

İHRACAT FİNANSMANI ALANINDA ULUSLARARASI GİRİŞİMLER VE İŞBİRLİĞİ İHTİYACI

Kerim Özdemir*

GİRİŞ

Uluslararası ticaret, ulusların işbirliği esasına dayanır. Bu işbirliğinde esas, sonuçta tarafların yararları eşit paylaşmalarıdır. Yararların dengelenmesi ise, eşit güce sahip olmanın bir sonucudur. Bu nedenle, bu alandaki sorun da, yararların paylaşımında ortaya çıkmaktadır.

Ulusların farklı ekonomik gelişme düzey ve güçlerine rağmen, uluslararası düzeni birlikte kurma ve bu düzenin işleyişini sağlayacak kuralları birlikte oluşturmada biraraya gelmeleri, işbirliği yapmaları ve işbirliğinin sürekliliğini sağlayacak çeşitli düzeylerde örgütler kurmaları daha gerçekçi bir karardır. İhracat finansmanı alanında uluslararası ve bölgesel işbirliği ihtiyacından doğmuş çeşitli örgütler bulunmaktadır. Bu örgütler (kuruluşlar), uluslararası ekonomik düzenin alt sistemlerinden bir grubunu oluşturmaktadır.

Uluslar üstü bu kuruluşlar da, ulusal ihracat finansman kuruluşlarının ve bunların faaliyetlerinin makro çerçevesini oluşturmaktadırlar. Eşitlik esasına dayalı olmak kaydıyla, bu üst kuruluşlarla işbirliği yapmak, ulusal kuruluşlar için bir zorunluluktur. Makro çevrenin elemanı konumundaki kuruluşlarla işbirliği birçok kaynaklar ve imkanlar sağlayabilmektedir. Buna karşın ulusal kuruluşların faaliyetlerine sınırlar da getirebilmektedir.

Ayrıca, 1980'li yıllardan bu yana dünyada yaygınlaşan globalleşme eğilimlerinde, ulusal kuruluşların uluslar üstü kuruluşlarla birlikte hareket etmelerini, ortaklaşa kurallar geliştirmelerini; bu kural ve uygulamaları

* Sakarya Üniversitesi, İ.İ.B.F.

yeknesaklaştırmalarını ve basitleştirmelerini gerekli kılmaktadır. Teknolojik gelişmeler de işbirliğine imkan sağlamaktadır.

Diğer taraftan, gelişmiş ülke ve ülke gruplarının, gelişmişliklerinin tabii bir sonucu olarak dünya ticaretinde önemli bir paya sahip oldukları bilinmektedir. Gelişmiş ülkelerin bu konumları, uluslararası kuruluşların oluşumuna ve kararlarına yansımaktadır. Her ne kadar amaç, ticaretin serbestleştirilmesi ve geliştirilmesinden ulusların eşit yararlar sağlamaları ise de, sonuçta GATT ve benzeri diğer kuruluşlar gelişmiş ülkelerin çıkarlarını düzenleyen kuruluşlar olarak faaliyet göstermekten de kaçınmaktadırlar. Nitekim son GATT konferanslarındaki tartışmalar, ABD, Avrupa Birliği ve Japonya arasında yoğunlaşmıştır. Ortak kurallar, anılan bu ülke ve ülke gruplarının uluslararası ticarete yararlarını dengeleyen düzenlemeler niteliğine dönüşmüştür.

Böyle bir uluslararası ortamda, gelişen ülkelerin ihracatlarını geliştirmek için öncelikle, gelişmiş ülkeler başta olmak üzere, uluslararası pazarlarındaki paylarını artırmaları ve bu pazarlarda kalıcı olmaları gerekmektedir. Ayrıca gelişmiş ülkelerin ürettikleri sermaye mallarına ihtiyaçları da vardır. Bu nedenle, uluslararası kuruluşlarda yer almaları daha gerçekçi bir durumdur. Ülkelerin, uluslararası ticarete paylarını artırabilmeleri için yakın çevresindeki ülkelerle ekonomik ve ticari işbirliğini geliştirmeleri gerekmektedir.

Bu çalışmada yukarıda ifade edilmeye çalışılan gerçekler doğrultusunda, Türkiye Eximbank'ın işbirliği yapabileceği kuruluşlar, uluslararası ve bölgesel kuruluşlar olarak iki grupta ele alınmıştır. Anılan kuruluşların ihracat finansmanı alanındaki faaliyetleri dikkate alınarak sonuçta değerlendirmelerde bulunulmuştur.

1. KONTROL VE İŞBİRLİĞİ İHTİYACININ ORTAYA ÇIKIŞI

Her ülkenin ihracat finansman sistemi ve buna bağlı olarak finansman uygulaması, birbirinden farklılık arzeder. Ülkelerin ihracat kredi sigortası kurumları, ihracat kredilerini desteklemede farklı metodlar kullanırlar. Bu alandaki devlet desteği, daha çok sermaye malları ihracatının finansmanında kullanılan orta ve uzun vadeli kredilerle ilgili bulunmaktadır. Genellikle bu tür kredilerin belirlenmesinde ihracatçı ülkelerin kesin olarak belirlenmiş politikalar da bulunmamaktadır. Bu yüzden devlet destekli orta ve uzun vadeli kredilerin tayininde çoğu zaman politik görüşler ve öncelikler önem arz etmektedir(1).

Başlangıçta ihracat kredileri için sağlanan devlet desteği, finansman

sağlayarak ihracat siparişlerinin yerine getirilmesini amaçlamaktaydı. Daha sonraları ise, ticari sigorta şirketlerinin kısmen kabul ettikleri ticari risklerle ve kabul etmedikleri politik risklere karşı ihracat kredilerine garanti sağlamayı da içine aldı. 1950'li yıllarda gelişmekte olan ülkelerde (GOÜ) yeni açılan pazarlar ve bu ülkelerin sermaye malları ihtiyacı kredi talebini artırdı. Öte yandan, sermaye malları satıcısı ülkelere kredili satış imkanlarına sahip olan ülkelerin de gelişen ticarete satış miktarları payları yükseldi. Buna bağlı olarak, kredili satışlardaki artış daha fazla ve daha uzun vadeli kredi ihtiyacını doğurdu(2).

Bankaların ek bir riski üstlenmeye istekli olmamaları nedeniyle devlet destekleri önemli boyutlara ulaşmıştır. Hükümetler sigorta faaliyetlerini artırmışlardır ve ihracat finansmanına doğrudan müdahalede bulunmaya başlamışlardır. Birçok ülkede merkez bankaları, ticari bankalar tarafından açılan ihracat kredilerine yeniden finansman sağlarken, bazı ülkelerdeki kamu ihracat bankaları doğrudan ikraz da bulunmuşlardır.

1960'lı yıllarda ise, değişken faiz oranları nedeniyle ortaya çıkan belirsizlikten ithalatçı ülkeler rahatsızlık duymaya başladılar. Belirsizliği ortadan kaldırmak amacıyla birçok ülke, kendi ticari bankalarının ihracat kredileri için sabit bir faiz oranı uygulamayı kararlaştırdılar ve faiz oranları yükselirken ihracat piyasalarında şiddetlenen rekabet nedeniyle hükümetler sabit faiz oranlarına sübvansiyon sağladılar(3).

1970'li yıllarda ekonomik çerçevede önceki on yılların olumlu şartları sürmedi. Yaygın ve yüksek enflasyon oranları, değişken döviz kurları ve yetersiz talep ve petrol şoklarına rağmen, sermaye malları ihracatı arttı ve daha karmaşık bir hale geldi. Bu güçlüklerin bazılarının etkilerini hafifletmek amacıyla ihracat kredi kuruluşları yükleme öncesi ve sonrası aşamaların finansmanında ortaya çıkan maliyet farklılıkları ve döviz kuru risklerine karşı bir dizi tedbirler aldılar. Daha uzun üretim sürecine sahip sermaye malı ihracatçıları enflasyona karşı bu tedbirlerle kısmen korunmaktaydı.

1950'lerden beri finansman kolaylıkları, sermaye mallar ihracatındaki rekabette en önemli faktör olmuştur. Resmi ihracat kredi kuruluşları sermaye malları ihracatında ihtiyaç duyulan finansmanı temin etmelerinin yanısıra, diğer ülkelerdeki benzeri kuruluşların kredi şartlarını da dikkate almaya başlamışlardır. Böylece bu kurumlararası başlayan rekabet; 1970'li yıllarda yükselen faiz hadleriyle ortaya çıkan belirsizlik ve ülkelerarası ticareti geliştirme arzuları uluslararası ortak girişim ve işbirliği ihtiyacını zorunlu kılmıştır.

Sübvansede edilen ihracat kredilerinin kontrolü ile ilgili olarak uluslararası girişimler, 1960'lı yılların başlarında başlamış ve 1970'lerin ortalarında petrol fiyatlarının dört kat artmasıyla ortaya çıkan ticaret açıklarından sonra önem kazanmıştır. Bu girişimler;

- Kredi vadeleri, peşinat, faiz hadleri, mahallî maliyetler, kur garantisi vs. alanlarında anlaşmaya varmak,

- Çeşitli ihracat kredi sigortası kurumları arasında bilgi alış-verişini sağlayacak anlaşmaya ulaşarak kurumlararası doğru bilgi akışım gerçekleştirmek gibi iki amacı kapsamıştır. Yıllardan beri GAIT, Bern Union, EEC ve OECD gibi kuruluşlar, uluslararası işbirliği ve kontrollerle ilgilenmektedirler. Bu anlamda en önemli kontrol OECD tarafından yapılmaktadır.

Bu girişimlere ilave olarak, son yıllarda GOÜ'nin kendi aralarında ve gelişmiş ülkelerle olan ticaretlerinin finansmanını amaçlayan (i) (BLADDEX) The Latin American Export Bank, (ii) The Andean Trade Financing System (SAFISCO), (iii) Inter-American Development Bank Trade Financing System Facility (IADB) ve (iv-7) Islamic Development Bank (IDB) gibi kuruluşlar bu alandaki bölgesel işbirliğini gerçekleştirmeyi amaçlamaktadırlar. Bu kurumlardan IADB ve IDB, aslında kalkınma finansman kurumları iken, üye ülkeler için ticaret finansmanı da sağlamaktadır.

Bu kuruluşları uluslararası girişimler ve bölgesel işbirliği sağlayan kuruluşlar olarak iki ana gruba ayırarak inceleyebiliriz.

2. ULUSLARARASI GİRİŞİMLER

2.1. GATT

GATT, dünya ticaretini liberalize etmek, sağlam temellere oturtmak, bu yolla ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınmasına katkıda bulunarak refahı yükseltmek amacıyla oluşturulmuş geniş tabanlı ve etkili bir uluslararası anlaşmadır. 1948 yılında Brüksel'de 23 ülkenin imzasıyla doğmuştur(4). 15 Nisan 1994'de Marekeş'de "Uruguay Round Nihai Senedi" 121 ülke tarafından imzalanmıştır. Dünya ticaretinin geliştirilmesi için, tarifeler, ihracat ve ithalat kısıtlamaları, tavizler ve ayrıcalıklı ülkeler, damping ve benzeri ticareti kısıtlayıcı engelleri ortadan kaldırma yolunda çabalar sarfeder. Üye ülkeler arası ticareti yönlendirdiği gibi, üye ülkeler ile üye olmayan ülkeler arası ticari ilişkileri de anlaşmalar yoluyla yönlendirmeye çalışır. Üyeler, anlaşma kurallarını, hak ve yükümlülükleri gönüllü olarak benimsemişlerdir. Kuralların uygulanışında

kontrol ve yönetim de yine GATT"ın önemli faaliyetlerinden olmaktadır(5).

Uluslararası ticarete, ihracat teşvikleri (krediler de bir teşvik aracı olmasın rağmen) tarife dışı ticaret kategorisi içinde mütalaa edilmekte(6) ve bunlara da munzam (ek) gümrük vergisi (surtax) uygulanmaktadır. Bu nedenle, "Gümrük Tarifeleri Anlaşması (GATT)", ülkelere teşvikli olarak giren mallar üzerine munzam gümrük vergisi koyma hakkını vermektedir. İkinci Dünya Savaşı sonrasında GATT hazırlıkları sırasında, teşviklerin prensipte yasaklanan belirli istisnalara konu olacağı; fakat teşviklerden dolayı zarar gördüğünü düşünen bir ülke tarafından uygulanabilecek karşı tedbirler için, sadece "malzeme bozukluğu (hasarı)"(7) gösterebildiği takdirde izin verilebileceği belirtilmiştir.

1975-79 Tokyo toplantılarında teşvikler ye munzam gümrük vergileri ile ilgili iki olumlu adım atılmıştır(8):

i) ABD, GATT'a girdiğinden beri kendi tekliflerinde pek değişiklik yapmamaktaydı. Bu defa kendi konumunu değiştirmeyi kabul etmiş, malzeme hasarını anti-damping ve munzam gümrük vergileri için bir kriter olarak benimsemiştir.

ii) Nisan 1979'da teşviklerin ve munzam gümrük vergilerinin kontrolü ile ilgili bir karar üzerine anlaşmaya varılmıştır. Vergi iade ve indirimleri, maliyetlere göre değişen sigorta vs. Bu kararda yasaklanan ihracat teşviklerinden olmuştur. Bununla beraber ihracat kredilerinin rolü ise yasaklanmamıştır.

GATT; geçmişte kanuni ihtilafların üstesinden gelmek amacıyla karşı tedbirler için "malzeme hasarı" yöntemini benimsemiştir. Daha sonraki yıllarda uluslararası kontrollerle ilgili olarak, Bern Birliği ile birlikte OECD içinde de faaliyetler önem kazanmıştır.

GATT kurallarına göre, ihracat kredi sigortası ve garantisi gibi dolaylı etkiye sahip uygulamalar, rekabeti bozucu bir ihracat sübvansiyonu uygulaması olarak görülmemekte, ihracatı ve dolayısıyla ticareti geliştirmede uygun bir araç olarak kabul edilmektedir(9). GATT'ın Uruguay Round Müzakerelerinde, ilk kez tarım, tekstil ve hizmet sektörleri ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır(10). Müzakereler sonucunda Nisan 1994'te imzalanan anlaşmada söz konusu sektörler için "pazara giriş" (market access) konusunda kurallar konulmuştur. GATT'a taraf gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkelerin kendi ülke pazarlarına girişini kolaylaştırmak için bazı şartlar da öne sürmüşlerdir(11). Örneğin, ihracatçı bir ülkeye ABD pazarına giriş kolaylığı sağlanabilmesi için, bu ülkenin kendi pazarını ABD'ye

açmaları gerekmektedir. Avrupa Birliği (AB) ise, kendi pazarlarına giriş kolaylığı karşılığında, gelişmekte olan ülkelerin GATT kurallarına uyum göstermesi gerektiği şartını savunmaktadır.

Türkiye ve benzeri gelişmekte olan ülkeler açısından Uruguay Round Müzakerelerinin en önemli sonucu, 1974'den beri dünya tekstil ticaretini düzenleyen ve tekstil ihracatını ikili anlaşmalarla kısıtlamasına imkan veren Multi Fiber Agreement (MFA) anlaşmasını yürürlükten kaldırmış olmasıdır.

Türkiye GATT'a 1950-51 yıllarında Torquay (İngiltere) görüşmeleri sonucunda katılmıştır. Görüşmelerde özellikle yurt içinde üretilen tekstil, kağıt, deri, cam ve demir ürünleri ve lüks eşya üzerinde taviz verilmesi konuları tartışılmıştır. Bu mallarla ilgili olarak yapılan indirimlerde gümrük kayıpları dikkate alınarak, oranları indirilen malların ithalatı ülke bakımından özellikle gerekli mallar olması sağlanmaya çalışılmıştır(12).

Daha sonra GATT sözleşmesinin 5 Şubat 1986 tarihinde hükümet tarafından imzalanması ile ihracat ve ithalat üzerinde rekabeti bozucu vergi ve teşviklerin kaldırılması taahhüt edilmiştir. Bu anlaşma 12.5.1988 tarih ve 3447 Sayılı Kanunla uygun görülmüştür(13).

Başlangıçta GATT, ABD yönetiminin Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC)'ni reddetmesi üzerine, gümrük tarife cetvelleri müzakereleri için temel kurallar belirleyen geçici bir anlaşma olarak tasarlanmıştır. Daha sonra ABD'nin desteği ile kuralları, uluslararası ticareti yönlendiren temel yasa şekline dönüşmüş ve ticaretin serbestleştirilmesinde etkili bir örgüt (bazılarına göre bir polis) konumuna gelmiştir(14). Uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi amacıyla 2000'li yılların başında, gümrük tarifelerinin sıfırlanması kararının alınması başarısını da sağlamıştır.

2.2. Bern Birliği (Bern Union):

Bern Birliği olarak bilinen Uluslararası Kredi ve Yatırım Sigortacıları Birliği (The International Union of Credit and Investment Insurers), 1934 yılında İsviçre Medeni Kanununa göre kurulmuş bir dernektir. Sekreteryası 1975 yılında Paris'ten Londra'ya taşınmıştır. 1930'lu yıllarda ticari risklere karşı ihracat kredi sigortası hizmeti veren dört kuruluş bulunmakta idi. Bu birlik, İngiliz İhracat Kredi Sigortası Kurumu (ECGD)'un önderliğinde Fransa, İtalya ve İspanya'daki özel sigorta şirketlerinin katılımı ile kurulmuştur. Birliğin üyeleri devletler değil, bu devletlerin ihracat kredi sigortası ile görevli kurum ve

kuruluşlarıdır(15).

Başlangıçta sadece ticari risklerin sigortalanmasına karşılık, İkinci Dünya Savaşı ertesinde ihracatla ilgili siyasi risklerin sigortalanması gereği ortaya çıkmış ve siyasi riskleri devlet adına sigortalayan kamu ve özel kuruluşların katılımı ile Birlik büyümüştür. 1974 yılında Birliğin statüsü, yatırım sigortası yapan kuruluşların da üyeliğe alınmasının kabulü ile genişlemiştir. Birliğin adı, bu yeni fonksiyonu içerecek şekilde değiştirilmiştir(16). 30'un üzerinde gelişmiş ve GOÜ'ye ait elliye yakın ihracat kredi ve yatırım sigortası yapan kuruluş üyesi bulunmaktadır.

Birliğin kararları, tavsiye kararı niteliğindedir. Daha çok birlik üyelerinin kendi ülkelerinde alacakları kararlardan diğerlerini bilgilendirmek ve böylece yönlendirmek amacı taşımaktadır.

Birlik üyelerinin uzmanları yılda iki defa toplanmakta ve ticaretin geliştirilmesini görüşmektedir. Diğer taraftan, fikir alışverişinde bulunmak, sorunları değerlendirmek ve birbirlerine karşılıklı destek sağlamak amacıyla da toplanabilmektedirler. Bu işbirliği, yeni faaliyete geçmiş üyelere etkin bir politika oluşturmada ve ihracat seviyesinin korunmasında özel yararlar sağlamaktadır. Birlik, kendi üyelerine sağladığı bu desteğin yanı sıra, birçok GOÜ'de ihracat kredi sigortasının kurulmasına da yardımcı olmaktadır. Bu şekilde yeni kurulan bir kurum belli bir seviyeye ulaştıktan sonra Bern Birliği üyeliğine başvurmaya hak kazanmaktadır(17).

Birliğin, "İhracat Kredi Sigortası Komitesi" (EIC) ve "Yatırım Sigortası Komitesi" (IIC) olmak üzere iki organı vardır. Bern Birliğinin ihracat kredisi ile ilgili faaliyetleri İhracat Kredi Sigortası Komitesi (EIC)'nin himayesi altında koordineli olarak yürütülmektedir. Bu komite, üyeler arasında uzun dönemli kredi vade ve şartları konusunda farklı uygulamaların ortadan kaldırılması, uyumun sağlanması için çaba gösterir. Bütün üyeler yararına teknik konularda raporlar hazırlayan bir de "Teknik Alt Komitesi" bulunmaktadır. Bern Birliği, sadece kredi vadeleri ve peşin ödemelerle (peşinatlarla) ilgilenir, fakat faiz oranları ile ilgilenmemektedir. Örneğin, 1953 yılında uygulama, sermaye malları için verilecek ticari kredilerde vade beş yıl ile sınırlanmıştı ve peşin ödemeler ise % 20 veya daha fazla olacaktı. 1950'li yılların sonunda bu anlayış kırılmıştır ve 1960'ların başında açıklığa kavuşturulmuştur. Satıcı kredileri ile ilgili uygulama sınırlandırılacak; alıcı kredileri ise herhangi bir vade için garanti edilebilecektir. Bu konuda 1965, 1966, 1967, 1970, 1976 ve 1978 yıllarında muhtelif anlaşmalar yapılmıştır(18).

Bütün bu anlaşmalara rağmen, Bern Birliği'nin ihracat kredilerinin yaygınlaşması ile ilgili kontrolü daima sınırlı kalmıştır. Çünkü Bern Birliği, özel kredi sigortalarının bir kuruluşudur. Hükümetlerle ilişkisi, sadece kredi sigortası ile ihracat finansmanında genişletmeler yapması konularında olmaktadır. Birliğin kuralları bağlayıcı olmadığı için bir ülkedeki acentamn ortak alınan kararlardan sapsması halinde, Birliğe bilgi vermek durumundadır(19). Bununla birlikte Bern Birliği, kredi sigortası sağlayan kuruluşlar arasında teknik seviyede haberleşme imkanı sağlayarak, takas odası niteliğinde faydalı hizmetler görmektedir. İlave olarak, Birliğin değişik tarihlerde yaptığı (1965'ten 1978'e kadar) anlaşmalar üyelerin çoğu tarafından benimsenmektedir. Hatta, Bern Birliği tarafından belirlenen prensipler OECD'ye yıllarca yardımcı olmuştur. Özellikle de, nükleer santraller ve uydu izleme istasyonlarıyla ilgili özel anlaşmaların hazırlanmasında OECD'ye önemli ölçüde katkılar sağlamıştır.

2.3. OECD

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD), Bern Birliğinin ihracatın finansmanı konusundaki çalışmalarını resmi seviyeye getirmiş ve 1963 yılında "ihracat kredileri ve kredi garantileri daimi grubunu" oluşturmuştur. Bu grubun amacı, ihracat finansmanı ve sigortası ile ilgili milli politikaları geliştirmek, sorunları analiz etmek, bu problemleri uluslararası seviyede müzakereler ve işbirliği ile çözümlenektir. Bilindiği gibi, sözkonusu grup 1972'de bir bilgi değişim sistemi kurarak beş yıldan daha uzun vadeli kredilerde ön danışmanlık hizmeti sunmaktadır. OECD çabalarının temel amacı, ihracat kredisinin riskini sınırlandırmada ortak bir düzenleme gerçekleştirmek olmaktadır(20).

Bu kredi ve garanti grubunun (Bern Union) en önemli başarısı, üye ülkeler tarafından sermaye malları ve inşaat projeleri için verilen genellikle orta ve uzun vadeli ihracat kredilerindeki yoğun rekabeti önlemeye yardımcı olan uluslararası OECD talimatlarının (guidelines) geliştirilmesi olmuştur(21). Bu alanda iki adet talimat geliştirilmiştir. Birincisi 1976 yılında uygulanmaya başlanmış ve daha sonra "CONSENSUS" olarak adlandırılmıştır. "Devlet Destekli ihracat Kredilerinin Esasları" adını taşıyan bu anlaşmada amaç, ihracat kredilerini sınırlandırmaktır. İkincisi ise, 1 Nisan 1978'de yürürlüğe konulan "ARRENGEMENTS" (Resmi İhracat Kredileri İçin Rehber Düzenleme) dir ki, bu düzenlemeler daha sonra CONSENSUS'un yerini almıştır. Çünkü, CONSENSUS'taki şartları tekrarlamakta ve gönüllü olarak uyulabilecek rehber niteliği taşımaktadır. OECD talimatları (guidelines) bir OECD anlaşması olmayıp, katılan üye ülkelerin (22) gönüllü olarak bağlı kalmayı uygun

gördükleri resmi bir "centilmenlik" anlaşması niteliğindedir.

1978 anlaşmasının (arrangement) önemli noktaları, faiz hadlerinin minimum, geri ödeme sürelerinin maksimum olmasıdır. Anlaşmada ihracat kredisi desteği uygulamasındaki farklılıklarla ilgili açıklamalar, anlaşmanın önemli bir kısmını kapsamaktadır(23). Anlaşma kapsamına dahil edilmiş ve ayrıcalık tanınmış bazı özel sektör alanları ise şunlar olmaktadır:

a) Geleneksel elektrik santralleri, anlaşmada santraller istisna tutulup, maksimum geri ödeme süresi 12 yıl olarak belirtilmiştir.

b) Yer uydu haberleşme sistemlerine uygulanacak anlaşma şartlarına göre, geri ödeme süresi sekiz yılı geçmeyecektir.

c) Gemiler için uygulanan şartlar, Temmuz 1969 tarihli "Gemiler İçin İhracat Kredilerinde OECD Görüşünü" kapsamaktadır.

Buna karşılık, gemiler (1969 OECD görüşüne göre), ticari uçaklar, nükleer santraller, askeri teçhizat, her çeşit tarımsal mallar, uydular ve yer uydu haberleşme sistemleri anlaşma talimatı (arrangement guidelines) kapsamına girmemektedir. Bu anlaşma (arrangement), maliyet değişmelerini veya döviz kuru sigorta garantisini kapsamamaktadır(24). Bu düzenleme, nisbeten zengin ülkelerde yerel maliyet desteği (local-cost support) finansmanını engellemekle beraber sigorta ve garantisine izin vermektedir(25). Bundan dolayı da, anlaşma (arrangement) faiz oranı ile hükümetlerin borç verme faiz oranı arasındaki fark nedeniyle, ortaya çıkan sabit oranlı teşvik elemanının sübvansiyon olarak kullanılması borç veren ülkeye pahalıya gelmektedir. Bu sorun bilhassa, enflasyon oranına göre ulusal faiz oranları yüksek ülkelerde ortaya çıkmaktadır. Üçüncü olarak, anlaşmanın (arrangement) ihracat kredisi ile ilgili olarak verilen resmi desteklerin ülkeden ülkeye farklılık göstermesi tenkidlere yol açmaktadır.

Arrangement'in genel bir anlaşma olmasına, ihracat kredisinde rekabeti stabilize etmesine ve iyileştirmesine rağmen; bilhassa, peşin ödeme, geri ödeme süreleri, rapor prosedürleri ve faiz oranları konularında tartışma ve görüşmeler günümüzde de sürüp gitmektedir. Bütün bu tenkit ve tartışmalar, "OECD CONSENSUS"unun değişmesi için teklifleri de gündeme getirmektedir. Faiz oranları üzerindeki tartışmaların devam etmesine karşılık, son olarak Ocak 1986'da ülke gruplarına göre CONSENSUS faiz oranları ve kredi şartları aşağıdaki tabloda görüldüğü gibi uygun bulunmuştur.

Tablo 1. OECD CONSENSUS Faiz Oranları (Ocak 1986)

Ülke Grupları	Maksimum Geri Ödeme Süresi				
	2-5 Yıl	(İlk) 25	5-8,5 Yıl	(İlk)	8,5-10 Yıl
Nisbeten Zengin Ülkeler (Kişibaşına Millî Gelir 3000 \$ Üstü)	%10.95	(%7.25)	%11.20	(%7.5)	-
Orta Zenginlikteki Ülkeler (Kişibaşına Millî Gelir 1000-3000 \$)	%9.65	(%7.25)	%10.15	(%7.75)	-
Nisbeten Fakir Ülkeler (Kişibaşına Millî Gelir 1000 \$'dan az)	%8.80	(%7.75)	%8.80	(%8.00)	%8.80

KAYNAK: Beratiye Öncü vd., İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirmesi, İGEME, Ankara, 1988, s. 10-12. ye göre düzenlenmiştir.

Anlaşma (arrangement), CONSENSUS'un bir başlangıcı mahiyetindedir. İlave olarak, CONSENSUS farklı zamanlarda yapılan münferit deklarasyonların bir koleksiyonudur. Anlaşma (arrangement) ise, OECD İhracat Kredi Grubunun bütün üyelerinin başlangıçtan beri abone olduğu tek bir üniform dökümandır.

CONSENSUS'un imzalanmasından sonra, özellikle eski faktörlere bağlı olarak birçok sorun ortaya çıkmaktadır. Birinci olarak, ABD ve Kanada, anlaşmanın (arrangement) teşvikli ihracat finansmanı ve bilhassa karma kredilere, "çerçeve kredilerine (Lines of Credits)," imalat sırasındaki maliyet artışlarına ve döviz risklerine karşı garanti uygulamalarına itiraz etmektedirler. İkinci olarak, anlaşma (arrangement)'nin sabit ve tek tip faiz haddi matrisinde piyasa faiz oranları ve döviz oranları dikkate alınmamaktadır. Bunun sonucu olarak ülkeler arasındaki dövizin oranlarının genişlemesi, başlangıçta ülkeler arasında planlanan temel faiz oranlarının değişik şekilde yayılmasına sebep olmaktadır(27).

2.4. MIGA (Çok Taraflı Sigorta Garanti Ajansı)

Doğrudan yabancı yatırımlar, gelişmiş ülkelere ait finansal sermayenin ve teknoloji pazarlama tecrübesinin bilhassa GOÜ'e transferinde geleneksel bir araç olmuştur. Finansal bir araç olarak bu yatırımlar, yatırım yapan firmaların ülkesi ile ev sahibi ülkenin her ikisine karşılıklı faydalar sağlamıştır. Bu kaynaktan GOÜ'e finansal akımlar, 1970'ler boyunca 1981'e kadar artarak devam etmiş, fakat daha

sonraki yıllarda borç ödeme güçlüklerinin ortaya çıkması ile bankaların Üçüncü Dünya'ya yeni kredi vermede çekingen davranması ile yavaşlamıştır(28). Aynı zamanda bu dönemde, kamulaştırma, transfer ve ticari risk ihtimaline karşıda güvenceye ihtiyaç doğmuştur.

Kısa bir süre önce, sanayileşmiş önde gelen ülkelerin girişimiyle Dünya Bankası bünyesinde bu amaçla MIGA kurulmuştur(29). Bu kuruluşun faaliyete geçmesi ile, 1980'li yılların başında GOÜ'ye yavaşlayan finansal akımların tekrar hızlanabileceği umulmaktadır.

MIGA, birlikte sigortalama, tekrar sigortalama, ülkedeki yatırım şartlarını tayin etme ve teknik hizmetlerle birlikte yatırımlara ait diğer hizmetleri de sunma gibi konularda da yardımlar sağlayabilecektir(30).

3. İHRACAT FİNANSMANINDA BÖLGESEL GİRİŞİMLER VE İŞBİRLİĞİ

GOÜ'in bölgesel ticaret finansman kurumları, sanayileşmiş ülkelerle ticaret ile bilhassa kendi aralarındaki ticaretin finansmanı için kısa ve orta vadeli kredi sağlamak amacıyla kurulmuştur. Bu tür kurumların esas amacı, ulusal ve uluslararası finansman kuruluşları tarafından sağlanan finansmana katkıda bulunmaktadır. Mevcut bölgesel kuruluşlar arasındaki temel farklılıklar, (i) ticaretle ilgili kredilerin şartlarında ve kapsamında, (ii) bu kredilerin vadeleri ve (iii) finansman kaynakları olmak üzere üç noktada toplanmaktadır.

Günümüzde GOÜ'in kendi aralarındaki ticarete kredi ve ödeme anlaşmalarına ilave olarak ihracatın gelişmesi için çok yönlü fonksiyonları olan aşağıdaki ticaret finansman kuruluşları bulunmaktadır(31). Bunlar:

- i) İslam Kalkınma Bankası (İKB)
- ii) Amerikalılararası Kalkınma Bankası (IADB)
- iii) Latin Amerika İhracat Bankası (BLADEX)
- iv) And (Ülkeleri) Ticaret Finansman Sistemi (SAFISCO)dur.

3.1. İslam Kalkınma Bankası ve Orta Vadeli Ticaret Finansman Fonu

İslam Kalkınma Bankası (İKB) üye ülkeler arasında kısa vadeli dış ticaret işlemlerine 1977 yılından beri finansman sağlamaktadır. Diğer bölgesel benzeri kurumlardan farklı olarak İKB faaliyetlerini, sermaye malları veya mamul

malların ihracatının geliştirilmesi ve finansmanından ziyade üye ülkelerin belirli mallarının (sanayi malları, petrol, gübre, çimento, süt, nebatî yağlar vd. gibi çok geniş alandaki malların) ithalatının finansmanı yönünde yoğunlaştırılmıştır.

İKB tarafından uygulanan ihracat finansmanı, İslami kurallara uygun olarak yürütülmekte olup daha çok refinansman biçimindedir. Başvurulan finansman yöntemi de, leasing (kiralama) yöntemleridir. İKB'nin yöntemi, diğer bölgesel kurumların yöntemlerinden önemli farklılıklar gösterir. BLADDEX ve diğerlerinin ihracat refinansmanı, taraf ülkenin Merkez Bankası veya para otireteleri tarafından iskonto edilmiş ihracat faturalarının tekrar iskontosu şeklindedir. İKB'nin ihracat refinansmanına yaklaşımı ise ödenmeme veya geri ödemede gecikme durumunda ihracatçıyı karşılaştığı riskten kurtaran akreditif altında rambursman olayına dayanmaktadır(32).

İKB'nin şu anda işleyen ticaret finansman işlemleri, kısa vadeli (ortalama 11 ay) kredilerle sınırlı bulunmaktadır. Bu kısa vadeli kredilerin bölgesel ticaretin gelişmesine destek olmasına rağmen, kısa vadeli olmasından dolayı sermaye malları ve mamul malların ihracatına uygun bulunmamaktadır(33). Bu durum İKB yönetim organlarınınca da bilinmektedir.

Orta vadeli ticaret finansmanı ile ilgili ilk girişim ise, 1980'li yılların başında yapılmıştır. Nitekim, 1981 yılında Mekke'de toplanan İslam Zirvesi sonunda kurulan İslam Konferansı Teşkilatı İktisadi ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi (İSEDAK), 1984 yılında İstanbul toplantısında, İKB nezdinde orta vadeli ihracat kredisi (beş yıla kadar) uygulaması ile ilgili bir fon oluşturulmasını kararlaştırmıştır(34). 22 Eylül 1986 tarihinde, İKB İcra Direktörleri kurulunun tüzük ve faaliyet rehberini imzalaması ile fonun kuruluşu tamamlanmış ve Eylül 1987 tarihinde "Orta Vadeli Ticaret Finansmanı Fonu"na katılma paylarının birinci taksidinin 17 İslam Ülkesi tarafından ödenmesi ile faaliyete geçmiştir. Fonun toplam parasal imkanı 270.5 milyon İslam Dinarıdır (yaklaşık 381.5 milyon ABD Doları). İKB'da Fona 150 milyon İslam Dinarı katkıda bulunmuştur. Fondan, İslam Konferansı Teşkilatı üyesi ülkeleri arası ihracat işlemleri yararlanabilecektir. Finansmanı uygun görülen malların da bu ülkeler orjinli olması gerekmektedir(35). Diğer bir ifadeyle en azından ihracata konu olan malların üretiminde kullanılan yerli girdi oranının % 40 ve daha fazla olması şartı aranmaktadır.

Türkiye, İSEDAK toplantılarında aktif rol almış ve fon çalışmalarına başından beri katılmıştır. Fonun kuruluşunun gerçekleşmesi sonunda, 87/12036 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile 60 milyon İslam Dinar katkı payı ile fona

katılmayı kararlaştırmıştır(36).

4. DİĞER ULUSLARARASI VE BÖLGESEL KURULUŞLAR

Uluslararası ticaretin gelişmesine, bölgeler üstü ve bölgelerarası planda destek sağlayan kurumlar sadece yukarıda belirtilenler değildir. AB, UNCTAD, Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC), Asya ve Pasifik için Ekonomik ve Sosyal Komisyonu (ESCAP) gibi birçok kuruluşta ticaret finansmanı alanında ve geliştirilmesinde işbirliği faaliyetlerine sahip bulunmaktadır.

Avrupa Birliği (AB), kredi sigortası, kefalet ve finansman kredileri alanında politik koordinasyon için hükümetler seviyesinde çalışmalarını sürdürmektedir. Karşılıklı danışma gerekli olduğu hallerde üye ülkeler, ithalatçı ülke ile ilgili çeşitli bilgileri birbirlerine vermek zorundadırlar(37). Kredi sigortası, garanti ve finansman kredisi konularının koordinasyonu için AB "Çalışma Grubu" oluşturmuştur. Birliğe dahil ülkelerin ulusal sigorta kurumlarının kredi vadesi 5 yılı aşan ihracat işlemlerinin sigortalamasında uyum ve birlikteliği sağlamak amacıyla bilgi alış verişinde bulunulmasını sağlamaktadır.

UNCTAD ve Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC), uluslararası ticaretin geliştirilmesi amacıyla çeşitli yayın eğitim ve yönlendirme faaliyetlerinde bulunmaktadır. Ayrıca, UNCTAD Ticaret ve Kalkınma Bürosunun 1975 yılındaki 14. toplantısında, GOÜ'den ihracatın geliştirilmesi için ihracat kredisi garantisi kolaylığı sağlanması teklif edilmiş, fakat fon yokluğundan gerçekleştirilememiştir(38).

GOÜ için ihracatın yeniden finansmanı konularında bir başka girişimde, UN/ESCAP' tır. ESCAP ile UNCTAD'm yaklaşımları arasında bazı ortak özellikler vardır. Bu da amaç birliğinden kaynaklanmaktadır. Her ikisi de, ithalatçıların ödemeyi geciktirmeleri ve ödeme yapmamaları durumlarında ihracatçılara destek sağlayarak GOÜ'den yapılan ihracatları artırmayı amaçlamaktadır.

Diğer bölgesel kuruluşlara gelince; Başlangıçta üye ülkelerinin kalkınmalarına finansman sağlamak amacıyla kuruldukları halde, daha sonra faaliyetlerinin kapsamını üye ülkelerin kendi aralarındaki ticaretinin finansman işlemlerini kapsayacak şekilde genişleten diğer bölgesel finans kuruluşları ise, Güney Amerika bölgesindeki Amerikalıların Kalkınma Bankası (IADB), Latin Amerika İhracat Bankası (BLADEX) ile And (Ülkeleri) Ticaret Finansman Sistemi (SAFISCO) dur. IADB ile BLADEX üye ülkeler arasında ticaretin

gelişmesi için çok yanlı çalışan iki kuruluştur. Bunlar garanti vermekteler, fakat garanti belgelerini satınalarak refinansman görevi yapmamaktadırlar. Diğer taraftan IADB, BLADEX tarafmdan kendisine sunulan projelerin bir kısımına finansman sağlayarak yardımda bulunmaktadır(39). Bilhassa BLADEX, Latin Amerika Ülkelerinden yapılan ihracatların geliştirilmesinde uzmanlaşmış, çok uluslu bir bankadır(40).

SONUÇ

Globalleşen günümüz dünyasında uluslararası düzeyde ticari bir düzenin kurulması ve bu düzenin çeşitli kurumlarıyla birlikte işletilmesi bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır. Bu düzenin sağlıklı işleyişi, ülkelerin işbirliği yapmaları yanında, sonuçlarından da hakça yararlanmalarına bağlı bulunmaktadır. Çünkü günümüzde ekonomik olarak da ülkelerin birbirlerine ihtiyaçları düne göre daha çok artmıştır.

Aslında teorik olarak, gelişmişlik düzeyindeki farklılıklar, ülkelerarası ticari işbirliğini gerekli kılarken; gelişmiş ülkelerin "uluslararası pastadan" daha çok pay alma arzuları, uluslarüstü kurumların güvenilirliklerini zayıflatmaktadır. Yukarıda belirtildiği gibi, mevcut dünya ekonomik sisteminin önemli iki kurumu olan GATT ve OECD gibi kuruluşların birçok alanda olduğu gibi, ihracat finansmanı alanında da belirlediği ilkeler, gelişmiş ülkelerin ihracatını geliştirmek ve uluslararası ticareti bu ülkeler lehine yönlendirmek amacı taşımaktadır. Bütün bunlara rağmen, gelişmiş ülke sanayilerinin, gelişen ülkelerin girdilerine ve pazarlarına ihtiyacı vardır. Gelişen ülkeler de, gelişmiş ülkelerin ürettikleri özellikle yatırım mallarına ve teknolojilerine ihtiyacı duymaktadırlar. Ayrıca, gelişen ülkelerin ticaretlerinin önemli bir kısmı yine gelişmiş ülkelerle gerçekleştiği bilindiğine göre, çeşitli kurumlar aracılığı ile işbirliğini sürdürmeleri gerekmektedir. "Ticaret, karşılıklı yarar sağlanan bir değişim" olduğu ilkesine uyulmak kaydıyla.

Bölgesel ticaretin geliştirilmesi amacıyla ihracat finansmanı ile ilgili kuruluşlara gelince, bu kuruluşlar belli bir bölgedeki ülkeler arasında ticareti geliştirmek amacıyla oluşturulmuşlardır. Bilhassa GOÜ'in uluslararası etkin olabilmeleri için aralarındaki işbirliği ve ticareti artırmaları gerekmektedir. Bu grup kuruluşların kaynakları, diğer kuruluşlarda olduğu gibi, üyelerin katkı paylarından meydana gelmektedir.

İKB ile birlikte diğer bölgesel kuruluşlar, ticari kredilerle ilgili olarak yaklaşık 2 milyar dolarlık borç verebilme kapasiteleri bulunmasına karşılık,

gelişen ülkelerin arasındaki ticaret hacmi ile karşılaştırıldığında sembolik kaldığı söylenebilir. Fakat, diğer kaynaklardan temin edilebilen finansman imkanlarını tamamlamaları ve potansiyel bir değer ifade etmeleri açısından önemlidir. Bu kaynakların etkin kullanımı da kurumdan kuruma farklılık gösterir. Örneğin BLADDEX ve İKB'in toplam kaynaklarına göre, kaynak kullanım oranı hala düşük seviyede kaldığı görülmektedir. Her iki kurum artan kaynaklarını uluslararası para piyasalarına yatırmaktadırlar. Bunun önemli nedeni, üye ülkelerin benzer mallar üretmeleri ve ihracatlarının hammaddeler ve tarımsal ürünlerden oluşmasıdır. Böyle bir üretim ve ihracat yapısı, ticaretin gelişmiş ülkelere doğru yönelmesine neden olmaktadır. Ayrıca ithal ettikleri mallar arasında yatırım mallarının önemli bir paya sahip olması, bölgedeki ülkelerarası ticaretin oranının daha da küçültmektedir.

Bu kurumlar tarafından kullanılan ticaret finansman mekanizmaları, GOÜ arasındaki ticaretin gelişmesine doğrudan yardım sağlayacağı, bölgesel ve alt bölgeler arası entegrasyona yardımcı olacağı umulmaktadır. Bu bölgesel entegrasyonun oluşumu, bölgedeki ülkelerden bir veya daha fazlasının ekonomik büyümesine bağlı bulunmaktadır. Böyle bir gelişmenin GOÜ'in ekonomik büyümelerine ve kendileri arasındaki ticaretin gelişmesine katkıda bulunması açısından özel bir önemi vardır.

Türkiye, 1980 yılından itibaren uygulamakta olduğu dışa açılma ve ihracatı geliştirme politikaları paralelinde, bu politikaların gerektirdiği yasal ve kurumsal düzenlemeleri zaman içinde uygulamaya koymuştur. Dönemin son yıllarında, Türkiye'nin GATT sözleşmesini imzalaması ile ihracatçıların finansman zorluklarını gidermek, ihracat için kaynak oluşturmak ve bu kaynakları en verimli bir biçimde dağıtmak amacıyla 1987 yılında Türk Eximbank kurulmuştur. Bu kuruluş ihracatçıya ihracat kredisi ve garantisi yanında 1989 yılından itibaren ihracat kredi sigortası uygulamaya başlamıştır. Genç bir kuruluş olarak Türk Eximbank ticari ve siyasi riskleri en aza indirebilmesi için gerekli ve yeterli kaynak ve özellikle enformasyon sağlayabilmesi gerekmektedir. Bu nedenle pazarlar, mallar ve alıcılar hakkında yeterli bilgi akışım sağlayacak iletişim alt yapısını oluşturmakla birlikte, yeterli gelişmişlik düzeyine erişmiş ülkelerin bilgi ve tecrübelerinden yararlanmak için işbirliği yapılmalı, ulusal, bölgesel ve uluslararası kuruluşlarla ilişkileri oluşturulmalı ve geliştirilmelidir.

KAYNAKLAR

1. Joan Pearce, "Policies of Export Credit Agencies in Financing of Training Compenent in Industrial Projects", United Nations, UNCTAD, Madrid 1982, s. 3.
2. Örneğin OECD'ye üye ülkeler tarafından GOÜ'ü resmen desteklenen ihracat kredileri 1959 yılında net 320 milyon dolar civarında iken 20 yıl sonra 1978 yılında 9.7 milyar dolara ulaşmıştır. Bu kredilerin yarısından fazlası, özel bankaların alıcı kredilerinden ibarettir. ABD ise, 1950'li yılların sonlarında resmi ihracat kredileri için tek kaynaktı. ABD'nin resmi ihracat kredilerinde hızla gelişti. 1974'de 700 milyon dolar civarında iken 1978 yılında 3.5 milyar dolara yükselmiştir. Hatta aynı yılda satıcı, alıcı ve karma kredi olarak toplam kullandırdığı ihracat kredileri 13.2 milyar dolara ulaşmıştır. Bakınız: Albert C. Cizaukas, The Changing Nature of Export Credit Finance and Its Implications for Developing Countries, World Bank Working Paper No: 409, Washington, July 1980, s. 4.
3. Hartland-Thunberg, Penelope ve Crowford, Marris H.; Government Support for Exports, The Center for Strategic and International Studies, Georgetown University, 1982, s. 65.
4. Şener Büyüktaşkın, Uluslararası Ticarete GATT Düzeni, G.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayını, No: 17 Ankara, 1983, s. 18.
5. İlder Aksakoğlu, "Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması", Etibarlık Bülteni, Sy. 104-105, 1987, s. 22.
6. Robert E. Baldwin, Non-Tariff Distortions of Trade The Brooking Institution, 1970. Daha fazla bilgi için.
7. Harold B. Malmgren, "International Order for Public Subsidies, Trade Policy Research Center 1977, s. 8.
8. GATT, "Code on Subsidies and Counterwailing Duties" GATT, 1979, s. 32-33.
9. Edward H. Brou and Changen Puckahtiham, "Export Credit Corner Policies and Payment Difficulties", IMF Washington D.C. August 1985, s. 4.
10. Serdar Y. Baskın, "Uruguay Round ve Türkiye Tekstil Sektörü", DTM Dış Ticaret Dergisi, Sy. 1, Nisan 1996, s. 36.

11. "The Final Act of the Uruguay Round: A Summary", International Trade Forum 1/1994'e daha geniş bilgi için bakınız.
12. Büyüктаşkm, a.g.e., s. 157.
13. Vinod K. Aggarwal, Liberal Protectionism, University of California Berkley 1985'ten M. Özel "GATT ve Öteki Yaşayan Ticaret Blokları", Risale Dış Politika, s. 22-26.
14. 26 Mayıs 1988 Tarih ve 19823 sayılı Resmi Gazete.
15. Donald Ward, "The Bern Union: Supporting The Trade Promotion Efforts of Developing Countries", International Trade-Forum, October-December 1983, s. 14.
16. John L. Moore jr., "Export Credit Arrangements", Emerging Standarts International Trade and Investment Multinational Codes and Corporate Conduet (edit by. Seymour J. Rubin and Gary Clyde Hutbauer) Totowa, Rowman and Allanheld (Publisher), 1983, s. 139-142'e tarihi gelişimi ile birlikte fonksiyonların ortaya çıkışı için bakınız.
17. Ward, a.g.e., s. 14.
18. BERN UNION, General Information Leaflets, The Bern Union, 17/18 Dover Street, London 1980.
19. Joan Pearce, "Subsidised Export Credit", Rolay Institute of International Affairs, 1980, s. 42-49.20-Niyazi Berk, Bankacılığın Dışa Açılması ve Dış Kredi İlişkileri (Doktora Tezi) Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. Yayını, İstanbul 1986, s. 106.
21. ITC, UNCTAD/GATT, The Financing of Exports from Developing Countries, Geneva 1984.
22. Türkiye ve İzlanda henüz bu tarihte katılmamış idi. David M. Cheney, "The OECD Export Credits Agreement" Finance and Development, vol. 22, No: 3, September 1985, s. 35.
23. Pearce, a.g.e., s. 3.
24. Daha fazla bilgi için bakınız. MAPI, "A Handbook on Financing of USA Exports", Machinery and Allied Products Institute, 1980.
25. Beratiye Öncü vd., İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirmesi,

İGEME Ankara 1987. s. 12.

26. İlk CONSENSUS, OECD ve AB ile yapılan çalışmalar sonucu 1976'da imzalanmıştır ve azami beş yıl geri ödeme dönemi kabul edilmiştir.

27. Richard Fry, "Competition in Export Credit Terms", The Banker August 1979.

28. UNCTAD, Review of International Monetary and Financial Questions Related to Trade and Development, Geneva, 1986, s. 12.

29. Dünya Gazetesi, (Ekonomi-Politik), 28 Eylül 1987.

30. UNCTAD, Review of..., s. 13.

31. IDB, Export Credit Guarantee Scheme, Islamic Development Bank, Jeddah, 1985, s. 20.

32. United Nations/UNCTAD, The Financing of Trade Among Islamic Countries, 1986, s. 15.

33. A.g.ç. s. 16.

34. IDB, Export Credit Guarantee Scheme, s. 1.

35. Türk- Eximbank, Orta Vadeli Ticaretin Finansmanı Broşürü.

36. 6 Eylül 1987 tarih ve 19566 Sayılı Resmi Gazete.

37. Tarık B. Sesyılmaz, Ortak Pazarda İhracat Kredi Sigortası, Yeni Desen Matbaası, Ankara 1969, s. 33.

38. IDB, a.g.e., s. 19.

39. A.g.e., s. 32.

40. United Nations/UNCTAD, The Financing Trade among..., s. 10.