorundadır. İhracat yapana verilen destekle alıcı, ona ulaşan ürünlerin ve servislerin karşılığını öder. Buna ek olarak, günümüzde ihracatçılar rekabetçi kredi şartlarında krediye erişilebilirlik için alıcılara yardımcı olmaya zorlanmaktadırlar. Güvenli proje finansmanıyla birlikte proje inşaatı yapmak gelişmekte olan marketler için anahtar başarı faktörünü kanıtlar niteliktedir ve bu gelişmekte olan firmalar bunun sayesinde yüksek rekabetlerin olduğu tekliflerde başarılı bir pozisyona gelmiştir (Picha vd., 2014:421).

1.2.1. İhracat Kredileri ve Türleri

Dış ticaret finansmanı, ihracatçı ve ithalatçı firmalar açısından iki şekilde sağlanır. Gelişmekte olan ülkeler açısından "ihracat finansmanı" diğerine göre daha büyük öneme sahiptir. Gelişmiş ülkelerdeyse ihracat için gereken finansman genellikle ticari bankalardan sağlanmakta olup ihracat finansman kuruluşları ihracat sektörüne ve bankalara, sigorta ve garanti programlar ile destekte bulunarak yalnızca risksiz bir ortam sağlama işlevini yerine getirmektedir(Sakarya,2009:121).

1.2.1.1. Vadelerine Göre İhracat Kredileri

Dışarıya satılacak malın temini ya da üretimi ile satış bedelinin karşılanması arasındaki işlerin finansmanı olarak da adlandırılabilen ihracatın finansmanı; finansmanın vadesine (kısa, orta ve uzun), ihracat aşamalarına (sevkiyat öncesi ve sevkiyat sonrası), riskin alındığı tarafa (alıcı ve satıcı kredileri) ve finansmanın kaynağına göre farklı şekillerde tasnif edilebilir. Uygulama esnasında genel itibarıyla temel ayrım, vade esasına göre yapılmaktadır. Bu çerçevede finansman kaynakları kısa (1-2 yıl), orta (3-5 yıl) ve uzun (5 yıldan daha fazla) olmak üzere üç şekilde incelenebilir (Sakarya, 2009:122).

1.2.1.2. Fiilen Gerçekleşmiş Olmasına Göre

İhracatın şemasına göre finansman kaynakları sevkiyat öncesi ve sonrası olmak üzere iki şekilde ele alınabilir. İhracatçı siparişin alınmasının ardından hazır

durumdaki ürünü paketleyip gönderecek ise finansman süresi 15 ile 30 gün olabilir. Ancak mallar siparişe uygun olarak imal edilecekse süre, üretim sürecini de içine alacağı için finansman süresi de uzun olacaktır (Sakarya, 2009:122). Firmaların ihracat davranışı için finansal çeşitliliğin rolü önemlidir. Varsayım üzerine inşa edilen yabancı piyasalara giriş, birçok maliyet içermektedir ve dolayısıyla sadece yeterli kaynağa sahip olan firmalar ihracat etmeye başlayabilmişlerdir (Goldbach ve Nitsch, 2014:884).

Sevk öncesi ihracat kredisi, sevkten önce Türk Lirası ya da döviz olarak ticari bankalar aracılığıyla uygulanan, kısa vadeli kredilerdir. İhracat sayılan satış ve teslim, transit ticaret, takas, bedeli olmayan ihracat, reeksport, bağlı muamele, sınır ticaret ve geçici ithalat gibi ihracat türleri için kullandırılmaz (Özdemir,2004:46).

1.2.2. İhracatın Finansmanında Kullanılan Alternatif Yöntemler

Ticari bankalar ihracata hazırlık kredileri için fiziki teminat ister, ancak küçük ihracat yapanlar fiziki teminat göstermekte güçlük yaşayabilir (Özdemir, 2004:42).

1.2.2.1. Faktoring

Faktoring sözleşmesi ilk başta ABD'de 19. Yüzyılın sonlarında ortaya çıkmıştır ve hızla uluslararası olarak yayılmıştır. (Velentzas vd., 2013:758). Faktöring, farklı finansman hizmetlerinden yararlanabildikleri bir finansman tekniğidir (Zaim, 2011:51). Ana görevi malların tedarikçisi olmak olan bir parti ve diğer partinin bir faktör olduğu faktoring sözleşmesi başarıyla sonuçlanmıştır. Faktoring satıcıya birkaç hizmet sunar; kişi, yapılan iş taleplerini derhal tasfiye edebilir ve verimli bir yönetim seklini ve tatmin duygusunu yakalar. Kanunun faktoring sözleşmesinin asgari süresi için hiçbir gerekliliği yoktur. Sonuç olarak, bunun sabit olup olmadığı onaylanabilir. Finansman ihracatındaki bir yol olan forfeiting sözleşmesi de üçlü bir sözleşmedir (Velentzas vd., 2013:757).

Factoring, mal imal eden veya hizmet veren şirketlerin bunları satarak elde ettikleri veya elde edecekleri alacakları devir yoluyla tahsil işlemi yapan, bu alacaklara karşı ön ödemelerde bulunma yoluyla da bu işletmelere finansal kaynak temin eden,

aynı zamanda sağlamış olduğu bu hizmet karşılığında da ücret alan kuruluşlardır (Kaplan,2011:63).

Faktöring'in işlemi vadesi 30 ile 120 gün arasında değişir, bazen de 180 güne kadar uzayabilir, yani farktöring kısa vadeli alacaklar için kullanılan kredidir. Faktoring işlemi ile sağlanacak finansman için bir limit yoktur, faktoring şirketine devredilen, tahsil edilmesi gereken alacak miktarıdır. Ancak faktoring işlemi yapmak isteyen şirketler, öz kaynaklarının 15 katından fazla borçlanamazlar. Faktoring işlemlerinin "yönetim bedeli" ve "faiz oranı" gibi ücretler vardır (Kulaç,2008:38).

Factoring, iskonto bedeli karşılığında tahsili vadesinden önce gerçekleştirerek nakit ihtiyacını karşılama yöntemidir (Özdemir, 2005:200).

Faktör, tedarikçi hizmetlerin ödemeleri icin yükümlülüğü üstlenir (belirli bir sürede ödenecek bir ücret). Faktoring sözleşmesinin (Velentzas vd., 2013:758)

a. Faktöre atanan tedarikçi ve ikinci tedarikçinin müşteriye karşı olan iddiaları;

b. Tedarikçi tarafından ulaşılan ödemede ikinci kişi iddiaları için faktörün yetkisi;

c. Tedarikçinin faktör finansmanını önceden ödeme yoluyla;

d. Faktörün takip ettikleri tedarikçinin iddialarına karşı ikinci müşterilerine;

e. Bütün ya da bölgesel olarak, faktörün parçaları tedarikçinin sürdürdüğü kredinin riskini oluşturması şeklinde fonksiyonları vardır.

Faktöring sözleşmesinde müşterinin istediği bazı hususlar da hükümlere dahil edilebilir. Bir faktöring şirketinin ana işlevlerini üç maddede toplamak mümkündür:

Ters faktöring ise finansal bir anlaşma olan ve şirketlerin ticaret kredilerindeki tedarikçilere ait koşulların ödemesini kolaylaştırır- endüstride gittikçe popüler hale gelmektedir. Birçok firma, tedarikçilerini teşvik etme amacıyla onlara daha yumuşak ödeme koşulları sağlar. Periyodik inceleme derken baz stok modeli diğer alternatif finansman kaynaklarını içerir. Biz şu sorunun cevabını bulacağız: ödeme şartları, hangi derecede ve durumlarda tedarikçinin ters faktoringden fayda sağlamasına izin verir (Vliet vd., 2015:842).

1.2.2.2. Forfaiting

Forfaiting, Fransızcadaki "a forfait" sözcüğünden türemiştir ve hakların teslim edilmesi demektir. İhracatçı şirketin vadeli satışlardan doğan bono, poliçe gibi kambiyo senedi, garanti mektubu ya da alacaklarının devredilmesine müsaade eden bir kıymetli evrak ile kanıtlanmış alacakların ya da belgelerin ihracatçıya geri döndürmeden bir forfaiting şirketi tarafından satın alınması ya da iskonto edilmesidir (Zaim, 2011:56). Forfaiting son yüzyılın ellilerinde doğu bloğu ve batı arasındaki alıcı ve satıcıları finansman etme amacıyla yaratılmıştır. Günümüzde ise finans ticareti için geçiş yapan ülkeler arasında kullanılır. (Miljkovic ve Miljkovic, 2011:107).

Forfaiting işlemi, kredi karşılığında bir mal ya da hizmet ihraç edildiğinde ihracatçının sağlamış olduğu tahsil hakkının, ihracatçı şirkete başvurmaksızın "forfaiter" adı verilen şirket tarafından satın alınmasıdır. Forfaiter şirketi, alacak hakkını belirlenmiş bir faiz ve komisyon ödemesi yaparak satın alır ve riski üstlenir. Bu yönüyle bir finans kurumuna benzer. senetli ya da senetsiz olan alacaklar için kredi veren forfaiting şirketleri artık kıymetli evraklar için de kredi vermektedir. Kredinin dönüş süresi 6'şar aylık taksitler şeklindedir ve 6 seneye kadar uzayabilir (Kaplan, 2011:63). Orta vadeli bir kredi veren forfaiting şirketi, pazar koşulları ve değerlendirmesine göre vade süresini belirler. Senetlerin satın alınması, vade sonuna kadar olan süre için hesaplanan faiz tutarı senet tutarından peşin olarak düşülür ve buna "iskonto" denir. Satıcı şirket, böylece kredi ile yaptığı satışı nakit karşılığı satışa dönüştürmüş olur (Özdemir, 2005:210). Pratikte, ihracatçılar forfaitingi transfer kredisi işlemini nakde çevirme işlemi için düşünür. Malların tedariki geleneksel bankacılık işlemlerinden ziyade ithalatçı ya da kredi şartlarındaki ekipman için olanak sağlayan daha kolay ve daha verimli bir yol olarak görülmektedir (Miljkovic ve Miljkovic 2011:107). Forfaiting genel olarak yüksek değerli ihracat işlemleri icin kullanılır ve konuları şunları kapsar (Miljkovic ve Miljkovic, 2011:107):

* Sabit Sermaye
*Tüketim Malları
*Taşıtlar
*Danışmanlık ve inşaat sözleşmeleri
*Stok ürünler

*Basit belgeler

Forfaiting işlemi için 4 taraf vardır: Dış alımcı, dış satımcı, ticari senedin ödeneceğini garanti eden banka, ticari senedin satın alan banka. Dış alımcı ve dış satımcı arasındaki sözleşmeye göre dış satımcı mal göndermekte ve kredili mal satışı karşılığında banka tarafından vadesinde ödeneceği garanti edilmiş olan ticari senet ya da ticari senetleri almaktadır. Dış satımcı bu ticari senedi (bono veya poliçeyi) bir bankaya (forfaitere) rücu hakkı olmaksızın iskonto ettirerek başka bir ifadeyle satarak kredili satışı paraya dönüştürmektedir (Güngörmüş, 2014:7). Forfaiting uluslararası kredi işlerinin yabancı ülkelerle kredi kanunları altında daha geniş alanda olarak yani yabancı ülkelerle olan kredi işlemleri icin yasal rejim olarak uygulanacaktır. Bu anlaşma bir iddia ortaya atan ve acente bankası ve banka ithalatçısı gibi varlıkların ortaya çıktığı faktoring anlaşmasıyla benzerlik gösterir. Şu özellikler sayesinde birbirinden ayrılırlar:

- Faktoring kısa vadeli alacaklar alımıdır.
- Forfaiting uzun vadeli alacaklar alımıdır.
- Faktoring forfaitinge kıyasla daha geniş alanda gerçekleşen bir aktivitedir.
- Faktoringde sözde küresel görevlendirmeyle daha fazla hak talep edilir.
- Forfaitingde sadece tek bir iddia söz konusudur.

İhracatçıları forfaitingin yararları hakkında bilgilendirmek önemlidir. Forfaiting yapan kişi alacakların tahsil edilebilirliğinin riskini üzerine alır (Miljkovic& Miljkovic 2011:109).

Forfaiting'de ithalatçı, bir devlet kurumu veya çok uluslu şirket değilse forfaiter alacağın koşulsuz ve cayılamaz bir banka garantisi ile güvence altına alır. Orta vadeli ve kredili uluslararası ticarette kullanılan forfaiting kredisi, nakit sıkışıklığı sebebiyle tüketim mallarını da vadeli biçimde satın almayı seçen ülkelere yapılacak satışlar nakit akışının hızlandırır ve çeşitli riskler için faydalıdır (Kulaç, 2008:45). Aksine, ithalat araçlarının segmentinde bu enstrüman, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için devrimsel nitelikte değişiklikler getirebilir (Miljkovic ve Miljkovic, 2011:107).

1.2.2.3. Sendikasyon Kredileri

Büyük miktarda finansmana ihtiyaç duyan bir kuruluşu finanse etmek için lider bir banka öncülüğünde birden fazla finans kuruluşu tarafından sağlanan kredidir. Birden fazla borç veren olduğu için risk azalır. Sendikasyon kredilerinde temel olarak 2 tarafa vardır: Borç alan ve borç veren kurumlar. Borç alanlar genellikle finansal kuruluşlar, kurumsal şirketler, kamu kurumları iken borç veren ve sendikasyona iştirak eden katılımcılar ise lider, düzenleyici ve katılımcı bankalardır (Zaim, 2011:62).
Dış ticaretin finansmanı için bankalar sendikasyon kredisi temin eder. Sendikasyon kredilerinde faiz oranı, ABD doları için LIBOR+ olarak, Euro krediler için EURIBOR+ olarak belirlenir (Koçak, 201417).

1.2.2.4. Harici Garantiler ve Kontra Garantiler

Harici garantiler; Türkiye'de yerleşik gerçek ve tüzel kişilerin yurt dışındaki ihalelere katılabilme, katılıp kazandıkları ihalelere ait işleri yapabilme, ihracatı gerçekleştirebilme, taşıma, inşaat vb. işleri gerçekleştirmelerini sağlayan ve bu işleri yüklenen firmaların yüklendikleri işi yerine getirmedikleri takdirde belli miktarın karşı tarafa ödenmesini gerektiren bağlayıcı belgelerdir (Zaim, 2011:63).

Kontrgaranti, yurtdışında yerleşik özel ya da tüzel kişilerin Türkiye'deki işleri için yurtdışındaki yabancı banka vasıtasıyla Türkiye'deki gerçek ya da tüzel kişiye hitaben Türk bankalarının garanti düzenlemesi işlemidir. Bir Türk Bankası yurtdışındaki bir muhabirinden aldığı bir banka garantisine bağlı olarak yurtiçinde bir teminat mektubu düzenliyor ya da kredi kullandırıyor ise bu işleri muhabirinin kontragarantisine dayanarak ve onun riskini üstlenerek yapıyor olması gerekir (Zaim, 2011:64).

1.2.3. İhracat Kredilerini Veren Kurumlar

İhracat Kredi Kuruluşları (İKK), ürün veya hizmetlerini yurtdışına ihraç etmek isteyen işletmelere kredi, kredi garantisi ve sigorta hizmeti sunan resmi desteğe sahip kurumlardır. İKK'lar tarafından işletmelere sunulan kredi garantileri ve sigorta

ürünleri yabancı pazarlarda ticaret yaparken onlara neredeyse ticari ve politik riskten arınmış bir ortam sağlamaktadır (Sözen, 2012:25).

1.2.3.1. Yerli Ticari Bankalar

1980 sonrası uygulanan ihracata yönelik sanayileşme politikalarıyla birlikte Türkiye ekonomisi dünya ekonomisine entegre olmaya başlamıştır. Ülke ekonomisi dış dünyaya açılırken yerli ticari bankalar uluslararası para ve sermaye piyasaları ile daha fazla ilişki içine girmiştir. Yerli ticari bankaların ihracat finansmanında ana faaliyet sahası, TL olarak açılan kısa vadeli ihracat kredileri ile prefinansman kredileridir. Prefinansman kredileri, döviz kazandırıcı işlemlerin finansmanında önemli bir finansman aracı haline gelmiştir (Zaim, 2011:8).

Ticari bankalar dış satımı finanse eder. Bu bankaların esas görevleri, iç ticareti finanse etmektir, ancak ihracatın finansmanı da başlı başına karmaşık ve uzmanlaşmış bir mekanizmayı gerektirdiği için bu işi üstlenecek uzmanlaşmış "dış ticaret bankaları" ya da kuruluşları bulunmaktadır (Özdemir, 2005:196).

1.2.3.2. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası

Dünya genelinde, özellikle serbest piyasa ekonomisine sahip ülkelerde para politikası amaçları ve araçları ekonomik gelişmelere uygun şekilde geliştirilir ve düzenlenir. Para politikasının amacı, enflasyonla savaşarak fiyat istikrarını gerçekleştirmek ve korumak, ekonomiyi optimum büyümenin doğal düzeyine uygun hale getirmek ve ekonomik olarak finansal istikrarı sağlamaktır. Ülke, merkez bankası elindeki politikası araçlarını kullanarak para politikasına şekil verir.

Para politikası araçlarından para arzının kontrolü kanalıyla merkez bankaları piyasayı denetleyebilmektedir. Merkez bankaları, para arzının kontrolü için kredi hacmini kontrol altında tutabilir. Para politikasında araçlar, dolaylı ve dolaysız araçlar olmak üzere iki şekildedir. Para politikasının dolaysız araçları, fiyat veya miktarı sınırlandırma gibi direkt müdahale amacı ile tatbik edilen araçlardır (Çetin, 2016:68).

T.C. Merkez Bankası kredi arzını kontrol ederken ve yönlendirirken; reeskont ve faiz politikaları belirler, munzam karşılıklar tutar, disponibilite oranı belirler, faiz

farkı iadesi alır, ticari bankalara ve Türk Eximbank'a destek ve garanti sağlar, yeniden finansman olanağı sağlar. Kambiyo denetimi mekanizması ile ithalat ve ihracat hesaplarının kapatılması, ülkeye döviz girişi ve döviz çıkışı kontrolü TCMB tarafından yapılmaktadır(Zaim,2011:9).

Bu tür kredileri gelişmekte olan ülkelerde merkez bankaları ile kar amacında olmayan ve ihracatı destekleyen kuruluşlar sağlar. Ticarî bankaların, özel sermayeli ihracat kredisi veren sigorta şirketlerinin ve faktoring şirketlerinin esas amacı kârdır. Bunar yalnızca finansmana destek olur(Bülbül ve Demiral, 2016:23).

1.2.3.3. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Eximbank)

1980'lerden başlayarak dışa açık büyüme modeli ile ihracat artışında kalıcılığın sağlanması için genel olarak dış ticaret, özel olarak ihracat finansmanı belli bir sisteme bağlanması gerekmiştir. Bunun için 31 Mart 1987 tarihinde Bakanlar Kurulu, çıkarılan kanuna dayanarak Eximbank'ı 21 Ağustos 1987 tarihinde "Devlet Yatırım Bankasının Türkiye İhracat Kredi Bankası" olarak vasıflandırmıştır. Türk Eximbank, ihracat destek faaliyetlerine ilk olarak 1988'de başlamıştır (Aktürk ve Şenol, 2010:381).

Türkiye'de ticari banka kredi faizlerinin yüksekliği, ihracatçı işletmeler için maliyeti arttırıcı bir unsurdur ve uluslararası pazarda bir dezavantajtır. Piyasa şartlarına göre daha uygun olan Eximbank kredileri, ihracat finansmanının önemini artırır. 2000 yılının başından itibaren uygulanan ekonomik program ile birlikte ticari banka kredilerinin hacmi artmış ve faiz oranları düşmüştür (Atayeter ve Erol, 2011:21).

Eximbank; ihracatçı şirketlere dış satım için üretim yapan imalatçı şirketlere ve yurtdışında çalışan müteahhitlere; kısa, orta ve uzun vadeli nakit ve nakit olmayan kredi verir. Bundan başka ihracat yapan firmalara, sigorta ve garanti programları da sunarak ihracatçı firmaların nakdî ve gayri nakdî tüm gereksinimlerini karşılar (Bülbül ve Demiral, 2016:23).

1.2.3.4. Yabancı Bankalar ve Özel Finans Kurumları

1980 sonrası dönemin finans sistemimiz açısından en önemli iki olgusu kuşkusuz dışa açılma politikası paralelinde yabancı bankaların ülkemize yoğun bir Şekilde yönelmeleri ve Orta Doğu ülkeleri ile artan ticari ilişkilerin de etkisiyle İslam bankacılığı esasları çerçevesinde faaliyet gösterecek özel finans kurumlarının faaliyetlerine izin verilmesi olmuştur. Yabancı bankalar büyük ölçüde dış ticaretin finansmanına yönelik faaliyette bulunmaktadırlar. Ülkemizde faaliyet gösteren özel finans kurumları ise fon kullandırma işlemlerine tamamen proje bazında yaklaşmaktadırlar. Finansman faaliyetlerinde kısa vadeli ihracat ve ithalat işlemleri önemli bir yer tutmaktadır(Zaim,2011:9).

İKİNCİ BÖLÜM
EXİMBANK VE ÜRÜNLERİ

İhracata dayalı büyümeyle ilgili çalışmalarda dış satım, ekonomik büyümeye 3 açıdan katkı verir. İhraç malları için talepte oluşan artışlar, ülkenin üretim hacminin genişlemesine ve dolayısıyla millî gelir ve istihdamın artmasına katkı sağlar. Ek olarak dış piyasalardaki rekabetçi piyasadan dolayı şirketler teknolojik yatırımlara yönelir ve ekonomik büyüme bundan dolaylı olarak etkilenir(Bülbül ve Demiral, 2016:22). Genel olarak, "Banka" kelimesini duyunca parayla yapılan ekonomik bir işbirliği anlaşılmaktadır. Çok farklı banka çeşitleri vardır ve bunlara örnek olarak Yatırım Bankaları, Döviz Bankaları, Kooperatif Bankaları, Ticari Bankalar, Birikim Bankaları ve Merkez Bankaları örnek olarak gösterilebilir. Fakat banka kelimesini önünde herhangi bir isim olmadan kullanırsak, bu direkt ticari bankalar olarak anlaşılır. Ticari bankalar bir ülkenin ekonomisinde çok önemli rol oynar. Ticari bankaların amaçları döviz yoluyla ve kredi araçları yoluyla kar elde etmektir. Bu servis kar amacı giden bir organizasyon olarak kurulmuştur(Amin 2018:8). Sermayesi % 100 Hazineye ait olan Eximbank, ihracat yapan Türk firmalarına kredi verir, sigorta ve garanti programları ile dış satımın gelişmesine katkı sağlar. İhracatçı firmaların sevk öncesi ve sonrası; kısa, orta ya da uzun vadeli her türlü finansman ihtiyacının finanse eder. Dış ticaretteki politik ve ticari riskler başta olmak üzere pek çok riski ihracatçı firmalar adına üstlenir (Aydemir, 2010:62). Şimdiye kadar oldukça geniş bir literatürde, ihracat yapan firmaları ve yurt içinde özel olarak satış yapan firmaları ekonomik olarak büyük ve istatiksel olarak önemli farklılıklarla birbirinden ayırır. Birçok çalışma firma aktivitelerinin göstergelerinin geniş yelpazesini bu bilgi icin doğrular ve yeniden araştırır. Ayrıca bu gözlemi taklit etmeyi amaçlayan çeşitli ülkelerin çok sayıda araştırması benzer olumlu sonuçlara ulaşmıştır (Goldbach ve Nitsch 2014:884). İhracatçının teslim işlemleri için(Picha vd.,2014:426); Eximbank en ünlü bankalardan biri olarak bilinmektedir. Çünkü mükemmel müşteri servisi, kolay döviz işlemleri ve kolay ticari islemler bunu mümkün kılmıştır (Amin 2018:10).

Bölgedeki pazar fırsatlarını araştıran kurum ve kuruluşlarla yapılan iş birlikleri

Ulusal ihracat bankası(Eximbank) ile yakın işbirliği

Projenin stratejik karakteri- ulusal ihracat bankaları uzun vadede altyapı geliştirmeleri gibi güçlü bir sektörü destekler.

Ülke icin projenin stratejik karakterini ve paydaşların projeye olan güvenini destekler ve garanti eder.

Yüksek ve çok verimli teknolojiye sahip olunması

Uluslararası deneyimin ve referans projelerin geniş alandaki ilişkisi

Deneyimli bir yabancı partnerle birlikte proje'ye girmek.

Uzun vadede yabancı yatırımcı ile iş birliği

Günümüz şartlarında Eximbank'ların fonksiyonu, ihracatçı firmalara finansman kolaylıkları tanıyan diğer ülkeler karşısında ortaya çıkan rekabet avantajları konusundaki eşitsizliği giderir. Ulusal dış satım seviyelerini, ihracatçı firmalara finansman kolaylığı sağlayarak artırır. Eximbank'ların ihracata yönelik sağladığı finansman avantajları, çeşitli programlar ile gerçekleştirilir. Bunlar 2 ana faaliyet çerçevesinde oluşur: İlki riskten koruma faaliyetleridir. İkincisi ise kredilendirme faaliyetleridir. Bu faaliyetler, büyük ölçüde ticari bankalar ile dolaylı olarak yürütülür (Erel, 1994:77).

Dolaylı ve doğrudan krediler, piyasa faiz hadlerinin altındaki faiz oranları ile uygun şartlarda açılır. Bu da finansman kolaylığı açısından meydana gelen rekabet eşitsizliğini giderir. Eximbank'lar çalışmalarında başka finans kuruluşları ile rekabet etmez (Erel, 1994:78).

2.1. BERNE- UNİON

Uluslararası Kredi ve Yatırım Sigortacıları Birliği (Berne Union), İsviçre Medeni Kanununun bir kurumudur ve İsviçre'nin Bern şehrinde bulunmaktadır. Fransa, İtalya ve İspanya'daki üç özel kredi sigorta şirketiyle beraber Birleşik Krallığın ECGD'sinin de kurucu üyelikleriyle 1934 yılında kurulmuştur. Birliğin ihracat sigortası tarafıyla ilgili faaliyeti, İhracat Kredi Sigortası Komitesi'nin (EIC) himayesinde koordine edilmektedir. Bu komite, "ihracat kredi sigortasına ilişkin

sağlam ilkelerin uluslararası kabulü ve uluslararası ticaret için kredi koşulları disiplinin tesis edilmesi ve idame edilmesi" için çalışmaktadır. Bu amaçları başarmak için üyeler düzenli olarak fikir ve bilgi akışı sağlamaları için cesaretlendirilmektedir. Berne Union, 1993 yılında Avrupa İmar ve Kalkınma Bankasının fon teminiyle Prag Klubünü kurmuştur. Prag Kulübü, yeni ve gelişkin ihracat kredi kurumlarını ihracat kredisi ve yatırım sigortası planlarının oluşturulması ve geliştirilmesinde desteklemeyi amaçlamaktadır. Berne Union Prag Kulübü, yeni ve gelişmiş ihracat kredi ve yatırım sigortacıları için bir bilgi değişim ağıdır. Türk Eximbank'ın da üye olduğu Berne Union'ın 49 üyesi bulunmaktadır (Sözen, 2012:38). Kamu ihracat kredi sigortası dünya genelinde Berne Union'da toplanmış 73 ülkeden hem özel hem kamu ihracatı yapan hükümetler arasında ihracat teşviki için yaygın bir şekildir. Birleşik Krallık 1919 yılında kamu ihracat kredi olanağını yürürlülüğe sokan ilk ülkeydi. Ardından 1934 yılında kamu ihracat kredi sigortasının bazı formlarını sağlayan Hollanda dahil diğer Avrupa ülkeleri ve 15 diğer ülke de bunu takip etmiştir. Bu kadar yaygın olmasına rağmen kamu ihracat kredi sigortası yakın zamanda şaşırtacak derecede az akademik araştırmaya konu olmuştur (Berg vd.,2019:2)

Tablo 3 : Berne Birliği Üyeleri

ABGF (Brazillian Export Credit Insurance Agency)	**Brezilya**
AIG (Global Trade & Political Risk Insurance)	**ABD**
AOFI (Serbian Export Credit and Insurance Agency)	**Sırbistan**
ASEIPT. (Asuransi Asei Indonesia (Asuransi Asei))	**Endonezya**
ASHRA (The Israel Foreign Trade Risks Insurance Corporation)	**İsrail**
ATI (The African Trade Insurance Agency)	**Kenya**
ATRADIUS	**Hollanda**
AXA XL	**Birleşik Krallık**
BAEZ (Bulgarian Export Insurance Agency)	**Bulgaristan**
BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC)	**Meksika**
BANDEX (Banco Nacional de las Exportaciones)	**Dominik Cumhuriyeti**
BECI (Export Credit Insurance & Guarantee Company (Botswana) (Pty) Ltd)	**Botsvana**
BPIFRANCE (Bpifrance Assurance Export)	**Fransa**

CESCE (CESCE Credit Insurance)	**İspanya**
CHUBB (Chubb Ltd)	**Birleşik Krallık**
COFACE	**Fransa**
COSEC (Companhia de Seguro de Créditos, SA)	**Portekiz**
CREDENDO (CREDENDO)	**Belçika**
CREDIT OMAN (ECGA O)	**Umman**
DHAMAN (The Arab Investment & Export Credit Guarantee Corporation)	**Kuveyt**
ECGC	**Hindistan**
ECGC Z (Export Credit Guarantee Corporation 0f Zimbabwe)	**Zimbabve**
ECGE (Export Credit Guarantee Company of Egypt)	**Mısır**
ECI (Ethiad Credit Insurance)	**Birleşik Arap Emirlikleri**
ECIC SA (Export Credit Insurance Corporation SOC LTD)	**Güney Afrika**
ECIO (Export Credit Insurance Organisation)	**Yunanistan**
EDC (Export Development Canada)	**Kanada**
EFIC (The Export Finance and Insurance Corporation)	**Avustralya**
EGAP (Export Guarantee and Insurance Corporation)	**Çek Cumhuriyeti**
EGFI (Export Guarantee Fund of Iran)	**İran**
EH GERMANY (Euler Hermes Aktiengesellschaft)	**Almanya**
EH GROUP (Euler Hermes Aktiengesellschaft)	**Almanya**
EIAA (Export Insurance Agency of Armenia)	**Ermenistan**
EKF (Denmark's Export Credit Agency)	**Danimarka**
EKN (Exportkreditnämnden)	**İsveç**
ENTERPRISE SINGAPORE (Enterprise Singapore)	**Singapur**
EXIAR (Export Insurance Agency of Russia)	**Rusya**
EXIM HU (Hungarian Export-Import Bank Plc., Hungarian Export Credit Insurance Plc.)	**Macaristan**
EXIM J (National Export Import Bank of Jamaica Limited)	**Jamaika**
EXIM R (Eximbank of Romania)	**Romanya**
EXIMBANKA SR (Export-Import Bank of the Slovak Republic)	**Slovakya**
EXIMGARANT (Eximgarant of Belarus)	**Belarus**
FCIA (FCIA Management Company, Inc)	**ABD**
FINNVERA (Finnvera plc)	**Finlandiya**

GEXIM (Eximbank of Ghana)	**Gana**
GIEK (The Norwegian Export Credit Guarantee Agency (GIEK))	**Norveç**
HBOR (Croatian Bank for Reconstruction and Development)	**Hırvatistan**
HKEC (Hong Kong Export Credit Insurance Corporation)	**Hong Kong**
ICIEC (The Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit)	**Suudi Arabistan**
Indonesia Eximbank (Indonesia Eximbank)	**Endonezya**
JLGC (Jordan Loan Guarantee Corporation)	**Ürdün**
KAZAKHEXPORT (Kazakh Export Credit Insurance Corporation)	**Kazakistan**
KREDEX (KredEx Krediidikindlustus AS)	**Estonya**
KSURE (Korea Trade Insurance Corporation)	**Kore Cumhuriyeti**
KUKE (Export Credit Insurance Corporation Joint Stock Company)	**Polonya**
LCI (The Lebanese Credit Insurer)	**Lübnan**
LIBERTY (Liberty Mutual Insurance Europe Limited)	**Birleşik Krallık**
MBDP (Macedonian Bank for Development Promotion)	**Makedonya**
MEXIM (Export-Import Bank of Malaysia Berhad)	**Malezya**
MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency)	**ABD**
NAIFE (National Agency for Insurance and Finance of Export - Sudan)	**Sudan**
NEXI (Nippon Export Investment Insurance)	**Japonya**
NZECO (The New Zealand Export Credit Office)	**Yeni Zelanda**
ODL (Luxembourg Export Credit Agency)	**Lüksemburg**
OeKB (Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft)	**Avusturya**
OPIC (Overseas Private Investment Corporation)	**ABD**
PICC (China People's Insurance Company of China)	**Hong Kong**
PwC (PricewaterhouseCoopers GmbH)	**Almanya**
QDB (Qatar Development Bank)	**Katar**
SACE	**İtalya**
SEP (Saudi Export Program)	**Suudi Arabistan**
SERV (Swiss Export Risk Insurance)	**İsviçre**
SID	**Slovenya**
SINOSURE (China Export & Credit Insurance Corporation)	**Çin**

SLECIC	**Sri Lanka**
SONAC (Société Nationale d'Assurances du Crédit et du Cautionnement)	**Senegal**
SOVEREIGN (Sovereign Risk Insurance Ltd)	**Bermuda**
SRCS (Swiss Re Corporate Solutions)	**İsviçre**
TEBC (Taipei Export-Import Bank of China)	**Tayvan**
THAI EXIMBANK (Export-Import Bank of Thailand)	**Tayland**
TURK EXIMBANK	**Türkiye**
UKEF (UK Export Finance (Export Credit Guarantees Department))	**Birleşik Krallık**
UKREXIMBANK (Joint Stock Company The State Export-Import Bank of Ukraine)	**Ukrauyna**
US EXIMBANK (Export-Import Bank of the United States)	**ABD**
UZBEKINVEST (National Export-Import Insurance Company)	**Özbekistan**
ZURICH	**ABD**

(https://www.berneunion.org/Members, 2019)

2.2. TÜRK EXİMBANK

Eximbank, 1987'de çıkarılan kanunla, ihracatın ve ihraç edilen ürünlerinin geliştirilmesi ve aynı zamanda çeşitlendirilmesi, ihracat yapan firmaları dış satıma yönelik üretimde bulunan üreticileri ve yurtdışında iş yapan müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakit ve nakit olmayan kredi, sigorta ve garantiler ile desteklemek için kurulmuş anonim bir kamu bankasıdır (Duramaz, 2018:156). Eximbank'ın unsurları (Amin 2018:11);

- Mükemmel ve kaliteli müşteri hizmetleri servisini sürdürmek
- Şeffaflık, iş etiği ve kurumsal hizmetleri her seviyede sağlamak
- Müşteriler için teknolojiye dayalı kaynaklara sahip olan bankacılık ortamı
- Sürdürülebilir büyümeyi sağlamak ve paydaşlara tam değeri sağlamak
- Yüksek kaliteli ve finansal kolaylık sağlayan ithalat ihracat işlemleri sağlamak
- Ulusal ekonomiye büyük miktarda katkı
- Müşteriler icin sağlam sermaye tabanını sağlamak

2.2.1. Türk Exinbank'ın Tarihi

"Türk Eximbank, 31.03.1987 tarih ve 3332 sayılı Kanunun Bakanlar Kurulu'na verdiği, Devlet Yatırım Bankası'nı mal ve hizmetlerin ithalat ve ihracatı ile yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinin, dış yatırımların ve yurt içi yatırım malı imalat ve satışının kredilendirilmesi, finansmanı, desteklenmesi, sigorta ve garanti edilmesi konularında yeniden düzenleme yetkisine istinaden, 87/11914 sayılı Kararname ile belirlenen esaslar dahilinde; Devlet Yatırım Bankası'nın özel hukuk hükümlerine tabi bir Anonim Şirket haline dönüştürülmesi ile kurulmuştur. Türk Eximbank uluslararası sınıflandırmaya göre resmi destekli ihracat finansman kuruluşu olarak 1987 yılında faaliyete geçmiş ve 1988 yılı başında programlarını fiilen uygulamaya başlamıştır. Türk Eximbank, Türkiye'de ihracatın kurumsallaşmış tek asli destek unsuru olarak, ihracatın desteklenmesine yönelik politikalarda özel bir öneme sahiptir." (Eximbank, 2016, s. 20) (Geçer, 2017:83).

2.2.2. Türk Eximbank'ın Yapısı ve Faaliyetleri

Eximbank Bank'ın organizasyonsal amaçlarını başarmak ve misyonunu geliştirmek adına takip ettiği araçlar şunlardır (Amin 2018:18);

- Müşteri dostu olmak
- Daha iyi bir müşteri hizmetleri sağlamak
- Etiklere ve şeffaflığa dikkat etmek.
- Günümüz teknolojisinin en yenisini getirmek ve müşteriler icin verimli bir bankacılık ortamı sağlamak
- Organizasyonsal büyümeyi paydaşlarla tam verimle sağlamak
- Ulusal ekonomiye etkili katkılar yapmaktır.

Türk Eximbank, Türkiye'de ihracatı kurumsallaşmış olarak teşvik eden tek asli kuruluştur. Bundan dolayı ihracatçı firmalar, dış satıma yapan imalatçıları ve yurtdışında çalışan müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadede nakdi ve gayrinakdi kredi, sigorta ve garantilerle destekler. Türk Eximbank'ın gelişmiş olan pek

çok ülkenin resmi desteğe sahip dış satım kredi kurumlarından ayrılan yönü; kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamasıdır (Aydemir, 2010:50). Eximbank 'ların Hedefleri (Amin 2018:11):

Tüm ülkede refaha odaklı bir bankacılık sistemi
Her alanda bankacılık isini yapmak, işi devam ettirmek
Gereksinimlerini karşılayan ve karşılamayan müşterileri kategorize etmek
Bütün çalışanları geliştirmek ve eğitmek, yeterli kaynaklar sayesinde müşteriyi tatmin edebilmek
Politikaları güncelleyebilmek ve müşteriler için çok daha iyi servisler geliştirmek
Şirket planlarını, politikaları ve verimliliğe göre ayarlamaktır.

Eximbank, verdiği tüm dış satım teşvik kredileri için gayrinakdi kredi limit tahsis edilen yurtiçi veya yurtdışı bankalarca verilen "devredilebilir dövizi natık kesin teminat mektubu" (Eximbank, 2013) kabul eder ve banka teminat mektubu getirebilen firmalara dış satım kredisi verir. Dış satım kredilerini yalnızca dış satımın artırılması için değil, dış satım hacminin korunması için de gerekir. Eximbank'ın uygulamalarında, kredi riskine katlanmak için şube ağı ve teknik personel istihdam etmek yerine, bankaları aracı olarak kullanır ve dış satım yapan firmalara ulaşır (Geçer, 2017:84). Eximbank kurumsal hedeflerinde belirli bir başarı sağlamıştır (Noor 2018:18);

- İthalat ihracat ticaretinde kaliteli bir finansal hizmet sağlamak
- Geçici teknolojiye dayalı profesyonel bir bankacılık ortamı
- Bütün bir sermaye tabanı oluşturmak
- Sosyal gerekliliklerini yerine getirmek
- Ürünleri en iyisinden yaparak müşteriyi ödüllendirmek
- Şeffaflık ve etiği en iyi seviyede sağlamak
- Her seyin üstünde, ulusal ekonomiye olumlu katkıda bulunmak
- Müşterilere uygun bilgiyi sağlama

2.3. TÜRK EXİMBANK ÜRÜN VE HİZMETLERİ

Türk Eximbank, dış alım ve satım yapan şirketlerin kur ve parite risklerini yönetmek, firmaların döviz ödeme yükümlülüklerini TL'ye indirgemek ve dış ticaret açığının döviz üzerindeki tesirini azaltmak için "hedging bankası" rolü de üstlenebilir. Bundan başka Eximbank'ın kaynak ihtiyacı ve kaynak çeşitliliği için 'mevduat bankası' fonksiyonu ile dış alım ve satım yapan şirketlerin bütün dış ticaret faaliyetlerine aracılık yapan, böylece hizmet geliri elde eden "dış ticaret bankası" işlevini yerine getirir (Geçer, 2017:85). En basit anlatımla Banka para işleriyle ilgilenen bir kurumdur. Banka endüstrisini etkileyen birçok faktör vardır. Bankacılık bir hizmet kurumudur yani hizmet bu endüstrinin çekirdek bileşenidir. Bu hizmete olan talep arttıkça, bankalar farklı düşünceler ve ürünler sunmaktadır. Rekabetçi bankacılık sektöründe, bütün bankacılık organizasyonları müşteri için en iyi hizmeti sağlamaya çalışmaktadır (Amin 2018:11).

Türk Eximbank, ihracatçı firmalara dış satıma yönelik üretim yapan imalatçıları ve başka ülkelerde çalışan girişimcileri kısa, orta ve uzun vadede nakdi ve gayri nakdi kredi ile destekler. Ayrıca vadeli satış işlemlerini özendirir ve bu yolla dış satım hacmini artırmak için vadeli dış satım alacaklarını iskonto eder (Atay, 2010:85). Her zaman en çok eforu müşterilerine doğru bilgilerle vermeyi amaçlayan durumlar oluşturmuştur. Örneğin, en yaygın olan bir durum olarak, müşteriler hesap açılışı ve farklı depozito konularında her zaman doğru bilgiye ihtiyaç duymuşlardır (Noor 2018:23)

2.3.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Eximbank, bir finansal aracılık sistemidir ve fonunun asıl kaynağı bireysel, kurumsal ve şirket olarak çalışan yatırımcılardan gelir. Yatırımcının parası yatırımcının tercihine göre kanalize edilir. Eximbank'ın oynadığı güçlü rollerden bazıları, saklama görevlerini uygun olarak yerine getirmeleridir. Bundan sonra Banka, girişimlere ya da kullanıcının fonuna finansman sağlar. (Noor 2018:30)Türk Eximbank, ihracat yapan ve ihracata yönelik imalat gerçekleştiren firmalara, ihracat yapma aşamasında finansman desteği sağlamak için kısa vadeli dış satım kredileri

tahsis eder (Aydemir, 2010:51). Bunlar, Türk Lirası ve döviz cinsinden, bankaların araya girmesiyle ya da direkt olarak Türk Eximbank tarafından kullandırılır (Sözen, 2012:50).

Eximbank'ın söz konusu kredileri; kısa vadeli ihracat kredileri, orta ve uzun vadeli dış satım kredileri, döviz kazandıran hizmetler çerçevesindeki krediler ile alıcı kredileri olarak 4 gruba ayrılmıştır. Söz konusu kredileri Türk Eximbank kendi kriterleri çerçevesinde doğrudan kullandırdığı gibi aracı banka vasıtasıyla da kullandırmaktadır, böylece Türk Eximbank aracı bankayı kredilendirmiş olurken aracı bankada ihracatçıyı kredilendirmiş olur (Çırak,2018:16).

2.3.1.1. Reeskont Krediler

Bu kredi türünde Dış Ticaret Sermaye, Sektörel Dış Ticaret firmaları, imal eden, ihraç eden ya da hem imal eden hem de ihraç eden şirketlerin borçlu sıfatıyla hazırlamış oldukları ve Türk Eximbank şahsında kısa vadeli aval limiti olan bankalardan herhangi birinin avalini taşıyan bonolar ıskonto edilir. Burada dikkat edilmesi gereken husus her bononun ıskonto edilmediğidir. Bu noktada vade çok büyük bir öneme sahiptir. Sadece vadesine 120 gün kalan bonolar ıskonto edilir. Iskonto işlemi yabancı para cinsi olarak ABD Doları ve Euro cinsinden yapılır. Firmalar açısından her bir firma ancak 20 Milyon ABD Doları'na kadar bono ıskonto ettirebilir. Yani üst sınır 20 Milyon Dolar'dır. (Kaplan, 2011:52). Sevk Öncesi Reeskont Kredisi kapsamında, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSŞ), Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ), imalatçı, ihracatçı ve imalatçı ihracatçı firmalar tarafından borçlu sıfatıyla düzenleyecekleri bonoların ıskonto edilmesidir. Bu bonolar, Türk Eximbank tarafından T.C. Merkez Bankası reeskontuna götürülerek ıskonto ettirilmekte ve bu yolla finansman sağlanmaktadır (Aydemir,2010:52). Piyasa şartları uyarınca maliyeti düşük olan bir destek kredisi olan reeskont kredi, Merkez Bankası tarafından 11 milyar dolar limitle kullandırılır ve vadeli olarak ihracat yapan Türk firmalarına sunulur (Gündüz, 2014:43).

2.3.1.2. Kobi İhracata Hazırlık Kredisi

Kurumsal teori, kaynağa dayalı bakış acısıyla ve uluslararasılaşma teorisi ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin yurtiçi işbirliklerinin, ihracat yoğunluğu üzerinde firmaların dış finansman erişebilirliklerini göz önüne alarak direkt olmayan bir etkiden bahsedilebilirken aynı zamanda direkt olarak olumlu bir etkisinin olduğunu söylenebilir (Pierre vd.,2018:68). Bu kredi de yine sevk öncesi ihracat kredilerinde olduğu gibi ihracata yönelik mal üreten imalatçı ve ihracatçı firmalara verilmektedir. Ancak sevkten önceki dış satım kredileri, ticari bankalar vasıtasıyla kullandırılırken ihracata hazırlık kredileri Türk Eximbank tarafından doğrudan kullandırılır. Bu kredideki amaç, bu firmaların uluslararası piyasalarda diğer firmalarla rekabet edebilme güçlerini arttırmak ve ihracata yönelik olarak oluşturdukları projelerin ihracata hazırlık aşamasında desteklenmesini sağlamak amacıyla verilmektedir. Bu kredi tıpkı sevkten önceki dış satım kredilerinde olduğu gibi TL veya döviz cinsinden olmak üzere iki şekilde kullandırılır. FOB dış satım taahhüdünün hepsi için kredi verilebilmektedir. Kredinin vadesi 360 günle sınırlandırılmıştır. Şirketler için ayrılan limit, TL'le ve dövizle verilen kredilerin toplamı şeklinde en fazla 100.000 dolardır. Kredilere uygulanan faiz oranı % 6 olup, kredi firmalara EFT aracılığıyla aktarılır. Ödemesi ise iki eşit taksit halinde yapılmaktadır (Kaplan, 2011:51).

Kanunî durumu fark etmeksizin bir ya da daha fazla gerçek veya tüzel kişiye aittir ve yıllık 250 kişinin altında çalışanı olan, net satış kazancı ve/veya aktif toplamı 25 milyon TL'yi geçmeyen bağımsız işletme olarak tanımlanan; imalat yapan, hem imalat hem de ihracat yapan mikro, küçük ve orta büyüklüğe sahip şirketlere dış satım şartıyla KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri verilir (Aydemir, 2010:52).

Küçük ve orta ölçekteki firmalar, birçok ülkede ciddi bir ekonomik motor ve iş yaratımında önemli bir kaynaktır fakat hala küresel pazarda yeterince temsil edilememektedir (Pierre vd., 2018:68). Türk Eximbank, 21.04.2003 tarihinden başlayarak ülkemizin milli geliri ve istihdamı üzerinde önemli payı olan KOBİ'ler için 360 gün vadesi olan, 6 ayda bir faiz ödemesi yapılan KOBİ İhracata Hazırlık Kredi Programı'nı uygulamıştır (Topçu,2014:71).

2.3.1.3. İhracata Hazırlık Kredisi

Bazı küçük ve orta ölçekli işletmelerden ihracatçılar için yeterli finansmanı garanti altına almak ve önemli miktarda ihracat işlemi yapmak pek kolay erişilebilir bir şey olmamıştır. Girişimciler ve yöneticiler kurulan ağların devamını sağlayarak finansal kaynaklara ulaşımı kolaylaştırmıştır ve bunu ödünç veren ve girişimci-yönetici arasındaki bilgi asimetrisinin azaltılması yolu ile yapmışlardır (Pierre vd.,2018:68). İhracata Hazırlık Kredileri, ihracatçı firmalara dış satıma hazırlık aşamasında finansman gereksinimlerinin karşılanması için ihracat taahhüdü karşılığında sunulmaktadır(Akkaplan,2014:78).

Eximbank'tan doğrudan kredi almalarını mümkün kılan İhracata Hazırlık Kredileri ile dış satıma dönük üretim yapan imalatçı ve ihracatçı firmaların uluslararası piyasalardaki rekabet gücünü artırmak ve dış satım projelerini hazırlık aşamasında desteklemek amacındadır. Bu krediden, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSŞ), Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) hariç, imalatçı-ihracatçı, ihracatçı ya da ihracat için üretim yapan nihai üreticiler; imalatçı özelliğini taşıyan şirketler; kanun, kararname ve tebliğler ile dışarıya satışı yasaklanmış olan malların haricindeki Türk malların serbest döviz ile, kesin olarak dış satımı taahhüdü karşılığında faydalanabileceklerdir (Topçu, 2014:54). Dış ticaret sermayesi ve sektörel sermaye firmaları dışındaki tüm ihracat ve ihraç malı üreten imalatçılara verilen bir kredidir. Kredinin vadesi 120, 180 ve 360 gündür, ancak vadesi 360 gün kredi için 2 taksit olanağı bulunur. Firma limiti 25 milyon dolardır (Gündüz, 2014:44).

2.3.1.4. Sevk Sonrası Reeskont Kredisi

Bu kredi programı ile ihracatçıların vadeli, herhangi bir ödeme aracına bağlanmamış, akreditif, mal karşılığı ya da vesika karşılığı dış satım alacakları kredilendirilebilir (Akkaplan,2014:79). Sevk Sonrası Reeskont Kredisi, vadeli ihracat alacaklarının önceden firmalara ödenmesi vasıtasıyla gerçekleşen bir kredilendirme yoludur. Söz konusu kredi; ihracatçı, imalatçı-ihracatçı, ihracata dönük üretim yapan firma, ülke riskinden arındırılan yeni pazarlara yönelmelerini ve bu pazarlardaki vadeli satışlar için olanaklarla rekabet performanslarının yükseltilmesine dönük

programlanan kısa vadeli ve sevk sonrası finansman destek kredisidir. Program çerçevesinde firma limiti en çok 350 milyon dolarıdır. Dış Ticaret Sermaye Şirketleri için ise 400 milyon dolarıdır. Şirket kredibilitesinin uygun bulunması halinde Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası reeskontuna iletilip iskonto edilerek kredilendirilir. Süreli, belli bir ödeme vasıtasına dayandırılmayan, akreditif, mal karşılığı ya da vesaik karşılığı ihracattan elde edilen alacaklar kredilendirilebilir ve yine bu alacaklar iskonto edilebilmektedir (Çırak,2018:20). Poliçe ve bonoya verilen aval ya da gayrikabili rücu akreditiflere verilen onay, kredi teminatı şeklinde değerlendirilir. Bu sebeple;

- İhracat yapan şirketçe keşide edilmiş ve ithalatçı şirket tarafından kabul edilen poliçe,
- İthalat yapan şirketçe düzenlenen bono,
- Amir bankanın kabul ettiği vesikalar sunulmuş ve kabul edilmiş geri dönüşü imkansız akreditiflerden dolayı meydana gelen alacaklar Eximbank'a temlik edilmesi karşılığında, firmalarca keşide edilmiş, muhatap ve lehtarı Eximbank olan poliçe önemli görülmektedir.

Kredinin vadesinde ödenmemesi halinde, Libor + 3 puan gecikme faizi ve bu faize Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV) uygulanır. Bunun dışında, gelişmelere göre yasal işlem başlatılır (Gündüz,2014:46).

2.3.1.5. Sevk Öncesi İhracat Kredisi

Kredinin verilmesindeki amaç, ihracata hazırlık aşamasında olan imalatçı ve ihracatçı firmaların finansman ihtiyaçlarını karşılamaktır. Sevk öncesi ihracat kredileri TL ya da döviz olarak verilmektedir. Krediler Dış Ticaret Sermaye şirketlerine verilmemektedir. Sevk öncesi ihracat kredileri yukarıda da belirtmiş olduğum üzere, ihracatçı ve imalatçı olan KOBİ"ler ile ihracata yönelik tüketim malı üreten imalatçı KOBİ'ler, Kanun, Kararname ve Tebliğlerle ihracı yasaklanmamış olan mallarla ilgili mevzuat listelerinde bulunan Türkiye'de üretilen malların serbest döviz ile kesin biçimde dışarıya satılacağı taahhüdü karşılığında kullandırılmak için aracı bankaların kullanımına sunulur. Bu krediyi kullanabilmek için ihracatçı vasfını taşıdığını gösteren vergi kimlik numarasıyla imalatçı vasfını Sanayi Sicil Belgesi ya da Kapasite Raporu'yla belgelenmesi gerekir (Kaplan,2011:50).

Eximbank, ihracatçıların hepsine ulaşmak için ile ticari bankalar vasıtasıyla verilen ve toplam Kısa Vadeli İhracat Kredileri içerisinde % 65-67'lik payı olan Sevk Öncesi İhracat Kredileri, önemli bir yere sahiptir. Sevk Öncesi İhracat Kredileri, tüm sektörleri içeren ve ihracatçı firmaların üretim anından başlanarak desteklenmesi için verilen kısa vadeli kredidir. Bu kredilerde şirket ve ihracat riski aracılık yapan banka tarafından üstlenilir. Bu nedenle, kredinin geri ödenmesinde sorun yaşanmaz. Bu sistem, çok sayıda şirket için kredi işleminin yürütülebilmesine imkan tanır (Topçu,2014:21).

2.3.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredileri

Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi vasıtasıyla Türk firmalarının imal ettiği ürünlerin yurtdışında marka haline gelmesi mümkün olmaktadır. Türk malı hakkındaki imajın pozitif olabilmesi için yurtdışında gerçekleşecek olan mağaza ve alışveriş merkezi yatırımlarıyla moda oluşturmaya ve Türk markasını tanıtmaya dönük yatırımlara kredi aktarılmaktadır. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı da gemi inşaatının yurtdışı pazarlardan daha çok pay alabilmesine dönük çalışmaları desteklemektedir. Özellikli İhracat Kredisi çerçevesinde, Türkiye içinde ihracata yönelik mal üreten şirketler ile yurtdışı müteahhitlik firmaları Eximbank'ın var olan kredi programları kapsamında finanse edilemeyen ancak bankanın uygun bulduğu mal ve hizmet projelerine kısa ve orta vadeli finansman olanağı sağlanır. Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı, Türk müteahhitlik firmalarının pazarda kalıcılığının sağlanmasıyla birlikte yeni piyasalar açılmalarını temin etmekte ve yurtdışında üstlenilen ve üstlenilecek olan çalışmaların teminat mektubu ile desteklenmesi hedeflenmektedir (Sözen, 2012:52).

Orta ve uzun vadeli kredilerin % 10'u Türk Lirası kredilerden, % 90'ı döviz kredilerinden oluşmaktadır. Orta-uzun vadeli krediler içerisinde en yüksek payı % 21 ile İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi alır (Çırak,2018:21).

2.3.2.1. İhracata Yönelik Yatırım Kredisi

İhracata Yönelik Yatırım Kredisi, Türkiye'de üreten ve yurtdışına satış yapan imalatçı ve imalatçı-ihracatçı firmalar için makine, teçhizat ve diğer yatırım unsurlarının finansmanı için verilen kredidir. Bu malların kredi ile satın alınabilmesi için harcama belgelerinin yeminli mali müşavir/serbest mali müşavir tarafından onaylanması lazımdır. Arsa, bina, taşıt ve kullanılmış mal alımları ile inşaat harcamaları, bu krediye dahil değildir. Firma limiti azami 50 milyon dolardır, kredi Euro ve TL olarak da kullandırılmaktadır. Teminat olarak kredi süresine göre ya da süresiz banka teminat mektubu, devlet iç ve dış borçlanma senedi ve KGF Kefaleti kullandırılmaktadır. Kredi vadeleri 4, 5, 6 ve 7 yıldır. Bunların 1 ya da 2. yıllarında geri ödeme yoktur. Dış satım taahhüdünün yerine getirilmemesi halinde taahhüt cezası uygulanır (Gündüz, 2014:48).

2.3.2.2. İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi

Bu kredi programı; ihracatçı ve ihracat bağlantılı ürün üreten imalatçıların işletme sermayeleri ihtiyaçlarının giderilmesi amacıyla sağlanmaktadır. Program çerçevesinde uygun bulunan kredi ile başvurudan 180 gün öncesine kadarki sürede yapılmış olan hammadde, aramalı ve 1 aylık dönem için elektrik, su, doğalgaz ve personel masrafları gibi unsurlar karşılanmaktadır. Firma limiti olan 50 milyon dolar, Euro ve Türk Lirası üzerinden sağlanabilmektedir (Akkaplan, 2014:83). Kredinin en uzun vadesi 3, 4 ya da 5 yıldır. İlk yıl geri ödeme yoktur. Kredi faizlerinin ödemesi 6. ayın sonunda başlar. BSMV'de faiziyle dalınır. Anapara ödemesi ise 3, 4 ya da 5 yıl vade için sırasıyla 5, 7 ya da 9 eşit taksitte ödenir (Gündüz, 2014:47).

2.3.2.3. Marka Kredisi

Marka Kredisi, Türkiye'deki müşterilerin yurtdışında marka alımının finansmanını temin için kullandırılır. Bu programın amacı Türk Eximbank Web Sitesi'nde şu şekilde belirtilmektedir: "*Marka Kredisi kapsamında Türkiye'de yerleşik firmaların gerçekleştirdiği, yurt dışında yerleşik marka satın alınması, yurt dışında*

var olan marka, şirket ve/veya marka ile ilgili mağaza, tesis satın alınması, Türk malı/markası imajının geliştirilmesi ile moda yaratmaya veya Türk markasını yerleştirmeye yönelik yurt dışına açılma ve yerleşme faaliyetlerinin finanse edilmesi amaçlanmaktadır" Bu program için herhangi bir üst limit yoktur. Şirketin kullanacağı kredi, yeni marka oluşturmak için yapılan giderlere ve alımlara yönelik sözleşmeler kapsamında belirlenir (Çırak, 2018:22).

Marka kredisi, Türkiye'de bulunan şirketleri yurtdışındaki marka ve markayla ilgili mağaza, tesis vb. alımlarıyla yurtdışında Türk markalarının geliştirilmesi ve marka imajının iyileştirilmesi amacıyla ortaya çıkan finansman gereksinimini karşılamaktadır. Bu kredide firma limiti ve standart faiz oranı yoktur. Kredi vadesi ise 2 yıl geri ödenmeden en fazla 7 yıl ve 3 yılı geri ödemesiz en fazla 10 yıldır (Akkaplan, 2014:84).

2.3.2.4. Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredi

Türk Eximbank ile Avrupa Yatırım Bankası arasında kredi anlaşması imzalanmıştır. Anlaşmaya göre sanayi, turizm ve hizmet sektörlerinde iş yapan KOBİ'lerin ihracata ve döviz kazandıran hizmetlere yönelik olarak yurtiçinde yapacakları sabit sermayeli yatırımlar ile işletme sermayesi ihtiyaçlarının karşılanması için sunulan kredi programı kapsamında 2011 yılında toplam 70,3 milyon ABD Doları kullandırılmıştır (Sözen, 2012:54). Kredi tutarı en fazla 200 milyon Euro'dur. Kredi, dolar veya Euro üzerinden kullandırılır. Bu kredi programında standart faiz ve vade yoktur, faiz ve vade Eximbank'ın yapacağı analiz ve yorumlamaların neticesinde belirlenir. Banka teminat mektubu, devlet iç ve dış borçlanma senetleri, kredi garanti fonu kefaleti ve taşınmaz rehini, kredi kapsamında teminat olarak kabul edilmektedir (Akkaplan, 2014:88). Kredinin toplamı 200 bin Euro'dur ve teminatı banka teminat mektubu, devlet iç ve dış borçlanma senedi, Kredi Garanti Fonu Kefaleti'nin yanında taşınmaz rehinidir (Gündüz, 2014:49).

2.3.2.5. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı

Denizcilik sektörünün kredi kaynakları arasında farklı alternatifler söz konusudur. Finansman yöntemleri genellikle gemi inşa projelerinin kazanç yapısına, risk ve vade durumlarına farklılık arz edebilmektedir. Eximbank kaynakları bu açıdan ülkelerde gemi inşa sanayileri için önemli kaynaklardan biri olarak gösterilebilecekken dünya üzerinde para piyasalarına en bağımlı piyasalardan biri olarak belirtilebilecek denizcilik sektöründe son dönemlerde sıkça kullanılan diğer finansman yöntemleri ise; "*Eurodolar piyasalarına yönelim, leasing, farklı dövizlere dayalı opsiyon sözleşmeleri, faize dayalı vadeli kontratlar, navlun üzerine yazılan vadeli sözleşmeler, sendikasyon kredileri, junk tahvilleri ve halka açılmalar (IPO)*" olarak belirtilebilir (Duramaz, 2018:155). Gemi taşımacılığının onemli ölçüde olan emisyon azaltma potansiyeline yanıt olarak, araştırmacılar ve sanayi paydaşları endüstrinin çevresel sorunlarına dikkat çeken yeşil çözümlerle geldi. Teknik ölçümlerin çeşitliliği ve hatta çok daha geniş alan kaplayan potansiyel kombinasyonları genelleştirilmiş finansman yaklaşımlarını araştırarak teknolojik güdümlü çevresel ilerlemeyi desteklerler. Mevcut gemilere ve yeni yapılacak olan yeşil inşa gemilerine uygulanacak olan ihracat kredi planlarını finansman modeline dahil edilir (Schinas vd., 2018:300).

İlgili program ile gemi inşa/ihraç edecek Türk şirketlerinin bu evredeki finansman gereksinimlerinin giderilmesi, rekabet güçlerinin desteklenmesi, yurtdışındaki müşteriler ve kreditör kuruluşlar şahsındaki itibarının yükseltilmesi amaçlamaktadır. "*Proje konusu gemiye firma özkaynak katkısının sağlanmasını teminen, proje genelinde gemi kontrat bedelinin en az %15'ine tekabül edecek tutarda harcamanın firma özkaynaklarından yapılması ve proje konusu geminin yerli katkı oranı ya da katma değer oranının asgari %25 olması hususları aranmaktadır.*" (Çırak,2018:23).

Türk Eximbank, ihracata yönelik desteklerini çeşitlendirmesiyle birlikte Türk gemi inşa endüstrisinin yapısını, hükümet politikalarının sektör üzerindeki etkilerini, ulusal ve uluslararası gemi inşa endüstrileri arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmaları sonrasında, 1990 yılında Türk gemi inşa projelerini doğrudan verdiği kredilerle desteklemeye başlamıştır. 1995'te ise gemi inşası ve ihracatı finansman programını hayata geçirerek, günümüze dek gelinen süreç içinde, gemi inşası ile uğraşan şirketlere

finansal destek vermeye devam etmiştir. Banka bu çerçevede Türk gemi inşa sanayicilerine ve ihracatçılarına, gemi inşa masraflarının finansmanında doğrudan veya dolaylı olarak gemi inşa projelerine bağlı belirli bir sözleşme çerçevesinde esnek yapıda krediler vermektedir (OECD, 2011, s.19). Eximbank, Orta-Uzun Vadeli İhracat Kredileri altında, Gemi İnşa ve İhracatı Finansmanı Programı kapsamındaki kredi verme amaçlarını, koşullarını ve diğer hususları şu şekilde belirtmektedir (Türk Eximbank, 2017). Gemi inşa edecek ya da gemi inşa ederek ihracat yapacak Türk şirketlerinin gemi inşa sürecindeki finansman gereksinimlerinin görülmesi, rekabet yapılarının güçlendirilmesi, yurtdışındaki müşterilerinin arttırılması ve kredi veren kuruluşlar karşısında kredi değerliliğinin arttırılması hedeflenmektedir. Kredi; İlgili program kapsamında firmalara kullandırılacak kredileri ifade eder. Kredi kapsamında gemiyi alacak firma ile imzalanmış belirli şartları kapsayan sözleşme çerçevesinde, gemi inşa/gemi ihraç edecek Türk şirketlerinin gemi inşa sürecindeki harcamaları ve giderleri proje bazında finanse edilir. Teminat Mektubu: İlgili program çerçevesinde düzenlenecek teminat mektuplarını ifade eder(Duramaz,2018:157).

2.3.2.6. Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi

Bu kredinin amacı, ihracat alanında daimi pazarlar kazanılması ve ülkeye olan net döviz girdisinin arttırılmasını sağlamaktır. Bunun için Türk firmalarının yurtdışında kendi ülkelerinde oluşturdukları marka ile tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi, yurtdışında açmayı düşündükleri mağazalar için yapacakları yatırım harcamalarıyla farklı pazarlardaki her türlü tüketime yönelik mal niteliğindeki ürünleri direkt olarak pazarlamak için birçok ürün yelpazesi içeren satış mağazaları ya da oluşturulması düşünülen alıveriş merkezlerine yönelik yatırımlara bu kredi yoluyla destek verilir (Kaplan, 2011:55).

Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi, firmalara ihracat faaliyetlerinde kalıcı pazarlar edinilmesini sağlamak için Türk firmalarının değişik pazarlarda Türk kökenli her türlü tüketim malını direkt olarak pazarlayabilmek için ürünlerin sergilendiği satış mağazaları ya da birden fazla firmanın bir araya gelip alışveriş merkezleri kurmalarına dönük yatırımların finansmanı için verilir (Aydemir, 2010:54). Türk Eximbank tarafından incelenerek belirlenen yurtdışı sabit tesis yatırım tutarı 200 bin doların

altındaki işlemler bu program çerçevesinde değildir. Kredi konusu projenin Eximbank tarafından uygun görülen yurtdışı yatırım tutarının en fazla % 85'i kredilendirilir. Kredinin vadesi en fazla 7 yıldır (Topçu, 2014:123)

2.3.2.7. Özellikli İhracat Kredisi

Bu kredi türü, Türkiye'de yerleşik olan ve ihracata dönük üretim yapan firmaların Türk Eximbank tarafından kredi verilmez ancak Eximbank tarafından onay verilen projelerine orta vadeli finansman sağlanır. Kredi bir yıldan uzun vadeli finansman ihtiyacı bulunan firmalarla, ürettikleri yeni ürünleri daha önce girmemiş oldukları pazarlara sunacak olan firmalara, bu projelerini desteklemek amacıyla verilmektedir. Vadesi ve faiz oranı diğer kredilerde olduğu gibi yine Türk Eximbank tarafından kararlaştırılır. Kredilendirmeye ilişkin oran FOB ihracat taahhüt oranının %80"inden fazla olamaz. Aynı zamanda firma ürünü üretirken, üretimde en az %50 yerli katkı oranı bulunması gerekir (Kaplan,2011:55).

Özellikli İhracat Kredisi programı ile döviz kazandırıcı yurtdışı projelerine dış satıma hazırlık düzeyindeki orta vadeli finansman desteği verilerek imalatçı/ihracatçı firmaların uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerinin artırılması ve yeni ürünler ile yeni pazarlara girilmesi teşvik edilir. Kredi; Türkiye'de bulunan, ihracata dönük otomobil, elektronik eşya ve dayanıklı tüketim malları vb. katma değeri yüksek olan sanayi malı imal/ihraç eden, gemi inşa, komple tesis ve fabrika yapımında çalışan şirketlerle yeni pazarlara yeni ürün ihracına destek olmak için proje bazında belirlenen şartlar ile kullandırılır (Topçu, 2014:123).

2.3.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler

Türkiye'deki şirketlerin yurtdışında sağlayacakları döviz kazandıran hizmetlerle ihracatı yapılacak proje türündeki yazılım, projelendirme ve danışmanlık benzeri hizmetlerin karşılanması amacıyla bu program uygulanmaktadır. Bu program için belirlenen firma limiti 25 Milyon ABD dolarıdır (Çırak,2018:24).

2.3.3.1. Turizm Kredisi

Turizm Kredisi Programı, tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini finanse ederek özel havayolu şirketleri ve seyahat acentelerinin dış piyasalarda güçlenmesi, bu hizmetler etrafında elde edilen turizm döviz girdilerinin artırılarak ödemeler dengesine katkıda bulunulması amaçlanır (Sözen, 2012:53). Turizm Pazarlama Kredisi; bir önceki takvim yılı itibarıyla bankalar tarafından düzenlenen Döviz Alım Belgesi (DAB) bazında ülkeye en az 500 bin ABD doları veya aynı tutarda döviz getirdiğini belgeleyen tüzel kişiliğe sahip ticaret şirketi biçiminde çalışan; TÜRSAB üyesi, A-Grubu seyahat acentelerine, ticari hava işletmeciliği yapmaya ilişkin, T.C. Ulaştırma Bakanlığı İşletme Ruhsatı sahibi Türkiye'ye yurtdışından yolcu taşıyan Türkiye'deki özel havayolu firmalarına, kredi vadesi içinde gerçekleştirilecek turizm hizmetlerinin finansmanı için verilir. Kredi riski her halükarda 2 milyon doları aşamaz. Ancak Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından belirlenecek tur operatörü niteliğini taşıyan A Grubu belgeli seyahat acenteleri ile özel havayolu firmaları için döviz girdisi tutarının en fazla % 15'ine kadar limit verilebilir. Bu durumda kredi riski her halükarda 4 milyon doları geçemez. Şirket limitleri içinde kalmak şartıyla Pazarlama Projesi'nde öngörülen toplam harcama miktarının % 80'i oranında kredi verilir (Topçu, 2014:130).

2.3.3.2. Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi

Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi ile uluslararası ihracat yapan nakliye firmalarının ulaştırma maliyetlerini azaltmak amaçlanır (Sözen, 2012:53). Uluslararası Nakliyat Pazarlama Döviz ve TL Kredilerinde firma limiti, beyan edilen geçmiş takvim yılı bazında meydana gelmiş olan navlun tutarının % 10'udur ve şartta kredi riski 500 bin Dolarını aşamaz. Firma limitinin üstüne çıkmamak şartıyla kredi vadesi içerisinde meydana gelecek olan navlun hizmetinin % 100'ü kredilendirilir. Kredinin vadesi krediye ilişkin Vergi Resim Harç İstisnası Belgesi süresi ile sınırlı kalmak şartıyla en fazla 1 yıldır (Topçu,2014:127).

2.3.3.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi

Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi; Türkiye'deki şirketlerin yurtdışında yapacakları döviz kazandıran hizmetlerle yurtdışına satılacak proje niteliğinde olan yazılım, projelendirme ve danışmanlık gibi hizmetlerin finanse etmeye yönelik uygulanır (Atay, 2010:94). Türkiye'deki şirketlere kredi konusu proje için imzalanan sözleşmenin koşulları içerisinde yapacakları harcamaların finansmanına önük kredi, Vergi Resim Harç İstisna Belgesi'nin kapatılması taahhüdü doğrultusunda, proje bazında verilir. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi Programı çerçevesinde bir şirkete tanınan en fazla limit miktarı 4 milyon dolarıdır. Firma limitini aşmadan belirlenecek olan proje limiti, hizmet veren ve alan şirketler arasında imzalanan sözleşme maddeleri çerçevesinde ve söz konusu sözleşme bedelinin % 85'ini aşmamak şartıyla proje bazında, Eximbankça belirlenir (Topçu,2014:132).

2.3.3.4. Yurtdışı Fuar Katılım Kredisi

Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi Programı şunları hedefler: Firmaların yurtdışında yapılan fuarlara katılması için pazar paylarını arttırmaları, yeni piyasalara dahil olabilmeleri, yeni teknoloji ve ürünler hakkında bilgi sahibi olmaları, ihracatın gelişmesine katkı sunmaları hedeflenir (Sözen, 2012:54). Yine DTM tarafından yurtdışı fuar düzenleme yetkisi verilen düzenleyici şirketlerin söz konusu fuarlara katılan şirketlerin ve DTM tarafından ilan edilen sektör ile uluslararası fuarlara bireysel olarak katılan firmaların, yurtdışındaki fuarlara iştirak etme ve organizasyon faaliyetleri ile ilgili finansman gereksinimlerinin karşılanmasıdır (Atay, 2010:95).

2.3.3.5. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi

Türk Eximbank tarafından yürütülecek olan istihbarat neticesinde, krediye konu olan faaliyetlerinin devam ettiğini ilgili ülkelerdeki makamlar tarafından düzenlenecek belge ile kanıtlayabildikleri ve kredibiliteleri yeterli bulunduğu takdirde bu kredi programından faydalanabileceklerdir. Ayrıca, Eximbank'ın ve Türkiye Müteahhitler Birliliği yetkililerinden oluşan komisyonun da onayı gerekmektedir

(Aydemir, 2010:55). Türk Eximbank'ın yurtdışında faaliyet gösteren Türk müteahhitlik fimaları için uygulanan kredi programı, "Ülke Kredi/Garanti Programı"dır. Bu program ile Eximbank, mal ihracatı ve uluslararası Türk müteahhitlik hizmetlerine nakdi ya da nakdi olmayan kredi mekanizması vasıtasıyla finansman desteği sağlar (Ekincek,2006:30).

2.3.3.6. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı

Türk Eximbank uyguladığı bu programla yurtdışında iş yapan Türk müteahhitlik şirketlerine 2 yolla mali destek verir. Bunların ilki, Türk müteahhitlik şirketlerinin yurtdışında gerçekleştirdiği projelere Türk Eximbank, doğrudan nakit kredisi verir. İkinci yöntem, Eximbank'ın başka bir bankaya garanti olmasıyla bankanın müteahhitlik şirketine kredi vermesidir (Ekincek, 2006:31). Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı'nda, müteahhitlik alanında iş yapan şirketlerin pazarlarda kalıcılık elde etmesinin yanında, yeni pazarlara açılmasını temin için yurtdışında alınan projeler, teminat mektubu ile desteklenir (Atay,2010:93).

2.3.4. KGF/PGS

Kredi Garanti Fonu'nun temel amacı teminat gücü olmayan KOBİ'lere ve KOBİ dışı işletmelerine kefil olarak onlara teminat desteği sağlayıp finansman erişimine yardımcı olmaktır. Türkiye'deki işletmelerin %99,8'ini KOBİ'lerden oluşmaktadır. KOBİ'ler ülkedeki toplam istihdamın %77,8'ini karşılamakta, ülkedeki toplam yatırımın %35,7'ini, üretimin %54,2'sini ve katma değerinde %55'inin KOBİ'ler sağlamaktadır (www.kgf.com.tr). Bu nedenle ülke ekonomisinin güçlenmesi için KOBİ'ler desteklenmelidir. KOBİ'lerdeki iyileşme doğrudan ülke ekonomisine yansır (Elçin, 2018:116).

Kredi Garanti Fonu'nun kefalet taahhüdü oluşturması çeşitli aşamalardan oluşur. Bunlar (www.kgf.com.tr);

- Firmanın bankaya kredi başvurusunda bulunması,
- Banka yetkililerince, kredi başvurusunu istihbarat ve maliyet yönünden incelemeye tabi tutulması,
- Banka yetkililerince, kredi talebinin karşılanabilir olduğunun onaylanması, ancak teminat yetersizliğinin söz konusu olması veya ilave teminata gereksinim duyulması,
- Banka tarafından, kredi talep edenin kendi arzusu doğrultusunda ya da bankanın yönlendirilmesi ile KGF' ye kefalet isteği için başvuruda bulunması,
- KGF' ye bağlı olarak çalışan görevliler tarafından kefalet başvurusunun teknik ve mali açıdan incelenmesi,
- Talebi olumlu değerlendirilen firmalara, kefalet vererek kredinin kullandırılması ya da talebin teknik ve mali bakımdan incelenmesinin ardından reddedilmesi,
- KGF tarafından tahsis edilen kefaletin kullandırılma süresi, kefalet tahsis tarihinden itibaren 1 yıldır.
- Kredinin geri ödemesinin takip edilmesi,
- Kredinin, banka ya da finans kurumuna vadesinde ödenmesi durumunda kefaletin kendiliğinden sona ermesi kredinin vadesi için ödenememesi halinde, kredi sorunlu duruma gelerek yasal izleme sürecine geçiş yapılmaktadır.

Yasal takip süresinde, kredinin geri ödenmeyeceği kanaatine varıldığı takdirde kredi, taahhüt edilen oranı tutarında Kredi Garanti Fonu'nca ödenmekte ve yeni bir yasal süreç başlamaktadır. Kefalet miktarı kadar ödemesi gerçekleştirilen kredinin, kredi kullanımını yapan kişi veya kurumdan tahsiline yönelik çalışmalar başlamaktadır (Elçin,2018:120).

2.3.5. Alıcı Kredileri

Türk Eximbank, Türkiye'nin dış politikası ve ekonomik amaçları dahilinde önemli bulunan ülkelerle kalıcı ve uzun vadeli ilişkilerin kurulması için bu devletlerde Türkler tarafından gerçekleştirilecek projelere bu program çerçevesinde finansman

sağlamaktadır. Söz konusu program, aslında tipik olarak, alıcı firmanın ithalatının finanse edildiği 'Alıcı Kredileri' niteliğine sahiptir. Bu program ile, yurt dışında faaliyetlerde bulunacak firmaların politik risklerden arındırılması ve gelişen pazarlarda daha güçlü rekabet etmesi veya yeni pazarlara açılabilmesi amaçlanmaktadır. Bu yolla, ayrıca Türkiye'nin ihraç ürünlerinin çeşitlendirilmesine katkıda bulunulmaktadır (Aydemir,2010:57).

2.3.5.1. Uluslararası Proje Kredileri

Bu program ile müteahhitlik ve gemi inşa sektöründe çalışan firmaların ihracata konu olan mal ve hizmetlerini talep eden yabancı alıcılara kredi kolaylığı sağlanmaktadır. Uluslararası Proje Kredileri ile müteahhitlerin yurtdışında gerçekleştirdikleri faaliyetlerin hakedişleri ile gemi inşa sektöründeki şirketlerin ürettikleri gelişmiş deniz araçlarına yönelik alacakları Türk Eximbank tarafından karşılanmaktadır. Bu program için belirlenen herhangi bir müşteri ve proje limiti bulunmamaktadır. Türkiye ve 3. ülkelerden yapılacak dış satım toplamının % 85'ini aşmayacak biçimde Türk mal ve hizmet ihracının % 100'üne kadar finansman desteği verilir. Ermenistan, Kuzey Kıbrıs Rum Kesimi ve Kuzey Kore haricindeki ülkeler projeye dahildir (Çırak,2018:24).

2.3.5.2. Uluslararası Ticaretin Finansmanı

Bu program 4 alt programa ayrılmıştır. İhracat Alacakları İskonto Programı: Türkiye menşeli sermaye malı ihraç eden ve yabancı alıcısına ödeme hususunda zaman vermek isteğinde olan ihracatçılar ve yabancı alıcıların kullanımlarına sunulan Tedarikçi Kredi programıdır. Program kapsamında belirlenen alt limit 15 Bin ABD Doları'dır. Yurtdışı Bankalar Alıcı Kredisi: Türk Eximbank tarafından kredi limiti tahsis edilen ve yurtdışında yerleşik bankaların yerine borçlanmayı kabul ettiği alıcılar bu programdan faydalanmaktadır. Yurtiçi Bankalar Alıcı Kredisi: Yurtiçinde yerleşik bankaların yurtdışında yerleşik iştirak, şube ve muhabir bankaların yerine borçlanmayı kabul ettiği yabancı alıcılar bu programdan faydalanmaktadır. Devlet Garantili Alıcı Kredisi: Bu program ile yabancı devlet kuruluşlarının Türkiye üzerinden

gerçekleştireceği Türkiye menşeli tüketim ve sermaye mallarının alış işlemlerine devlet garantisi altında finansman sağlanmaktadır (Çırak,2018:25).

Özel ihracat kredisi sigortası, özellikle Avrupa içinde uluslararası ticareti kolaylaştırmada önemli bir rol oynar. Ancak veri eksikliğinden dolayı zarar şoklarının ihracat kredisi sigorta piyasaları üzerindeki tesiri hakkında fazla bir şey bilinmez (Veer, 2017:73).

2.3.5.3. İhracat Alacakları Iskonto Programı

Bu program, TCMB'nin Türk Eximbank'a tahsis ettiği limit kapsamında "Banka Kabullerine İlişkin Reeskont İşlemleri Genelgesi" esasları ve koşulları doğrultusunda yürütülmektedir. Bu program ile ihracat yapan firma ve imalatçı-ihracatçılara ülke riskinden arındırılmış olarak yeni ve hedef pazarlara yönelmeleri ve bu pazarlarda vadeli satış olanklarıyla rekabet imkanlarının yükseltilmesi hedefine yöneliktir ve kısa vadeli ve sevk sonrası finansman destekleri sağlanır (Atay,2010:91).

Ticari kredi sigortacıları, kredi limitlerini azaltarak sigorta risklerini derhal azaltabilirken ödenmemiş sözleşmelerin poliçe süresi boyunca prim oranlarını ve diğer özel olmayan koşulları ayarlayamazlar. Bunlar genel itibarıyla 1 yılı kapsar (Jones, 2010) ve sigorta kapsamlarını kolaylıkla ayarlayabilir. Nitekim, ticari kredi sigortacıları, ödenmemiş sigorta poliçeleriyle ilgili sigorta kapsamını herhangi bir zamanda azaltma ya da iptal etme yetkisine sahiptir (Swiss Re, 2014). Sözde canlandırılabilir "kredi limitleri" olarak adlandırılan bu benzersiz özellik, ticari kredi sigortası poliçelerini diğer sigorta poliçelerinden ayırır ve ticari kredi sigortacılarının zarar şoklarında en kısa sürede ve önemli ölçüde azaltılmasını sağlar.

2.3.6. Alacak Sigortası

Kamu ihracat kredi sigortası firmalara yüksek riskli ihracat işlemleri ile ilgili kredi riskini sigortalama olanağı sağlar. Bu olanak özel ticari sigorta pazarında sağlanan kredinin vadesinin özel kombinasyonu, alım satım işleminin büyüklüğü, borçlunun risk profili ve ihracatın gidecek olduğu ülkeden dolayı sigortalanması imkansız alım satım işlemleri için uygundur (Berg,vd.,2019:2). Vadeli satışlardan

kaynaklanan alacakların ödenmemesi satıcı açısından yıkıcı etki gösterebilmektedir. Zamanla bu riskin yönetilmesi amacıyla çeşitli finansal yöntemler ve ürünler geliştirilmiştir. Alacak sigortası ürünü söz konusu alacakların ödenmemesi sonucunu doğuran ticari ve politik risklere karşı bir önlem olarak ortaya çıkmıştır. İhracat kredi sigortası ürününün hitap ettiği alan şirketlerin vadeli satışlarından kaynaklanan ticari alacaklardır. Ürün bugün bu hizmeti sunan sigorta şirketleri ve ihracat kredi kuruluşları tarafından "yurt dışı ticari alacak sigortası" olarak da adlandırılmaktadır (Yeşilyaprak,2018:359).

2.3.6.1. Kısa Vadeli Alacak Sigortası

Alacağın kaynağına ve vadesine göre sigorta ürününün niteliği değişmektedir. Bununla beraber bahsi geçen alacaklar kısa vadelidir. Kısa vadeli ihracat kredi sigortasının fonksiyonları teminat, hizmet ve kredi fonksiyonu olarak sıralanmaktadır (Yeşilyaprak,2018:360).

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı'yla dış satım yapan şirketlerin 1 yıllık poliçe döneminde yaptığı 360 gün vadeye kadar tüm sevkiyatları ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınır. 2011 yılını sonunda 1.232 ihracat yapan şirketin sigortalı olduğu, başlangıcından günümüze ise ihracat yapan 7.249 şirketin minimum bir dönem sigortalı olarak bu hizmetten yararlandığı görülmektedir (Sözen,2012:56).

Kısa vadeli poliçelerde, peşin ödeme dışında tedarikçinin açık hesap ticaretinin tümü teminat altına alınır. Grup şirketlerine yapılan ve bireylere yapılan satışlar, kamu kuruluşlarına yapılan satışlar teminat altında değildir. Sigorta şirketinin risk kabul ölçütlerine bağlı olarak kamu kuruluşları için verilen teminat, siyasal risk teminatı olarak değerlendirilir (Çetiner ve Eke,2018:93).

2.3.6.2. Orta ve Uzun Vadeli Alacak Sigortası

İhracatçı firmaların en önemli sorunlarından olan yurt dışı alacaklarını tahsil edememe sorunu ihracat kredi sigortası ile ortadan kaldırılmaktadır. Alacakların tahsil edilememesi firmaları zor durumda bırakmakta ve hatta iflaslara giden sonuçlar doğurabilmektedir. Bu anlamda alacak riski yönetimi çerçevesinde ihracatçılara

sunulmakta olan alacak sigortası ürününün ihracatçıların beklentilerini karşılayıp karşılamadığı önemli hale gelmektedir(Yeşilyaprak,2018:368).

İhracat yapan şirketlerin tek bir satış sözleşmesi çerçevesinde 5 yıla kadar vadeli ödeme şartıyla yapacağı sevkiyatlardan dolayı ortaya çıkan alacakları Spesifik İhracat Kredi Sigortası Programı'nın teminatındadır. Bu program çerçevesinde sermaye ve yarı sermaye malı olan ürünlerin dış satımı desteklenir. Öte taraftan bu işlemler çerçevesindeki dış satım bedeli, vadeli alacakların ticari bankalar tarafından ıskonto edilerek finanse edilmesini temin eden ticari bankalara muhatap garanti mektubu verilmesi konusundaki uygulamaya devam edilmiştir (Sözen,2012:57).

Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programları ile ihracatçı firmaların, ülke ekonomisine yüksek oranda katma değer sağlayacak olan teknoloji, yatırım ya da sermaye malları üretim ve ihracatının teşvik edilerek uluslararası piyasada şirketlere rekabet üstünlüğü sağlanmasıyla riskli ülkelerde uzun vadeli satış olanaklarının yükseltilmesi, poliçe teminat gösterilerek ticari bankalardan finansman elde etmelerinin daha rahat hale gelmesi hedeflenir (Atay,2010:101).

1990'dan bugüne uygulanan orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası programları ile ülke ekonomisine sağladığı yüksek katkı ve ileri teknoloji olanakları göz önünde bulundurularak yatırım ya da sermaye malları üretim ve dış satımının teşvik edilmesi, yatırım ve sermaye malları yurt dışınsa satılmasına rekabet üstünlüğü elde edilesi, gelişmekte olan riskli piyasalarda uzun vadeli satış olanaklarının arttırılması, poliçenin teminat olarak sunulması ile ticari bankalardan finansman sağlanmasının daha rahat hale getirilmesi hedeflenir (Akkaplan, 2014:94).

2.3.6.2.1 Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı

Kredi sigortası kurumları teminat kapsamındaki alıcı firmalar ile ilgili değerlendirme yapmak için finansal verilerden faydalanır ve finansal analizle alıcının kredi değerliliğini ölçer. Kredi sigortası kurumları, limit vermeye karar verdikleri alıcı firmalar için belli dönemlerde gerçekleştirdikleri değerlendirme çalışmaları ile riski izler. Şirketler kendilerine bildirilen limit kararlarını değerlendirmek suretiyle limit kararı olmayan ya da limit azaltma kararı olan alıcılar varsa müşterilerinden ek teminat alınarak kredili çalışma şartları gözden geçirilir. Alıcı firmaların finansal halleri

konusunda bilgi edinmek yolu ile riski en aza indirmek adına uygulanabilecek diğer önlemler belirlenir (Çetiner ve Eke,2018:94).

2.3.6.2.2 Sevk Öncesi İhracat Kredi Sigortası

Ticari riskle çok fazla karşılaşılır. Tedarik eden bakımından ticari risk, alıcının iflası halinde iflasa benzeyen hallerde ya da alıcının borcunu vadesi geldiğinde ödememesi, vadesini geciktirmesi halinde (temerrüt) oluşur. Tedarikçi firma, alıcı firmaya bir kredi limiti (trade credit) açar. Alıcı firmanın malın tutarını peşin ödemeyip belli bir vade gününde ödemesine karar verildiğinden alıcı firma kendisinin üretimi için gerek duyulan prefinansman kredisini tedarikçisi tarafından elde etmiş olur. bu açıdan değerlendirilirse ticari risk, kredi ile yapılan ticari faaliyette tedarikçinin karşılaşabileceği risktir. Tedarikçi kredisi olarak da ifade edilebilinen buna benzer vadeli ticarette oldukça etkin olarak kullanım alanı bulan açık hesap ticaretidir. Açık hesap ticarette alıcı ve satıcı arasındaki işlemlerde tedarikçinin riskini garantiye almak için banka vasıtasıyla düzenlenen herhangi bir garanti mektubu ya da banka tarafından tedarikçi lehine açılan bir akreditif bulunmaz (Çetiner ve Eke,2018:92).

2.3.6.2.3 Teminat Mektubunun Haksız Nakde Çevrilme Sigortası

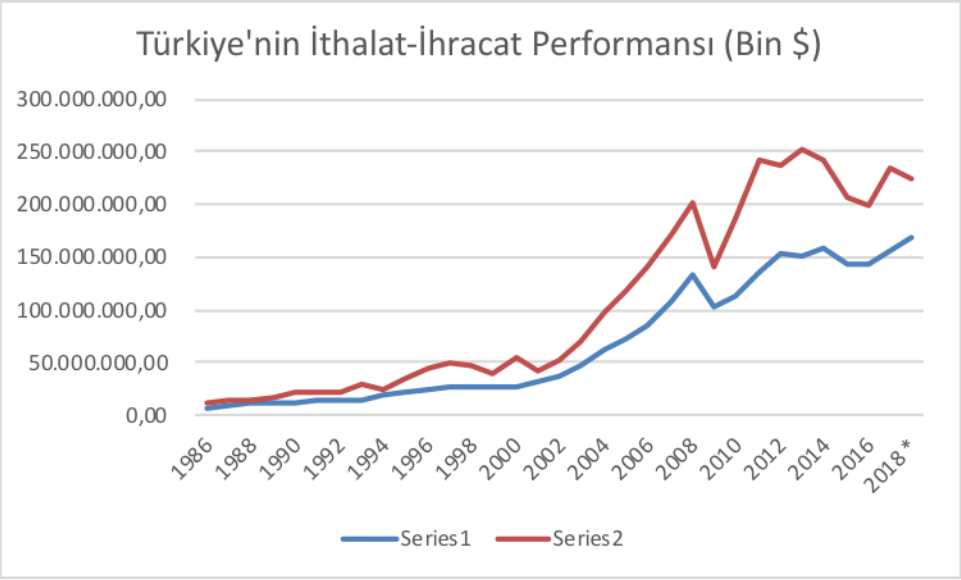
Global düzeyde faaliyet yapan özel sektör kredi sigorta kuruluşları, yalnızca ticari faaliyetler ile alakalı olan, kredi vadesi en fazla 1 seneye kadar süren kısa vadeli ticari alacak risklerini sigortalar. Bu kurumlar yurtiçi ve yurtdışındaki ticari alacak risklerini teminat altına alarak poliçeler düzenler. Bu şirketlerin avantajlarından biri uluslararası şube ağları ile faaliyet göstermeleri ile buna bağlı olarak global ölçekte iş oluşturma potansiyellerine sahip olmalarıdır. Diğer avantajı ise alıcı riskinin değerlemeye katılması için sağladıkları finansal verileri içeren veri tabanlarının büyük olmasıdır (Çetiner ve Eke,2018:95). Birçok inşaat ve teknoloji firması kendi ülkelerinin sinirlerinin dışına kadar büyüdü çünkü onların piyasaları büyüyen üretimlerinin kapasitelerini karşılayamayacak duruma geldi. Buna benzer olarak, belirli piyasa segmentlerine yönelim bu firmaları gelirlerini sürdürmek icin dışarı açılmaya zorladı ve özelleşmelerini arttırarak hissedar değerlerini genişletti. Dünya

piyasalarındaki artan rekabetten dolayı, geleneksel ön koşullar uluslararası tekliflerde başarıyla sonuçlanmak zorunda degildir. Teknolojik mükemmelliğe ek olarak, uzun süreli deneyimler, kalite ve proje finansmanını sağlama proje tekliflerinde önemli bir rol oynar (Picha vd.,2014:420). Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigortası Programı'nın amacı, yurtdışında iş yapmak için teklif verme kısmına gelindiğinde teminat oluşturmaktır (Atay,2010:102).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
EXİMBANK KREDİLERİ VE ROTATİF KREDİLERİN MALİYET KARŞILAŞTIRMASI

Daha önceki bölümlerde de bahsedildiği üzere Türk Eximbank; 4 Ocak 1980'deki İstikrar Kararları sonrası liberal bir ekonomi politikasının uygulanmaya başlaması sonucunda ihracatın devamlılığının sağlanabilmesi için bir dış ticaret finansman kuruluşuna gereksinim duyulması neticesinde 1986 yılında başlatılan çalışmalar ile Devlet Yatırım Bankası'nın 21.08.1987 tarihinde Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş./Türk Eximbank olarak tekrar düzenlenmesi sonucu ortaya çıkmıştır.

Şekil 1: Türkiyenin İthalat-İhracat Performansı 1986-2018



(http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist, 2019)

Türkiye'nin ihracat hacmini arttırmak, yurtdışına satışı yapılan mal ve hizmet türünün arttırılmasın, daha önceleri girilmemiş olan pazarlara girilmesi, dış ticaret içerisinde ihracat rakamlarının artışı ve buna yönelik ihtiyaçların karşılanması amacıyla çeşitli enstrümanlarını ihracatçılar ile buluşturan Eximbank, düşük maliyetli ihracat finansman kaynakları içinde hazine destekli bir kurumdur.

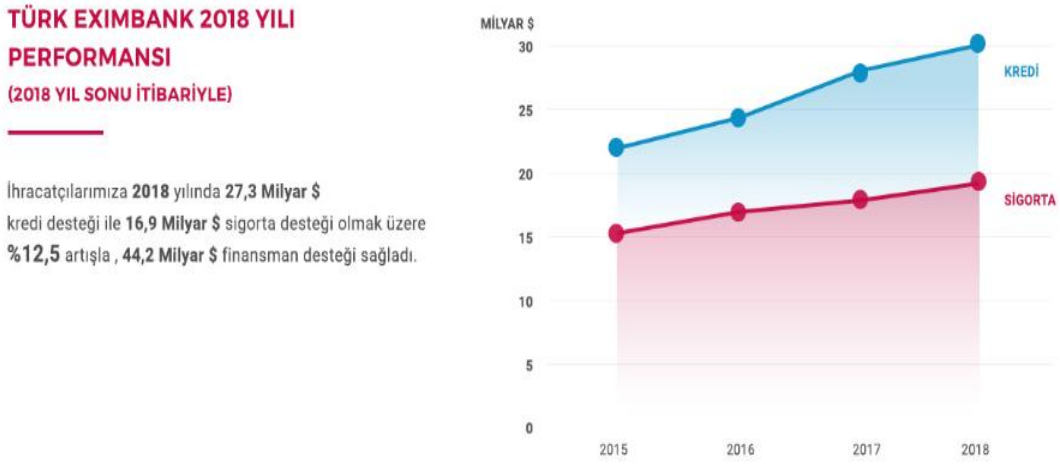
4.800.000.000,00 TL'nin tamamı ödenmiş, 1.000.000.000,00 TL'si Hazine Müsteşarlığı tarafından nakdi olarak, 550.000.000,00 TL'si yedek akçelerden

karşılanan Eximbank'ın Sermayesinin tamamı Hazineye aittir. Bu nedenle doğrudan devlet destekli olan Türk Eximbank'ın diğer ticari bankalara göre kar amacı güden bir işletme mantığında değil de devlet teşviki mantığında faaliyet gösteriyor oluşu ürünlerinin maliyetlerinin çok düşük seviyelerde tutulabiliyor olmasına olanak sağlar. Bunun karşılığında mal ve hizmet ihraç taahhüdünün Eximbank'ın belirlediği süre içerisinde yerine getirilmesi beklenir.

Devlet teşvikleri sayesinde Eximbank ürünleri diğer banka kredilerine oranla ihracatçı dostu ve düşük maliyetli finansman olanakları sunmaktadır. İhracatın gelişmesinde 1987'den bu yana ihracatçıya desteği ile ihracatın gelişmesinde çok önemli düzeyde rol oynamıştır. Birden fazla ürünü ile farklı durum ve koşularda ihracatçıların istek ve taleplerine cevap verebilecek olan Eximbank, ticari bankaların yüksek maliyetlerinden ihracatçıyı da korumaktadır. Ayrıca sağladığı sigorta programı ile ihracatı güvence altına almaktadır. Böylelikle ihracat satış hacminin artmasında etkin rol oynamaktadır. Aynı zamanda düşük maliyetler ihracatçıların rekabet gücünü de arttırıcı rol oynamaktadır.

Eximbank 2018 yılında 27,3 milyar ABD doları kredi desteği ile 16,9 milyar ABD doları sigorta desteği olmak üzere toplam 44,2 milyar ABD doları finansman desteği sağlamıştır. (Türk Eximbank 2018 Yılı Faaliyet Raporu, 2019)

Şekil 2: Türk Eximbank'ın 2018 yılı Performansı



Kaynak: https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz, 2019

Şekil 3: Türk Eximbank'ın 2018 Yılında Türkiye İhracatına Verdiği Destek



Kaynak: https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz, 2019.

Şekil 4: Türk Eximbank'ın Hizmet Verdiği İhracatçı Sayısındaki Artış



Kaynak: https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz, 2019.

Tüm bunlara karşın Eximbank'ın Sevk Sonrası Reeskont Kredi haricinde kalan tüm ürünlerinde ticari banka aracılığı ile kullanım zorunluluğu göze çarpmaktadır. Eximbank'ın kredi kullanımında şart koştuğu teminat mektuplarının maliyetleri de oldukça yüksek olmaktadır.

Türk Eximbank'ın İhracat Kredilerindeki payı %53'tür. Kredi/Aktif oranında bankacılık sektöründe birinci sırada olan banka, kredi büyüklüğü olarak sistemin en büyük 8'inci bankasıdır. (https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz, 2019)

3.1. ARAŞTIRMANIN AMACI

Çalışmanın bu kısmında Türk Eximbank'ın ihracata ve ihracatçı firmalara sağlamış olduğu destekler konu alınmaktadır. Bu kapsamda Eximbank ürünleri, faiz oranları, firmalar için maliyetleri incelenmiş ve ihracatın finansmanına destek veren ticari bankaların da benzer ürünler ile kullandırmış oldukları finansman araçları karşılaştırılmıştır.

Bu kapsamda çalışmanın amacı; döviz kazandırıcı hizmet veren ve mal ihracatı yapan üretici firmalara, kullanılan kredi kadar ülkeye döviz girdi garantisi vermeleri karşılığında, finansman kaynağı sağlayan Türk Eximbank'ın ürün ve hizmetlerinin ticari bankaların ürün ve hizmetleriyle karşılaştırılarak maliyet açısından optimum borçlanma yönteminin belirlenmesidir.

Literatürde ticari bankalar ile Eximbank ürünlerinin maliyet karşılaştırması yapılmadığı için bu çalışmaya ihtiyaç duyulmuştur. Böylece maliyetler örnek üzerinden rakamlarla da kıyaslanmış olacaktır.

3.2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırma yöntemi olarak; kredi faiz hesaplama yöntemleri ile aynı tutar ve vadeyi kapsayan kredi enstrümanlarının faiz tutarları hesaplanmış ve yapılan karşılaştırma ile düşük maliyetli olan kredi optimum kredi kabul edilmiştir.

Çalışmada birincil ve ikincil veri kaynakları kullanılmıştır;

Birincil veri kaynakları; örnek firmanın İhracat rakamları, ticari bankaların güncel ticari kredi faiz oranları, Eximbank resmi sitesi ve sorumlu kişilerinden temin edilen belge ve yayınlar ile faiz hesaplama formüllerinden oluşmaktadır.

İkincil veri kaynağı olarak; Eximbank sigorta birimi sorumluları ile kredi biriminde sorumlu kişiler ile yapılan yüz yüze mülakat tekniğinde görüşme esnasında elde edilen bilgiler ile kişilerden temin edilen bilgilendirici dökümanlar kullanılmıştır.

Eximbank kredilerinin maliyetleri hesaplanırken aşağıdaki maliyet kalemleri incelenmiştir.

Faiz tutarını hesaplamak için basit günlük faiz formülü kullanılmıştır.

F=A.N.T/36000

A:Anapa

N:Yıllık Faiz Oranı

T:Vade Gün Sayısı

- Devredilebilir kesin teminat mektubu ve ek teminat mektubu masraflarını hesaplamak için de yukarıda yer alan basit faiz formülü kullanılmıştır. Eximbank'dan alınan kredilerde kullanılan teminat mektupları ihracat taahhüdü karşılığında kullanıldığı için teminat mektubu masraflarından %0,5 Bsmv de uygulanmamaktadır.
- Eximbank sigorta maliyetlerini hesaplamak için Eximbank bünyesinde sigorta birimi sorumlu kişilerinden temin edilen ülke sigorta primi oranlarının dökümü ile örnek firmanın ihracat rakamlarının basit faiz yöntemi kullanılarak yıllık sigorta maliyeti hesaplanmıştır. Yıllık maliyet kredi tutarına oranlanarak kredinin sigorta maliyeti de spesifik olarak hesaplanmıştır.
- Veriler toparlanarak kredi maliyetlerinin karşılaştırması yapılmıştır. Eximbank ve ticari bankaların kredilerinden aşağıdaki kredi türleri karşılaştırmaya konu olmuştur.
- Taksitli ticari kredilerin geri ödeme planını oluşturmak için öncelikle ödenmesi gereken aylık taksit tutarının hesaplanması gerekmektedir. Aşağıdaki formül yardımıyla taksit tutarının hesaplaması yapılabilir.

$$\text{Taksit Tutarı} = \text{Kredi Tutarı} \times \frac{\text{Faiz} \times (1 + \text{Faiz})^{\text{Taksit Sayısı}}}{(1 + \text{Faiz})^{\text{Taksit Sayısı}} - 1}$$

- Taksit tutarı hesaplandıktan sonra ikinci adım faiz tutarını hesaplamaktadır. Ödenecek olan bu taksitin ne kadarlık kısmı anapara, ne kadarı faiz, bunun tespit edilmesi gerekmektedir.
- Aylık faiz tutarını hesaplamak için aşağıdaki gibi aylık basit faiz formülü kullanılabilir.

Aylık Basit Faiz =A.N.T/12000

Böylelikle aylık toplam ödenecek taksit tutarından faiz tutarı düşüldüğünde geriye kalan tutar anaparayı oluşturmaktadır.

Eximbank'ın ürünleri içerisinden;

- İhracata Hazırlık Kredisi (İHK)
- Sevk Öncesi İhracat Kredisi (SÖİK)
- Sevk Sonrası Reeskont Kredisi (SSRK)
- Sevk Öncesi Reeskont Kredisi (SÖRK)

karşılaştırmada kullanılmıştır.

Ticari Banka kredileri içerisinden;

- Euro ve TL para birimleri cinsinden taksitli ticari krediler ve
- Rotatif krediler

karşılaştırmada kullanılmıştır.

3.3. ARAŞTIRMANIN VARSAYIMLARI

Araştırmada örnek alınan işletmenin ticari banka limitleri ve Eximbank limitleri açısından herhangi bir kıstı olmadığı, optimum kredi maliyetini belirlemede faiz ve sigorta maliyetlerinin toplamının yeterli olacağı varsayımı üzerinden hareket edilmektedir.

Ayrıca firmanın 240 gün ve üzeri vadeli olan kredilerin geri ödemesinde güçlük çekmeyeceği sayılmaktadır.

Bir diğer varsayım da alacak iskontosu şeklinde işleyen Sevk Sonrası Reeskont Kredisinin kullanılabilmesi için gerekli olan, firmanın müşterilerinden alınması gereken temlik teyitlerinin alındığı ve müşterilerin bedelleri Eximbank'a göndermesi gibi sürecin işleyişinde gerekli onay ve sirkülasyonun eksiksiz bir şekilde yürüdüğüdür.

Normal koşullarda kredi faizine ek uygulanan %0,5 Bsmv ve %15 KKDF, ihracat taahhütlü kredi kullanımlarında bulunmadığı için uygulamamızda muaf tutulmuştur.

3.4. ARAŞTIRMANIN VERİ SETİ

Karşılaştırmaya konu firma yıllık yaklaşık 20.000.000 € ihracat geliri olan, ortalama 60 gün vade ile çalışan ve otomotiv sektöründe faaliyet gösteren bir firma

olarak seçilmiştir. Firma 2019 yıl sonuna kadar almış olduğu artan siparişlerini finanse etmek için hammadde alımına yönelik kısa vadeli ek finansman kaynaklarına ihtiyaç duymaktadır.

Bu kapsamda 500.000,00 Euro tutarında 360 güne kadar olan Eximbank kredileri incelenmiştir. ticari banka kredileri olarak da 360 gün vadeli aylık eşit taksitli 12 ay geri ödemeli ve vade sonunda tek taksit olacak şekilde ticari banka kredileri incelenmiştir.

Uygulamaya konu firmanın 2019 yılı için ülkeler bazında almış olduğu siparişlerin dökümü aşağıdaki gibidir;

Tablo 4: Örnek Firma 2019 Yılı Ülke Bazında Alınan Sipariş Miktarı

Ülke	**2019 Yıl Sonuna Kadar Alınan Sipariş (Ciro Bazında)**
Almanya	9.706.000 €
Belçika	59.000 €
Brezilya	150.000 €
Endonezya	2.380.000 €
Fransa	5.528.000 €
Romanya	1.727.000 €
Serbest Bölge	450.000 €
TOPLAM	**20.000.000 €**

Tablo 5: Eximbank Kısa Vadeli İhracat Sigortası Ülke Sigorta Primi Oranları

Ülke	**Ülke Sigorta Primi Oranları**
Almanya	0,0039
Belçika	0,0047
Brezilya	0,0058

Endonezya	0,007
Fransa	0,0039
Romanya	0,007
Serbest Bölge	kapsam dışı

Eximbank kredilerinin faiz oranları aşağıdaki gibidir;

Tablo 6: Eximbank Kredi Faiz Oranları

	Para Birimi	**Vade**	**Faiz ve Kar Payı (%)**
İhracata Hazırlık Kredisi	EUR	120 GÜN 1 TAKSİT	EURIBOR+3,00
	EUR	180 GÜN 1 TAKSİT	EURIBOR+3,00
	EUR	360 GÜN 1 TAKSİT	EURIBOR+3,00
	EUR	360 GÜN 2 TAKSİT	EURIBOR+3,00
Sevk Öncesi İhracat Kredisi	EUR	120 GÜN 1 TAKSİT	EURIBOR+3,00
	EUR	180 GÜN 1 TAKSİT	EURIBOR+3,00
	EUR	360 GÜN 1 TAKSİT	EURIBOR+3,00
	EUR	360 GÜN 2 TAKSİT	EURIBOR+3,00
Sevk Öncesi Reeskont Kredisi	EUR	120 GÜN 1 TAKSİT	EURIBOR+0,40
	EUR	180 GÜN 1 TAKSİT	EURIBOR+0,50
	EUR	240 GÜN 1 TAKSİT	EURIBOR+0,65
	EUR	360 GÜN 1 TAKSİT	EURIBOR+2,25
Sevk Sonrası Reeskont Kredisi	EUR	120 GÜN 1 TAKSİT	EURIBOR+0,40
	EUR	180 GÜN 1 TAKSİT	EURIBOR+0,50
	EUR	240 GÜN 1 TAKSİT	EURIBOR+0,65
	EUR	360 GÜN 1 TAKSİT	EURIBOR+2,17

Uygulamanın devamında ticari banka kaynakları ve Eximbank'ın sağlamış olduğu kaynaklar detaylı olarak incelenecektir.

Ek teminat mektubunun tutarı aşağıdaki koşullara göre belirlenmiş olup, vade süresini kapsayacak şekilde yıllık %2 banka teminat mektubu komisyonu üzerinden hesaplama yapılmıştır.

-0-120 gün için kredi tutarının %2,5'i

-121- 240 gün için kredi tutarının %4,5'i

-241-360 gün için kredi utarının %5'i

-241-360 gün (YT, YP ve DKH kapsamında) için kredi tutarının %6,5'i

3.5. VERİ ANALİZİ

Eximbank Kısa Vadeli Krediler

- ***Eximbank-İhracata Hazırlık Kredisi***

Firmanın kullanmayı düşündüğü ilk kredi çeşidi olarak Eximbank İhracata Hazırlık kredisi incelenecektir. Örneğimize konu kredi hakkında genel bilgiler aşağıdaki gibidir.

Kredi Kullanım Tutarı : 500.000,00 €
Taksit Sayısı : 2
Faiz Oranı : Euribor +3,50
Vade : 360 gün
Teminat Mektubu Komisyon Oranı : 2%
Teminat Mektubu Komisyon Masrafı : 10.833,33 €

Tablo 7: Eximbank İhracata Hazırlık Kredisi - 500.000 € tutarında 360 gün vadeli 2 Taksit

	Toplam Taksit Tutarı	**Anapara**	**Faiz**
1.Taksit	257.500,00 €	250.000,00 €	7.500,00 €
2.Taksit	253.770,83 €	250.000,00 €	3.770,83 €
Toplam	511.270,83 €	500.000,00 €	11.270,83 €

Kredi 360 gün vadeli ve 2 taksit şeklinde ödenecektir. 1. Taksit için hesaplanan faiz anapara tutarı 500.000 € üzerinden ilk 6 aylık dönem için hesaplanan kredi faizidir. 2. Taksit için hesaplanan kredi faizi, ilk taksit ile ödenen 250.000,00 € anaparanın

kullanılan anaparadan düşülmesi sonucunda kalan 250.000,00 Euro için hesaplanan kalan 6 aylık faiz tutarıdır.

Kredi faizine ek olarak işletme, kullanacağı kredi tutarı ve vadesini kapsayacak şekilde ticari bir bankadan DKTM (Devredilebilir Kesin Teminat Mektubu) kullanarak bu kredi karşılığında Eximbank'a teminat olarak vermek durumundadır. Kredi faizine ek olarak kullanılacak teminat mektubu için ticari bankanın alacağı teminat mektubu komisyon tutarı da kredi maliyetine eklenecektir. Uygulamada banka teminat mektubu komisyon oranı %2 kabul edilmiş ve 360 gün vadeli 500.000,00 Euro tutarındaki teminat mektubunun yıllık komisyon maliyetinin 10.833,33 € olacağı hesaplanmıştır.

Dolayısıyla İşletme, Eximbank üzerinden İhracata Hazırlık Kredisi kullanacak olursa 360 gün sonunda kredi için ödemiş olacağı faiz ve komisyon tutarı toplamı 22.104,16 Euro olacaktır.

İhracata Hazırlık Kredisi 360 gün vadeli ve 1 taksit olarak da kullanılabilmektedir. Eğer işletme tek taksitte ve 360 günün sonunda kredi geri ödemesi yapmak isterse durum aşağıdaki gibi olacaktır.

Kredi Kullanım Tutarı	:	500.000,00 €
Taksit Sayısı	:	1
Faiz Oranı	:	Euribor +3,50
Vade	:	360 gün
Teminat Mektubu Komisyon Oranı	:	2%
Teminat Mektubu Komisyon Masrafı	:	10.833,33 €

Tablo 8: Eximbank İhracata Hazırlık Kredisi - 500.000 € tutarında 360 gün vadeli 1 Taksit

Anapara	Faiz Oranı	Faiz Tutarı	Toplam Geri Ödeme	D.K.T.M. Masrafı	Toplam Maliyet
0,00 €	3,00	7.500,00 €	7.500,00 €	10.833,33€	25.833,83 €
500.000,00 €	3,00	7.500,00 €	507.500,00 €		

İlk 6 ayın sonunda 6 aylık faiz tahsilatı yapılacak fakat anapara tahsilatı yapılmayacaktır. 360 günün sonunda kalan 6 aylık faiz ile birlikte anaparanın da tahsilatı yapılmış olacaktır. Yıl sonunda kredinin toplam maliyet 25.833,83 Euro olacaktır. Ara dönemde anapara ödemesi olmadığı için her iki dönem için de anapara

500.000 € üzerinden faiz hesaplanmakta ve bu noktada 360 gün vadeli 2 taksitli İhracata Hazırlık Kredisine göre maliyeti 3.729,67 Euro daha fazla olmuş olacaktır.

Aynı kredinin diğer vadelerdeki maliyetleri aşağıdaki gibidir.

Kredi Kullanım Tutarı	:	500.000,00 €
Taksit Sayısı	:	1
Faiz Oranı	:	Euribor +3,00
Vade (gün)	:	120
Teminat Mektubu Komisyon Oranı	:	2%
Teminat Mektubu Komisyonu	:	4.166,67 €

Tablo 9: Eximbank İhracata Hazırlık Kredisi - 500.000 € tutarında 120 gün vadeli 1 Taksit

Anapara	Faiz Oranı	Faiz Tutarı	Toplam Geri Ödeme	D.K.T.M. Masrafı	Toplam Maliyet
500.000,00 €	3,00	5.000,00 €	505.000,00 €	4.166,67 €	9.166,67 €

Firma Eximbank İhracata Hazırlık Kredisini 120 gün vadeli olacak şekilde kullanmış olsaydı, taksit sayısı bire düşmüş olacak ve dört ayın sonunda ödeyeceği toplam faiz ve komisyon tutarı 9.166,67 Euro olacaktı.

Kredi Kullanım Tutarı	:	500.000,00 €
Taksit Sayısı	:	1
Faiz Oranı	:	Euribor +3,00
Vade (gün)	:	180
Teminat Mektubu Komisyon Oranı	:	2%
Teminat Mektubu Komisyonu	:	4.166,67 €

Tablo 10: Eximbank İhracata Hazırlık Kredisi - 500.000 € tutarında 180 gün vadeli 1 Taksit

Anapara	Faiz Oranı	Faiz Tutarı	Toplam Geri Ödeme	D.K.T.M. Masrafı	Toplam Maliyet
500.000,00 €	3,00	7.500,00 €	507.500,00 €	5.833,33 €	13.333,33 €

Firmanın 180 gün vadeli kredi kullanımı sonucunda katlanacağı maliyet toplamı 13.333,33 € olacaktır.

Eximbank Reeskont Kredi Kullanımı

Sözkonusu firma için yine 500.000,00 Euro üzerinden gidecek olursak, Eximbank Reeskont kredi kullanmak istese, koşullar ve maliyet aşağıdaki gibi olacaktır. Reeskont kredide seçilen vadeye göre faiz oranları da değişiklik göstereceğinden maliyetler de değişecektir.

Firmamız faaliyet alanı bakımından döviz kazandırıcı hizmet, yeni pazarlara yapılan ihracat ya da yüksek teknoloji içeren sanayi ürünleri ihraç eden bir firma olmayıp otomotiv yan sanayiinde faaliyette bulunan bir firma niteliğinde olduğundan Reeskont kredi kullanmak isterse bu kaynağı Euribor+%2,25 faiz oranı ile kullanabilecektir. Eğer döviz kazandırıcı hizmet veren, yeni pazarlara ihracat yapacak olan veya yüksek teknoloji içeren sanayi ürünlerini ihraç eden bir firma olmuş olsaydı 360 gün vadeli Euribor+%0,75 faiz oranı ile Reeskont kredi kullanabilirdi. Burada faiz oranında bu kadar yüksek fark olmasının sebebi bu üç istisna dışında kalan Reeskont kredilerin 240 günü TCMB tarafından, kalan 120 gününün Eximbank'ın kendi kaynaklarından finanse ediliyor oluşudur.

Ayrıca reeskont kredi kullanımından teminat olarak istenilen devredilebilir kesin teminat mektubuna ilave olarak, ihracat taahhüdünün yerine getirilmemesi riskine karşılık alınan ek teminat mektubunun da faiz oranı vadeye göre değişiklik göstermektedir.

Teminat mektubu komisyonları aşağıdaki gibi hesaplanmıştır. Eximbank kullanılan kredi vadesinden 30 gün uzun teminat mektubu istemektedir. Hesaplama yapılırken kredi vadelerine 30 gün ilave edilerek komisyon hesaplaması yapılmıştır.

Tablo 11: Banka Teminat Mektubu Maliyet Hesaplaması

	Tutar	Vade (Gün)	Mektup Komisyon Oranı	Yıllık Mektup Komisyon Tutarı	Teminat Mektubunun Niteliği
Ticari Banka Kaynaklı Asli Teminat Mektubu	**500.000,00 €**	**390**	**2**	**10.833,33 €**	kesin (Devredilebilir)
Ticari Banka Kaynaklı Ek Teminat Mektubu	**32.500,00 €**	**390**	**2**	**704,17 €**	kesin
Ticari Banka Kaynaklı Asli Teminat Mektubu	**500.000,00 €**	**270**	**2**	**7.500,00 €**	kesin (Devredilebilir)
Ticari Banka Kaynaklı Ek Teminat Mektubu	**22.500,00 €**	**270**	**2**	**337,50 €**	kesin
Ticari Banka Kaynaklı Asli Teminat Mektubu	**500.000,00 €**	**210**	**2**	**5.833,33 €**	kesin (Devredilebilir)
Ticari Banka Kaynaklı Ek Teminat Mektubu	**22.500,00 €**	**210**	**2**	**262,50 €**	kesin
Ticari Banka Kaynaklı Asli Teminat Mektubu	**500.000,00 €**	**150**	**2**	**4.166,67 €**	kesin (Devredilebilir)
Ticari Banka Kaynaklı Ek Teminat Mektubu	**12.500,00 €**	**150**	**2**	**104,17 €**	kesin

Kredi Kullanım Tutarı	:	500.000,00 €
Taksit Sayısı	:	1
Faiz Oranı	:	Euribor +2,25
Vade	:	360 gün
Teminat Mektubu Komisyon Oranı	:	2,00%
Teminat Mektubu Komisyonu	:	11.320,83 €

Tablo 12: Eximbank Reeskont Kredisi - 500.000 € tutarında 360 gün vadeli 1 Taksit

Anapara	**Faiz Oranı**	**Faiz Tutarı**	**Toplam Geri Ödeme**	**D.K.T.M. Masrafı**	**Ek Teminat Mektubu Masrafı**	**Toplam Maliyet**
500.000,00€	2,25 €	11.250,00 €	511.250,00 €	10.833,33 €	704,17 €	22.787,50 €

Eğer işletme 360 gün vadeli reeskont kredi kullanmak isterse 1 yılın sonunda 11.250,00 Euro faiz ödemiş olacaktır. Buna ilave olarak kredi kullanımında teminat mektubu vermesi gerekeceğinden, teminat mektubu için ticari bankaya da ayrıca 11.537,50 Euro teminat mektubu masrafı ödeyecektir. Yıl sonunda 360 gün vadeli reeskont kredinin işletmeye toplam maliyet 22.787,50 Euro olacaktır.

Eğer işletme 60 gün vadeli yapmış olduğu satışlarına konu alacaklarını tahsilde sorun yaşamayacağını ve geri ödemeyi zamanında yapabileceğini düşünüyorsa kredi kullanımında 120,180 veya 240 gün vadeleri de düşünebilir. Aşağıda bu vadeler kullanıldığında oluşacak olan durum incelenmiştir.

Kredi Kullanım Tutarı	:	500.000,00 €
Taksit Sayısı	:	1
Faiz Oranı	:	Euribor +0,65
Vade	:	240 gün
Teminat Mektubu Komisyon Oranı	:	2,00%
Teminat Mektubu Komisyonu	:	7.837,50 €

Tablo 13 : Eximbank Reeskont Kredisi - 500.000 € tutarında 240 gün vadeli 1 Taksit

Anapara	Faiz Oranı	Faiz Tutarı	Toplam Geri Ödeme	D.K.T.M. Masrafı	Ek Teminat Mektubu Masrafı	Toplam Maliyet
500.000,00€	0,65 €	2.166,67 €	502.166,67 €	7.500,00 €	337,50 €	10.004,17 €

Firma 240 gün vadeli olarak reeskont kredi kullanırsa kredinin sonunda katlanacağı toplam maliyet 10.004,17 Euro olacaktır.

Kredi Kullanım Tutarı	:	500.000,00 €
Taksit Sayısı	:	1
Faiz Oranı	:	Euribor +0,50
Vade	:	180 gün
Teminat Mektubu Komisyon Oranı	:	2,00%
Teminat Mektubu Komisyonu	:	6.095,83 €

Tablo 14: Eximbank Reeskont Kredisi - 500.000 € tutarında 180 gün vadeli 1 Taksit

Anapara	Faiz Oranı	Faiz Tutarı	Toplam Geri Ödeme	D.K.T.M. Masrafı	Ek Teminat Mektubu Masrafı	Toplam Maliyet
500.000,00€	0,50 €	1.250,00 €	501.250,00 €	5.833,33 €	262,50 €	7.345,83 €

Aynı şekilde 180 günlük reeskont kredi tercih edilmiş olursa vade tarihinde katlanılan maliyet toplamı 7.345,83 € olacaktır.

Kredi Kullanım Tutarı	:	500.000,00 €
Taksit Sayısı	:	1
Faiz Oranı	:	Euribor +0,40
Vade	:	120 gün
Teminat Mektubu Komisyon Oranı	:	2,00%
Teminat Mektubu Komisyonu	:	4.270.83 €

Tablo 15: Eximbank Reeskont Kredisi - 500.000 € tutarında 120 gün vadeli 1 Taksit

Anapara	Faiz Oranı	Faiz Tutarı	Toplam Geri Ödeme	D.K.T.M. Masrafı	Ek Teminat Mektubu Masrafı	Toplam Maliyet
500.000,00€	0,40 €	666,67 €	500.666,67 €	4.166,67 €	104,17 €	4.937,50€

Eğer firma geri ödemede güçlük çekmeyeceğini düşünürse 120 gün vadeli olarak da kredi kullanımını gerçekleştirebilir. Bu durumda reeskont krediler içinde en uygun faiz oranlı krediyi kullanmış olur ve 120 gün için ödeyeceği faiz ve teminat mektubu masrafı 4.937,50 Euro olur.

Yukarıda da görüleceği gibi reeskont krediler içerisinde örnek firma ve benzerleri için 360 gün dışında kalan vadelerdeki reeskont kredi kullanımları faiz oranı bakımından oldukça avantajlı kredilerdir. Firma burada kararını geri ödeme gücüne göre vermeli ve seçimini buna göre yapmalıdır çünkü aradaki maliyet farklılıkları küçüktür.

- ***Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredisi***

İşletme 360 gün vadeli 2 taksit kredi seçeneğini tercih ederse katlanacağı maliyet ;

Kredi Kullanım Tutarı	:	500.000,00 €
Taksit Sayısı	:	2
Faiz Oranı	:	Euribor +3,00
Vade (Gün)	:	360
Banka Komisyon Masrafı :		0,50%
Teminat Mektubu Komisyonu	:	2.500,00 €

Tablo 16: Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredisi - 500.000 € tutarında 360 gün vadeli 2 Taksit

	Toplam Taksit Tutarı	ana para	faiz	Banka Komisyonu	Toplam Maliyet
1.Taksit	257.500,00 €	250.000,00 €	7.500,00 €	2.500,00 €	10.000,00 €
2.Taksit	253.770,83 €	250.000,00 €	3.770,83 €		3.770,83 €
TOPLAM	**511.270,83 €**	**500.000,00 €**	**11.270,83 €**	**2.500,00 €**	**13.770,83 €**

Sevk Öncesi İhracat Kredisinde teminat mektubu verme zorunluluğu yoktur. Bunun yerine kredi ticari bankalar üzerinden verilerek bankaların döviz krediler için alabileceği azami sınır olan %0,5 komisyon devreye girmektedir. Kredinin 2 taksitin sonunda doğuracağı maliyet toplamda 13.770,83 Euro olarak karşımıza çıkmaktadır. Eğer işletme krediyi tek taksit olarak 360 günün sonunda ödemek isterse bu kez maliyet tablosu aşağıdaki şekilde değişecektir.

Kredi Kullanım Tutarı	:	500.000,00 €
Taksit Sayısı	:	1
Faiz Oranı	:	Euribor +3,00
Vade (Gün)	:	360
Banka Komisyon Masrafı :		0,50%
Teminat Mektubu Komisyonu	:	2.500,00 €

Tablo 17: Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredisi - 500.000 € tutarında 360 gün vadeli 1 Taksit

	Toplam Taksit Tutarı	**ana para**	**faiz**	**Banka Komisyonu**	**Toplam Maliyet**
1.Taksit	257.500,00 €	0,00 €	7.500,00 €	2.500,00 €	10.000,00 €
2.Taksit	507.500,00 €	500.000,00 €	7.500,00 €		7.500,00 €
TOPLAM	**515.000,00 €**	**500.000,00 €**	**15.000,00 €**	**2.500,00 €**	**17.500,00 €**

Yıllık maliyet bu kez 17.500,00 Euro'ya yükselmiş olacaktır.

İşletme diğer vade koşullarını değerlendirmek isterse;

Kredi Kullanım Tutarı	:	500.000,00 €
Taksit Sayısı	:	1
Faiz Oranı	:	Euribor +3,00
Vade (Gün)	:	180
Banka Komisyon Masrafı :		0,50%
Teminat Mektubu Komisyonu	:	1.250,00 €

Tablo 18: Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredisi - 500.000 € tutarında 180 gün vadeli 1 Taksit

	Toplam Taksit Tutarı	ana para	faiz	Banka Komisyonu	Toplam Maliyet
1.Taksit	507.500,00 €	500.000,00 €	7.500,00 €	1.250,00 €	8.750,00 €
TOPLAM	**507.500,00 €**	**500.000,00 €**	**7.500,00 €**	**1.250,00 €**	**8.750,00 €**

Kredi 180 gün vadeli tek bir kredi taksit geri ödemesi yapılacak şekilde kullanılırsa toplam maliyeti 8.750,00 Euro olacaktır.

Kredi Kullanım Tutarı	:	500.000,00 €
Taksit Sayısı	:	1
Faiz Oranı	:	Euribor +3,00
Vade (Gün)	:	120
Banka Komisyon Masrafı :		0,50%
Teminat Mektubu Komisyonu	:	1.250,00 €

Tablo 19: Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredisi - 500.000 € tutarında 120 gün vadeli 1 Taksit

	Toplam Taksit Tutarı	ana para	faiz	Banka Komisyonu	Toplam Maliyet
1.Taksit	505.000,00 €	500.000,00 €	5.000,00 €	833,33 €	5.833,33 €
TOPLAM	**505.000,00 €**	**500.000,00 €**	**5.000,00 €**	**833,33 €**	**5.833,33 €**

İşletme Sevk Öncesi İhracat kredisini 120 gün vadeli olacak şekilde kullanmak isterse vade sonunda katlanacağı faiz ve komisyon toplamı 5.833,33 Euro olacaktır.

- ***Eximbank Sevk Sonrası Reeskont Kredisi***

Sevk sonrası reeskont kredisinde firmanın 360 gün vadeye kadar borçlanması mümkündür. Faiz açısından oldukça uygun olan bu krediyi kullanabilmek için bankadan teminat mektubu almaya gerek yoktur. Bunun yerine Eximbank üzerinden, yıl içerisinde yapılan toplam ihracatın tamamının sigortalatılması zorunluluğu vardır. İhracatçı işletmeye açık vadeli akreditife yurt içi banka üzerinden temin edilen teyit veya kabul kredili işlemlerde ihracatçının bankasının sağladığı aval asli teminat olarak değerlendirilir. (https://www.eximbank.gov.tr, 2019)

Sevk sonrası Reeskont kredi kullanımında vade koşulları ve buna bağlı maliyetlerdeki değişiklikler aşağıdaki gibi olacaktır.

Kredi Kullanım Tutarı:	500.000,00 €
Taksit Sayısı:	1
Faiz Oranı:	Euribor +2,17
Vade (Gün):	360
Yıllık Sigorta Maliyeti:	89.308,90 €
500.000 Euro için Sigorta Maliyeti:	2.232,72 €

Tablo 20: Eximbank Sevk Sonrası Reeskont Kredisi - 500.000 € tutarında 360 gün vadeli 1 Taksit

Toplam Taksit Tutarı	**ana para**	**faiz**	**Sigorta Maliyeti**	**Toplam Maliyet**
510.850,00 €	500.000,00 €	10.850,00 €	2.232,72 €	13.082,72 €

Firma 360 gün vadeli Sevk Sonrası Reeskont Kredi kullanım kararı aldığında teminat olarak Eximbank kısa vadeli alacak sigorta programını kullanacak ve sigorta poliçesini teminat olarak gösterecekse yıllık sigorta maliyetinin tamamına katlanmak zorunda kalacaktır. Fakat kredi kullanabileceği rakam aşağıdaki tablodaki bilgiler üzerinden gidildiğinde 18.000.000 Euro'ya kadar olabileceği için bu krediye 500.000 Euro'ya oranlanarak sigorta maliyeti krediye yansıtılmıştır. Firmanın aldığı siparişlerin ülkeler bazında aşağıdaki gibi olması beklenmekte olup sigorta pirimi bunun üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 21: Örnek Firma Ülke Bazında Yıllık Sigorta Maliyet Hesabı

Ülke	Ülke Oranları	2019'da Planlanan Sevkiyat Ciro Bazında	Sigorta Maliyeti
Almanya	0,0039	9.706.000 €	37.853 €
Belçika	0,0047	59.000 €	277 €
Brezilya	0,0058	150.000 €	870 €
Endonezya	0,007	2.380.000 €	16.660 €
Fransa	0,0039	5.528.000 €	21.559 €
Romanya	0,007	1.727.000 €	12.089 €
Serbest Bölge	kapsam dışı	450.000 €	0
	TOPLAM	**20.000.000 €**	**89.309 €**

Firmanın Sevk Sonrası Reeskont Krediyi optimum şekilde bir döngü içerisinde kullanacağı varsayımı üzerinden gidecek olursak kredi faiz toplamı 360 günün sonunda 10.850,00 Euro olacaktır. Buna ilave olarak 500.000 Euro'ya isabet edecek sigorta poliçe bedelini de katarsak toplam maliyet 13.082,72 Euro olmuş olacaktır.
Aynı koşullar altında işletmenin diğer vadeleri kullandığını düşünürsek bu maliyet daha da düşecektir.

Kredi Kullanım Tutarı:	500.000,00 €
Taksit Sayısı:	1
Faiz Oranı:	Euribor +0,65

Vade (Gün):	240
Yıllık Sigorta Maliyeti:	89.308,90 €
500.000 Euro için Sigorta Maliyeti:	2.232,72 €

Tablo 22: Eximbank Sevk Sonrası Reeskont Kredisi - 500.000 € tutarında 240 gün vadeli 1 Taksit

Toplam Taksit Tutarı	ana para	faiz	Sigorta Maliyeti	Toplam Maliyet
502.166,67 €	500.000,00 €	2.166,67 €	2.232,72 €	4.399,39 €

240 gün vadede ödenecek faiz tutarı 2.166,67'ye düşmekte. 240 günün sonunda sigorta poliçe bedeli dahil toplam maliyeti 4.399,39 Euro olmaktadır.

Kredi Kullanım Tutarı:	500.000,00 €
Taksit Sayısı:	1
Faiz Oranı:	Euribor +0,50
Vade (Gün):	180
Yıllık Sigorta Maliyeti:	89.308,90 €
500.000 Euro için Sigorta Maliyeti:	2.232,72 €

Tablo 23: Eximbank Sevk Sonrası Reeskont Kredisi - 500.000 € tutarında 180 gün vadeli 1 Taksit

Toplam Taksit Tutarı	Anapara	Faiz	Sigorta Maliyeti	Toplam Maliyet
501.250,00 €	500.000,00 €	1.250,00 €	2.232,72 €	3.482,72 €

Sigorta primi değişiklik göstermediğinden 180 gün vadede de aynı sigorta primi maliyet olarak yansır. Buna karşılık faiz oranı 0,50'ye düştüğünden faiz maliyeti bir miktar düşmüş olur. 180 günün sonunda firma faiz ve sigorta maliyetine toplamda 3.482,72 Euro ödemiş olacaktır.

Kredi Kullanım Tutarı:	500.000,00 €
Taksit Sayısı:	1

Faiz Oranı:	Euribor +0,40
Vade (Gün):	120
Yıllık Sigorta Maliyeti:	89.308,90 €
500.000 Euro için Sigorta Maliyeti:	2.232,72 €

Tablo 24: Eximbank Sevk Sonrası Reeskont Kredisi - 500.000 € tutarında 120 gün vadeli 1 Taksit

Toplam Taksit Tutarı	Anapara	Faiz	Sigorta Maliyeti	Toplam Maliyet
500.666,67 €	500.000,00 €	666,67 €	2.232,72 €	2.899,39 €

Firma aynı koşullar altında en düşük faiz oranını 120 gün vadede bulmaktadır. 120 günün sonunda kredinin toplam maliyeti 2.899,39 Euro olmuş olacaktır.

Ticari Banka Kaynaklı Krediler

- ***Taksitli Ticari Krediler***

Firma kısa vadeli işletme sermayesi ihtiyacını ticari bankalardan borçlanma yolu ile de giderebilir. Bu doğrultuda 12 ay vadeli 500.000 Euro tutarında %9 faiz oranı ile taksitli ticari kredi kullanmayı düşündüğü takdirde geri ödeme planı aşağıdaki gibi olacaktır.

Tablo 25: Ticari Banka -500.000 € Aylık Eşit Taksitli 12 Ay Vadeli Taksitli Ticari Kredi

SIRA NO	TAKSİT	ANAPARA	FAİZ	KKDF	BSMV	BRÜT FAİZ	KALAN ANAPARA
01	44.144,20 €	39.644,20 €	4.500,00 €	0,00 €	0,00 €	4.500,00 €	460.355,80 €
02	44.144,20 €	40.001,00 €	4.143,20 €	0,00 €	0,00 €	4.143,20 €	420.354,81 €
03	44.144,20 €	40.361,00 €	3.783,19 €	0,00 €	0,00 €	3.783,19 €	379.993,80 €
04	44.144,20 €	40.724,25 €	3.419,94 €	0,00 €	0,00 €	3.419,94 €	339.269,55 €
05	44.144,20 €	41.090,77 €	3.053,43 €	0,00 €	0,00 €	3.053,43 €	298.178,78 €
06	44.144,20 €	41.460,59 €	2.683,61 €	0,00 €	0,00 €	2.683,61 €	256.718,19 €
07	44.144,20 €	41.833,73 €	2.310,46 €	0,00 €	0,00 €	2.310,46 €	214.884,45 €
08	44.144,20 €	42.210,24 €	1.933,96 €	0,00 €	0,00 €	1.933,96 €	172.674,22 €

09	44.144,20 €	42.590,13 €	1.554,07 €	0,00 €	0,00 €	1.554,07 €	130.084,09 €
10	44.144,20 €	42.973,44 €	1.170,76 €	0,00 €	0,00 €	1.170,76 €	87.110,65 €
11	44.144,20 €	43.360,20 €	784,00 €	0,00 €	0,00 €	784,00 €	43.750,44 €
12	44.144,20 €	43.750,44 €	393,75 €	0,00 €	0,00 €	393,75 €	0,00 €
TOPLAM	**529.730,37 €**	**500.000,00 €**	**29.730,37 €**	**0,00 €**	**0,00 €**	**29.730,37 €**	**0,00 €**

Bir yılın sonunda bankaya ödenmiş olan toplam faiz tutarı 29.730,37 Euro olacaktır. Firma ihracat yaptığı ve krediyi ihracat taahhütlü kullandığı için KKDF ve BSMV muafiyeti vardır.

İşletme aynı zamanda TL kredi kullanmayı da düşünebilir. Bu durumda kullanacağı kredinin Euro/TL paritesinin kredinin kullanıldığı gün 6,8000 TL olduğu varsayımı altında 3.400.000,00 TL 12 ay vadeli ve %25 faiz oranı ile kullandırıldığını düşünelim. Bu durumda geri ödeme planı aşağıdaki gibi olacaktır.

Tablo 26: Ticari Banka -3.400.000 TL Aylık Eşit Taksitli 12 Ay Vadeli Taksitli Ticari Kredi

SIRA NO	TAKSİT	ANAPARA	FAİZ	KKDF	BSMV	BRÜT FAİZ	KALAN ANAPARA
01	₺329.692,66	₺247.684,66	₺81.600,00	₺0,00	₺408,00	₺82.008,00	₺3.152.315,34
02	₺329.692,66	₺253.658,81	₺75.655,57	₺0,00	₺378,28	₺76.033,85	₺2.898.656,54
03	₺329.692,66	₺259.777,06	₺69.567,76	₺0,00	₺347,84	₺69.915,60	₺2.638.879,48
04	₺329.692,66	₺266.042,88	₺63.333,11	₺0,00	₺316,67	₺63.649,77	₺2.372.836,59
05	₺329.692,66	₺272.459,84	₺56.948,08	₺0,00	₺284,74	₺57.232,82	₺2.100.376,76
06	₺329.692,66	₺279.031,57	₺50.409,04	₺0,00	₺252,05	₺50.661,09	₺1.821.345,19
07	₺329.692,66	₺285.761,81	₺43.712,28	₺0,00	₺218,56	₺43.930,85	₺1.535.583,38
08	₺329.692,66	₺292.654,38	₺36.854,00	₺0,00	₺184,27	₺37.038,27	₺1.242.928,99
09	₺329.692,66	₺299.713,21	₺29.830,30	₺0,00	₺149,15	₺29.979,45	₺943.215,79
10	₺329.692,66	₺306.942,29	₺22.637,18	₺0,00	₺113,19	₺22.750,36	₺636.273,50
11	₺329.692,66	₺314.345,74	₺15.270,56	₺0,00	₺76,35	₺15.346,92	₺321.927,76
12	₺329.692,66	₺321.927,76	₺7.726,27	₺0,00	₺38,63	₺7.764,90	₺0,00
	₺3.956.311,86	**₺3.400.000,00**	**₺553.544,14**	**₺0,00**	**₺2.767,72**	**₺556.311,86**	**₺0,00**

TL kullanılan taksitli ticari kredinin bir yılın sonunda firmaya maliyeti yani BSMV ve Faiz toplamı 556.311,86 TL olmaktadır.

- ***Rotatif Krediler***

Kısa vadeli nakit ihtiyacını karşılamak için firmanın başvurabileceği Ticari Banka kaynaklı kredilerden bir diğeri piyasa koşullarına göre değişke faiz oranı ile bankaların müşterilerinin kullanımına sunduğu rotatif kredilerdir. İşletmenin tercihine göre bu krediler TL kullanılabileceği gibi döviz olarak da kullanılabilmektedir.

Firmanın kredi kullanmayı düşündüğü dönemde TL Rotatif Kredi faiz oranları %25 olarak baz alınmıştır. Örneğimizin öncesinde kuru 6,8000 olarak kullanmaktayız. Bu nedenle 500.000 Euro'nun TL karşılığı olan 3.400.000,00 TL bizim TL Rotatif Kredimizin anaparasını göstermektedir.

Her devre sonunda faizi tahsil edilen rotatif kredinin 1.4.2019 tarihinde başlayıp vadesinin 31.3.2020 olduğu varsayımı altında 1 yıllık ödeme planı aşağıdaki şekilde olacaktır.

Tablo 27: Ticari Banka -3.400.000 TL 1 yıl Vadeli Rotatif Kredi

Devre Sonu Tarihi	**Başlangıç**	**Gün**	**Faiz %**	**Anapara**	**Faiz Tutarı**	**Geri Ödeme Tutarı**
30.6.2019	1.4.2019	91	25,00		214.861,11 ₺	214.861,11 ₺
30.9.2019	1.7.2019	92	25,00		217.222,22 ₺	217.222,22 ₺
31.12.2019	1.10.2019	92	25,00		217.222,22 ₺	217.222,22 ₺
31.3.2020	1.1.2020	91	25,00	3.400.000,00 ₺	214.861,11 ₺	3.614.861,11 ₺
				Toplam	**864.166,67 ₺**	**4.264.166,67 ₺**

Görüldüğü üzere kredi kullanımından başlayarak 3'er aylık dönemler sonunda faiz tahsilatı ve vade sonunda birikmiş faiz ve anaparanın tamamının tahsilatı yapılarak kredi kapatılmış olacaktır. Vade sonunda katlanılan toplam faiz 864.166,67 TL olmakta. İlave olarak 0,05 oranında alınan BSMV de katıldığında bu rakam 907.375,00 TL olmaktadır.

Rotatif Krediyi 500.000 Euro olarak kullanacak olursa, bu kez geri ödeme planı aşağıdaki şekline dönecektir.

Tablo 28: Ticari Banka -500.000 € 1 yıl Vadeli Rotatif Kredi

Devre Sonu Tarihi	Başlangıç	Gün	Faiz %	Anapara	Faiz Tutarı	Geri Ödeme Tutarı
30.6.2019	1.4.2019	91	9,00		11.943,75 €	11.943,75 €
30.9.2019	1.7.2019	92	9,00		12.075,00 €	12.075,00 €
31.12.2019	1.10.2019	92	9,00		12.075,00 €	12.075,00 €
31.3.2020	1.1.2020	91	9,00	500.000,00 €	11.943,75 €	511.943,75 €
				Toplam	**48.037,50 €**	**548.037,50 €**

Firma bu koşullar altında vade sonunda toplam 48.037,50 Euro faiz ödemesi gerçekleştirmiş olmaktadır.

Tüm verileri derleyecek olursak, karşılaştırmaya konu tüm kredilerin maliyet sonuçları aşağıdaki tabloda olduğu gibi özetlenebilmektedir.

Tablo 29: Kredi Maliyetleri Karşılaştırması Özet Tablo

BANKALARDAN KULLANILAN KREDİLER							
EXİMBANK KREDİLERİ							
Anapara	**Faiz Oranı**	**Faizler**	**Teminat Mektubu Komisyonu**	**Banka Komisyon Masrafı**	**Sigorta Primi**	**Toplam Maliyet**	
500.000,00 €	Euribor +3,00	11.270,83	10.833,33	-	-	22.104,16	EXİMBANK-İHRACATA HAZIRLIK KREDİSİ (360 GÜN 2 TAKSİT)
500.000,00 €	Euribor +3,00	15.000,00	10.833,33	-	-	25.833,33	EXİMBANK-İHRACATA HAZIRLIK KREDİSİ (360 GÜN 1 TAKSİT)
500.000,00 €	Euribor +3,00	7.500,00	5.833,33	-	-	13.333,33	EXİMBANK-İHRACATA HAZIRLIK KREDİSİ (180 GÜN 1 TAKSİT)
500.000,00 €	Euribor +3,00	5.000,00	4.166,67	-	-	9.166,67	EXİMBANK-İHRACATA HAZIRLIK KREDİSİ (120 GÜN 1 TAKSİT)
500.000,00 €	Euribor +2,25	11.250,00	11.537,50	-	-	22.787,50	EXİMBANK-REESKONT KREDİSİ (360 GÜN 1 TAKSİT)
500.000,00 €	Euribor +0,65	2.166,67	7.837,50	-	-	10.004,17	EXİMBANK-REESKONT KREDİSİ (240 GÜN 1 TAKSİT)
500.000,00 €	Euribor +0,50	1.250,00	6.095,83		-	7.345,83	EXİMBANK-REESKONT KREDİSİ (180 GÜN 1 TAKSİT)

500.000,00 €	Euribor +0,40	666,67	4.270,83		-	4.937,50	EXİMBANK-REESKONT KREDİSİ (120 GÜN 1 TAKSİT)
500.000,00 €	Euribor +3,00	11.270,83	-	2.500,00	-	13.770,83	EXİMBANK-SEVK ÖNCESİ İHRACAT KREDİSİ (360 GÜN 2 TAKSİT)
500.000,00 €	Euribor +3,00	15.000,00	-	2.500,00	-	17.500,00	EXİMBANK-SEVK ÖNCESİ İHRACAT KREDİSİ (360 GÜN 1 TAKSİT)
500.000,00 €	Euribor +3,00	7.500,00	-	1.250,00	-	8.750,00	EXİMBANK-SEVK ÖNCESİ İHRACAT KREDİSİ (180 GÜN 1 TAKSİT)
500.000,00 €	Euribor +3,00	5.000,00	-	833,33	-	5.833,33	EXİMBANK-SEVK ÖNCESİ İHRACAT KREDİSİ (120 GÜN 1 TAKSİT)
500.000,00 €	Euribor +2,17	10.850,00	-	-	2.232,72	13.082,72	EXİMBANK-SEVK SONRASI REESKONT KREDİSİ (360 GÜN 1 TAKSİT)
500.000,00 €	Euribor +0,65	2.166,67	-	-	2.232,72	4.399,39	EXİMBANK-SEVK SONRASI REESKONT KREDİSİ (240 GÜN 1 TAKSİT)
500.000,00 €	Euribor +0,50	1.250,00	-	-	2.232,72	3.482,72	EXİMBANK-SEVK SONRASI REESKONT KREDİSİ (180 GÜN 1 TAKSİT)
500.000,00 €	Euribor +0,40	666,67	-	-	2.232,72	2.899,39	EXİMBANK-SEVK SONRASI REESKONT KREDİSİ (120 GÜN 1 TAKSİT)

TİCARİ BANKA KREDİLERİ							
Anapara	**Faiz Oranı**	**Faiz+Bsmv**	**Teminat Mektubu Komisyonu**	**Banka Komisyon Masrafı**	**Sigorta Primi**	**Toplam Maliyet**	
3.400.000,00 ₺	25	864.166,67 ₺	-	-	-	864.166,67 ₺	Rotatif Kredi (TL)
3.400.000,00 ₺	25	556.311,86 ₺	-	-	-	556.311,86 ₺	%25 Faizli 12 ay vadeli 3.000.000 TL taksitli ticari kredi
500.000,00 €	9	48.037,50 €	-	-	-	48.037,50 €	Rotatif Kredi (Euro)
500.000,00 €	9	29.730,37 €	-	-	-	29.730,37 €	%9 Faizli 12 ay vadeli 500.000 € taksitli ticari kredi

SONUÇ VE ÖNERİLER

Firmalara ihracat taahhüdü karşılığında kullandırılan krediler karşısında Eximbank da bir teminat istemektedir.

Bu teminat; ticari bankalardan alınan bir teminat mektubu olabileceği gibi Eximbank'ın kendi bünyesinde sunmuş olduğu ihracat sigortası ile de tamamlanabilmektedir.

Buradan yola çıkarak Eximbank kredilerinin maliyetleri karşılaştırılırken dikkate alınacak maliyet kalemleri aşağıdaki gibidir:

- Faiz oranı
- Asli devredilebilir kesin teminat mektubu masrafı
- Ek teminat mektubu masrafı
- Eximbank kısa vadeli ihracat sigorta maliyeti
- %0,05 banka komisyonu

Vade ve faiz oranları bakımından Eximbank Sevk Sonrası Reeskont krediler diğerlerine nazaran daha düşük maliyetli krediler olarak tespit edilmiştir. Firmalar geri ödeme gücüne göre vade belirlemesini kendisi yapacaktır.

Sevk Sonrası Reeskont Kredilerin avantajlı olması, kredi kullanımında teminat olarak istenen finansal enstrümanı Eximbank'ın kendi bünyesinde karşılayabiliyor olmasıdır. Eximbank bunu ihracat sigortası ile tamamlayabilmektedir. Araya başka bir ticari bankanın girmiyor oluşu, maliyetleri firma lehine değiştirmektedir. Sigorta primleri piyasadaki diğer finansal kurumların oranlarına göre rekabet edilemez düzeyde daha düşüktür.

Alacak sigortası sayesinde ihracatçı firma, kısa vadeli ihracatlarına karşılık alacaklarını ticari ve politik riskler belirsizliğini temin edilen limitler içerisinde teminata alıp ihracata teşvik eder. Sigorta poliçelerini teminat göstererek ticari bankalardan ihracat kredisi kullanımını da kolaylaştırır.

Sigorta uygulaması ilk olarak 1989 yılında Eximbank bünyesinde kullandırılmaya başlanmıştır. Böylece vadeli satış yaptığı ihracatlarının tahsil edilememe riski karşısında da kendini güvence altına almış olmaktadır. Bu güvence ihracatçının yurtdışı satışlarında güvenle çalışmasına imkan vermektedir. Alacak tahsilatı konusunda kendini güvende hisseden firma yeni pazar arayışına da girmekten

korkmayacak ve ihracat hacmini arttırabilecektir. Devlet teşviki de böylece amacına ulaşmış olacaktır.

Eximbank ihracat sigortasını yaparken firmanın yıllık ihracatının kapsam dışında kalan ihracat satışları dışında tamamının Eximbank üzerinden sigortalanmasını şart koşmaktadır. Bu durum firmanın kredibilitesini de olumlu yönde desteklemektedir. Aynı zamanda teminat yapısını da güçlendirmektedir.

Örneğimize konu firmamızın yıllık ihracat rakamı 20.000.000,00 Euro'dur. Sigorta kapsamında tüm satışlarını sigortalatması yıllık 89.309,00 Euro sigorta maliyeti doğurmaktadır. Buna karşılık %85 oranında erken finansman sağlayabilmektedir. Dolayışıyla 20.000.000,00 Euro kısa vadeli ihracat sigortasına karşılık 17.000.000,00 Euro tutarında erken finansman imkanı sunmaktadır. Böylece kullanılacak erken finansman hem düşük maliyetli hem de ticari banka limitlerini teminat mektubu kullanımına mahal vermediği için gayri nakdi tarafta doldurmayacaktır.

Fakat burada dikkat edilmesi gereken nokta firmanın finansman ihtiyacının ne zaman oluşacağı ve geri sorun yaşamayacağı geri ödeme periyodudur. Eğer ani sipariş artışlarına cevap vermek için sevkiyat öncesinde bir finansman kaynağına ihtiyaç duyuyorsa ve hammadde alımını SSRK bünyesinde karşılayamayacak şekilde vadeli alım yaparak gideremiyorsa farklı bir finansman kaynağına ihtiyacı olacaktır.

Bu durumda en düşük maliyetli kullanabileceği diğer kredi Sevk Öncesi İhracat Kredisi gibi görünüyor olsa da 60 gün vadeli satış yapan ve sevkiyat sonrasında Kısa Vadeli İhracat Sigortası ile buna bağlı Sevk Sonrası Reeskont Kredisi kullanmayı düşünen bir firma için 120 günden 240 güne kadar olan kredileri de geri ödemede diğer tüm koşullar aynı kaldığında, bir sorunla karşılaşılmayacağı düşünülmektedir. Bu durumda yıllık Euribor+%3,00 faizli Sevk Öncesi ihracat Kredisi kullanmak yerine 240 güne kadar Sevk Öncesi Reeskont Kredisi kullanarak aradaki geçiş sürecini finanse edebilecektir. Sevk Öncesi Reeskont Kredilerin 240 güne kadar olan kısmı doğrudan TCMB tarafından fonlanmakta olduğundan faiz oranları bu vadeye kadar oldukça uygundur. 360 gün vadeli seçeneğini sunan Türk Eximbank kalan 120 günü kendi bünyesinde bir ticari banka gibi fonladığı için maliyet bu vadede hatırı sayılır bir şekilde artmaktadır.

SÖRK'ün SÖİK'e göre 2 konuda avantajı vardır. İlki yukarıda da bahsettiğimiz gibi 240 güne kadar vadeli kredileri geri ödeme güçlüğü çekmeyecek firmalar açısından maliyet avantajıdır. İkincisi ise kullanım kolaylığıdır. SÖİK kullanımında fonlama Eximbank tarafından yapılıyor olsa da kredi kullandırımı ticari bankalar aracılığı ile yapılmaktadır. Burada, bankaya Eximbank tarafından tahsis edilen fon içerisinden firmaya gerekli miktarın ayrılıp ayrılamayacağı, varsa da ilgili ticari banka şubesinin bu fonu firmaya kullandırıp kullandırmayacağı gibi bir takım belirsiz durumlar gündeme gelebilmektedir. SÖRK'de bu süreç çok daha hızlı ve daha garanti şekilde ilerlemektedir. Ticari bankadan alınan teminat mektubu garantisinde kredi çok kısa bir sürede kullandırılabilmektedir. Ayrıca her ne kadar döviz kullandırılan Reeskont kredilerde işlemler ve tutar döviz üzerinden konuşulsa da kredi kullandırımı hesaba geçerken, kredinin kullandırıldığı gün Eximbank'ın belirlediği döviz kuru ile hesaplanarak dövizin TL karşılığı olarak geçmektedir. Kredi geri ödemesi ise kullanılan döviz cinsi olarak yapılmaktadır. Böylece hazineden bir döviz çıkışı olmamakta, buna karşılık ödeme günü hazineye döviz girdisi olmaktadır. Bu da para piyasası için olumlu bir etki yaratmaktadır. Yurt dışından doğrudan ülkemize gelen dövizin hazineye girişi, döviz rezervlerini arttırmakta ve bu da en başta TCMB'nin dövizli işlemler karşında elini güçlendirmektedir. Böylece Ülke ekonomisi için de olumlu katkı sağlamaktadır.

Yukarıdaki kredi maliyet hesaplamalarında da görülebileceği gibi Eximbank kredilerinin maliyetlerinin yükselmesine neden olan asıl faktör ticari bankalardan temin edilen ve işletmelerin gayri nakdi limitlerini de dolduran teminat mektuplarına ait banka komisyon masraflarıdır.

Masrafların yanı sıra Eximbank bu koşulu öne sürdüğünden, aslında destek verilecek olan işletmenin seçimi doğrudan olmasa da ticari bankaların eline bırakmaktadır. Aynı zamanda işletmeler, ihtiyacı olan kadar desteği değil de ticari bankanın üstlenmeyi kabul ettiği kadar riskin karşılığı Eximbank kredisinden faydalanabilmektedir. Bu durum kullanılan kredinin verimliliğini düşürmektedir.

İhracat kredisi kapsamındaki ürünler yalnızca ihracatı yükseltmek amaçlı değil, aynı zamanda mevcut ihracat hacmini korumak için de önem arz etmektedir. Eğer üstlenilecek kredi riski ve operasyon maliyetleri, ticari banka aracılık masraflarından

az ise Eximbank'ın ticari bankalar üzerinden İhracatçı firmalara ulaşma stratejisi değerlendirmeye alınacak bir konu haline gelmektedir.

Eximbank'ın daha çok ticari bankalar üzerinden alınan teminat mektubuna bağlı olarak kredilendirme yapıyor olmasının neden olduğu sıkıntılı durumlar şu şekilde sıralanabilir (Geçer,2017:84-85);

1. Banka, ihracatçı işletmeye teminat mektubunu kullandırmaktadır. Bunu yaparken kendi bünyesinde belirlemiş olduğu limit dahilinde firmaya kullandırım sağlamaktadır. Bu durumda, ihracat desteğinden faydalanacak olan firmayı belirleyen banka olmaktadır. Eximbank teşvik vereceği firmanın seçimini bankaya devretmektedir.

2. Banka gayri nakdi kredi kullandırım limitini kendisi belirlediğinden firmanın ihracata yönelik teşvik limitini de aslında belirlemiş olacaktır. Firmanın ihtiyacı olan teşvik rakamı çok daha yüksek iken banka limiti nedeniyle bu rakam çok daha düşük seviyelerde kalabilmektedir. Günümüzde ekonomik belirsizlik konuları sık sık gündeme geldiğinden bankaların risk iştahı da düşük seyretmektedir. Bu durum yetersiz ihracat kredisi durumunu ortaya çıkarabileceği için tartışılması gereken bir konu haline getirmektedir.

3. Bankaların gayri nakdi limit tahsisinin yanı sıra, bu limitin firmalara maliyeti kısmının da irdelenmesi gerekmektedir. Günümüz şartlarında teminat mektubu masrafları genel olarak yıllık %4,5 seviyelerine ulaşabilmektedir. Bu oranın belirleyicisi olan bankalar olmaktadır. Bankaların belirlediği komisyon oranı yükseldikçe Eximbank teşvik kredilerinin maliyetleri de yükselmektedir. Günümüzde Exim kredilerinin çoğunun banka teminatı üzerinden veriliyor olması firmaların maliyetlerini sadece teşvik kredi maliyetini katlamakta ve bir miktarda belirsizlik katmaktadır. Firmalar banka tarafında sürpriz sayılabilecek maliyetler ile karşılaşabilmektedir.

4. Firmaların banka aracılığı ile aldıkları gayri nakdi limitlerin teminat koşullarını da göz önünde bulundurmak gerekir. Bazı durumlarda firmalar bankalara ağır koşullar içeren teminatlar vermek durumunda kalabilir. Firmalar bir gayrimenkulünü ipotek olarak verebileceği gibi teminat olarak nakit blokaj vb. kalemleri de kullanabilecektir. Mektup komisyonlarının yanı sıra limit tahsis ücretleri,

bankaya limitler karşılığı verilen teminatların maliyetleri de firmalara ekstra maliyet kalemleri olarak yansımaktadır.

5. Bankaların dış ticaret işlemlerindeki komisyon tutarları, döviz al-sat arasındaki farklılıklar vb. ilave gelir olanakları da maliyet hesabında dikkate alınmalıdır. Aynı zamanda banka tarafından, bankanın aracılık ettiği sigorta şirketleri aracılığı ile sigorta yapılması, nakdi blokaj verilmesi, belirli bir mevduatın bankada bulundurulması gibi belli koşullar öne sürülebilmektedir. Hatta şahsi kredi, kredi kartı, ticari kredi kullanımındaki performansının belirleyiciliği, bankanın diğer ürünlerinin de kullanımını mecburi kılmak ve bunların kullanımında oluşacak ek maliyetler de ihracatçı şirketlerin maruz kalabilecekleri durumlardır.

Sonuç olarak; ihracatçı firmaları sadece kredi ile desteklemenin yanı sıra yukarıda bahsedilen risklerden de korumak amacıyla Eximbank'ın kendi bünyesinde oluşturacağı "içsel kredi derecelendirme modeli (internal rating model)" aktif şekilde hayata geçirilmelidir. Bu sayede ihracatçı işletmenin kullanacağı kredi miktarından tutun da teminat şartları vb. konuları Eximbank doğrudan kendisi belirleyebilecek ve firmayı oluşabilecek ek maliyetlerden koruyabilecektir. Tıpkı bir ticari banka gibi Eximbank da kendi kredi derecelendirmesini yaparak firmaları gerekli miktarda veya firmanın karşılayabileceğini bizzat kendisinin öngörerek belirlediği miktarda kredi ile teşvik kapsamına dahil edebilecektir. Bu nedenle Eximbank ticari bankaları kredi kullanımında aracı olarak kullanmaktan vazgeçip ihracatçı firmayı doğrudan fonlamak ile daha verimli bir teşvik politikası izleyebilecektir. Bunun için şube ve çalışan sayısını arttırarak uygulamada firmaların mali analizini yapabilen ve gerekli gördüğü takdirde gerekli teminatları firmalardan alarak ihracat kredisi desteğinde daha aktif rol oynayabilecektir.

KAYNAKÇA

Akkaplan, M. (2014). *İhracat Teşvikleri ve Türk Eximbank'ın Türkiye'nin İhracatına Etkileri*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara: Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Aktürk, A. ve Şenol, H. (2010). *Kobi'ler Açısından İhracat Teşviklerinin Önemi ve Etkinliğinin Arttırılmasına Yönelik Öneriler*. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi.15(2): 375-391.

Amin, S. A. (2018). *Submission of Internship Report on General Banking Activities of EXIM Bank Limited*. BRAC University, Business School.

Atay, N. (2010). AB ve Türkiye'de İhracatın Finansmanı, Finansman Kuruluşları Ve Türk Eximbank Örneği. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Atayeter,C. ve Erol, A. (2011). Türkiye'de Uygulanmakta Olan İhracat Teşvikleri, Türkiye'de Uygulanmakta Olan İhracat Teşvikleri, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*.1:1-26.

Aydemir, S. D. (2010). *Dış Ticaretin Finansmanında Kurumsal Aktör Olarak Türk Eximbank'ın Hizmet Kalitesinin İhracatçı Firmalar Tarafından Algılanması*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kocaeli: Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Aydın, N., Başar , M. ve Coşkun, M. (2010). *Finansal Yönetim*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Berg, M. V. Beveren, İ. Lemmers,O. Span, T. ve Walker, A.N. (2019). Public export credit insurance in the Netherlands: an input-output approach, World Econ. Accepted Author Manuscript.

Bolak, P. (2004). *Risk Ve Yönetimi*. İstanbul: Birsen Yayınevi.

Buono,I. Ve Formai,S.,(2018). The heterogeneous response of domestic sales and exports to bank credit shocks. *Journal of International Economics*,113: 55-73.

Bülbül, S.E. ve Demiral, A. (2016). Türkiye Ekonomisinde Ekonomik Büyüme, İhracat Ve Eximbank Kredileri Arasındaki Nedensellik İlişkisi:2002-2015, *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*. 12(46): 21-39.

Çetin, M. Ö. (2016). Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Para Politikası Uygulamalarının Gelişimi, *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*. 8(14): 67-101.

Çetiner, M. ve Eke, S. (2018), Güncel Gelişmeler Işığında Kredi Sigortası Pazarı Ve Makro Açıdan İrdelenmesi. *Journal of Social, Humanities and Administrative Sciences*. 4(10): 91-102.

Çırak,S. (2018). *Türk Eximbank Uygulamalarında Risk Yönetimi*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü.

Değirmen, S. ve Gündoğdu, Y. (2010). Türkiye'de İhracat Yapan Firmaların Finansman Stratejileri. *İşletme ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi.* 1(4): 1-8.

Delikanlı, İ. (2000). *Bankalarda Uluslararası Standartlara Uygun Risk Yönetimi Ve Kontrolü*. İktisadi Araştırmalar Vakfı Seminer Tebliğleri.

Duramaz, S. (2018), Gemi İnşa Sanayi'nin Gelişiminde Eximbank Kredileri: Çin ve Türkiye'ye Yönelik Bir Karşılaştırma. *Maliye ve Finans Yazıları*. (109): 145-164

Ekincek, E. (2006). Uluslararası Türk Müteahhitlik Hizmetleri İçin Türk Eximbank Uygulamalarının, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.

Elçin, F. (2018). *Ticari Kredi Taleplerinin Değerlendirilme Süreci Ve Kredi Garanti Fonu'nun İşleyişini Kapsayan Bir Uygulama*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Bilecik: Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Erel, S. İ. (1994). Dünyada Eximbank'lar: 26 Ülkenin İhracat Kredi,Sigorta ve Garanti Kuruluşlarına Genel Bir Bakış. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*. 49(1): 77-140.

Easley, D., Hvidkjaer, S. ve O'hara, M. (2010). Factoring information into returns. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 45(2): 293-309.

Geçer, T.,(2017). Eximbank 'Teminat Mektubu' Toplama Bankası Mı? *Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*. 1(2): 81-86.

Goldbach,S. ve Nitsch,V. (2014). Extra Credit: Bank Finance and Firm Export Status in Germany. *The World Economy*. 883-891.

Griffith, D.A. (2010). Insights into Gaining to Export Financing:Understanding Export Lenders Ideal Exporter Profile. *Journal of World Business*. 46: 84-92.

Gündüz,S.,(2014). *Esnek Kur Sistemine Geçiş Sonrası İhracatın Finansmanında Eximbank'ın Rolü ve Performans Analizi*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Edirne: Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Güngörmüş, A.H.(2014). *Uluslararası Piyasalardaki Gelişime Paralel Olarak Günümüzde Kullanılan Finansman Teknikleri*. http://www.geocities.ws,Erişim Tarihi, 04.06.2019

Hanedar, E.Y. (2018). Firmaların İhracat Kararları ve Finansal Kısıtlar, *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 6: 61–66.

Miljković,L. ve Miljković, A. (2011). Forfaiting - Cash Made From Loan, *International Journal of Economics and Law*. 3: 105-109.

Noor,F.A. (2018), Investment Department of Exim Bank, United International University. *School of Business and Economics*.

Topçu, M. (2014). *Türk Eximbank Kredi Programları, İhracat Kredi Sigortası Ve Garantisi*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Tunç, H. (2013). *Ekonomik Göstergeler Işığında Banka Kredilerinin Büyüme ve Kalkınmadaki Rolü: Tüketici Kredileri, Taşıt Kredileri, Konut Kredileri Ayrımı*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: Isparta.

Kaplan, G. (2011). *Girişimcilik Teorileri Kapsamında İhracatçı Kobi'ler ve Finansman Sorunları*. Çözüm Önerileri, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kavcıoğlu, Ş. (2003). Ş. Kavcıoğlu içinde, *Ticari Bankalarda Sorunlu Kredilerin Yönetimi, Çözüm Yolları Ve Takibi (s. 6)*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Kaya, F. (2012). *Kredi Türleri. F. Kaya içinde, Bankacılık Giriş Ve İlkeleri* (s. 261-269). İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.

Koçak, B.,(2014). *Bankalarda Kredi Yönetimi ve Bir Bankada Güvenilir Ticari Kredi Değerlendirmesi Yapılması İçin Önerilen Kredi Analiz Uygulama Yöntemi*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: İstanbul.

Köseoğlu, O. (2013). *Bankacılıkta Kredi Riskleri Analizi ve Kredi Riskleri Hakkında Bir Araştırma*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gaziantep: Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kulaç, D. (2008). *Türkiye'de Dış Ticarette Uygulanan Finansman Teknikleri ve Tarıma Dayalı Sanayiler Açısından Değerlendirilmesi*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Tekirdağ: Namık Kemal Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.

Özdemir, Z.,(2005). Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 10(2): 194-224.

Özdemir, K.. (2004). Yükleme Öncesi İhracat Finansmanında Doğrudan Erişimin İhracat Üzerine Etkisi, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi 7,(1): 37-51.

Paravisini,D.,Rappoport,V.,Schnabl,P. ve Wolfenzon,D.,(2015). The Review of Economic Studies, 82(1), 333-359 Published by: Oxford University Press

Picha,J.,Tomek,A. ve Rysava,L. (2014). Export Financing in International Construction:Case Study of Siemens Power Division in Oman, Creative Construction Conference. *Procedia Engineering*. 85: 420-427.

Pierre, J., Sakka, O. ve Bahri, M. (2018). External Financing, Export Intensity and Inter-Organizational Collaborations: Evidence from Canadian SMEs. *Journal of Small Business Management*. 56(1): 68–87.

Sakarya, Ş. (2009). İhracat Yapan İşletmelerin Finansman Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 42: 117-134.

Schinas,O., Ross,H.H. ve Rossol,T.D.,(2018). Financing green ships through export credit schemes, *Transportation Research*. 65: 300–311.

Sözen, N.,(2012). *Türk Eximbank A.Ş.'Den İhracata Yönelik Doğrudan Kredi Kullanan Firmaların Kredi Risklerinin Değerlendirilmesi ve Analizi*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Veer, K. J. M.(2017). Loss Shocks in Export Credit Insurance Markets: Evidence From a Global Insurance Group, The Journal of Risk and Insurance. 86(1), 73–102.

Velentzas, J., Kartalis, N. ve Bronic,G. (2013). The Factoring And Forfaiting Contract As Contemporary Types Of Finance. *Especially the Greek regulations,* Procedia Economics and Finance. 5:757-762.

Vliet,K.V. Reindorp, M. J. ve Fransoo, J. C. (2015). The price of reverse factoring: Financing rates vs. payment delays. *Journal of Operational Research*, 242: 842–853.

Yeşilyaprak, M.(2018), Yurt Dışı Ticarı Alacak Sigortasının Fırma İhracatına Etkisi: Türk Eximbank Yurt Dışı Alacak Sigortası Üzerine Bir Araştırma. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi,* 10(19): 358-383.

Zaim, F.,(2011). *Türk Bankacılık Sisteminde Dış Ticaretin Finansmanı ve Türk Eximbank Örneği*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Ankara: Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü.

5411 Sayılı Bankacılık Kanunu, Md.48. (tarih yok). R.Gazete : Tarih : 1/11/2005 Sayı : 25983 (Mük.) cilt.45 s.9537

İNTERNET KAYNAKLARI

Dış Ticaret Rakaları - http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist adresinden alındı (07.06.2019)

Kredi Çeşitleri - http://www.ekodialog.com/Konular/kredi_ces.html adresinden alındı (17.03.2019).

Kredi Çeşitleri - *https://paratic.com/kredi-nedir-cesitleri-nelerdir/ adresinden alındı* (15.03.2019).

Berne Union Üye Listesi - https://www.berneunion.org/Members adresinden alındı *(08.06.2019)*

Eximbank İstatistiki verileri - https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz. adresinden alındı (05.06.2019)

Eximbank Sevk Sonrası Reeskont Kredi - https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/kisa-vadeli-ihracat-kredileri/sevk-sonrasi-reeskont-kredisi#sss adresinden alındı. (12.05.2019)

Türk Eximbank 2018 Yılı Faaliyet Raporu. https://www.eximbank.gov.tr/content/files/c1180b82-9cdc-466d-acca-1f102991ecd6/eximbank-faaliyetraporu-2018 adresinden alındı. (20.5.2019)