

EXİMBANK ‘TEMİNAT MEKTUBU’ TOPLAMA BANKASI MI?

EXİMBANK IS ‘LETTER OF GUARANTEE’ COLLECTING BANK?

Yrd. Doç. Dr. Turgay GEÇER¹

Öz

Dış ticaret ülke ekonomileri için hayati önemi haizdir. Her ülke ihracatını artırmak ve dış ticaretini yönlendirmek ister. İhracat teşvik kredileri, ihracatı artırmak için kullanılan yöntemlerden biridir. Eximbank, düşük maliyetli kaynak bulmak ve ihracat yapan firmalara düşük maliyetli kredi vermekle görevlendirilmiş bir kamu bankasıdır. Günümüz şartlarında Eximbank, ihracat kredisi tahsisini banka teminat mektubu şartına bağlamıştır. İhracat yapan firmaların Eximbank ihracat kredisine erişebilmek için öncelikle banka teminat mektubu kredisine erişebilmeleri gerekmektedir. Eximbankın bu tercihiyle, ihracat kredisi verme ve toplam kredi maliyetini belirleme inisiyatifi dolaylı olarak banklara devrettiği ifade edilebilir.

Anahtar Kelimeler: Eximbank Kredileri, İthalat, İhracat.

JEL Sınıflandırması: E51, E60, F13, G31

Abstract

Foreign trade is vital for country economies. Every country wants to raise the exports and to conduct the foreign trade. Export incentive credit is one of tools to increase export. Eximbank is a state bank tasked to find the low-cost resources and to grant credits at low-cost. Currently, Eximbank makes conditional on the collateral of bank's letter of guarantee for allocating credits. Exporting companies need firstly to access the credit of bank's letter of guarantee for enabling to access the credit of Eximbank. It can be expressed that Eximbank indirectly transferred to the banks the initiative of granting export credit and determining the total costs of credits.

Keywords: Eximbank Credits, Importing, Exporting.

JEL Classification: E51, E60, F13, G31

GİRİŞ

Günümüzde globalleşmenin en somut şekli dış ticarettir. Coğrafi keşifler ve sanayileşme dış ticaret imkânlarını artırmış, dış ticaret ise kalkınmanın temel dinamiği olmuştur. ‘İhracata dayalı büyüme’ yaklaşımı ile ülkeler, sadece yurtiçi için değil yurtdışı için de mal ve hizmet üretmektedir. Özellikle katma değerli ürün ve hizmetlerle, ülkeler arası servet transferi imkânı ortaya çıkmaktadır. Yanı sıra ülkeler, sanayi gelişme ve ulusal kalkınma saikiyle ihtiyaç duydukları hammadde, malzeme veya ürünleri satın almakta, yani ithal etmektedir.

‘Ülkeler dış ticareten faydalanmak için iki temel sebepten dolayı dış ticarete atılır. İlk olarak tıpkı insanlar gibi ülkelerde birbirlerinden farklıdır. Bu farklılıkları kullanarak karşılıklı ticaret ile getirilerini en üst düzeye çıkarmaya çalışır. Ülkelerin doğal kaynaklara eşit oranda sahip olmamaları üretimlerinin farklılaşmasına ve ihtiyaç duyulan malların da dış ticaret yoluyla en uygun şekilde elde edilmesini gerektirmektedir. İkinci olarak ise dış ticaret sayesinde ülkelerin üretimlerinde ölçek ekonomilerinden daha etkin biçimde yararlanmalarına fırsat tanımaktadır.’ (Krugman ve Obstfeld, 2003, s. 10).

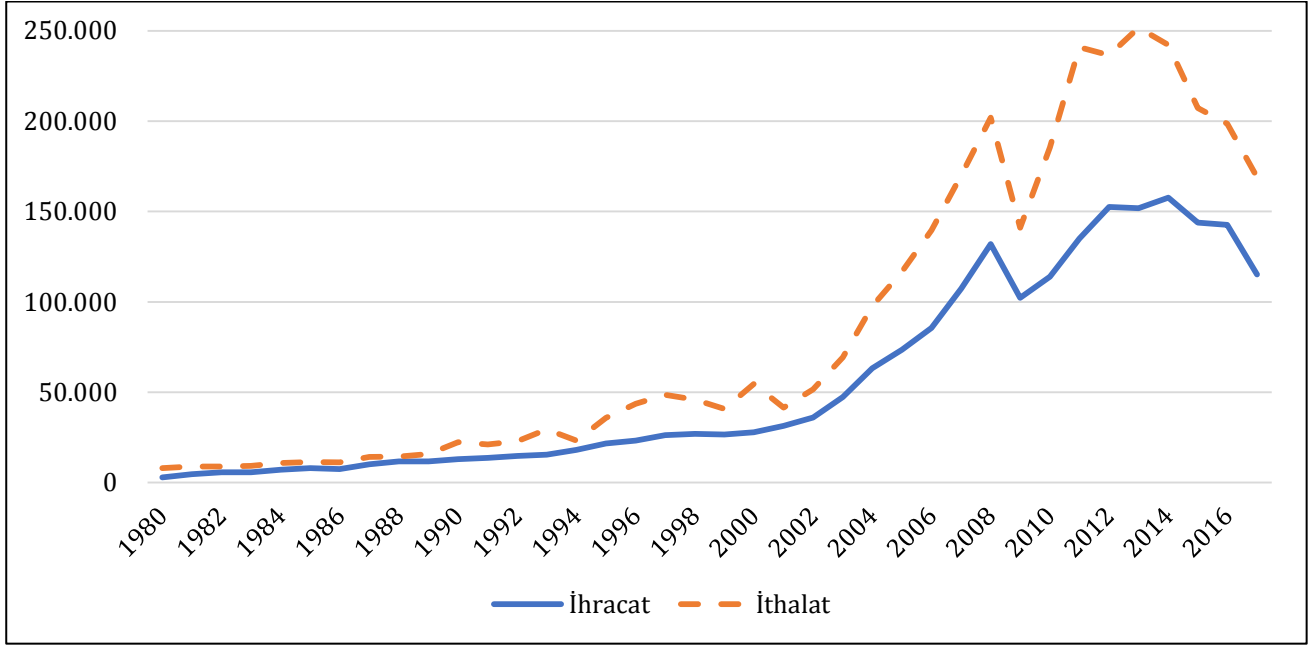
1. DIŞ TİCARETİN YAPISAL SORUNLARI

1.1. Dış Ticaret Açığı

1980’li yıllara kadar içe kapanık ve ithal ikameci bir ekonomik model uygulayan Türkiye, değişen sosyo-ekonomik koşullar neticesinde dışa açılma politikası izlemeye başlamıştır. 24 Ocak Kararları ile başlayan ihracata dayalı büyüme ve dünya ekonomisiyle entegrasyon politikası, dış pazarlara açılma süreci ile hız kazanmıştır. 1980 yılında 2,9 milyar \$ olan ihracat, 2016 yılı sonunda 142,5 milyar \$’a ulaşmıştır. Buna karşın, 1980 yılında 7,9 milyar \$ olan ithalat, 2016 yılı sonunda 198,6 milyar \$’a yükselmiştir. Ancak Türkiye’nin sürekli dış ticaret açığı ‘ithalat ile ihracat arasındaki negatif fark’ veren bir ülke olduğu gerçeği hiç değişmemiştir.

¹ İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, İşletme Bölümü, turgay.gecer@izu.edu.tr

Grafik 1. Türkiye'nin İhracat-İthalat Performansı (Milyar \$)



Kaynak: <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>

'Dış ticaret dengesi ise bir ülkedeki yerleşikler tarafından, başka ülkedeki yerleşiklere satılan mal ve hizmetler ile başka ülkelerden aldıkları mal ve hizmetlerin arasındaki farkı ifade etmektedir. Yani kısacası mal ve hizmet ithalatı ile mal ve hizmet ihracatı arasındaki farktır' (Eğilmez ve Kumcu, 2009, s. 246). 'Sürdürülebilir bir dış ticaret yapısı ise günümüzde uluslararası ticari sisteminde ithalatın kısıtlandırılmasından ziyade ihracatın artırılması ile elde edilmektedir.' (Altunyaldız, 2005, s. 20) 'Türkiye'de, son yıllarda artan ihracat kapsamında, yerli girdi kullanılmasına ve istihdamın artırılmasına yönelik politikalar önem kazanmaktadır. Türkiye'nin artan ihracatı ile gelir ticaret hadlerinde yarattığı olumlu gelişmenin sürdürülebilmesi, söz konusu politikaların etkili ve başarılı bir şekilde uygulanmasına bağlıdır. Türkiye'de 1980 sonrasında ekonominin dışa açılmasını sağlamak, kaynak dağılımında etkinliği arttırmak ve ülke içi pazarı uluslararası sistemle bütünleştirmek amacıyla dışa açık, ihracata yönelik politikaların uygulamaya başlanmasıyla 1983'ten sonraki yıllarda ihracat gelirlerinde önemli bir artış gerçekleşmiştir.' (Varol, 2003, s. 160).

Grafik 1'de Türkiye'nin tüm ihracat-ithalat performansı görülmektedir. 1980'li yıllarda yaşanan stratejik dönüşüm oldukça belirgindir. Dış ticaret açığını yönetmek için iki temel strateji söz konusudur. Bunlardan ilki ithalatı sınırlandırmak ve ikincisi ise ihracatı artırmak.

1.2. Para Cinsine Göre İhracat-İthalat

Türkiye'nin dış ticaret faaliyetlerini başta Euro, ABD Doları (Dolar-\$) olmak üzere İsviçre Frangı, Japon Yeni, İngiliz Sterlini, Türk Lirası olmak üzere çok çeşitli para cinsi üzerinden gerçekleştirilmektedir. Ancak tüm dış ticaret faaliyetlerinde Euro ve Dolar ağırlığı aşikârdır. 2016 yılı itibarıyla, toplam ihracatın %90,8'i Euro ve Dolar bazında gerçekleştirilmiş ve ithalatın %91,4'ü Euro ve Dolar bazında yapılmıştır. İhracat ve ithalat rakamları mukayese edildiğinde, 2016 yılı sonu itibarıyla toplamda 56 milyar \$ açık pozisyon riski olduğu görülmektedir (Tablo 1). Eximbank'ın; firmaların ihracat ile ithalat faaliyetleri nedeniyle maruz kaldıkları kur ve parite risklerini yönetmesi, firmalarının risklerini hedge etmesi, en azından ithalatı yapılan mal ve hizmet ödemelerinin Türk Lirasına dönüştürülmesi mümkündür.

Tablo 1. Para Cinsine Göre İhracat-İthalat (Milyar \$)

İhracat	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017-10
EUR	54,8	64,4	72,6	69,2	70,0	64,2	68,7	61,3
USD	51,7	62,0	70,2	71,9	74,7	67,9	60,7	50,6
TL	2,6	3,4	4,5	5,4	6,7	6,1	7,9	12,2
Diğer	4,7	5,1	5,2	5,3	6,2	5,6	5,2	4,7
İthalat	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017-10
EUR	62,4	78,8	71,5	77,1	72,6	68,2	70,3	61,0
USD	114,0	150,2	151,9	160,0	153,8	122,4	111,3	110,4
TL	5,8	7,6	9,5	11,4	12,4	13,6	14,3	15,2
Diğer	3,3	4,3	3,7	3,2	3,4	3,1	2,8	3,6

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

1.3. Ödeme Şekillerine Göre İhracat-İthalat

Dış ticarete ödeme şekillerinin genel başlıkları; akreditif, mal mukabili, vesaik mukabili ve peşin ödeme şeklinde kategorize edilebilir. (Tablo 2) Yanı sıra akreditif; peşin akreditif, vadeli akreditif ve kabul kredili akreditif gibi alt başlıklara ayrılmaktadır. Ödeme şekilleri noktasında, ihracatın en riskli ödeme şekli olarak kabul edilen mal mukabili şeklinde yapılırken, en az riskli olan peşin ödeme şekli ile ithalat yapılması, dış ticarete Türkiye'nin ödeme şekillerini belirlemede etkin olmadığı, ihracatın ithalata olan bağımlılığı nedeniyle ihracat ve ithalat yapılan ülkelerin karar verici olduğu şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 2. Ödeme Şekillerine Göre İhracat-İthalat (Milyar \$)

İhracat	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017-10
Mal Mukabili	67,5	81,4	87,3	93,8	102,8	95,0	94,9	81,6
Peşin	8,8	9,7	21,9	15,1	14,9	13,9	15,5	18,1
Vesaik Muk.	21,0	24,6	24,4	25,9	24,2	21,4	20,6	17,5
Akreditif	14,5	17,0	16,9	14,7	13,7	11,8	9,8	9,4
Diğer	2,1	2,2	2,0	2,3	1,9	1,7	1,7	2,3
İthalat	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017-10
Mal Mukabili	34,7	42,9	70,7	77,8	71,5	68,8	81,5	86,3
Peşin	95,4	111,4	108,0	117,6	119,3	95,3	77,5	63,7
Vesaik Muk.	15,0	17,4	15,0	15,5	14,9	10,7	9,0	8,1
Akreditif	32,7	60,1	35,1	33,6	29,1	24,7	21,0	20,6
Diğer	7,7	9,0	7,7	7,1	7,3	7,7	9,5	11,2

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

1.4. İhracatın İthalata Bağımlılığı

'İhracatın ithalatı karşılama oranı ortalama %60 seviyelerinde seyretmekte, Türk dış ticaretinin ithalata bağımlılığı yapısal bir sorun oluşturmaktadır. İhracatta ara malı bağımlılığı yüksek bir ülke olarak Türkiye ekonomik büyümenin hız kazandığı dönemde ihracatını arttırdıkça ithalatını mutlak olarak daha fazla arttırmakta, bu durum da cari açığı büyütmektedir.' (Kutlay, 2012, s. 115) *'İhracat ile ithalat arasındaki güçlü tek yönlü ilişki, Türk imalat sektörünün ithal ara malı üzerindeki güçlü bağımlılığına bağlı olarak, Türkiye'nin ihracatındaki artışların ithalatta paralel artışlarla sonuçlandığını göstermektedir.'* (Kösekahyaoglu, 2006, s. 251) *'Türkiye ekonomisinde genel olarak mal ve hizmet ithalatının her zaman ihracatından daha fazla olduğu bir yapı mevcut olmasındır. Özellikle ara malları üretiminde ithalata olan bağımlılık bu dengesizliğe neden olmaktadır'* (Yılmaz ve Karataş, 2009, s. 57).

Türkiye'nin mevcut ekonomik yapısı ihracata dönük üretim olmakla birlikte bu üretimin gerçekleşmesi ise büyük ölçüde ithalata bağımlıdır. Bu noktada, ihracatın ithalata bağımlılığı, ihracat arttıkça ithalatın artması durumu söz konusudur. İhracatı artırmak amacıyla verilen teşvikler, dolaylı olarak ithalatın artışına neden olmaktadır. Kritik nokta, bu fasit dairenin kırılması, ithalata dayalı olmayan ihracatın yapılandırılmasıdır. Katma değeri yüksek malların ihracatı önemlidir. Katma değerli mal ihracatı için ise katma değerli mal üretimi ve bunu sağlayacak teknolojik dönüşüm gerekmektedir.

2. EXİMBANK

'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)

Eximbank aşağıda listelenen başlıklarda ihracat teşviki vermektedir.

'Kısa Vadeli İhracat Kredileri

- Reeskont Kredisi
- Sevk Öncesi İhracat Kredileri
- İhracata Hazırlık Kredileri
- Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi
- KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri

- *Sevk Sonrası Reeskont Kredisi*
- Orta-Uzun Vadeli İhracat Kredileri*
- *İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi*
- *İhracata Yönelik Yatırım Kredisi*
- *Marka Kredisi*
- *Avrupa Yatırım Bankası Kredisi*
- *Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi*
- *Özellikli İhracat Kredisi*
- *Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı*
- Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler*
- *Turizm Kredisi*
- *Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi*
- *Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı*
- *Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi*
- *Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi*
- *Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi* (Eximbank, 2017)

'Genel bir ifadeyle ihracat teşvikleri, ihracatçının, ihraç edeceği malın üretim öncesinden başlanarak üretim, pazarlama ve nihai tüketiciye ulaşma sürecinde çeşitli yöntemlerle özendirilmesidir' (Ersungur ve Yalman, 2009, s. 82). 'İhracat teşvikleri dar ve geniş anlamda olmak üzere iki şekilde ele alınabilir. Dar anlamda ihracat teşvikleri, ihracat sübvansiyonlarını kapsamaktadır.' (İnci ve Şahbazov, 2000, s. 177). 'Geniş anlamda ise; ihracatçıların ihracatta karşılaştıkları güçlükleri ortadan kaldıracak ve satışlarını geliştirmek için dinamik bir sistem kurmalarına yardımcı olacak bütün düzenlemeleri içerir.' (Uzay ve Uzay, 2004, s. 186).

Eximbank verdiği bütün ihracat teşvik kredileri için gayri nakdi kredi limit tahsis edilen yurtiçi veya yurtdışı bankalar tarafından verilen '*devredilebilir dövizli nakit kesin teminat mektubu*' (Eximbank, 2013) kabul etmektedir. Genel kural olarak, Eximbank, banka teminat mektubu getirebilen firmalara ihracat kredisi vermektedir. İhracat kredilerini sadece ihracatın artırılması için değil, ihracat hacminin muhafazası için de gereklidir. Eximbank'ın bugünkü uygulamasının arkasında, kredi riskine katlanmak, yaygın şube ağı ve teknik personel istihdam etmek yerine, bankaları aracı olarak kullanarak ihracat yapan firmalara ulaşma stratejisi yattığı düşünülmektedir. Kredi riski maliyetleri ile operasyonel maliyetleri ihracat yapan firmalara yansıtmak yerine, teminat mektubu maliyeti şeklinde somutlaşan aracılık maliyetini ihracat yapan firmaların katlanmasını daha etkin bulunmaktadır. Eğer katlanılacak kredi riski ve operasyonel maliyetler, aracılık maliyetlerinden daha yüksek ise bu strateji makul kabul edilebilir. Eğer katlanılacak maliyetler, aracılık maliyetlerinden daha düşük ise bu strateji tartışılmalıdır. Teorik olarak yurtdışı firmaların analizine dayalı ihracat sigortası yapılabileceği, ihracat sigorta limiti, süresi ve maliyeti belirleneceği aşikârdır. Yukarıda ifade edildiği üzere, operasyonel maliyetleri gerekçesi ile yurtiçinde örgütlenme faaliyeti tartışırken, ihracat yapılan firmaların nasıl analiz edildiği ve bu firmalardan olan alacakların nasıl sigortalandığı hususları dikkat çekmektedir.

Bu noktada, Eximbank'ın ağırlıklı olarak banka teminat mektubu (gayri nakdi kredi) karşılığı ihracat kredisi vermesinin problematikleri şu şekilde sıralanabilir:

1. Bankalar, ihracat yapan firmalardan uygun gördüklerine teminat mektubu (gayri nakdi kredi) limit tahsis etme salâhiyetine sahiptir. Stratejik olarak desteklenmesi gereken '*ihracat yapan firmaların*' ihracat kredisine erişebilmek için öncelikle gayri nakdi kredisine (teminat mektubu limitine) erişmesi gerekmektedir. Bu durum, Eximbank'ın hangi ihracat yapan firmayı teşvik edeceğini belirleme inisiyatifi dolaylı şekilde bankalara devrettiği gibi bir görünüm ortaya koymaktadır.

2. Bankalar belirledikleri teminat mektubu limitleri ile ihracat yapan firmaların ne kadar ihracat teşvik kredisi alabileceğini belirleme inisiyatifi de ellerinde tutmaktadır. Örneğin 100 milyon \$ ihracat kredisine ihtiyaç duyan bir firmaya, sadece 10 milyon \$ teminat mektubu limiti verilmesi halinde 10 milyon \$ ihracat kredisi tahsis edebilir. Stratejik olarak desteklenmesi gereken ihracat yapan firmalar veya ihracat malları özelinde, yetersiz ihracat kredisi ihtimali irdelenmelidir.

3. İhracat kredisine erişim için bankalar tarafından tahsis edilen teminat mektubu kredisinin toplam maliyeti önem arz etmektedir. Günümüzde teminat mektubu kredisi komisyon ücreti yıllık %4-%0 arasında değişebilmektedir. İhracat kredi maliyeti ne kadar düşük olursa olsun, bankalar bu maliyetleri ilave teminat mektubu komisyonu (yıllık %4) ile alınan diğer ücret ve komisyonlarla yükseltme ihtimâli söz konusudur. Örneğin, yıllık %8 faiz oranı üzerinden ihracat kredisi alabilen bir firmanın ilave yıllık %4 teminat mektubu komisyonu ile toplam kredi maliyeti %12 oranına ulaşabilir.

4. İhracat kredisine erişim için bankalar tarafından tahsis edilen teminat mektubu kredilerinin teminat şartları da dikkate alınmalıdır. İhracat yapan firmalar ihracat kredisine erişebilmek için almak zorunda oldukları teminat mektubu kredisine erişim için koşulları ağır teminatları bankalara vermek zorunda kalabilir.

Gayrimenkul ipoteki, nakit blokaji vb. şartlar ileri sürülebilir. Bu teminatların temini ve tesisi için ilave maliyetler söz konusudur.

5. İhracat kredisine erişim imkânı sağlayan bankaların, dış ticaret işlem komisyonları, döviz alış-satış farkları gibi ilave gelir imkânları da hesaplamalarda önem arz etmektedir. Yanı sıra iştiraki veya anlaşmalı sigorta firmaları üzerinden ihracat sigortası, nakit blokaji, ortalama mevduat bakiyesi koşulu, bireysel kredi, kredi kartı, kurumsal kredi kullanım performansı gibi bankaların diğer kredi ürünleri kullanım zorunluluğu ve bunlar için katlanılan ilave maliyetler ihracat yapan firmaların karşılaşılabilecekleri koşullar arasındadır.

Daha yüksek miktarda ihracat kredisi vermenin dış ticaret kompozisyonunu şekillendirmek için yeterli olmadığı göz ardı edilmemelidir. Dış ticaretin yapısal sorunları olan ihracatın ithalata bağımlılığı ve ortaya çıkan fasit daire, katma değerli mal ihraç etmek için katma değerli mal üretme gereği, dış ticaretin para cinsi, mal grupları, teslim ve ödeme şekilleri ile bölgeler bazında yönlendirilmesi hususları göz önünde bulundurulmalıdır.

SONUÇ

Türkiye, mevcut dış ticaret kompozisyonu nedeniyle, ihracatını ne kadar artırsa artırsın sürekli dış ticaret açığı vermeye devam eden bir ülke konumundadır. İhracatın ithalata bağımlılığı, dış ticarete Euro ve Dolar ağırlığı, ihracatın çoğunlukla mal mukabili, ithalatın akreditif ve peşin ödeme şekillerinde yapılması, ihracatın FOB ve ithalatın CIF teslim şekilleri üzerinden gerçekleşmesi, ihracatta Avrupa, Ortadoğu ile komşu ülkelerin ve ithalatta ise Avrupa ve Uzak Doğu'nun ağırlığı önem arz etmektedir. Bu nedenle Eximbank, sadece ihracatı teşvik eden banka (export bank) fonksiyonunu değil, ticari unvanına yakışır şekilde, ihracatın ithalata bağımlılığın azaltan, dış ticaretin genel kompozisyonu şekillendiren, ihracatı ve ithalatı yönlendiren stratejileri belirleyen ve uygulayan '*ihracat-ithalat bankası*' (export-import bank) fonksiyonunu yerine getirmesi beklenir.

Eximbank, ihracat ve ithalat yapan firmaların kur ve parite risklerini yönetmek, firmaların döviz bazında ödeme yükümlülüklerini Türk Lirası bazına indirgemek ve dış ticaret açığının döviz etkisini minimize etmek amacıyla '*hedging bankası*' rolü üstlenebilir. Bu sayede dış ticarete Euro ve Dolar ağırlığı azaltılırken, dış ticaretin Türk Lirası bazında yapılması stratejisi için bir adım atılabilir. Yanı sıra Eximbank'ın kaynak ihtiyacı ve kaynak çeşitliliği için; (a) en azından kamusal mevduat kaynaklarına erişimini kolaylaştırmak adına '*mevduat bankası*' fonksiyonu ile (b) ihracat ve ithalat yapan firmaların tüm dış ticaret işlemlerine (akreditif, vesaik mukabili, mal mukabili, sigorta ve navlun ödemesi vb.) aracılık hizmetleri sağlayan ve bu vesileyle bankacılık hizmet geliri elde eden '*dış ticaret bankası*' (foreign trade bank) fonksiyonunu yerine getirebilir.

Eximbank'ın geliştireceği '*içsel kredi derecelendirme modeli*' (internal rating model) sayesinde ihracat yapan firmaların kredi limiti, teminat şartları ve kredi kullanım koşullarını kendisi belirleyebilir. Bu sayede stratejik olarak desteklenmesi gereken ihracat yapan firmalarla doğrudan temas kurulması, gerekli ihracat teşvik kredisinin tahsisi, sadece banka teminat mektubu şartı olmaksızın genel kredi sözleşmesi (açık kredi) ve ihracat alacağının temliki gibi makul teminatları içeren bir sisteminin geliştirilmesi, toplam kredi maliyetinin düşürülmesi gibi birçok rasyonel işlemler yapılabilir.

Özetle, ihracat yapan firmalar, Eximbank tarafından sağlanan ihracat teşvik kredisine erişim için banka teminat mektubu kredisine erişmek zorunda bırakılmamalı, maliyetli ve meşakkatli bürokratik süreçleri aşmak durumunda kalmamalıdır. Eximbank, '*ver banka teminat mektubunu, al ihracat teşvik kredisini*' kolaylığından kurtulmalıdır.

KAYNAKÇA

- Altunyalđız, Z. (2005). İhracatın örgütlenme modelleri, *Dış Ticaret Durum Dergisi*, 58, 10–30.
- Eğilmez, M. ve Kumcu, E. (2009). *Ekonomi politikası*, İstanbul: Remzi Kitabevi
- Ersungur, M. ve Yalman, N. İ. (2009). Ekonomik Kalkınma ve İhracat Teşvikleri: Sivas İlinde Bir Uygulama, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10(1), 81–98.
- Eşiyok, B. A. (2012). Türkiye ekonomisinde cari açık sorunu ve nedenleri, *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 49(569), 63–85.
- Eximbank, (2013). Erişim adresi: <http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/11-rk/rkue00-ue.pdf>
- Eximbank, (2016). Erişim adresi: http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/kurumsal/FaaliyetRaporlari/Eximbank_FaaliyetRaporu_2016.pdf
- Eximbank, (2017). Erişim adresi: <https://www.eximbank.gov.tr/TR,138/krediler.html>
- İnci, A. ve Şahbazov, R. (2000). Globalleşme sürecinde teşviklerin yeri ve önemi: avrupa birliği ve türkiye açısından genel bir değerlendirme, *Vergi Dünyası*, 227, 142–153.
- Kösekahyaoğlu, L. (2006). Test of export-led growth hypothesis: a comparative analysis on Turkey and newly developing countries, *Business: Theory and Practice*, VII(4), 243–253.
- Krugman, P. R. ve Obstfeld, M. (2003). *International economics: theory and policy*, 6. Edition, New York: Addison Wesley World Student Series (4).
- Kutlay, M. (2012). Yeni türk dış politikasının ekonomi politiğı: eleştirel bir yaklaşım, *Uluslararası İlişkiler*, 9(35), 101–127.
- Saçık, S. Y. (2010). Türkiye'de cari işlemler açığı sorunu ve borçlanma ilişkisi, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2(2), 113–120.
- Uzay, N. ve Uzay, Ş. (2004). Türkiye'de mobilya sektörünün ihracat potansiyeli ve ihracat teşviklerinin etkinliğı: kayseri mobilya sanayiinde uygulama, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 18(3–4), 181–199.
- Varol, G. M. (2007). Cumhuriyetin 80. yılında 1923–2003 türk dış ticaretinin gelişiminin kısa tarihçesi, *Dış Ticaret Dergisi*, Özel Sayı–Ekim 153–170.
- Yılmaz, A. ve Karataş, T. (2009). Türkiye ekonomisinde 2001 krizi sonrası süreçte cari işlemler açığının nedenleri üzerine bir inceleme, *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 27(2), 69–96.