



[itobiad], 2020, 9 (2): 1315/1339

**Dış Ticaretin Finansmanında Alıcı Kredisi Garanti ve Sigorta
Uygulamaları**

Buyer Credit Insurance and Guarantee Implementations in Foreign
Trade Financing

Mehmet YEŞİLYAPRAK

Dr., Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.

PhD, Export Credit Bank of Turkey

myesilyaprak@yahoo.com

Orcid ID: 0000-0001-8334-5191

Makale Bilgisi / Article Information

Makale Türü / Article Type	: Araştırma Makalesi / Research Article
Geliş Tarihi / Received	: 06.05.2020
Kabul Tarihi / Accepted	: 19.06.2020
Yayın Tarihi / Published	: 20.06.2020
Yayın Sezonu	: Nisan-Mayıs-Haziran
Pub Date Season	: April-May-June

Atıf/Cite as: YEŞİLYAPRAK, M . (2020). Dış Ticaretin Finansmanında Alıcı Kredisi Garanti ve Sigorta Uygulamaları. İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi , 9 (2) , 1315-1339 . Retrieved from <http://www.itobiad.com/tr/issue/54141/733102>

İntihal /Plagiarism: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and confirmed to include no plagiarism. <http://www.itobiad.com/>

Copyright © Published by Mustafa YİĞİTOĞLU Since 2012 – Istanbul / Eyup, Turkey. All rights reserved.

Dış Ticaretin Finansmanında Alıcı Kredisi Garanti ve Sigorta Uygulamaları

Öz

Dış ticaret ve dış ticaret politikalarının ülke ekonomileri üzerindeki etkisi giderek artmaktadır. Ülkeler ihracatlarını artırmak amacıyla ihracat kredi kuruluşlarını desteklemekte ve ihracat kredi kuruluşları aracılığıyla ihracatçılara ve yatırımcılara yönelik kredi, garanti ve sigorta programları sunmaktadırlar. Alıcı kredisi garanti ve sigorta programları bu kapsamda çalışmada incelenmiştir. Çalışmanın amacı, alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarının tüm yönleriyle analiz edilmesi ve tanımlanmasıdır. Alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarının tanımlanması, seçili ülke ihracat kredi kuruluşları esas alınarak garanti ve sigorta programlarının uygulama esaslarının incelenmesi, garanti ve sigorta programları arasındaki farkların tespiti ile programlara ilişkin güncel sayısal verilere ulaşılması çalışmanın kapsamını oluşturmaktadır. Araştırma sonuçlarına göre; garanti ve sigorta programları uygulamada kullanılan yeni ürünler olmasına rağmen alıcıların finansman ihtiyacını karşılayarak ihracatı artırmada önemli bir işlevi yerine getirmektedir. Bu kapsamda bankalara yönelik uygulanan alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarının yaygınlaştırılması önerilmektedir.

Özet

Küreselleşme ile birlikte ülkeler arasındaki emek, sermaye, doğal kaynak ve girişimci (insan) unsurlarının transferi hız kazanmıştır. Üretim faktörleri arasında yaşanan bu hareketlilik ülkeler arasındaki dış ticaret hacimlerinin de artışını sağlamıştır. Dış ticaret hacimlerinin artması neticesinde devletler ülke ihracatını destekleyici şekilde yapısal reformlara yönelmişlerdir. Bu reformların sonucunda ihracat kredi kuruluşları kurulmuştur. İhracat kredi kuruluşları ülkelerinde yerleşik yatırımcılara, ihracatçılara ve döviz kazandırıcı hizmetler sunan işletmelere yönelik kredi, garanti ve sigorta ürünleri sunmaktadırlar. Genellikle kâr amacı gütmeyen bu kuruluşların temel amacı, ülkelerinde yerleşik işletmelerin ihtiyaç duyduğu finansman kaynaklarına erişiminin sağlanmasıdır. Bu kapsamda ihracat kredi kuruluşları işletmeleri doğrudan kredi yoluyla finanse edebildiği gibi garanti ve sigorta uygulamaları ile de dolaylı olarak finansmana erişimlerini sağlayabilmektedirler. Alıcı kredisi garanti ve sigorta programları bu kapsamda çalışmada incelenmiştir.

Alıcı kredisi garanti programı, ihraç ülkesinde yerleşik ticari banka ve ihracat kredi kuruluşlarının ithalat ülkesindeki alıcıya sağladığı alıcı kredilerinin ihraç ülkesinde yerleşik ticari banka ve ihracat kredi



kuruluşlarına geri ödenmemesi riskine karşın, kredinin ihracat kredi kuruluşları tarafından belirli bir komisyon karşılığında güvence altına alındığı garanti programıdır.

Alıcı kredisi sigorta programı, ihraç ülkesinde yerleşik ticari banka ve ihracat kredi kuruluşlarının ithalat ülkesindeki alıcıya sağladığı alıcı kredilerinin ihraç ülkesinde yerleşik ticari banka ve ihracat kredi kuruluşlarına geri ödenmemesi riskine karşın, kredinin ihracat kredi kuruluşları tarafından belirli bir prim karşılığında güvence altına alındığı sigorta programıdır.

Çalışmanın amacı, alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarının tüm yönleriyle analiz edilmesi ve tanımlanmasıdır. Alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarının tanımlanması, seçili ülke ihracat kredi kuruluşları esas alınarak garanti ve sigorta programlarının uygulama esaslarının incelenmesi, garanti ve sigorta programları arasındaki farkların tespiti ile programlara ilişkin güncel sayısal verilere ulaşılması çalışmanın kapsamını oluşturmaktadır. Bu amaç ve kapsam çerçevesinde uygulamalara ilişkin literatür taraması yapılmış, seçili ülke ihracat kredi kuruluşlarının uygulama esasları incelenmiş, garanti ve sigorta programları arasındaki farklar tespit edilmiş, örnek uygulama ile programların başarısı analiz edilmiş ve uluslararası bir kuruluş olan Berne Union verilerine ulaşılmıştır. Ulaşılan veriler tablo ve grafikler aracılığıyla bir araya getirilmiş ve yorumlanmıştır.

Çalışma kapsamında garanti ve sigorta programlarına ilişkin 2016 ile 2018 yılları arasındaki sayısal verilere ulaşılmış ve veriler ile ülke ihracatları arasındaki ilişki incelenmiştir. Ulaşılan veriler çerçevesinde ülke ihracatları ile alıcı kredisi garanti ve sigorta programları arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Ülke ihracatları üzerinde bağımsız değişken sayısının fazla olması alıcı kredisi garanti ve sigorta programları üzerinde bir çıkarımda bulunmayı engellemektedir. Ancak proje bazlı uygulamalarda garanti ve sigorta programlarının alıcıların finansman ihtiyacını gidererek ihracat üzerinde olumlu etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada örnek bir uygulamaya yer verilmiştir.

Ulaşılan sayısal veriler neticesinde 2016 ile 2018 yılları arasında alıcı kredisi garanti ve sigorta programları aracılığıyla en fazla risk üstlenen ihracat kredi kuruluşları 2018 yılı itibarıyla şu şekildedir; Sace (İtalya), Euler Hermes (Almanya) ve Bpifrance (Fransa). İnceleme neticesinde ülke ihracat tutarları ile garanti ve sigorta programları arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

İhracat kredi kuruluşlarının bahse konu programları garanti veya sigorta programı olarak sunması bakımından bazı yapısal farklılıklar tespit edilmiştir. Alıcı kredisi garanti programlarının “koşulsuz, geri alınmaz ve ilk talep üzerine ödenebilir” olduğu kabul edilirken, sigorta poliçelerinde tazminat ödemesi koşula bağlıdır ve bu nedenle ticari bankalar tarafından garanti programlarının tercih edileceği söylenebilir. Diğer yandan, garanti koşulsuz ödeme taahhüdü içerdiği için ticari bankaya prim maliyeti, sigorta



poliçesine kıyasla daha yüksek olmakta ve ticari bankaların ihracat kredi kuruluşlarını bilgilendirme yükümlülüğü daha yüksektir. Sigorta programında ise dokümantasyon riski ticari banka üzerinde kalmaktadır. Alıcı kredisi garanti programında ticari bankanın krediyi usulüne uygun olarak kullandırması ve prim ödeme yükümlülüğünü yerine getirmesi hariç herhangi bir koşul bulunmamaktadır. Alıcı kredisi sigorta programı poliçelerinde ise, tazminat sürecini uzatabilen bir bekleme süresi ve taraflar arasında bir uyuşmazlık olması halinde “tahkim veya mahkeme kararı” talep edilen koşullar bulunmaktadır.

Çalışma sonucunda alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarının dış ticaretin finansmanında işlevsel birer finansal araç olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İhracatçıların, ithalatçıların ve alıcı kredisi kullandıran bankaların üstlendikleri riskleri devrederek gerek kredi kapasitesinin büyümesi sağlanmakta gerekse de ihracatın daha güvenli bir ortamda yapılarak ihracat hacminin artışında pozitif etki sağlanmaktadır. Dolayısıyla alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarının tüm ihracat kredi kuruluşlarınca uygulanması önerilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Alıcı Kredisi Garanti Programı, Alıcı Kredisi Sigorta Programı, İhracat, İhracat Kredi Kuruluşu, Türk Eximbank

Buyer Credit Insurance and Guarantee Implementations in Foreign Trade Financing

Abstract

The effect of foreign trade and foreign trade policies on the economies of the country is gradually increasing. Countries support export credit institutions to increase their exports and offer credit, guarantee and insurance programs for exporters and investors through export credit agencies. Buyer credit guarantee and insurance programs are examined in this context. The aim of the study is to analyze and define all aspects of buyer credit guarantee and insurance programs. The scope of the study is the identification of buyer credit guarantee and insurance programs, examination of the principles of guarantee and insurance programs based on selected country export credit institutions, determination of the differences between guarantee and insurance programs, and accessing current numerical data regarding the programs. According to the research results; Although the guarantee and insurance programs are new products used in practice, they fulfill an important function in increasing exports by meeting the financing needs of the buyers. In this context, it is recommended to extend the buyer credit guarantee and insurance programs for banks.



Summary

With globalization, the transfer of labor, capital, natural resources and entrepreneurial (human) elements among countries has accelerated. This mobility, which is among the production factors, has also increased the foreign trade volumes among the countries. Increase in foreign trade volumes, governments have turned to structural reforms to support export. Export credit agencies (ECA) were established as a result of these reforms. ECAs offer credit, guarantee and insurance products for investors, exporters and foreign exchange earning services. Main purpose of these non-profit organizations is to provide access to financing resources needed by the local enterprises. ECAs can finance businesses directly through credit, as well as indirect through guarantee and insurance practices. Buyer loan guarantee and insurance programs are examined in this context.

The buyer loan guarantee program is guarantee program in which the loan is secured by ECAs in exchange for a certain commission, despite the risk that the buyer loans provided by the commercial banks and ECAs located in the export country to the buyer in the import country are not repaid.

The buyer loan insurance program is insurance program in which the loan is secured by ECAs in exchange for a certain premium, despite the risk of the non-reimbursement of the buyer loans provided by the commercial banks and ECAs located in the export country to the buyer in the import country.

The aim of the study is to analyze and define all aspects of buyer loan guarantee and insurance programs. The scope of the study is the identification of buyer loan guarantee and insurance programs, examination of the principles of guarantee and insurance programs based on selected country ECAs, determination of the differences between guarantee and insurance programs, and accessing current numerical data regarding the programs. This purpose and scope, the literature review of the applications has been made, the application principles of the selected country ECAs have been examined, the differences between the guarantee and insurance programs have been determined, the success of the programs has been analyzed and Berne Union data, which is an international organization, has been reached. The data obtained were gathered and interpreted through tables and graphics.

Within the scope of the study, numerical data related to guarantee and insurance programs between 2016-2018 were reached and the relationship between data and country exports examined. Within the framework of the data reached, no significant relationship has been detected between the country's exports and the buyer loan guarantee and insurance programs. The fact that the number of independent variables is high on the country's exports prevents the customer loan from making an inference on the guarantee and insurance programs. However, in project-based applications, it has been determined that guarantee and insurance programs have a



positive effect on exports by eliminating the financing needs of the buyers. A sample application is included in the study.

As a result of the numerical data reached, ECAs that undertook the most risks between 2016-2018 through buyer credit guarantee and insurance programs are as follows in 2018; Sace (Italy), Euler Hermes (Germany) and Bpifrance (France). As a result of the examination, no significant relationship could be determined between the country's export amounts and the guarantee and insurance programs.

Some structural differences have been identified in terms of ECAs offering these programs as guarantee or insurance program. While buyer loan guarantee programs are considered to be “unconditional, irrevocable and can be paid upon first demand”, compensation payment in insurance policies is conditional and therefore it can be said that guarantee programs will be preferred by commercial banks. On the other hand, since the guarantee includes an unconditional payment commitment, the premium cost to the commercial bank is higher compared to the insurance policy and the commercial banks have a higher obligation to inform export credit institutions. Insurance program, the documentation risk remains on the commercial bank. There are no conditions in the buyer loan guarantee program, except that the commercial bank duly uses the loan and fulfills its premium payment obligation. In the buyer loan insurance program policies, there are the conditions for which a waiting period, which can extend the compensation process, and in case of a conflict between the parties, in which a “arbitration or court order” is requested.

As a result of the study, it was concluded that buyer loan guarantee and insurance programs are functional financial instruments in the financing of foreign trade. By transferring the risks undertaken by exporters, importers, and banks that use buyer loans, both the credit capacity is expanded and a positive effect is provided in the increase of export volume by making exports in a safer environment. Therefore, it is recommended that buyer loan guarantee and insurance programs be implemented by all ECAs.

Keywords: Buyer Credit Guarantee Program, Buyer Credit Insurance Program, Export, Export Credit Agency, Turk Eximbank



Giriş

Dış ticaret politikalarının ülke ekonomileri üzerindeki etkisi giderek artmaktadır. Özellikle 1970'li yılların başından itibaren ortaya çıkan küreselleşme ile birlikte iktisat bilim literatüründe üretim faktörleri olarak sıralanan emek, sermaye, girişimci ve doğal kaynak unsurlarında ülkeler arasında hareketlilik artmış, dış ticaret hacimleri genişlemiştir. Üretim faktörleri arasında yaşanan bu hareketlilik kendisini gerek ihracat ve ithalat işlem hacimlerinde, gerekse de doğrudan yabancı yatırım tutarlarında göstermektedir. Doğrudan yabancı yatırımlar, ihracat ve ithalatta meydana gelen değişim ve dönüşüm beraberinde devlet kurumlarında da dönüşümü ve yeni kurumların kurulmasını gerekli kılmıştır. İhracat kredi kuruluşları bu kapsamda değerlendirilebilecektir.

Dış ticaretin finansmanı ve yatırım süreçlerinde ihracat kredi kuruluşları kritik bir öneme sahiptir. Bu önem ihracat kredi kuruluşlarının ihracatçılara ve yatırımcılara sunduğu kredi, garanti ve sigorta programları ile üstlendikleri işlevlerden kaynaklanmaktadır. İhracat kredi kuruluşları, kredi programları ile kısa, orta ve uzun vadeli olmak üzere ihracatçıları kredilendirmektedir. Garanti programları da teminat mektubu veya bankaların kullandığı kredilere garanti verilmesi suretiyle uygulanmaktadır (Yeşilyaprak, 2019, s: 203). Sigorta programlarının amacı ise ihracatçıların sevkiyatlarından doğacak alacaklarının politik ve ticari risklerden arındırılarak güvenli bir ticaret ortamının sağlanmasıdır.

Son yıllarda ihracat kredi kuruluşlarının sunduğu kredi, garanti ve sigorta programları bir arada, karma bir program şeklinde uygulanmaya başlanmıştır. Örneğin, ihracat işlemlerinde mal veya hizmet ithal eden alıcının finansman ihtiyacının, ihraç ülkesinde yerleşik ihracat kredi kuruluşları veya ticari bankalarca karşılandığı uygulamalara alıcı kredileri adı verilmektedir. Alıcı kredileri müteahhitlik veya gemi inşa gibi uluslararası projelere yönelik uygulanabileceği gibi mal veya hizmet ithalinde işlem bazlı alıcının dış ticaret işlemine yönelik olarak da kullanılabilmektedir. Alıcı, ilgili işlemin niteliğine göre kamu veya özel sektör kurumu/şirketi olabilmektedir (Türk Eximbank, 2020). İhraç ülkesinde yerleşik ticari banka ve ihracat kredi kuruluşlarının ithalat ülkesindeki alıcıya sağladığı alıcı kredilerinin hacimlerinin artırılması ve risklerin devredilmesi amacıyla alıcı kredileri sigortalanabilmekte veya garanti konusu olabilmektedir. Bu uygulamalar;

- a. Alıcı kredisi sigorta programı
- b. Alıcı kredisi garanti programıdır.

Alıcı kredisi sigorta programı, ihraç ülkesinde yerleşik ticari banka ve ihracat kredi kuruluşlarının ithalat ülkesindeki alıcıya sağladığı alıcı kredilerinin ihraç ülkesinde yerleşik ticari banka ve ihracat kredi kuruluşlarına geri ödenmemesi riskine karşın, kredinin ihracat kredi



kuruluşları tarafından belirli bir prim karşılığında güvence altına alındığı sigorta programıdır.

Alıcı kredisi garanti programı, ihraç ülkesinde yerleşik ticari banka ve ihracat kredi kuruluşlarının ithalat ülkesindeki alıcıya sağladığı alıcı kredilerinin ihraç ülkesinde yerleşik ticari banka ve ihracat kredi kuruluşlarına geri ödenmemesi riskine karşın, kredinin ihracat kredi kuruluşları tarafından belirli bir komisyon karşılığında güvence altına alındığı garanti programıdır.

Özellikle gelişmekte olan ülke ekonomilerinde ortaya çıkan dış ticaretin finansmanı sorununun, ekonomik problemlerini nispeten aşmış ülkelerde yerleşik ticari banka ve ihracat kredi kuruluşlarınca karşılanması dünya ticaret hacminin giderek büyümesi açısından olumlu bir uygulama olarak gösterilebilecektir. Ayrıca ihracat kredi kuruluşlarınca sunulan programlar ile bankacılık sektörünün kapasitesi ve derinliği artmaktadır. Bu kapsamda çalışmada, dış ticaretin finansmanı sürecinde ihracat kredi kuruluşlarınca sunulan alıcı kredisi garanti ve sigorta programları tanımlanacak, alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarını uygulayan ihracat kredi kuruluşlarının programlarına ilişkin uygulama esasları incelenecek ve ilgili programlara ilişkin ulaşılan sayısal veriler ile örnek uygulamalar paylaşılacaktır. Böylelikle dış ticaretin finansmanında yeni bir uygulama olarak nitelendirilen alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarının detaylıca analiz edilmesi amaçlanmaktadır.

1. Literatür Taraması

Alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarının ihracat kredi kuruluşları tarafından uygulanmasına ilişkin literatürde çeşitli çalışmaların varlığı tespit edilmiştir. Bu bölümde, ilgili çalışmalardan alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarına ilişkin ulaşılan bilgiler paylaşılacaktır.

Matsukawa ve Habeck (2007) tarafından Dünya Bankası için hazırlanan çalışmada alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarının yalnızca ulusal nitelikte ihracat kredi kuruluşlarınca uygulandığı tespit edilmiştir. Programların garanti veya sigorta olmak üzere farklılaştığı ifade edilmiş ve seçili ülke kuruluşlarının mevcut programlarına ilişkin bilgiler paylaşılmıştır. Bu programların ortak özellikleri olarak, uygulamada yeni ve geliştirilebilir olmaları ile dış ticarete ve yatırım finansmanı süreçlerinde risk azaltıcı etkileri gösterilmiştir (Matsukawa ve Habeck, 2007, s: 1).

Dinh ve Hilmarsson (2014) çalışmalarında ihracat kredi kuruluşlarının uyguladığı garanti ve sigorta programlarını dış ticarete risk azaltan uygulamalar başlığı altında incelemişlerdir. Bu kapsamda alıcı kredisi garanti programı analiz edilmiş ve örnek uygulamalarla garanti programının başarıları incelenmiştir. Çalışmada seçilen örnek uygulamaya göre ithalat ülkesinde yerleşik alıcı ekonomik konjoktürün kötü olması nedeniyle bankasından kredi kullanamamaktadır. Bu noktada devreye



ihracatçının ülkesinde yerleşik ihracat kredi kuruluşu olan EKF-Danimarka girmiştir. EKF ile alıcının bankası arasında yapılan görüşmeler neticesinde alıcı kredisi garanti sözleşmesi imzalanmış ve krediye garanti verilmiştir. Bankanın garantiyi teminat olarak almasıyla alıcı kredilendirilebilmiş ve ihracat gerçekleştirilmiştir. Buradan hareketle garanti programının uygulamada başarılı olduğu ifade edilmektedir (Dinh ve Hilmarsson, 2014, s: 20).

Salcic (2014, s: 77) çalışmasında alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarının yapı, süreç ve kısıtlılıklarını incelemiştir. Alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarına konu işlemlerde ithalatçı ile ihracatçı arasında bir mal veya hizmet satış sözleşmesinin olduğu, alıcı ile alıcının bankası arasında ise kredi sözleşmesinin olduğu ifade edilmektedir. Alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarında adı geçen iki ayrı sözleşmenin özenle değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda ihracat kredi kuruluşlarının bankalarla akdettiği sigorta/garanti sözleşmelerinde alıcı kredilerinin doğrudan ihracatçıya ödenmesinin zorunlu olduğu ifade edilmektedir. Aksi takdirde alıcının krediyi bankasına geri ödememesi durumunda ihracat kredi kuruluşunun bankanın zararını tazmin etmeyeceği açıkça belirtilmiştir. Bu hususun programlarda yer alan standart bir uygulama olduğu ifade edilmektedir. Ayrıca tazminata konu kredinin yalnızca anapara ve faizinin talep edilebileceği; gecikme faizi, sözleşmenin ihlalden doğan zararlar gibi benzeri giderlerin tazminata konu olmayacağı aktarılmaktadır. İlgili garanti ve sigorta programlarının Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) düzenlemelerine tabi olduğu belirtilmiştir. Buna göre, orta ve uzun vadeli sigorta/garanti programlarının süresi maksimum 10 yıl olarak düzenlenebilmektedir. Yenilenebilir enerji gibi bazı özel işlemlerde ise 18 yıla kadar poliçe oluşturabilmektedir. Orta/uzun vadeli sigorta poliçesinin veya garanti sözleşmesinin oluşturabilmesi için ise alıcının ihracatçıya mal/hizmet bedelinin en az %15'ini peşinen ödemesi gerektiği ifade edilmektedir. Son olarak alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarına taraf bankaları inceleyen Salcic (2014, s: 83), alıcının ilgili işlem için birden fazla bankasının bulunabileceğini ancak ihracat kredi kuruluşunun yalnızca bir ajan banka ile muhatap olacağı belirtilmektedir.

Grath (2016, s: 137), alıcı kredisi sigorta programını; ithalat ülkesinde yerleşik şirketlerin mal ve hizmet satın alma süreçlerinde alıcıları alıcı kredileri yoluyla finanse eden ihracat ülkesindeki finans kuruluşlarını koruyan ve risklerini üstlenen bir uygulama olarak tanımlamıştır. Sigorta programının kısa, orta ve uzun vadeli bir program olduğunu ancak uygulamada orta ve uzun vadeli sigorta sözleşmelerinin tercih edildiği aktarılmaktadır. Grath (2016, s: 144), alıcı kredisi sigorta programını, işletme sermayesi kredi garantisi ve akreditif teyit sigortası ile birlikte ele almış ve bu programların finans kuruluşlarına yönelik hazırlandığını ifade etmiştir. Böylelikle dış ticarete var olan risklerin azaldığını ve finansman sağlayan kuruluşların kredi kullanım kapasitelerinin artacağı savunulmuştur. Grath (2016, s: 143), alıcı kredisi sigorta programının, bir çok ihracat kredi



kuruluşunca uygulandığını ve klasik ihracat kredi sigortasından farklı bir formda olduğunu aktarmaktadır.

Krummaker (2020, s: 542) çalışmasında alıcı kredilerinin alıcılardan kaynaklanan bir nedenden dolayı finans kuruluşlarına geri ödenmemesi riskine karşı alıcı kredisi sigorta poliçesinin düzenlendiğini ifade etmiştir. Alıcı kredisi sigorta programının ihracatçılar için çeşitli avantajlarının olduğu savunulmaktadır. Krummaker bu avantajları; alıcının kredi ve sigorta süreçlerine ihracatçının dahil olmaması böylelikle ihracat işleminin hız kazanması ve düzenli nakit akışlarının sağlanması ile likidite konusunda problem yaşanmaması olarak sıralamaktadır. Ek olarak kredi riskinin transferi, yeni piyasalara açılma ve var olan müşteriler ile bağların güçlendirilmesi de programın diğer faydaları olarak sıralanmaktadır (Krummaker, 2020, s: 543).

Alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarının yeni uygulanan programlar olması nedeniyle literatürde kaynak sınırlılığı söz konusudur. Ancak küreselleşme ile birlikte dış ticarete ve doğrudan yatırımlarda meydana gelen artışın ihracat kredi kuruluşlarının sunduğu kredi, garanti ve sigorta programları ile desteklenmesi gerektiğine ilişkin çeşitli çalışmalarla programlara dikkat çekilmektedir. (Wong, 1986; Stephens, 1999)

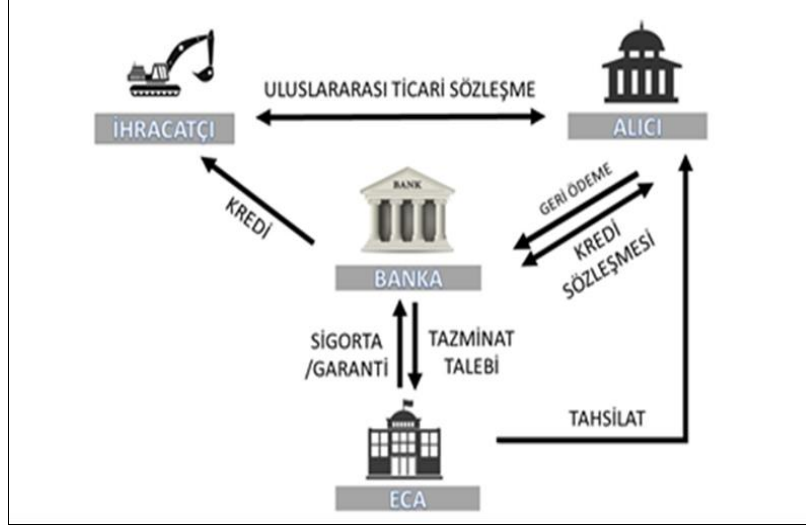
2. Alıcı Kredisi Garanti ve Sigorta Programlarının Yapısı

Alıcı kredisi garanti ve sigorta programları, dünyanın önde gelen ihracat kredi kuruluşları tarafından proje ve yatırım mali ticaretinin finansmanına yönelik olarak uygulanmaktadır. İhracat destek kuruluşlarının sunduğu alıcı kredisi garanti ve sigorta programları kapsamında, ticari bankalarca mal ve hizmet ihracatına yönelik olarak sağlanan alıcı kredilerinin, borçlusu tarafından ticari ve politik risklere bağlı olarak ödenmemesi riski ihracat kredi kuruluşu tarafından teminat altına alınmaktadır.

Bahse konu programlar ile ticari bankanın kullandığı alıcı kredisinin borçlusunun temerrüde düşmesi, iflas hali, hakkında borçlarını ödeyememesi nedeniyle tasfiye kararı alınması, borçlarının ödenmesi ile ilgili mahkeme veya yetkili bir organ tarafından tüm alacaklıları bağlayan kısıtlayıcı bir karar alınması, borç ödemekten acze düştüğünün ihracatçı veya başka bir alacaklısı tarafından belgelenmesi, borçları ile ilgili, konkordato ilan etmesi veya hukuki olarak benzeri bir yasal yola başvurması gibi ticari risklerin yanında alıcı bir devlet kuruluşu veya devlet garantili bir kuruluş olması halinde, geri ödemelerin tamamı veya bir kısmı ile ilgili temerrüt hali, alıcı hükümeti tarafından moratoryum ilan edilmesi, döviz transferi riski, kredi sözleşmesinin borçlu tarafından ifasını engelleyen herhangi bir mevzuat çıkartılması, değişiklik yapılması veya karar alınması ile alıcı ülkesinde bir savaşın, iç savaşın, terör eyleminin, isyanın, ayaklanmanın ortaya çıkması vb. benzeri politik riskler kapsama alınmaktadır.



Şekil 1: Alıcı Kredisi Garanti ve Sigorta Programlarının İşleyiş Mekanizması



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

İhracat destek kuruluşlarının sunduğu alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarının yürütülmesi aşamasında öncelikle, ihracatçı ile alıcı arasında bir uluslararası ticari sözleşme imzalanırken, eşzamanlı olarak ticari banka ile alıcı arasında alıcı kredisi için kredi sözleşmesi görüşmeleri gerçekleştirilir. Ticari banka, kredi sözleşmesi görüşmeleri esnasında alıcı tarafından ticari ve politik risklere bağlı olarak geri ödenmemesi riskini bertaraf etmek amacıyla alıcı kredisi sigorta programı için ihracat kredi kuruluşuna başvuruda bulunur.

İhracat destek kuruluşu tarafından, ticari bankanın başvurusu değerlendirmeye alınır. Değerlendirme kapsamında başvuruya konu kredinin borçlusu alıcı ve alıcının ülkesine ilişkin riskler analiz edilir, ihracatçının mali durumu ve performansı ile proje ve taslak kredi sözleşmesi incelenir. Kredi sözleşmesi ile sigorta poliçesi şartlarının uygun olması halinde, ihracat destek kuruluşu ile ticari banka arasında kredi sözleşmesi kapsamında yapılan ilk kredi kullandırımı tarihinden başlamak üzere son geri ödemenin vade tarihine dek geçerli bir garanti/sigorta sözleşmesi imzalanır.

Garanti/Sigorta sözleşmesinin imzalanması sonrasında ticari banka ile alıcı arasında kredi sözleşmesi imzalanır, ihracatçının sevk ettiği mala karşılık alıcı tarafından ödenecek bedele ilişkin kredi kullandırım tutarları ihracatçı hesabına ödenir. Alıcı ise kredi borçlusu sıfatıyla kredi geri ödemelerini vade tarihlerinde ticari bankanın hesabına öder.

Alıcı'nın kredi geri ödemelerini vade tarihlerinde ticari bankanın hesabına ödememesi halinde, ticari banka tazminat talebinde bulunur. İhracat destek kuruluşu tarafından poliçe koşulları bakımından gerçekleştirilen inceleme



neticesinde, talebin poliçede kapsanan risklere uygun bulunması halinde tazminat ödemesi gerçekleştirilir ve tazminata konu tutarların tahsili amacıyla alıcı nezdinde hukuki takip işlemlerini yürütür.

3. İhracat Kredi Kuruluşlarının Uyguladığı Alıcı Kredisi Garanti ve Sigorta Programları

Çalışmanın bu bölümünde ihracat kredi kuruluşlarının uyguladığı alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarının türleri, lehtarları, zarar tazmin oranları, vadeleri, zarar kesinleşme süreleri, fiyatlama esasları ve limitleri incelenecektir.

3.1. Alıcı Kredisi Sigorta Programı

Araştırma sonuçlarına göre; alıcı kredisi sigorta programını uygulayan kuruluşlar Tablo 1’de paylaşılmıştır.

Tablo 1: Alıcı Kredisi Sigorta Programını Uygulayan Kuruluşlar

Kuruluş	Ürün Türü	Lehtar Profili	Zarar Tazmin (%)	Azami Vade	Bekleme Ödeme Süresi	Fiyatlama	Limit
ABD - US EXIMBANK	Sigorta	Ticari bankalar	90-100	360 Gün	Ödeme süresi 60 Gün	Risk bazlı olmak üzere min. 750 \$	-
ALMANYA - EULER HERMES	Sigorta	Ticari bankalar	95	Kısa vadeli:2 yıl Orta/Uzun: 10 yıl	Kesinleşme süresi 120 Gün	Alıcı, ülke, vadeye göre.	Anapara ve faiz kapsanır.
BELÇİKA - CREDENDO	Sigorta	Ticari bankalar	95 - 98	Kredi vadesince	Kesinleşme süresi 180 Gün	Alıcı, ülke, vadeye göre.	-
GÜNEY KORE - KSURE	Sigorta	Ticari bankalar	100	14 yıla kadar	-	OECD esaslarına göre.	-
HİNDİSTAN - ECGC	Sigorta	Ticari bankalar	90	-	Kesinleşme süresi 120 Gün	Prim alınır.	-
HOLLANDA - ATRADIUS	Sigorta	Ticari bankalar	90-98	Kredi vadesince	Kesinleşme süresi 90 Gün	Alıcı, ülke, vadeye göre.	Limit yok.
İSVİÇRE - SERV	Sigorta	Ticari bankalar	95	Kredi vadesince	Kesinleşme süresi 30 Gün	Prim alınır.	Limit yok. Anapara ve faiz kapsanır.
İTALYA - SACE	Sigorta	Ticari bankalar	100	Kredi vadesince	-	Bşvuru ücreti ve prim alınır.	Limit yok.
RUSYA - EXIAR	Sigorta	Ticari bankalar	90	Kredi vadesince	-	Prim alınır.	Anapara ve faiz kapsanır.

Kaynak: İlgili kuruluşların web sayfalarından yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.



Amerika Birleşik Devletleri İhracat Destek Sigorta Kuruluşu – US EXIMBANK

Bir alıcı kredisine bağlı olarak finansal kuruluşlara yönelik oluşturulan sigorta poliçesine göre poliçenin azami süresi 360 gün olarak sınırlandırılmıştır. Devalüasyon hariç olmak üzere, savaş, kamulaştırma gibi politik nedenlerle alıcıyı ticari olarak etkileyen riskler kapsamaktadır. Zarar tazmin oranı kamu ve özel sektör olmak üzere %90 ile %100 arasındadır. Sigortanın geçerli olabilmesi için sigorta priminin peşinen ödenmesi gerekmektedir. Primler risk bazlı olarak ihracat kredi kuruluşunca belirlenmektedir. Ancak program kapsamında minimum prim tutarı 750 Usd olarak belirlenmiştir. Sigortalının poliçede yer alan yükümlülüklerini ve bildirimlerini tam olarak yerine getirmesinin ardından riskin gerçekleşmesi durumunda zarar 60 gün içerisinde ödenmektedir (US Eximbank, 2020).

Almanya İhracat Destek Sigorta Kuruluşu – EULER HERMES

Almanya'dan yapılan ihracatlara ilişkin kullanılan alıcı kredileri alıcı kredisi sigorta programı ile sigortalanmaktadır. Kısa, orta ve uzun vadeli olmak üzere poliçeler düzenlenebilmektedir. Ancak kısa vadeli (2 yıldan az) alıcı kredilerinin sigortalanabilmesi için ihracatın OECD üye ülkelerine yapılmış olması şart koşulmaktadır. Primler risk bazlı ve kredinin büyüklüğüne bağlı olarak değişkenlik göstermektedir. Azami tazminat oranı ise %95'dir (Euler Hermes, 2020).

Belçika İhracat Destek Sigorta Kuruluşu – CREDENDO

Belçika'da yerleşik ihracatçıların yurt dışına ihraç ettikleri sermaye malları ve hizmetlere ilişkin alıcılarının yurtiçinde veya yurtdışında yerleşik bankalardan kullandıkları alıcı kredileri program çerçevesinde sigortalanmaktadır. Prim, alıcı kredilerine bağlı olarak belirlenmektedir. Alıcının ticari ve politik nedenlerden dolayı ödemeyi gerçekleştirememesi durumunda sigorta devreye girmektedir. Zarar kesinleşme süresi 180 gün olarak belirlenmiştir. Ancak alıcının iflası halinde bekleme süresi yoktur. Program çerçevesinde krediler için geçerli azami tazminat oranı özel alıcılar için %95, kamu alıcıları için ise %98 olarak belirlenmiştir (Credendo, 2020a).

Güney Kore İhracat Destek Sigorta Kuruluşu – KSURE

Güney Kore'den yapılan sermaye malları ve hizmet ihracatlarına ilişkin alıcı kredileri program çerçevesinde sigortalanmaktadır. Azami tazminat oranı normal şartlarda %85 olmakla birlikte özel durumlarda %100'e kadar çıkarılabilmektedir. Poliçe vadeleri 10 yıla kadar geçerlidir ancak enerji santrallerinde 12 yıl, proje finansmanında ise 14 yıla kadar poliçe düzenlenebilmektedir. Prim oranlarında ise OECD'nin risk hesaplama kriterleri esas alınmaktadır (K-sure, 2020).

Hindistan İhracat Destek Sigorta Kuruluşu – ECGC

Hindistan'dan gerçekleştirilen makine ve teçhizat ihracatlarına ilişkin alıcı kredileri sigorta konusu olabilmektedir. Vade ve limit öngörülmemiştir.



Ancak azami tazminat oranı %90'dır. Sigortalının yükümlülükleri olarak, alıcı kredisinin kullandırımından önce ihracat kredi kurumundan onay alınması, ödeme ve geri ödeme planlarının sunulması, vadesi geçmiş alacak bildirimlerinin süresi içinde bildirilmesi ve tazminat, takip, tahsilat aşamalarında işbirliği gösterilmiştir (ECGC, 2020).

Hollanda İhracat Destek Sigorta Kuruluşu – ATRADIUS

Atradius, alıcı kredisi sigorta programı ile alıcı kredilerinin yalnızca anapara ve faizini değil aynı zamanda gecikme faizini de kapsamaktadır. OECD kuralları gereğince kredi tutarının maksimum %85'i sigorta konusu olabilmekte ve bu tutar üzerinden azami tazminat oranı %90 ile %98 arasında belirlenmektedir. Zarar kesinleşme süresi ise 90 gündür (Atradius, 2020).

İsviçre İhracat Destek Sigorta Kuruluşu – SERV

Serv tarafından uygulanan alıcı kredisi sigorta programı ile bankalar kredilerini ticari ve politik risklere karşı korumaktadır. Kredi vadesince geçerli olan poliçenin azami tazminat oranı %95, zarar kesinleşme süresi ise 30 gündür. Prim hesaplaması ve diğer hususlarda OECD düzenlemeleri esas alınmaktadır (Serv, 2020).

İtalya İhracat Destek Sigorta Kuruluşu – SACE

Sace tarafından uygulanan sigorta programı, kredi vadesince geçerli olmak üzere bankalara yönelik uygulanmaktadır. Azami tazminat oranı %100'dür. Prim hesaplaması ve diğer hususlarda OECD düzenlemeleri esas alınmaktadır (Sace, 2020).

Rusya İhracat Destek Sigorta Kuruluşu – EXIAR

Exiar tarafından sunulan alıcı kredisi sigorta programı ile alıcı kredisi kullandıran bankalar risklerini devredebilmektedir. Krediyeye bağlı olarak prim hesaplanmaktadır. Azami tazminat oranı ise %90 olarak belirlenmiştir. Sigorta programının faydaları şu şekilde sıralanmaktadır (Exiar, 2020):

- Bankacılık işlemlerinin hacmini artırır.
- Borçlu için finansman maliyetini en aza indirir.
- Sigorta poliçesi ile birinci sınıf güvenlik sağlanır, teminat ihtiyacını minimize eder.
- İhracatçıların uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü artırır.
- "Zor" bölgelerde uygulanmakta olan projelerin finansmanını kolaylaştırır.

3.2. Alıcı Kredisi Garanti Programı



Araştırma sonuçlarına göre; alıcı kredisi garanti programını uygulayan kuruluşlar Tablo 2’de paylaşılmıştır. Tablo ve tabloya ilişkin açıklamalar ülke bazlı olarak aşağıda paylaşılmıştır.

Tablo 2: Alıcı Kredisi Garanti Programını Uygulayan Kuruluşlar

Kuruluş	Ürün Türü	Lehtar Profili	Zarar Tazmin (%)	Azami Vade	Bekleme Ödeme Süresi	Fiyatlama	Limit
BİRLEŞİK KRALLIK - UKEF	Garanti	Ticari bankalar	85	Min 2 yıl	-	Başvuru ücreti alınmaz. Komisyon alınır.	Min. 6.7 milyon \$
DANİMARKA - EKF	Garanti	Ticari bankalar	95	Max 10 yıl	-	Komisyon alınır. (%0.2- %4.5)	Limit yok.
FİNLANDİYA - FINNVERA	Garanti	Ticari bankalar	95-100	2-10 Yıl	-	Komisyon alınır.	-
FRANSA - BPIFRANCE	Garanti	Ticari bankalar	95	En az 2 yıl	90 Gün	Ülke, vade, alıcıya göre.	Anapara ve faiz kapsanır.
İSVEÇ - EKN	Garanti	Ticari bankalar	95		90 Gün	Başvuru ücreti alınmaz	Limit yok.
NORVEÇ - GIEK	Garanti	Ticari bankalar	70-85	Yalnızca uzun vadeli	-	Komisyon alınır.	Min 12 milyon US \$

Kaynak: İlgili kuruluşların web sayfalarından yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Birleşik Krallık İhracat Destek Sigorta Kuruluşu – UKEF

Ukef tarafından uygulanan alıcı kredisi garanti programı ile kayıtsız ve şartsız alıcı kredilerine garanti verilmektedir. Ancak programa başvurabilmek için çeşitli şartlar vardır. Bunlar:

- İhracatın Birleşik Krallık’tan gerçekleştirilmiş olması
- İhracata konu işlemin en az 5 milyon £ olması
- Krediye esas para biriminin Ukef tarafından kabul edilmesi
- Alıcı kredisinin kullandırımının Ukef tarafından uygun görülmesi
- Kredi geri ödeme vadesinin en az 2 yıl olması
- İhracat tutarının en az %15’inin alıcı tarafından ihracatçıya ödenmiş olması.



Yukarıda sayılan şartların gerçekleşmesi durumunda kredi bazlı hesaplanan komisyon tutarı banka tarafından ödenir ve alıcı kredisine %100 garanti verilir (Ukef, 2020).

Danimarka İhracat Destek Sigorta Kuruluşu – EKF

Danimarka ekonomisi üzerinde pozitif etkileri olan dış ticaret işlemlerine ilişkin kullanılan alıcı kredilerine Ekf tarafından herhangi bir limit veya banka sınırlaması getirilmeden garanti verilmektedir. Ancak alıcının kredibilitesi, ihracata konu işlemin çevresel ve sosyal etkilerinin olumlu olması ve kredinin en az 181 gün vadesinin olması gerekmektedir. Bu şartları yerine getiren bankalar kredi kullandırımından önce kuruma başvurarak garanti almakta ve alıcı kredisini kullandırımını gerçekleştirebilmektedirler (Ekf, 2020).

Finlandiya İhracat Destek Sigorta Kuruluşu – FINNVERA

Finlandiya resmi ihracat destek sigorta kuruluşu olan Finnvera, ticari ve politik risklere karşı alıcı kredisini kullandıran bankalara garanti vermektedir. Kısa, orta ve uzun vadeli poliçeler düzenlenebilmektedir ancak kısa vadeli poliçelere ilişkin ülke sınırlaması söz konusudur. Garanti kapsamında mal ve hizmet ihracatının yanı sıra gemi inşa, forfaiting ve leasing işlemleri de garanti konusu olabilmektedir (Finnvera, 2020).

Fransa İhracat Destek Sigorta Kuruluşu – BPIFRANCE

Fransa'dan gerçekleşen ihracatlara yönelik kullanılan alıcı kredilerine %95 oranında garanti verilmektedir. Kredinin vadesi en az 2 yıl olmak zorundadır. Zarar kesinleşme süresi ise 90 gün olarak kararlaştırılmıştır (Bpifrance, 2020).

İsveç İhracat Destek Sigorta Kuruluşu – EKN

İsveç'te yerleşik şirketleri ilgilendiren ihracat işlemlerine ilişkin olarak alıcı kredisini garanti programı uygulanmaktadır. Azami tazminat oranı %95 olup kredi vadesi boyunca geçerli garanti verilebilmektedir. Zarar kesinleşme süresi 90 gündür. Garanti karşılığında komisyon alınmaktadır. Ekn dokümantasyon risklerini üstlenmemektedir (Ekn, 2020).

Norveç İhracat Destek Sigorta Kuruluşu – GIEK

Giek, alıcı kredisini garanti programını uygulayan ihracat destek kuruluşlarından bir tanesidir. Garanti programına ilişkin başvurunun kredi sözleşmesinden önce yapılması önerilmektedir. Dokümantasyon riski Giek tarafından üstlenilmemektedir. Makine ve ekipmanları, elektrik ve elektronik ekipmanlar, gemi inşa projeleri, yazılım ve hizmet ihracatlarına dönük alıcı kredilerine garanti verilmektedir. Garanti sürecinde OECD düzenlemeleri esas alınmaktadır. Alıcı kredisinin garanti altına alınabilmesi için kredi tutarının en az 100 milyon Norveç Kronu olması gerekmektedir (12 milyon Usd) (GIEK, 2020).



4. Alıcı Kredisi Garanti ve Sigorta Programları Arasındaki Farklar

İhracat destek kuruluşlarının bahse konu programı garanti veya sigorta programı olarak sunması bakımından bazı yapısal farklar mevcuttur. Alıcı kredisi garanti programlarının “koşulsuz, geri alınamaz ve ilk talep üzerine ödenebilir” olduğu kabul edilirken, sigorta poliçelerinde tazminat ödemesi koşula bağlıdır ve bu nedenle ticari bankalar tarafından garanti programlarının tercih edileceği söylenebilir. Diğer yandan, garanti koşulsuz ödeme taahhüdü içerdiği için ticari bankaya prim maliyeti, sigorta poliçesine kıyasla daha yüksek olacaktır.

Alıcı kredisi garanti programında ticari bankanın krediyi usulüne uygun olarak kullandırması ve prim ödeme yükümlülüğünü yerine getirmesi hariç herhangi bir koşul bulunmamaktadır. Alıcı kredisi sigorta programı poliçelerinde ise, tazminat sürecini uzatabilen bir bekleme süresi ve taraflar arasında bir uyumsuzluk olması halinde “tahkim veya mahkeme kararı” talep edilen koşullar bulunmaktadır.

Genel olarak, alıcı kredisi garanti programı uyarınca ticari bankalar, ihracat destek kuruluşunun onayı olmadan kredi sözleşmesinde değişiklik yapmamak, ihracat destek kuruluşu tarafından sağlanan talimatlara uygun olarak kredi sözleşmesi kapsamındaki haklarını usulüne uygun olarak kullanmak, alıcı tarafından herhangi bir temerrüt halinin ortaya çıkması halinde ihracat destek kuruluşunu bilgilendirmek, bu kapsamda kaybı önlemek veya en aza indirmek için önlemler almak ve ihracat destek kuruluşunun gerçekleştireceği hukuki takip işlemlerinin yürütülmesi için işbirliği yapmakla yükümlüdür.

Alıcı kredisi sigorta programında ise dokümanasyon risklerini taşıyan ticari bankadır ve kredi sözleşmesinin geçerli ve uygulanabilir olmasını sağlamakla yükümlüdür. Alıcı kredisi sigorta programında, ticari bankanın tüm poliçe yükümlülüklerini yerine getirmesi, ihracat destek kuruluşunun yükümlülüklerinden önce gelmekte ve tazminat ödemesinin bir önkoşulu olarak kabul edilmektedir.

Garanti programları kapsamında garantör ihracat destek kuruluşunun ödeme taahhüdü koşulsuz olup, alıcının kredi sözleşmesinden kaynaklanan geri ödeme borcunu vadesinde yerine getirmemesi garantinin işlerlik kazanması için yeterli görülür. Sigorta programlarında ise tazminat ödemesi poliçe koşullarına bağlı olarak gerçekleştirilir ve sigorta poliçesinin lehtarı ticari bankanın tazminat hakkı kazanabilmesi için poliçeden doğan tüm yükümlülüklerini eksiksiz yerine getirmesi gerekir. Bu bakımdan, alıcı kredisi garanti programı ticari bankalar nezdinde daha tercih edilebilir konumda olduğu ve ihracatçıların alıcı kredisi garanti programı kapsamında finansmana alıcı kredisi sigorta programına nazaran daha kolay ulaşacakları savunulmaktadır (Lin, 2020).



5. Alıcı Kredisi Garanti ve Sigorta Programlarına İlişkin Sayısal Bilgiler

Çalışmanın bu bölümünde alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarını uygulayan ihracat kredi kuruluşlarının üstlendikleri risk tutarları ve ülke ihracat verileri paylaşılacaktır.

Tablo 3'te alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarını uygulayan seçili ihracat destek kuruluşlarının programlar aracılığıyla üstlendiği risk tutarları paylaşılmıştır. Veriler Berne Union istatistiklerinden derlenerek yazar tarafından biraraya getirilmiştir. Veriler 2016, 2017, 2018 yıllarının tamamını ve 2019 yılının ilk yarısını içermektedir. Tabloya göre; Euler Hermes (Almanya), SACE (İtalya) ve Bpifrance (Fransa) işlem hacimleri bakımından diğer kuruluşlara göre programları daha aktif kullanmaktadır. Risk üstleniminin en düşük olduğu kuruluş US Eximbank'tır. (Amerika Birleşik Devletleri) Yıllar itibariyle kuruluşların üstlendiği risk tutarları sürekli değişmektedir. Değişimin nedeni olarak ihracatta yaşanan artış ve azalış, finans kuruluşlarının kredi kapasitelerinde yaşanan değişimler, alıcıların finansman ihtiyacı ve ihracat kredi kuruluşlarının uygulama esaslarında yaşanan değişimler gösterilebilecektir.

Tablo 3: Seçili İhracat Kredi Kuruluşlarının Programlar Aracılığıyla Üstlendikleri Risk Tutarları (2016-2019 İlk Yarı, milyon dolar)

Kuruluş	2016	2017	2018	2019-İlk Yarı
Birleşik Krallık-UKEF	4.617,7	1.855,1	3.226,7	9.686,9
Almanya-Euler Hermes	17.660,3	11.776,9	17.106,3	5.827,9
İtalya-SACE	13.671,9	18.713,3	20.253,1	5.646,0
Fransa-BPIFRANCE	7.836,6	19.795,5	10.429,9	1.919,2
İsveç-EKN	3.307,6	2.799,8	3.260,1	1.878,7
Belçika-CREDENDO	3.454,9	3.098,7	2.951,4	1.208,9
Güney Kore-KSURE	6.109,9	6.461,3	7.637,2	1.179,4
Danimarka-EKF	1.802,8	1.284,0	5.155,6	1.169,2
Norveç-GIEK	964,4	394,1	537,8	1.111,0
Finlandiya-FINNVERA	1.094,0	4.441,8	994,4	1.060,2
Hollanda-ATRADIUS	13.000,0	4.298,7	5.162,5	739,8
İsviçre-SERV	1.203,9	1.573,9	3.079,7	259,5
A.B.D.-US EXIMBANK	138,1	239,0	301,4	177,6
Hindistan-ECGC	1.323,8	2.218,4	393,3	176,4
Rusya-EXIAR	-	-	1.006,4	129,3

Kaynak: Berne Union (2020)

Tablo 3'te verileri paylaşılan ihracat kredi kuruluşlarının yerleşik oldukları ülkelerin ihracat tutarları 2016, 2017 ve 2018 yılları esas alınarak Tablo 4'te paylaşılmıştır. Tablo 4'e göre ihracat hacmi en yüksek olan ülke Amerika Birleşik Devletleridir. Almanya, Fransa ve Birleşik Krallık'ın ihracat hacimlerinin büyüklüğü de dikkat çekmektedir. Finlandiya, Norveç ve Danimarka ise ihracat hacimleri küçük olan ülkelerdir.



Tablo 4: Seçili Ülkelerin İhracat Tutarları (2016-2018, milyar dolar)

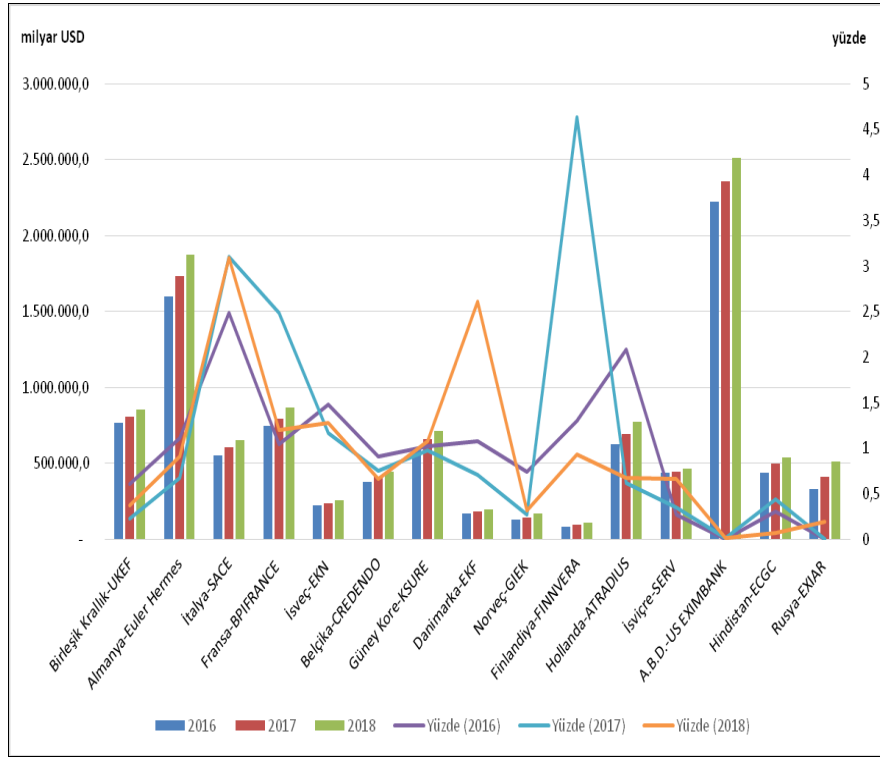
Kuruluş	2016	2017	2018
Birleşik Krallık-UKEF	766.233,0	809.630,0	856.784,0
Almanya-Euler Hermes	1.595.527,0	1.733.205,0	1.871.807,0
İtalya-SACE	550.131,0	603.573,0	655.446,0
Fransa-BPIFRANCE	747.503,0	797.090,0	870.409,0
İsveç-EKN	223.090,0	240.183,0	254.619,0
Belçika-CREDENDO	377.878,0	414.030,0	448.188,0
Güney Kore-KSURE	598.238,0	659.615,0	712.710,0
Danimarka-EKF	167.285,0	181.636,0	197.903,0
Norveç-GIEK	130.785,0	144.748,0	166.900,0
Finlandiya-FINVERA	83.756,0	95.881,0	106.715,0
Hollanda-ATRADIUS	623.180,0	693.661,0	770.414,0
İsviçre-SERV	441.347,0	442.189,0	466.305,0
A.B.D.-US EXIMBANK	2.220.609,0	2.356.726,0	2.510.250,0
Hindistan-ECGC	439.642,0	498.107,0	536.623,0
Rusya-EXIAR	330.136,0	411.264,0	509.551,0

Kaynak: Dünya Bankası (2020)

Seçili ülke ihracat kredi kuruluşlarının üstlendiği alıcı kredisi garanti ve sigorta risklerinin yıllar itibariyle ülke ihracatları ile arasındaki oransal değişim Şekil 2’de bir grafik aracılığıyla gösterilmiştir. Grafikte iki dikey eksen bulunmaktadır. Sol eksen ülke ihracat tutarlarına ilişkin bilgi verirken, sağ eksen ise alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarına ilişkin üstlenilen risklerin oranını göstermektedir. İki eksenli grafik oluşturulmasındaki amaç, ülke ihracatı ile alıcı kredisi garanti ve sigorta programları arasında doğrusal bir bağlantı olup olmadığının gözlemlenmesidir.



Şekil 2: İhracat Tutarları ve Garanti/Sigorta Programlarının İhracata Oranı (2016-2018, milyar dolar ve yüzde)



Kaynak: Dünya Bankası ve Berne Union istatistikleri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik incelendiğinde yıllık ihracat hacmi açısından ilk sırada ABD yer almaktadır. Ancak alıcı kredisi garanti/sigorta programları kapsamında en az risk üstlenen ülke kuruluşu da US Eximbank olmuştur. Benzer şekilde, grafikteki ülkeler arasında en düşük ihracat hacmine sahip ülkeler arasında bulunan Finlandiya ve Danimarka'nın ihracat kredi kuruluşlarınca üstlenilen riskin büyüklüğü dikkat çekmektedir. Öte yandan, ihracat hacmi büyüklüğü açısından ikinci sırada yer alan Almanya'nın ihracat kredi kuruluşu Euler Hermes tarafından üstlenilen risk tutarı 2018 yılında Sace-İtalya'nın ardından ikinci sırada yer almıştır. İtalya'nın ihracatları içerisinde Sace-İtalya tarafından sigorta/garanti edilen risk tutarı da önemli bir detay olarak ön plana çıkmaktadır. Ulaşılan veriler kapsamında ülke ihracatları ile alıcı kredisi garanti ve sigorta programları arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememektedir. Ülke ihracatları üzerinde bağımsız değişken sayısının fazla olması alıcı kredisi garanti ve sigorta programları üzerinde bir çıkarımda bulunmayı engellemektedir. Ancak proje bazlı uygulamalarda garanti ve sigorta programının alıcıların finansman ihtiyacını gidererek ihracat üzerinde olumlu etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.



6. Örnek Uygulama

Dış ticaretin artması ve ihracatçıların yeni pazarlara açılması beraberinde uluslararası nitelikte ticari ve politik riskleri de getirmektedir. Bu bölümde çalışmada incelenen alıcı kredisi sigorta programına ilişkin bir örnek uygulama paylaşılacaktır.

Belçika'da Yerleşik ABC Ltd. Şti.'nin Senegal'e Makine ve Teçhizat İhracatı

Belçika'da yerleşik ABC Ltd. Şti. makine ve teçhizat üretimi yapan bir sanayi kuruluşudur. Üretimnin %30'u iç piyasada alıcı bulurken kalan %70'lik kısım ise Avrupa Birliği üye ülkelere ihraç edilmektedir. Senegal'de faaliyet gösteren XYZ Ltd. Şti. ise altyapı yatırımları kapsamında iş üstlenen alt yüklenici bir şirkettir. XYZ Ltd. Şti. üstlendiği projelerde kullanmak üzere makine ve teçhizat arayışına girmiş ve ABD Ltd. Şti. ile iletişime geçmiştir. İhracat işlemine ilişkin bilgiler şu şekildedir:

Tablo 5: Örnek İhracat İşlemine İlişkin Bilgiler

İhracatçı (Satıcı)	ABC Ltd. Şti.
İthalatçı (Alıcı)	XYZ Ltd. Şti.
İhracat Tutarı	10 milyon USD
Ödeme Şekli	%20 Peşin - %80 Mal Mukabili (120 Gün Vade)

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 5'te bilgileri paylaşılan ihracat işlemine ilişkin ABC Ltd. Şti. ödemenin tamamının peşin olarak yapılmasını talep etmekte aksi takdirde işlemi gerçekleştirmeyeceğini alıcı şirkete bildirmiştir. Gerekçe olarak ise Senegal'in Credendo-Belçika tarafından riskli ülkeler grubunda olmasını göstermiştir (Credendo, 2020b). Alıcı XYZ Ltd. Şti. bu kapsamda Belçika'da yerleşik A bankasına başvurarak alıcı kredisi talep etmiştir. A Bankası ise kredi tahsisi için riskin bir bölümünün sigortalanması gerektiğini beyan etmiş ve Credendo-Belçika ile iletişime geçerek alıcı kredisi sigorta poliçesi imzalamıştır. Alıcı kredisi ve alıcı kredisi sigorta poliçesini ihracatçı firmaya sunan alıcı şirket ile ihracatçı şirket arasında bu kapsamda anlaşma sağlanmış ve satış sözleşmesi imzalanmıştır. Ardından makine ve teçhizatlar ihraç edilmiş, ödemeler ise A bankası tarafından ihracatçı ABC Ltd. Şti.'ye yapılmıştır. Devamındaki süreçte ise ihracatçının herhangi bir riski kalmamış olup alıcı ile alıcının bankası muhatap olmuştur. Alıcı firma ise kredi ödemelerini aksatmadan ödemiştir. Bu örnekte riziko gerçekleşmemiş ve poliçe süre sonunda kendiliğinden sona ermiştir.

Örnek uygulama sonucunda ihracatçının üstündeki riski devrettiği görülmektedir. Sigortanın maliyeti prim, öncelikle A bankası tarafından ödenmiştir. A bankası ise maliyeti alıcı kredisi yoluyla alıcı XYZ Ltd. Şti.'ye



yansıtmıştır. Alıcı şirket ise ödemelerini taksitler halinde ödeyerek maliyeti vadeye yaymıştır.

7. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada alıcı kredisi garanti ve sigorta programları incelenmiştir. Bu kapsamda öncelikle literatür taraması yapılarak programlar tanımlanmış, programı uygulayan ihracat kredi kuruluşlarının uygulama esasları incelenmiş, garanti ve sigorta programlarının yapısı analiz edilmiş ve garanti uygulamaları ile sigorta uygulamaları arasındaki farklar tespit edilmiştir. Ardından programlara ilişkin ulaşılan sayısal veriler paylaşılmış ve ülke ihracatı ile programlar arasındaki ilişki üzerinde durulmuştur. Ancak ülke ihracatları ile alıcı kredisi garanti ve sigorta programları arasında anlamlı bir sonuca ulaşılamamıştır. Bu nedenle, tekil bazda bir örnek ile programların başarısı örneklendirilmiştir. Bu kapsamda incelenen örnekte programların ihracat üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışma sonucunda alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarının dış ticaretin finansmanında işlevsel birer finansal araç olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İhracatçıların, ithalatçıların ve alıcı kredisi kullandıran bankaların üstlendikleri riskleri devrederek gerek kredi kapasitesinin büyümesi sağlanmakta gerekse de ihracatın daha güvenli bir ortamda yapılarak ihracat hacminin artışında pozitif etki sağlanmaktadır. Dolayısıyla alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarının tüm ihracat kredi kuruluşlarınca uygulanması önerilmektedir. Küreselleşme ile dış ticaret hacmi büyürken dış ticaretteki politik ve ticari risklerin azaltılması garanti ve sigorta programları ile mümkündür. Nitekim Türkiye'nin resmi ihracat kredi kuruluşu olan Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.'de (Türk Eximbank) alıcı kredisi sigorta programına ilişkin çalışmalar yürütmektedir. Bu kapsamda ilgili programın öncelikle Türkiye'de yerleşik ticari ve katılım bankalarına yönelik uygulanması amaçlanmaktadır. Çalışmada tespit edildiği üzere Almanya, İtalya, Fransa, Güney Kore ve Hollanda'da yerleşik ulusal ihracat destek kuruluşları yüksek tutarlarda alıcı kredisi garanti ve sigorta programlarını ülkelerinde yerleşik finansal kuruluşlara sunarak kendi ülkelerindeki ekonomi büyümeye katkı sağlamaktadırlar. Programların Türkiye'de de aktif bir şekilde kullanılması halinde, bankaların limit süreçleri daha hızlı sonuçlanacak ve teminat yetersizliği nedeniyle kredi tahsis sorunu yaşayan özellikle KOBİ'lerin sorunları ortadan kalkacaktır. Böylelikle ekonomik hareketliliğin artması ve ihracatçıların yeni pazarlara erişiminin önündeki finansman kısıtının da ortadan kalkacağı öngörülmektedir.



Kaynakça

ATRADIUS. (2020). Buyer Credit Insurance Policy. Erişim Adresi: <https://atradiusdutchstatebusiness.nl/en/products/buyer-credit-insurance-policy.html>

BERNE UNION. (2020). Berne Union Business Statistics. Erişim Adresi: <https://www.berneunion.org/DataReports>

BPIFRANCE. (2020). Buyer Credit Cover. Erişim Adresi: <https://www.bpifrance.com/Export-credit-Agency/Our-products/Credit-insurance/Insurance-for-banks/Buyer-credit-insurance>

CREDENDO. (2020a). Insurance of Buyer Credit. Erişim Adresi: https://www.credendo.com/_webdata/product_downloads/insurance-buyer-credits_en.pdf

CREDENDO. (2020b). Country Risk Data. Erişim Adresi: <https://www.credendo.com/country-risk/senegal#>

DINH, T.Q. and HILMARSSON, H.T. (2014). What are the economic justifications for the existence of export credit agencies and how can they facilitate cross border trade to emerging market economies?. *Regional Formation and Developments Studies*, 1(6), pp. 15-24.

DÜNYA BANKASI. (2020). Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri. Erişim Adresi: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

ECCG. (2020). Buyer's Credit Cover. Erişim Adresi: <https://www.ecgc.in/english/buyers-credit-cover/>

EKF. (2020). Buyer Credit Guarantee. Erişim Adresi: <https://ekf.dk/en/ekf-s-guarantees/guarantees/buyer-credit-guarantee>

EKN. (2020). Loss on Claim Guarantee. Erişim Adresi: <https://www.ekn.se/globalassets/dokument/faktablad/banker/en/loss-on-claim-guarantee.pdf>

EULER HERMES. (2020). Buyer Credit Cover. Erişim Adresi: <https://www.agaportal.de/en/exportkreditgarantien/grundlagen/finanzkreditdeckung>

EXIAR. (2020). Buyer Credit Insurance. Erişim Adresi: <https://www.exiar.ru/en/products/2196/>



FINNVERA. (2020). Buyer Credit Guarantee. Erişim Adresi: <https://www.finnvera.fi/eng/products/export-credit-guarantees/buyer-credit-guarantee>

GIEK. (2020). Buyer Credit Guarantee-for Export Contracts. Erişim Adresi: <https://www.giek.no/buyer-credit-guarantee/>

GRATH, A. (2016). The Handbook of International Trade and Finance. Fourth Edition. Kogan Page. London.

KRUMMAKER, S. (2020). "Export Credit Insurance Markets and Demand.", Andreas Klasen (ed.) *The Handbook of Global Trade Policy*. (pp. 536-555), Wiley Blackwell. London.

K-SURE. (2020). Medium and Long Term Export Credit Insurance (Buyer Credit). Erişim Adresi: https://www.ksure.or.kr/en/product/product_02_03.do

LİN, C. (2020). Berne Union academic survey: The legal nature of buyer credit insurance and buyer credit guarantee. Berne Union Newslettter. Retrieved from: <http://cdn.berneunion.org/assets/Images/BU%20Newsletter%20January%202020.pdf>

MATSUKAWA, T. and HABECK, O. (2007). Review of Risk Mitigation Instruments for Infrastructure Financing and Recent Trends and Developments: Trends and Policy Options. No.4. World Bank Press. Washington.

SACE. (2020). Buyer Credit Cover. Erişim Adresi: <https://www.sacesimest.it/en/solutions/category-detail/product-detail/contract-tied-financing-for-italian-procurement>

SALCIC, Z. (2014). Export Credit Insurance and Guarantees. Palgrave Macmilan. London.

SERV. (2020). Buyer Credit Insurance. Erişim Adresi: <https://www.serv-ch.com/en/products/productfinancing/buyer-credit-insurance/>

STEPHENS, M. (1999). The Changing Role of Export Credit Agencies. IMF Publishing. Washington.

TÜRK EXIMBANK. (2020). Alıcı Kredi Programları. Erişim Adresi: <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri>



UKEF. (2020). Buyer Credit Facility. Erişim Adresi: <https://www.gov.uk/guidance/buyer-credit-facility>

US EXIMBANK. (2020). Financial Institution Buyer Credit Export Insurance. Erişim Adresi: <https://www.exim.gov/what-we-do/export-credit-insurance/financial-institution-buyer>

WONG, K. (1986). Are international trade and factor mobility substitutes?. *Journal Of International Economics*, 21(1/2), pp:25-44.

YEŞİLYAPRAK, M. (2019). Bir finansman modeli olarak işletme sermayesi garanti ve sigorta programlarının dış ticarete etkilerinin değerlendirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 21(2), ss. 201-226.

