

Süleyman Demirel Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Y.2007, C.12, S.2 s.21-40.

KOBİ'LERİN İHRACAT FİNANSMANINDA EXİMBANK KREDİLERİ: MALATYA İLİNDE BİR ARAŞTIRMA

EXİMBANK CREDITS FOR EXPORT FINANCING OF SMEs : A RESEARCH IN MALATYA

Prof.Dr.Recep GÜNEŞ*
Arş.Gör.Ahmet UĞUR**

ÖZET

Türkiye'nin ihracatını artırmak amacıyla kurulmuş olan Türk Eximbank, bu amaçla çok çeşitli ihracat kredileri vermektedir. Bu krediler, Türkiye'nin ihracatını artırmada önemli işlevlere sahip KOBİ'lerin ihracat finansmanında karşılaştığı problemlerin çözümünde bir alternatif olarak kabul edilmektedir. Bu çalışmada, Eximbank kredilerinin ne kadar ve niçin kullanıldığını tespit etmek amacıyla Malatya Sanayi ve Ticaret Odasına kayıtlı işletmeler üzerinde bir araştırma yapılmıştır.

ABSTRACT

Turkish Eximbank founded for increasing Turkish export, gives various export credits realizing its foundation aim. These credits are accepted important alternatives for export financing problems of SMEs which have important functions in increasing Turkish export. In this study, in order to determine how and why Eximbank credits are used, we make a research on the firms registered to Malatya Chamber of Industry and Commerce.

KOBİ, Eximbank Kredileri, İhracat, Finansman
SME, Eximbank Credits, Export, Financing

1. GİRİŞ

Günümüz dünya ekonomisinde büyük değişimlerin olduğu görülmektedir. Sadece emek yoğun sektörlerin değil, genel olarak sanayi üretiminin de iletişim ve ulaşım olanaklarındaki muazzam gelişme ve maliyetinin azalması sayesinde gelişmekte olan ülkelere kaydığı, gelişmekte olan ülkelerin sanayi ürünleri ihracatının payının %75'e ulaştığı görülmektedir. Türkiye'nin de arasında bulunduğu gelişmekte olan ülkeler, günümüzdeki serbest ticaretin neden olduğu yoğun rekabet ortamında

* İnönü Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, Öğretim Üyesi

** İnönü Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Araştırma Görevlisi

sürdürülebilir bir dış ticaret yapısını korumak zorundadırlar. Sürdürülebilir bir dış ticaret yapısı ise günümüz uluslararası ticari sisteminde ithalatın kısılmasından ziyade ihracatın artırılmasıyla elde edilmektedir.¹

İhracatın artırılması bütün dünya ülkelerinin temel hedeflerinden biri olduğundan bu alanda yaşanan yoğun rekabet her geçen yıl daha da zorlaşmakta ve ihracata getirilen teşvik ve destekleme sistemleri ile rekabet bir anlamda ülkeler arası rekabete dönüşmektedir.² Gelişmiş ülkelerde uluslar arası şirketlerin yanında, ihracatın artırılmasında KOBİ'lerde önemli ölçüde kullanılmaktadır. Ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerde ihracatı artırmanın kaçınılmaz yolu KOBİ'leri ihracat faaliyetlerinde desteklemektir.

İhracat yapan işletmeleri desteklemede kullanılan başlıca yollardan bir tanesi de ihracat teşvikleridir. Ana hatlarıyla ihracatın teşviki, ihracatçının ihraç edeceği malın üretim öncesinden başlanarak üretim, pazarlama ve nihai tüketiciye ulaşma süreçlerinde çeşitli yöntemlerle özendirilmesidir. Yapısı ve boyutu ülkeden ülkeye değişmekle birlikte genel olarak ihracat teşvikleri, mali ve parasal teşvikler, ihracatçıların mevcut durumlarını iyileştirmeye yönelik düzenlemeler ve diğer teşvikler (tercihli kredi kullanımı, işletme sermayesi ve döviz sağlanması vb gibi) başlıkları altında toplanabilir. Türkiye'de ihracatın artırılmasının önündeki engellerden biri olan finansman yetersizliğine çözüm olarak, devlet tarafından kullanılan teşvik araçlarından bir tanesi de Eximbank kredileridir. Bu çalışmamızda Eximbank'ın ihracatçılara verdiği krediler incelenmiştir. Bu amaçla, Malatya'da ihracat yapan KOBİ'ler üzerinde bir anket çalışması yapılmıştır.

2. KOBİLERİN ÖNEMİ

Küçük ve orta boy işletmeler gerek sayıları, gerek sanayi üretimindeki payları ve gerekse milli gelire katkıları bakımından ülke ekonomilerinde önemli bir yer tutmaktadırlar. KOBİ'ler; ekonomiye dinamizm kazandırmak, istihdam sağlamak, yenilikleri ve bölgesel kalkınmayı teşvik etmek gibi önemli rollere sahiptir.³ KOBİ'ler günümüzde vazgeçilemez temel ekonomik birimlerdir, çünkü bu tür küçük üretim birimleri üretim türü farklılaşması sergilerler ve esnek üretim sistemine sahiptirler. Tanımı genellikle çalışan kişi sayısına göre yapılan KOBİ'ler ayrıca ülke ekonomisinin lokomotifleri olarak da kabul edilirler. Ülke ekonomisi içinde yaratılan katma değer, istihdamda ve ihracatta önemli bir paya sahiptirler ve aynı zamanda sağladıkları ekonomik ve sosyal dışsal faydalar nedeniyle ekonomi politikalarının da önemli bir unsurudur. KOBİ'ler gelir dağılımındaki çarpıklıkları asgariye indirerek bölgeler arası

¹ Ziya ALTUNYALDIZ, "İhracatta Örgütlenme Modelleri", *Dış Ticarete Durum Dergisi*, Sayı:58, Eylül 2005, s.20

² Güven DELİCE, "KOBİ'lerin İhracata Yönlendirilmesinde Finansman Destekleri : Türk Eximbank Kredileri Üzerine Bir Uygulama", *I. Orta Anadolu Kongresi Tebliğleri*, Nevşehir, Ekim 2001

³ Behzat EKİNCİ, *Türkiye'de KOBİ'lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları*, Erkan Matbaası, İstanbul, 2003, s.26

dengeli kalkınmayı da sağlarlar. KOBİ'ler ayrıca ferdi tasarrufları teşvik ederek yönlendirirler.⁴

Bugün yaşanan küreselleşme sürecinde KOBİ'lerin önemi daha da artmıştır. KOBİ'ler az bir yatırım maliyeti ile kurulabilmekte, esnek yapıları nedeniyle ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmekte ve talepte meydana gelen değişikliklere daha kolay uyum sağlayabilmektedirler. Bunların yanında, teknolojik yeniliklere uyum sağlamada büyük işletmelere göre daha hızlıdır ve büyük işletmelerin adeta vazgeçilmez yan sanayisi konumundadırlar.⁵

Ülke içerisinde çok sayıda bulunan ve oldukça geniş bir alana yayılmış olan KOBİ'ler ekonomi politikalarının başlıca hedeflerinden biri olan istihdamı artırmada da önemli fonksiyonlara sahiptir. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde büyük ölçüde hızlı nüfus artışından kaynaklanan işsizlik sorunu ile birlikte nitelikli işgücü yetersizliği de görülmektedir. Günümüzde küreselleşme eğilimleri paralelinde, çok uluslu şirketler kanalıyla yaygınlaşan teknolojileri kullanan yerel ve yabancı büyük işletmeler büyük ölçüde nitelikli işgücü istemektedir. Bu yüzden gelişmekte olan ülkelerde işsizlik sorununun çözümü için niteliksiz ve yarı nitelikli işgücünün istihdamı önem taşımaktadır. Niteliksiz ve yarı nitelikli işgücünün istihdam edilebileceği başlıca işletmeler ise KOBİ'lerdir.⁶

KOBİ'lerin ülke ekonomisi içerisindeki önemini anlamak için gelişmiş ülkelerdeki duruma baktığımızda şöyle bir tablo karşımıza çıkmaktadır: Toplam katma değer içerisinde KOBİ'lerin sahip olduğu pay; Japonya'da % 52, ABD'de % 36, Almanya'da % 49, Hindistan'da % 50, Güney Kore'de % 35, İtalya'da % 53, Fransa'da % 54 ve İngiltere'de % 25'dir.⁷ Toplam istihdam içerisinde KOBİ'lerin payı; Japonya'da % 81, ABD'de % 50, Almanya'da % 64, Hindistan'da % 63, Güney Kore'de % 62, İtalya'da % 56, Fransa'da % 49 ve İngiltere'de % 36'dır.⁸

KOBİ'lerin toplam ihracattaki payları ABD'de % 32, Almanya'da % 31, Japonya'da % 38, Güney Kore'de % 20 ve İngiltere'de % 22'dir. KOBİ'lerin toplam yatırımlar içindeki payı ABD'de % 38, Almanya'da % 44, Japonya'da % 40, Güney Kore'de % 36 ve İngiltere'de % 30'dur. KOBİ'lerin ekonomideki yerini tanımlamakta kullanılan bir başka ölçütte, KOBİ'lerin toplam işletmeler içindeki oranıdır. Bu oran ABD'de % 97.2,

⁴ A. Yılmaz GÜNDÜZ, "Anadolunun Kalkınmasında Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) Rolü ve Sorunları", **Ekonomik Yorumlar**, Sayı:493, Nisan 2005, s.89

⁵ Şakir SAKARYA, "KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Kredi Garanti Fonu (KGF) Uygulaması ve Türkiye'deki Gelişmeler", **Ekonomik Yorumlar**, Sayı:470, Mayıs 2003, s.62

⁶ Nalan GÜREL, "İstihdam Açısından KOBİ'ler", **Ekonomik Yorumlar**, Sayı:493, Nisan 2005, s.79

⁷ GÜREL, s.80

⁸ Yavuz AKBULAK, Eser ŞAĞAR ve Koray TAHTAKILIÇ, "KOBİ Gerçeği ve Çözüm Yollarının Zorluğu Üzerine", **Ekonomik Yorumlar**, Sayı:492, Mart 2005, s.86

Almanya'da % 99.8, Japonya'da % 99.4, Güney Kore'de % 97.8 ve İngiltere'de % 96 civarındadır.⁹

KOBİ'lerin Türk ekonomisindeki yerini saptamak gerekirse, ülkemizde üretilen yıllık toplam katma değer % 27.3'ünü KOBİ'ler üretmektedir. KOBİ'ler, Türkiye'de toplam istihdamın % 45.6'sını sağlamaktadırlar. Toplam yatırımlar içerisinde KOBİ'lerin payı %6.5 dolayındadır. Ülkemizde KOBİ niteliğindeki işletmelerin toplam işletmelere oranı ise % 98.8'dir. Türkiye'nin ihracatı içerisindeki payı ise yalnızca % 8'dir. Görüldüğü gibi Türkiye'de KOBİ'lerin ihracattaki payları gelişmiş ülkelere göre çok düşük düzeydedir. Bunun başlıca sebeplerinden biri de Türkiye'de ihracatın gelişmiş ülkelere göre düşük olmasıdır.

3. KOBİ'LERİN İHRACAT SORUNLARI

Üretim yapıları tüketiciden gelecek talebe göre esnek olan KOBİ'lerin ihracat konusunda büyük potansiyelleri mevcuttur. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler vasıtasıyla yapılan ihracat zamanla büyük bir artış göstermiş olmasına rağmen, bu işletmeler ihracat çabalarında halen çok sayıda sorunla karşı karşıyadırlar. Ülkemizde KOBİ'lerin ihracat yaparken karşılaştıkları sorunları; ürün maliyetlerinin diğer ülkelerdeki rakiplerine göre yüksek olması, yabancı müşterilere ulaşamama, yabancı pazarları tanımama, yatırım ve teknolojiye yetersizlikler, kapasite darlığı, ihracat konusunda bilgi yetersizliği ve kalite düşüklüğü gibi ana başlıklar halinde belirtilebiliriz.¹⁰

Bu sorunların yanında KOBİ'lerin ihracat yapabilmelerinin önündeki diğer önemli bir sorunda, bürokratik işlemlerin çokluğu ve karmaşıklığıdır. Türkiye'de KOBİ'ler muhatap oldukları bürokratik yükün altında adeta ezilmektedirler. Bürokratik yükün çokluğu ve karmaşıklığı yüzünden müteşebbis zor durumda kalmaktadır. Ayrıca bu tür faaliyetleri takip edecek uzman personele sahip olmadıklarından, KOBİ yöneticileri bu tür faaliyetleri bizzat kendileri takip etmek zorunda kalmaktadırlar. Bu durumda kendileri için çok değerli olan zamanlarının büyük bir kısmını bürokratik işleri takip etmekle harcamaktadırlar. Bu da müteşebbislerin ihracat ve diğer teşebbüs arzularını olumsuz yönde etkilemektedir.¹¹

Uluslar arası ticaretin günümüzde ulaştığı noktada, uluslar arası standartlara uygun olmayan mal ve hizmetlerin pazarlanabilmesi son derece zordur. Kalitenin bu standartlar yoluyla tescili pek çok ülkeye ihracat yapabilmenin anahtarı haline gelmiştir. Ülkemizde ise KOBİ'lerce üretilen mal ve hizmetlerin kalitesinin bu standartlara uygun olmaması veya tescil edilmemiş olması bu işletmelerin ihracat alanında önünü kapatmaktadır.

⁹ AKBULAK vd., s.86

¹⁰ Osman KARAMUSTAFA, Murat ÇETİN, Aykut KARAKAYA ve Soner TASLAK, "KOBİ'lerin İhracat Darlığı Nedenleri Üzerine Bir Araştırma: Samsun İli Örneği", **I. Orta Anadolu Kongresi Bildirileri**, Ekim 2001

¹¹ Hasan MEMİŞ ve Erşan SEVER, "Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde KOBİ'lerin Değerlendirilmesi", **Ekonomik Yorumlar**, Sayı:442, Ocak 2001, s.74

Ayrıca KOBİ'ler pazarlama işlevinin önemini yeterince anlayamadıklarından ürün tasarımı ve satış sonrası hizmetlere kadar geniş bir alanı kapsayan pazarlama fonksiyonunu etkin bir şekilde yerine getirmemekte ve bu da kaliteli ürün ve hizmetlerin satılmamasına yol açmaktadır.¹² KOBİ'lerin dünya pazarlarına açılmasının sağlanması için tüm personelin ihracat, dünya pazarlarının özellikleri ve rekabet konularında eğitilmeleri şarttır. Ayrıca şirket içinde ihracat pazarlaması yapacak personelin istihdamı ve bunların ürün eğitiminden geçirildikten sonra bir plan dahilinde pazarlama faaliyetlerine başlatılması ihracatın artırılmasını sağlayacaktır.¹³

Tüm bu sorunların yanında ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'lerin en başta gelen sorunları, ihracat yapabilmeleri için yeterli finansmana sahip olmamalarıdır.

4. İHRACAT FİNANSMAN SORUNLARI

Ülkemizde ihracat yapan KOBİ'lerin karşılaştığı en önemli sorunlardan biri ihracatın finansmanına ilişkindir. Üretimi organize etmek için gerekli finansmandan başka KOBİ'ler genellikle kendi ürünlerinin dış piyasalarda satışı içinde krediye gereksinim duymaktadırlar. Çoğunlukla öz sermayeleri düşük olan KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılma durumunda finansman gereksinimleri de artmaktadır.¹⁴

En genel tanımı ile ihracatın finansmanı; ihracatçının ve/veya ihracatçının sevkiyat yapacağı alıcının sevk öncesi ve/veya sevk sonrası dönemde kredi ve/veya sigorta yöntemleri ile desteklenmesidir. Bu çerçevede ihracat finansmanı bankacılık ve sigorta mekanizmalarının bir karışımıdır. OECD tanımına göre de, ihracatın finansmanı geniş anlamıyla, kredi, sigorta ve garanti yöntemleri ile ihracatçıya ödeme kolaylığı sağlanabilmesi ve böylelikle ihracatçının vadeli satışlarının desteklenmesidir.¹⁵

İhracat için ihtiyaç duyulan finansman miktarı, ihracat değeri kadar veya ihracat değerinden az veya fazla olabilir. Üretici ihracatçı firmaların tüccar ihracatçılara kıyasla finansmana ihtiyaçları daha fazladır. Çünkü:

- İç ve dış piyasalar için üretilen malların tipleri farklılık arz ediyorsa, dış piyasalara yönelik üretimdeki değişiklikler firmaya ek maliyetler getirecektir.

- Mevcut bir işletme sermayesi ile sadece iç piyasaya yönelik belli bir kapasite ile üretimde bulunan bir firma, ihracat siparişini de karşılamak istediğinde ek finansmana ihtiyaç duyacak, bir başka ifade ile artan üretim hacmi kredi temini gereğini ortaya çıkaracaktır.

¹² AKBULAK vd., s.88

¹³ MEMİŞ, SEVER; s.75

¹⁴ DELİCE, s.284

¹⁵ İhracat Politikası Araçları, <http://www.dtm.gov.tr/ead/strateji/III-5.htm>, 12.02.2006

- Ayrıca, ihracatçı, üretim maliyetinin dışında şayet nakliye, sigorta, vergi vb. maliyetleri de yükümlenmekte ise finansman ihtiyacı daha da artacaktır.

İhraç edilecek malın temini veya üretimi ile satış bedelinin tahsili arasındaki faaliyetlerin finansmanı olarak da adlandırılan ihracatın finansmanı;

- Finansmanın vadesine göre,
- İhracatın aşamasına göre (sevkiyat öncesi ve sonrası),
- Finansmanın kaynağına göre, olmak üzere üç ayrı grupta incelemek mümkündür. Uygulamada genellikle temel ayırım vade esasına göre yapılmaktadır.

Vadesine göre finansman kısa (1 -2 yıl arası), orta (3-5 yıl arası) ve uzun (5 ve daha fazla) vadeli olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Ülkemiz gibi para ve sermaye piyasalarının gelişmekte olduğu ekonomilerde uzun ve orta vadeli kaynak bulmak çok zordur. İhracat sektörüne genellikle kısa vadeli kaynak sağlanmaktadır. Kaynağına göre finansman ise iç ve dış kaynaklar olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. KOBİ'ler iç kaynakları çoğunlukla oto finansman veya sermaye artırımını yoluyla elde etmektedirler.

Sevkiyat öncesi finansmanı, ihracatçının, malları imal etmek veya malları satın almak ve sevk etmek için kendi öz sermayesi dışında ihtiyaç duyduğu işletme sermayesi olarak niteleyebiliriz. Bu finansman, çeşitli akreditif uygulamaları ve/veya bankaların özel finans kuruluşlarının ihracatçıya kredi ve/veya avans vermesi şeklinde yürütülmektedir.¹⁶

Sevkiyat öncesi finansmanın süresi kredinin isteme amacına bağlıdır. İhracatçı siparişin alınmasını müteakip zaten hazır durumda olan bir ürünü ambalajlayıp sevk edecek ise finansmanın süresi 15 ila 30 gün gibi kısa olabilir. Ancak mallar siparişe uygun olarak üretilecekse süre, imalat sürecini de kapsayacağı için finansman süresi de uzun olacaktır

Sevkiyat sonrası finansman, ihracatçıların alıcılarına kredi açtıkları zaman bankaların devreye girerek, ihracatı finanse etmesidir. Bu finansman, ihraç mallarını yurtdışına sevk edilmesi ile mal bedellerinin tahsili arasında bir köprü vazifesi görmektedir.

KOBİ'lerin ihracatlarını yapabilmesi için bu kadar öneme sahip olan finansman sorununu aşmak için başvurulan yollardan bir tanesi ticari banka kredileridir. Fakat KOBİ'ler bankalardan kredi talep ettiklerinde teminat sorunu ile karşılaşmaktadırlar. Teminat gösterilmediğinde bu işletmelere kredi açılmamaktadır. Bankalar teminat olarak gayri menkul ipotegi kabul etmekte, işletmelerdeki makineler, araç ve gereçler ise ipotek olarak kabul edilmemektedir. KOBİ'ler kendilerini gayri menkuller ile garanti altına almak zorunda kalmakta ve böylece gelişmeler için gerekli olan dışa açılma imkanlarını yitirmekte, ihracat ve yatırım yapmak yerine gayri menkul edinmeye yönlendirilmiş olmaktadır. Ayrıca talep edilen gayri menkul

¹⁶ Erkut ONURSAL, "Dış Ticaretin Finansmanı", *Dış Ticaret Dergisi*, Ekim 1998, s.8

ipoteğin değeri de çoğu zaman verilecek olan krediden kat kat fazla olabilmektedir.¹⁷

Ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'lerin banka kredisi dışındaki diğer finansman araçlarından yeterince yararlanamamaları veya yararlanmadıkları da ayrı bir gerçektir. Halbuki ülkemizde faktoring, forfaiting, barter, kredi garanti fonu, ihracat kredisi sigortası gibi bir çok finansal enstrüman bulunmaktadır. Özellikle faktoring ve forfaiting gibi modern finansman yöntemleri KOBİ'lerin ihracat finansman problemlerinin çözümünde çok iyi birer alternatif enstrüman olarak görülebilir. Ancak forfaiting büyük miktarda sermayeye gereksinim duyduğundan KOBİ'ler için faktoring kadar uygun değildir.¹⁸ Bununla birlikte, ülkemizde bu finansman teknikleri, gelişmiş ülkelere nazaran fazla kullanılmamaktadır.

Ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerde ihracatçıların en önemli problemlerinden biri de işletme sermayesi eksikliğidir. İşletme sermayesi yetersizliği çeken bir işletme, uluslar arası piyasalarda rekabet edebilecek nitelik ve fiyatta ürün üretme kapasitesine sahip olsa dahi ihracat gerçekleştiremez. Ancak, gelişmekte olan ülkelerde ticari bankalar kredi verme konusunda genellikle gelişmiş ülke bankalarından daha tutucu olmaktadır. İhracatçıları kredi kullanabilmek için ticari bankaların sıkı testlerinden geçmek, garanti ve ipotek vermek zorundadırlar. Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerde ihracatçıların finansman gereksinimi çoğunlukla devlet destekli ihracat kredi kuruluşları tarafından sağlanır.

5. İHRACATIN FİNANSMANINDA EXİMBANK KREDİLERİ

Genel olarak gelişmekte olan ülkelerdeki ihracat finansman kuruluşları, özel olarak eximbanklar, fonksiyonları ve misyonları itibariyle ticari bankalardan önemli ölçüde farklı kurumlardır. Ticari bankalar ihracatı finanse eden kuruluşlar olmakla beraber, bunların asli görevlerinin iç ticareti finanse etmek olduğu ve ihracatın finansmanı da başlı başına karmaşık ve uzmanlaşmış bir mekanizmayı gerektirdiği için, bu işi üstlenecek uzmanlaşmış "ihracat bankaları" veya ihracat-ithalat bankaları (Eximbank'lar) kurulmuştur. Nitekim, ülkemizde de ihracatın desteklenmesi görevi 1987 yılında kurulan Türk Eximbank tarafından yürütülmektedir.¹⁹

Türk Eximbank'ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçıları ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir. Türkiye'de ihracatın kurumsallaşmış tek asli teşvik unsuru

¹⁷ MEMİŞ, SEVER; s.72

¹⁸ Mustafa GÜNAY, "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Finansmanında Alternatif Yaklaşımların Analizi", **Ekonomik Yorumlar**, Sayı:496, Temmuz 2005, s.24

¹⁹ İhracat Politikası Araçları, <http://www.dtm.gov.tr/ead/strateji/III-5.htm>, 12.02.2006

olan Türk Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir.²⁰

Türkiye'nin ihracatını artırmak amacıyla kurulmuş olan Türk Eximbank bu amacı gerçekleştirmek için ihracatçılara çeşitli kredi seçenekleri sunmaktadır. Bu kredi seçenekleri Kısa Vadeli İhracat Kredileri, Özellikli Krediler, Döviz Kazandırıcı Hizmet Kapsamındaki Krediler ve İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler olmak üzere 4 ana başlık altında toplanmıştır. Bununla birlikte Eximbank kredi kullanıcılarına kolaylık sağlamak amacıyla kredilerinde yeknesak uygulamalar benimsemiştir. Aşağıda bu 4 ana başlık altında toplanan 15 kredi türünden en çok kullanılan birkaç tanesi kısaca tanıtılacaktır.

5.1 Sevk Öncesi İhracat Kredileri

Kısa Vadeli İhracat Kredileri içerisinde % 65-67'lik paya sahip olan Sevk Öncesi İhracat Kredileri, bütün sektörleri kapsayan ve ihracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla kullanılan kısa vadeli kredilerdir. Bu krediler ihracatçı, imalatçı ve imalatçı-ihracatçıların ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla verilmektedir.

Bu krediler Eximbank tarafından Türk menşeli malların, serbest dövizle, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında ihracatçılara kullanılmak üzere aracı bankalara tahsis edilmektedir. İhracatçı vasfı, Vergi Kimlik Numarası ile imalatçı vasfı ise Sanayi Sicil Belgesi veya Kapasite Raporu ile tevsik edilmesi gerekir. Kredinin alım aşamaları aşağıdaki gibidir;

- Aracı bankalar, uygun buldukları firmaların kredi başvuru formlarını Türk Eximbank'a gönderirler.
- Türk Eximbank kredi taleplerini değerlendirir.
- Kabul edilmesi halinde kredi, firma hesabına aktarılmak üzere aracı bankaya ödenir.
- Aracı bankalar hesaplarına intikal eden kredi tutarlarını aynı gün ilgili firma hesabına aktarırlar.
- Firmalar aracı bankanın krediyi kullandırım tarihinde, kendilerine ödediğini/ödediğini 5 işgünü içinde yazılı olarak teyit ederler.

Firmaların kullanabileceği maksimum kredi tutarı döviz cinsinde 10 milyon ABD Doları, Türk lirası bazında ise 6 milyon YTL'dir. Kullanılacak kredi tutarı FOB ihracat taahhüdüne göre belirlenmekte ve ihracat tutarının % 100'dür. Kredinin vadesi 540 gün olup, geri ödemesi de aşağıdaki gibidir;

1. 120 ve 180 gün vadeli kullanılan kredilerde, kredinin anapara ve faizi en geç kredi vadesinde ödenir.

²⁰ <http://www.eximbank.gov.tr/>

2.360 gün ve 540 gün vadeli kredilerde ise 6 aylık dönemler itibariyle anaparası eşit taksitlerle her dönem için tahakkuk edecek faizleri ile birlikte geri ödenir.

Krediye uygulanacak faiz oranlarına, ayrıca aracı bankalar döviz cinsinde olanlarda yıllık azami 0.75, TL'de ise 2 puan ilave ederek firmalara yansıtabilirler. Kredi kullanan firmalar taahhütlerini yerine getirmezlerse uygulanacak müeyyideler ise aşağıdaki gibidir;

- Geri ödeme aşamasında tespiti halinde; cari faiz oranlarından en yüksek olanının 1,2 katı üzerinden hesaplanacak faiz ile birlikte tahsil edilir.
- Taahhüt kapatma aşamasında tespiti halinde; cari faiz oranlarından en yüksek olanının 1,2 katı üzerinden hesaplanacak faiz tutarı ile kredi kullanıcı firmadan daha önce tahsil edilmiş bulunan faiz tutarı arasındaki fark tahsil edilir.
- Banka Sigorta Muameleleri Vergisi Türk Eximbank tarafından, Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu ve Damga Vergisi ise aracı bankalar tarafından tahsil edilir.²¹

5.2 İhracata Hazırlık Kredileri

İhracata Hazırlık Kredileri ihracatçıların direkt olarak Eximbank'tan kredi kullanmalarına imkan sağlayan ve ihracata yönelik mal üreten imalatçı ve ihracatçıların uluslararası piyasalarda rekabet güçlerinin artırılması ve ihracat projelerinin ihracata hazırlık aşamasında desteklenmesini amaçlayan kredi türüdür. Eximbank verdiği kredilerde yeknesaklığı sağlamak için uygulama esaslarını her kredi türünde aynı tutmaya çalışmıştır. Bu yüzden ihracata hazırlık kredisinin uygulama esasları sevk öncesi ihracat kredilerindeki gibidir.

Bu krediler, bir önceki takvim yılı veya kredi başvuru tarihinden geriye dönük 12 aylık ihracat performansının en az 200 bin ABD Doları tutarında olan veya ihracata yeni başlayan firmaların ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile kullanılır. Firma analizini müteakip, başvurusu uygun bulunan ve kendilerine limit tahsis edilen firmalara kredi EFT sistemi aracılığı ile aktarılır.²²

5.3 KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri

KOBİ İhracata Hazırlık Kredilerinden imalatçı/ihracatçı, ihracata yönelik mal üreten, imalatçı vasfını haiz KOBİ niteliğindeki tüm firmalar yararlanabilir. Burada önemli bir nokta ise KOBİ kavramıyla Eximbank'ın neyi ifade ettiğidir. Eximbank'a göre; 1 ila 200 arasında işçi istihdam ettiğini SSK kayıtları ile belgeleyen, imalat sanayi alanında faaliyette bulunan ve arsa ve bina hariç, mevcut sabit sermaye tutarı, son takvim yılı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD Doları karşılığı YTL'yi aşmayan firmalar Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) olarak nitelendirilir.²³

²¹ Türk Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredileri Uygulama Esasları 21.03.2005 Revizyonu

²² Türk Eximbank İhracata Hazırlık Kredileri Uygulama Esasları 21.03.2005 Revizyonu

²³ Arif ŞAHİN, *İhracata Yönelik Finansman Araçları*, İGEME, Ankara, 2004, s.26

Kredi, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile kullanılmakta olup, bunun yanında bankanın belirlediği bazı koşulların da sağlanması gerekmektedir.

YTL ve döviz cinsinden olmak üzere iki şekilde kullanılan bu kredilerde, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ü kredilendirilmektedir. Her iki kredinin de vadesi 540 gün olup, YTL kredinin faiz oranı % 10, döviz cinsi kredinin faiz oranı ise LIBOR +1'dir. Firma analizini müteakip, başvurusu uygun bulunan ve kendilerine limit tahsis edilen firmalara kredi EFT sistemi aracılığı ile aktarılmaktadır.²⁴

5.4 Sevk Öncesi Reeskont Kredisi

Sevk Öncesi Reeskont Kredisi kapsamında imalatçı, ihracatçı ve imalatçı-ihracatçı firmaların, borçlu olarak düzenleyecekleri ve Eximbank nezdinde kısa vadeli teminat mektubu limiti olan bankalardan birinin avalini taşıyan bonolar iskonto edilir.

Bu program kapsamında vadesine 360 gün kalan bonolar iskonto edilmektedir. USD, EURO, İngiliz Sterlini ve Japon Yeni üzerinden işlem yapılmaktadır ve iskonto edilecek bonolar için firma bazında uygulanacak limit 5 Milyon YTL olup, bu tutarın ilgili döviz cinsinden karşılığı iskonto tarihindeki TCMB döviz alış kuru dikkate alınarak hesaplanır.²⁵

Krediye uygulanan faiz oranı, geri ödeme sürelerine göre Tablo 1'de belirtilmiştir.

Tablo 1: Sevk Öncesi Reeskont Kredisi Faiz Oranları

Geri Ödeme Süresi (Bono Vadesi Gün)	Faiz Oranı
120 Güne Kadar	LIBOR + 0,25
121 - 180 Güne	LIBOR + 0,75
181 - 360 Gün (İki Taksit)	LIBOR + 1,00

Kaynak : Eximbank

5.5 Özellikli İhracat Kredisi

Program kapsamında, Türkiye'de yerleşik ihracata yönelik mal üreten firmaların Türk Eximbank'ın mevcut kredi programları çerçevesinde kredilendirilemeyen ancak Eximbank tarafından uygun bulunan mal ve hizmet projelerine orta vadeli finansman imkanı sağlanmaktadır.

Kredi; ihraç edilecek malın üretim süreci ya da satış koşulları nedeniyle 12 aydan uzun vadeli finansman ihtiyacı bulunan firmalar ile yeni pazarlara yeni ürün ihracı gibi özellik arz eden ihracat projelerine destek sağlamak amacıyla, proje bazında belirlenen koşullarla kullanılmaktadır. Kredi vadesi ve faiz oranı proje bazında Türk Eximbank'ca belirlenmektedir. Kredilendirme oranı proje bazında Türk Eximbank'ca belirlenir, ancak bu

²⁴ Türk Eximbank KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri Uygulama Esasları 21.03.2005 Revizyonu

²⁵ Türk Eximbank Sevk Öncesi Reeskont Kredisi Uygulama Esasları 21.03.2005 Revizyonu

oran FOB ihracat taahhüdünün % 80'ini aşamaz. Krediyeye konu olan ve ihracı taahhüt edilen malın asgari % 50 yerli katkı oranını ihtiva etmesi gerekmektedir.

5.6 Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi

Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi Türkiye'de yerleşik firmaların yurtdışında gerçekleştirecekleri döviz kazandırıcı hizmetlere yönelik harcamalarını ve yazılım, projelendirme, danışmanlık gibi hizmetler kapsamında, yurtdışında gerçekleştirilecek proje niteliğindeki hizmet ihracına yönelik harcamalarını finanse etmek amacıyla uygulamaya konulmuştur. Belirtilen alanlardaki projeler Eximbank tarafından değerlendirilerek uygun bulunan firmalara, YTL veya döviz cinsinden azami 4 milyon ABD Dolarına kadar kredi kullanılmaktadır.²⁶

Firma limitini aşmamak kaydıyla belirlenecek olan proje limiti, sözleşme bedeli içerisindeki Türk mal ve hizmet tutarları toplamının %85'ini aşmamak kaydıyla proje bazında Türk Eximbank tarafından belirlenir.²⁷

5.7 İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler

İslam Kalkınma Bankası kaynaklı krediler, Aracılık İşlemleri ve Türk Eximbank'a Tanınan Limit Kapsamındaki İşlemler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. İslam Kalkınma Bankası (İKB) bünyesinde yürütülmekte olan her iki program, ithalatçıya vadeli ödeme imkanı tanıyan bir alıcı kredisi niteliğindedir. Program kapsamına İslam Konferansı Teşkilatı (İKT) üyesi ülkelerin yanı sıra, yapılan son düzenlemelerle tüm ülkeler dahil edilmiş bulunmaktadır.

Bu kredilerden yararlanmak için satışı kredilendirilecek malın, en az %30 oranında İKT üyesi ülkelere sağlanan girdi içermesi gerekmektedir. Söz konusu İKT üyesi ülke girdi oranının hesabında herhangi bir İKT üyesi ülkeden temin edilen girdi de dikkate alınmaktadır. Türk Eximbank'a tanınan limit kapsamındaki işlemler için ise yerli girdi oranı ihraç değerinin en az % 50'si olan malları ihraç eden ihracatçılar bu krediden yararlanabilir. Finansman oranları ise birincisinde ihracat tutarının % 100'ü, ikincisinde ise azami % 85'idir.

Bu kredilerde tanınan vadeler ise mal grupları bazında aşağıda yer alan azami vadeleri aşmayacak şekilde işlem bazında Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir.

- Tarım ürünleri için azami 6 ay ,
- Tüketim malları için azami 24 ay,
- Hammadde ve ara malları için azami 36 ay,
- Yatırım malları için azami 60 aydır. Ancak, istisnai olarak bazı yatırım malları ihracatına ilişkin işlemlerde 120 aya kadar vade tanınabilmektedir.

²⁶ ŞAHİN, s.40

²⁷ Türk Eximbank Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi Uygulama Esasları 25.04.2005 Revizyonu

Verilecek olan kredi ABD doları olarak verilmekte olup aracılık işlemleri için verilen kredilerde geri ödemesiz dönem 24 aya kadar vadeli işlemlerde azami 6 ay, 24 ayı aşan işlemlerde ise azami 12 aydır. Türk Eximbank'a tanınan limit kapsamındaki işlemler için ise geri ödemesiz dönem işlem bazında belirlenmektedir. Ayrıca ithalatçı, kullanılan finansman tutarının İKB'ye vadesinde geri ödeneceğine ilişkin olarak, İKB tarafından kabul edilecek bir bankanın garantisini sağlamak zorundadır.²⁸

6. EXİMBANK KREDİLERİYLE İLGİLİ OLARAK MALATYA'DA YAPILAN BİR ARAŞTIRMA

Türk ihracatçıları finansal açıdan desteklemek amacıyla verilen Eximbank kredileri yıllar itibariyle artarak önemli tutarlara ulaşmıştır. Bununla birlikte, Malatya'da ihracat yapan işletmelerin bu kredilerden yararlanma oranı çok düşüktür. Tablo 1'den de görüleceği gibi Malatya'daki ihracatçıların kullandığı toplam Eximbank kredi tutarının, Eximbank'ın kullandığı toplam kredi tutarına göre oranı %1'i bile bulmamaktadır. Eximbank kredileri kullanım oranının Malatya'da bu kadar düşük seviyede olması bizi bu araştırmaya sevk etmiştir.

Tablo 2: Malatya İlinde Yıllar İtibariyle Kullanılan Eximbank Kredi Tutarları (\$)

Kredi Programları	2001	2002	2003	2004	2005 (6 aylık)
KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi	0	0	0	100,000	0
İhracata Hazırlık Kredileri	0	0	216,738	0	0
Sevk Öncesi İhracat Kredileri	3,475,209	3,097,756	5,916,363	6,291,288	2,425,948
Malatya İli Toplam Tutarı	3,475,209	3,097,756	6,133,101	6,391,288	2,425,948
Eximbank'ın Kullandığı Toplam Kredi Tutarı (milyon \$)	2,714	2,158	3,191	3,324	3,529
Malatya İlinin Oranı	%0.16	%0.14	%0.19	%0.19	%0.07

Kaynak: Eximbank

6.1 Araştırmanın Amacı

Araştırmamızın amacı, Türkiye'de ihracatı artırmak amacıyla kurulan Türk Eximbank'ın verdiği ihracata destek kredilerinden, Malatya

²⁸ İslam Kalkınma Bankası İhracat Finansmanı Programı Uygulama Esasları

ilindeki KOBİ'lerin neden bu kadar az miktarda kullandığını ve Eximbank kredilerinden yararlananların ise niçin bu kredileri kullandıklarını tespit etmektir.

6.2 Araştırmanın Yöntemi

Araştırmamız bir anket çalışması olup, 2005 yılı itibariyle Malatya Sanayi ve Ticaret Odasına kayıtlı ve çeşitli alanlarda faaliyet gösteren 96 KOBİ üzerinde yapılmıştır. Ticaret odasına kayıtlı 96 firma ile yüzyüze, mail ve faks yoluyla bu anket yapılmaya çalışılmış ve sonuçta 26 firmadan cevap alınabilmiştir. Cevap alınan bu firmaların sektörler itibariyle dağılımı Tablo 2'de gösterilmiştir. Buna göre, en fazla anket çalışması kuru kayısı firmaları ile yapılmıştır, çünkü Malatya kayısı ihracatı açısından Türkiye'nin merkezi konumundadır. Kuru kayısı ihraç eden firmaların % 37'sine, toplam da ise kayıtlı firmaların % 27'sine ulaşılmıştır.

Tablo 3: Anket Yapılan Firmaların Sektörler İtibariyle Dağılımı

Sektör	MTO Kayıtlı Firma Sayısı	Anket Yapılan Firma Sayısı	Oran
Kuru Kayısı	51	19	% 37
Tekstil	12	2	% 16
Gıda	13	3	% 23
Makine	5		
Ticaret	7		
Plastik	3	2	% 66
İnşaat/Turizm	5		
TOPLAM	96	26	% 27

6.3 Araştırmadan Elde Edilen Bulgular

Anket yapılan firmalara sorulan iki soru bu firmaların kaç yıldır faaliyette olduğu ve kaç yıldır ihracat yaptıkları idi. Bu soruyla firmaların ihracat alanında belli bir geçmişe sahip olup olmadıkları araştırılmaya çalışılmıştır. Bu sorulara verilen cevaplar Tablo 2'de düzenlenmiştir, buna göre firmaların yaklaşık % 60'ı on yıl ve daha fazladır faaliyette bulunmakta fakat bu firmaların büyük bir kısmı 0 ile 5 yıl arası ihracat yapmaktadır. Bu da bize bu firmaların ihracat açısından fazla bir geçmişe sahip olmadığını göstermektedir. 10 yıl ve daha fazla ihracat yapan firmaların ise % 25'dir.

Tablo 4: Anket Yapılan Firmaların Faaliyet ve İhracat Yılı Bakımından Dağılımı

Süre (yıl)	Faaliyet Yılı Bakımından	İhracat Yılı Bakımından
0 – 5	% 29	% 50
5 – 10	% 13	% 25
10 ve yukarısı	% 58	% 25

Ankette sorulan bir diğer soru, firmaların ihracat için ayrı bir bölümü olup olmadığıdır. Bu soruya verilen cevaplar aşağıda Tablo 3'de

gösterilmiştir. Buna göre firmaların yaklaşık olarak yarısında ayrı bir bölüm var, yarısında ise ayrı bir bölüm yoktur.

Tablo 5: İhracat İçin Ayrı Bir Bölümü Olanlar

	Sayı	Oran
Evet	12	% 48
Hayır	13	% 52

Ankette bir soruda ihracat yapan firmaların yıllık ne kadar ihracat yaptıklarıdır. Bu soruya verilen cevaplar aşağıda Tablo 4’de sınıflandırılmıştır. Buna göre anket yapılan şirketlerin büyük bir kısmı yıllık bir milyon dolar ve daha üstü ihracat yapmaktadır. Bu oranda ihracat yapan firmaların, ihracat geliri açısından belli bir seviyeyi yakaladığını göstermektedir.

Tablo 6: Yıllık İhracat Miktarları

	Sayı	Oran
0 – 50,000 \$	1	% 4
50,000 – 100,000 \$	2	% 8
100,000 – 500,000 \$	5	% 20
500,000 – 1,000,000 \$	6	% 24
1,000,000 \$ ve fazlası	11	% 44

Anket yapılan firmaların genel profilini çizmek için sorulan sonra, çalışmanın asıl konusuyla ilgili sorular sorulmuştur. Bu sorulardan ilki ihracat yaparken finansal sorunların ne kadar etkili olunduğuyla ilgili bir sorudur. Bu soruya verilen cevaplar aşağıda Tablo 5’de gösterilmiştir. Buna göre firmaların yaklaşık % 60’ı, yani çoğunluğu ihracat yaparken finansal sorunların çok etkili olduğunu, bu sorunun ihracatın önünde büyük bir engel olduğunu belirtmiştir.

Tablo 7: Finansal Sorunlar Ne Kadar Önemli

Derecesi	Sayı	Oran
HİÇ	2	% 8
KISMEN	8	% 33
ÇOK	14	% 59

Anket yapılan firmalara ihracat sorununu aşmak için ticari banka kredilerinden yararlanıp yararlanmadığı sorulmuştur. İhracat yaparken ticari banka kredilerinden yararlanıp yararlanmadığı sorusuna verilen cevapların dağılımı ise aşağıda Tablo 6’da gösterilmiştir. Buna göre firmaların büyük bir kısmı, % 65’i banka kredisinden yararlanmıştır.

Tablo 8: Ticari Banka Kredisinde Yararlanma

	Sayı	Oran
Evet	17	% 65
Hayır	9	% 35

İhracat yaparken banka kredisi kullanmayan firmaların, bu kredileri niçin kullanmadığını anlamak için sorulan soruya verilen cevaplar aşağıda

Tablo 7'de gösterilmiştir. Buna göre banka kredisinden yararlanmayan firmaların % 88'i ihracat yaparken finansal anlamda sıkıntı yaşamadığından dolayı bu kredileri kullanmadığını belirtmiştir. Geriye kalan % 12 ise ticari banka kredilerinin faiz oranlarının yüksek olmasından dolayı bu kredileri kullanmadığını belirtmiştir.

Tablo 9:Banka Kredilerinden Yararlanmama Nedenleri

Sebep	Oran
İhtiyaç Duyulmaması	% 88
Faizlerin Yüksek Oluşu	% 12

İhracat yaparken karşılaşılan finansal sorunlara çözüm için banka kredileri yanında KOSGEB tarafından verilen ihracat desteklerinden yararlanıp yararlanmadığını tespit etmek için bununla ilgili bir soru sorulmuştur. Bu soruya verilen cevaplar ise Tablo 8'de gösterilmiştir. Ankete katılan firmaların % 58 KOSGEB ihracat desteklerinden yararlanmadığını belirtmişlerdir. Bu oran ihracat yapan firmaların finansal sorunlarının devam ettiğini ve buna çözüm için gerektiğini göstermektedir. İhracat finansman sorunlarına bir çözüm olarak geriye Eximbank kredileri kalmıştır. Bundan sonraki sorular ise Eximbank kredileri ile ilgilidir.

Tablo 10: KOSGEB Kredisi Kullanma Oranları

	Sayı	Oran
Evet	11	% 42
Hayır	15	% 58

Firmalara ilk olarak Eximbank kredilerinden haberdar olup olmadığı sorulmuştur. Anket yapılan firmaların % 65'i Eximbank kredilerinden haberleri olduğunu söylemiştir. Geriye kalan % 35'lik kısım ise bu kredilerden haberdar olmadıklarını belirtmişlerdir. Bu oran kuru kayısında ihracat merkezi olan ve firmaların çoğunluğunun yıllık bir milyon dolar ve üzeri ihracat yaptığı bir yerde azımsanmayacak kadar yüksektir.

Tablo 11: Eximbank Kredilerinden Haberleri Var mı?

	Sayı	Oran
Evet	17	% 65
Hayır	9	% 35

Eximbank kredilerinden haberdar olan firmalara daha sonra bu kredileri nereden duyduklarıyla ilgili bir soru sorulmuştur. Bu soruya verilen cevaba göre Eximbank kredilerinden haberdar olan firmaların % 54'ü bu kredileri iş ilişkisi içinde oldukları ticari bankalardan duyduklarını belirtmiştir. Ticari bankaların kendi kredilerini pazarlamaları yerine, Eximbank kredilerini müşterilerine vermek istemeleri biraz şaşırtıcı gelebilir. Eximbank kredilerinin büyük çoğunluğu aracı bankalar vasıtasıyla ihracat yapan firmalara ödenmekte ve aracı bankalara bu krediler üzerinden % 2'ye kadar komisyon alma hakkı verilmektedir. İşte bu yüzden aracı bankalar ihracat yapan firmalara Eximbank kredilerini aldirmek için uğraşmaktadırlar.

Eximbank kredilerinin diğer bir önemli haber kaynağı ise internettir. Firmaların çok küçük bir kısmı kendi araştırmaları ve iş çevresinden bu krediler hakkında haberdar olmaktadır.

Tablo 12: Eximbank Kredileri Haber Kaynağı

Kaynak	Oran
Ticari Bankalar	% 54
İnternet	% 30
Kendi Araştırmaları	% 8
İş Çevresi	% 8

Firmalara daha sonra çalışmanın da ana konusunu oluşturan Eximbank kredilerinden yararlanılıp yararlanılmadığı sorusu sorulmuştur. Ankete katılan firmaların büyük bir kısmı Eximbank kredilerinden haberdar olmasına rağmen, % 77'si Eximbank kredilerinden yararlanmadığını belirtmiştir. Ankete katılan firmaların sadece %23'lük kısmı Eximbank kredisi kullanmıştır. Bu oran, büyük ölçüde finansal sıkıntı çeken ve ihracat tutarı açısından önemli bir düzeyde olan Malatya'daki KOBİ'ler için çok düşüktür.

Tablo 13: Eximbank Kredisi Kullanım Oranı

	Sayı	Oran
Evet	6	% 23
Hayır	20	% 77

Eximbank kredilerinden yararlanma oranının neden bu kadar düşük olduğunu tespit etmek için sorulan soruya verilen cevaplar ise aşağıda Tablo 12'de düzenlenmiştir. Tablodan da görüleceği gibi firmaların çoğunluğu bu kredilerden haberdar olmasına rağmen, bu firmaların büyük bir kısmı, % 45'i, kredilerinin vadesi, faiz oranları, kullanım şartları gibi konular hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığından bu kredilerden yararlanmamıştır. Ticari banka kredilerinde olduğu gibi belli bir kesim, % 20'si, ise ihracatta finansal sıkıntı çekmediği için Eximbank kredilerinden yararlanmamıştır. % 15'lik bir kısım ise Eximbank kredilerinde bürokratik işlemlerin fazla olmasından dolayı bu kredilerden yararlanmadığını belirtmiştir. Bürokratik işlemlerin çokluğu yanında % 10'luk bir kesim ise bu bürokratik işlemlerin çok uzun sürmesinden ve böylece kredilerin ihtiyaç zamanına yetişmemesinden dolayı Eximbank kredilerinden yararlanmadığını belirtmiştir. Diğer bir kısım ise bu kredilerde teminatın çok fazla istenmesinden ve kredilerin aktarıldığı aracı bankaların zorluk çıkarmasından dolayı bu kredilerden yararlanmadığını belirtmiştir.

Tablo 14: Eximbank Kredilerinden Yararlanmama Nedenleri

Neden	Oran
Bilgi Eksikliği	% 45
İhtiyaç Duyulmaması	% 20
Bürokratik İşlemlerin Çokluğu	% 15
Bürokratik İşlemlerin Uzun Sürmesi	% 10
Teminat Çokluğu	% 5
Aracı Bankaların Zorluk Çıkarması	% 5

Eximbank kredilerinden yararlanan firmaların bu krediyi tercih etme nedenleriyle ilgili sorulan soruya verilen cevaplar ise aşağıda Tablo 13'de gösterilmiştir. Tablodan da görüleceği gibi bu kredilerden yararlanan firmaların % 34'ü, bu kredilerin faiz oranlarının ticari banka kredilerine göre daha düşük olmasından dolayı yararlanmıştır. Bu kredilerden yararlananların %27'si Eximbank kredilerinde vadenin uzun olmasından dolayı, % 22'si bu kredilerin ticari banka kredilerine göre daha az teminat istemesinden dolayı, % 17'si ise Eximbank kredilerinin ticari banka kredilerine göre daha kolay alınmasından dolayı yararlandığını belirtmiştir. Eximbank kredilerinin ticari banka kredilerine göre daha kolay alınmasından kasıt bürokratik işlemlerin azlığı değil, bu kredilerin yapılan ihracat tutarı, tesis büyüklüğü, kefil gibi şartlar bakımından daha kolay olmasıdır. Ayrıca, Eximbank kredilerinden yararlanmanın bir sebebi olarak bazı firmalar bu kredilerde teminatın fazla istendiğini belirtmişler ama kullananların ise teminatın daha az istenmesinden dolayı kullandıklarını belirtmişlerdir. Bu iki cevap çelişiyor gözükse de, teminatın fazla olduğunu belirten firmalar, küçük çaplı firmalar olup bunlar herhangi bir krediyi alabilecek kadar teminata sahip olmayan firmalardır. Bu yüzden bu firmalar için Eximbank kredilerindeki teminat miktarı doğal olarak fazla gelmektedir.

Tablo 15: Eximbank Kredileri Kullanım Nedenleri

Neden	Oran
Diğer kredilere göre kolay alınması	% 17
Diğer kredilere göre teminat azlığı	% 22
Diğer kredilere göre vadenin uzun olması	% 27
Diğer kredilere göre ucuz olması	% 34

Eximbank kredilerinden yararlanma nedenlerini, her bir maddenin önem derecesine göre incelediğimizde Tablo 14'de gösterilen sonuçlar elde edilir. Buna göre, Eximbank kredilerinin diğer kredilere göre daha kolay alınması firmalar için o kadar çok da önemli değildir. Sadece % 25'lik kısım bunu çok önemsemektedir. Bunun nedeni ise Eximbank kredisi kullanan firmaların rahatlıkla ticari banka kredilerinden yararlanabilmeleridir. Eximbank kredilerinin diğer kredilere göre teminat azlığının etki derecesi ise önemli düzeydedir. Yaklaşık % 38'i teminatın az olmasını bu kredileri kullanmada çok etkili bir neden olarak görmektedir. Eximbank kredilerinde

vadenin diğer kredilere göre daha uzun olması ise firmalar için bu kredileri kullanmada büyük ölçüde etkilemektedir. Tablodan da görüldüğü gibi firmaların yarısı, vadenin uzun olmasının bu kredileri kullanmada çok etkili bir neden olduğunu belirtmişlerdir. Son olarak ise Eximbank kredilerinin faiz oranlarının diğer kredilere göre düşük olmasının önem derecesi ölçülmüştür. Tablodan da görüleceği gibi firmaların % 75'i için bu çok önemli bir etkidir. Ayrıca, bu soruya “hiç” cevabı veren firma olmaması da bu kredilerin ucuz olmasının ne kadar önemli bir etken olduğunu göstermektedir.

Tablo 16: Kullanım Nedenlerin Etki Dereceleri

Neden	Etki Derecesi (%)		
	Hiç	Kısmen	Çok
Diğer kredilere göre kolay alınması	37.5	37.5	25
Diğer kredilere göre teminat azlığı	25	37.5	37.5
Diğer kredilere göre vadenin uzun olması	12.5	37.5	50
Diğer kredilere göre ucuz olması	0	25	75

Ankete katılan firmalar son olarak Türkiye’de ihracata yeterince destek verilip verilmediği sorulmuştur. Verilen cevaplara bakıldığında neredeyse ankete katılan firmaların hepsi ihracata yeterince destek verilmediğini konusunda uzlaşmışlardır. Bu durum ise devletin Türkiye’deki ihracatçılar için ihracatla ilgili sorunlarıyla ilgili yeni teşvik ve düzenlemelerin yapılması gerektiğini göstermektedir.

Tablo 17: Türkiye’de İhracata Yeterince Destek Veriliyor mu?

	Sayı	Oran
Evet	2	% 8
Hayır	24	% 92

7. SONUÇ

Ülke ekonomisinde önemli yer işgal eden ve önemli işlevleri olan KOBİ’ler ayrıca ülke ekonomisinin gelişmesinde de önemli rol oynamaktadır. Ekonominin gelişmesi, onu ayakta tutan KOBİ’lerin gelişmesine bağlıdır. Ülke içindeki pazar kıtlığından dolayı gelişmesini sürdüremeyen KOBİ’lerin bu sorununun giderilmesinin başlıca yolu ihracat yapmaktır. KOBİ’lerin ihracat yaparken karşılaştıkları en önemli sorunlardan biri de finansman sıkıntısıdır. Ülke ihracatını artırmak amacıyla kurulmuş olan Eximbank, KOBİ’lerin ihracat yapabilmesi için başta gelen sorunlarından biri olan finansman sorununu çözmek için krediler vermektedir.

Eximbank tarafından verilen bu kredilerin ne ölçüde kullanıldığını tespit etmek amacıyla Malatya ilinde bir anket çalışması yapılmıştır. Bu anket çalışmasına göre, ihracat yapan KOBİ’lerin büyük çoğunluğu Eximbank kredileri hakkında yeterince bilgi sahibi değildir. Türkiye’nin ihracatını artırmak amacıyla bu kurulan bu kurumun kredilerinden ihracat yapan işletmelerin bilgi sahibi olmaması, bu kurumun büyük bir eksikliğidir.

Eğer bu krediler daha çok ihracatçıya duyurulursa Türkiye'nin ihracat kapasitesi daha da artacaktır. Ayrıca, bürokratik işlemlerin fazla olması da, Eximbank kredilerinin kullanılmasında caydırıcı etki yapmaktadır.

KAYNAKÇA

1. AKBULAK Yavuz, ŞAĞAR Eser, TAHTAKILIÇ Koray; "KOBİ Gerçeği ve Çözüm Yollarının Zorluğu Üzerine", **Ekonomik Yorumlar**, Sayı:492, Mart 2005
2. ALTUNYALDIZ Ziya, İhracatta Örgütlenme Modelleri, **Dış Ticarete Durum Dergisi**, Sayı:58, Eylül 2005
3. DELİCE Güven, "KOBİ'lerin İhracata Yönlendirilmesinde Finansman Destekleri : Türk Eximbank Kredileri Üzerine Bir Uygulama", **I. Orta Anadolu Kongresi Bildirileri**, Nevşehir, Ekim 2001
4. EKİNCİ Behzat, **Türkiye'de KOBİ'lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları**, Erkan Matbaası, İstanbul, 2003
5. GÜNAY Mustafa, "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Finansmanında Alternatif Yaklaşımların Analizi", **Ekonomik Yorumlar**, Sayı:496, Temmuz 2005
6. GÜNDÜZ A. Yılmaz, "Anadolunun Kalkınmasında Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) Rolü ve Sorunları", **Ekonomik Yorumlar**, Sayı:493, Nisan 2005
7. GÜREL Nalan, "İstihdam Açısından KOBİ'ler", **Ekonomik Yorumlar**, Sayı:493, Nisan 2005
8. KARAMUSTAFA Osman, ÇETİN Murat, KARAKAYA Aykut, TASLAK Soner; "KOBİ'lerin İhracat Darlığı Nedenleri Üzerine Bir Araştırma: Samsun İli Örneği", **I. Orta Anadolu Kongresi Bildirileri**, Ekim 2001, s.170
9. MEMİŞ Hasan, SEVER Erşan; "Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde KOBİ'lerin Değerlendirilmesi", **Ekonomik Yorumlar**, Sayı:442, Ocak 2001, s.74
10. ONURSAL Erkut, "Dış Ticaretin Finansmanı", **Dış Ticaret Dergisi**, Ekim 1998
11. SAKARYA Şakir, "KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Kredi Garanti Fonu (KGF) Uygulaması ve Türkiye'deki Gelişmeler", **Ekonomik Yorumlar**, Sayı:470, Mayıs 2003
12. ŞAHİN Arif, **İhracata Yönelik Finansman Araçları**, İGEME, Ankara, 2004
13. Türk Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredileri Uygulama Esasları 21.03.2005 Revizyonu

14. Türk Eximbank İhracata Hazırlık Kredileri Uygulama Esasları
21.03.2005 Revizyonu
15. Türk Eximbank KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri Uygulama Esasları
21.03.2005 Revizyonu
16. Türk Eximbank Sevk Öncesi Reeskont Kredisi Uygulama Esasları
21.03.2005 Revizyonu
17. Türk Eximbank Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi Uygulama Esasları
25.04.2005 Revizyonu
18. İslam Kalkınma Bankası İhracat Finansmanı Programı Uygulama
Esasları
19. <http://www.dtm.gov.tr/ead/strateji/III-5.htm>
20. <http://www.eximbank.gov.tr>