

# YURT DIŞI TİCARİ ALACAK SİGORTASININ FİRMA İHRACATINA ETKİSİ: TÜRK EXİMBANK YURT DIŞI ALACAK SİGORTASI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

## THE IMPACT OF EXPORT CREDIT INSURANCE ON EXPORT OF COMPANIES: A SURVEY ON TÜRK EXİMBANK EXPORT CREDIT INSURANCE

Mehmet YEŐİLYAPRAK\*

### Öz

Dünya genelinde küreselleşme, yerelde ise 1980'lerden beri sürdürölen ihracat odaklı büyüme anlayıŐı sonucu Türkiyede yerleşik Şirketlerin ihracatı dikkate değer biçimde artmıştır. Şirketler ihracatla oluŐan alacaklarının önemli bir kısmını açık hesap ve vadeli olarak tahsil edebilmektedirler. Tahsil gerçekleŐene kadar geçen sürede de alacakların gerek yurt dıŐındaki alıcının ödeme aczine düŐmesi gerekse ölkede yaşanan politik ve ekonomik gelişmeler sebebiyle tahsil edilememe riski bulunmaktadır. Türk Eximbank, bir alacak sigortası ürünü olan ihracat kredisi sigortası ürünü ile ihracatçıları bu süreçte maruz kaldıkları risklere karşı korumaktadır.

ÇalıŐmanın ilk bölümünde alacak sigortasının tanımı, gelişimi ve Őirketlere hangi yollarla fayda sağladığı ele alınmaktadır. İkinci bölümde ise literatür taraması yapılmıştır. Son bölümde ise Türk Eximbank ihracat kredi sigortası ürününün Türkiye ihracatçılarının satıŐlarına, yurt dışı pazar yapılarına ve risk yönetimlerine etkisi bir anket vasıtasıyla araştırılmaktadır.

Bulgular göstermektedir ki Türk Eximbank ihracat kredi sigortası ürünü ihracatçıların yurt dışı pazarlarının geniŐletilmesine, alacaklarını zamanında alabilmelerine ve satışlarını artırmalarına katkı sağlamaktadır. İhracatçıların anket sorularına verdikleri cevaplar genel olarak bu üründen yararlandıklarını ve Türk Eximbank'ın sađlamıŐ olduğu bu iŐleviden memnun olduklarını ortaya koymaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** İhracat Kredi Sigortası, Alacak Sigortası, Türk Eximbank, İhracat

### Abstract

Globalization and the local export-oriented growth strategy continuing since the 80es have led to remarkable increase in the export of companies resident in Turkey. Companies can collect a significant portion of their

---

\* Türk Eximbank Sigorta ve Hazine Operasyon Daire BaŐkanı

export receivables on open accounts terms and with deferred payments. There is always the risk of not being able to collect the receivables on time, due to either the political and economical developments in other country or the incompetence of the buyer company to pay its debt. Türk Eximbank protects exporters against the risks they are exposed to with export credit insurance product, which is a specific type of credit insurance.

In the first part of the study, the definition of the credit insurance, the development, and the ways in which it benefits the companies are addressed. In the second part, a literature review is being made. In the last part, the influence of Türk Eximbank export credit insurance on the sales, the market structure and risk management of Turkish exporters is investigated by means of a questionnaire.

Evidence suggests that Türk Eximbank export credit insurance product contributes exporters by expansion of their foreign markets, by helping them to get their receivables on time and to increase their sales. The answers given by the exporters to the questionnaire in general reveal that they benefit from this product and they are satisfied with the services that Türk Eximbank has been providing.

**Keywords:** Export Credit Insurance, Credit Insurance, Türk Eximbank, Export

## GİRİŞ

Uluslararası ticaretin lkelerin ekonomik gelişimi için önem kazanmasıyla birlikte ticaret hacmi artmış, ticareti artırıcı finansal enstrmanlar da bu gelişmelere paralel olarak eşitlendirilmiştir.

Vadeli satışlardan kaynaklanan alacakların ödenmemesi satıcı açısından yıkıcı etki gösterebilmektedir. Zamanla bu riskin yönetilmesi amacıyla çeşitli finansal yöntemler ve ürünler geliştirilmiştir. Alacak sigortası ürünü söz konusu alacakların ödenmemesi sonucunu doğuran ticari ve politik risklere karşı bir nlem olarak ortaya çıkmıştır.

Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) hesaplamalarına göre peşin ödemeli işlemler 2008 yılında dünya ticaretinin 5'te birini oluşturmaktadır. Peşin demeli işlemlerde satıcının mal bedelini tahsil etme riski yoktur. Dolayısıyla satıcı (ihracatçı) açısından en güvenli ödeme şeklidir. Yine bir ödeme yöntemi olarak banka aracılığı ile yapılan ödemelerin 2008 yılında dünya genelinde yüzde 35-40 aralığında olduğu görülmektedir. Bunun haricinde uluslararası ticarete 2008 yılındaki işlemlere baktığında açık hesap işlemlerin (mal mukabili) boyutunun yüzde 38-45 aralığında olduğu belirtilmektedir. (Asmundson vd. 2011) Açık hesap satışlarda mal bedeline ilişkin tahsilat risklerinin satıcı firma (ihracatçı) tarafından üstlenildiği göz önüne alındığında bu oran dünya ticaretindeki ödeyememe riskinin potansiyelini göstermektedir. Peşin deme harici ödeme şekillerinin her birinde satıcı ihracatçı açısından alacak tahsilatı noktasında bir risk mevcuttur.

İhracat kredi sigortası ürününün hitap ettiği alan şirketlerin vadeli satışlarından kaynaklanan ticari alacaklardır. rn bugün bu hizmeti sunan sigorta şirketleri ve ihracat kredi kuruluşları tarafından "yurt dışı ticari alacak sigortası" olarak da adlandırılmaktadır.

Alacağın kaynağına ve vadesine göre sigorta ürününün niteliği değişmektedir. Çalışmamızda yurt dışı satışlardan kaynaklanan yurt dışı ticari alacaklar konu edilmiştir. Bununla beraber bahsi

geçen alacaklar kısa vadeli. Kısa vadeli ihracat kredi sigortasının fonksiyonları teminat, hizmet ve kredi fonksiyonu olarak sıralanmaktadır (Ağar, 2001, 4).

Alacakların tahsil edilememesi riski hem yurt içi hem yurt dışı vadeli satışlarda ortaya çıkabilmektedir. Borçlunun iflası gibi sebeplerle borcunu ödeyememesi durumu ticari risk olarak, yurt dışı satış söz konusuysa ülkeden kaynaklanan sebeplerle borcun ödenmemesi durumu politik risk olarak değerlendirilmektedir. Bu bağlamda alacak sigortası ürünü yurt içinde sadece ticari riskleri kapsamakta yurt dışı satışlarda ise hem ticari hem politik riskleri kapsamaktadır. Çalışmamızda inceleme sahamız yurt dışı satışların sigortalandığı yurt dışı ticari alacak sigortasıdır.

Ticari alacaklar bir şirketin aktiflerinin ortalama yüzde 40'ını oluşturmaktadır. İşletmelerin ticari hayatlarında karşılaştıkları ekonomik ve siyasi koşullar aktifin bu kısmı üzerindeki riskleri artırmaktadır. Bu değişken yapı, beraberinde getirdiği belirsizliklerin etkisiyle ticari hayatın en önem verdiği kavram olan güven mekanizmasını aşındırıcı etki yapmaktadır.

Firmalar satış yaptıkları pazarlardaki riskleri hesaba katarak ticari faaliyette bulunmak isteseler de zarardan kaçınmaları tamamen mümkün olmamakta ve zarara uğrama tehlikesine karşı önlemler geliştirmek zorunda kalmaktadırlar. Bu noktada alacak sigortası (çalışma çerçevesinde ihracat kredi sigortası) ihracatı geliştirmede önemli bir rol oynamaktadır. Olağan zamanlarda uluslararası ticareti teşvik edici işlevi bakımından hem de kriz dönemlerinde uluslararası ticareti koruyucu görevi olması bakımından ayrıca değerlendirilmelidir. Çalışmada bu işlevleri ne kadar yerine getirdiği Türk Eximbank müşterisi olan ihracatçılar üzerinde gerçekleştirilen bir anket ile araştırılmaktadır.

## **I. İHRACAT KREDİ SİGORTASI**

### **I.1. İhracat Kredi Sigortasının Tanımı ve Kapsanan Riskler**

İhracat kredi kuruluşları (Export Credit Agencies, ECA) ihracat yapan firmalara kredi, sigorta ve garanti desteği sağlayarak uluslararası ticareti destekleyen organizasyonlardır. Öncelikle yerleşik olduğu ülkedeki ihracatçıların desteklenmesini misyon edinen ihracat kredi kuruluşları çeşitli ürünlerle yabancı yatırımın özendirilmesini de sağlamaktadır (Salciç, 2014, 9).

Uluslararası ticarete şirketler alacaklarını tahsil etme konusunda ticari ve politik olmak üzere iki temel riskle karşılaşmaktadır. Ticari risk; özel şirket statüsündeki firmanın kredi değerliliği ve finansal durumundaki bozulmadan dolayı borcunu ödeyememesi veya iflas etmesi riski olarak tanımlanmaktadır. Ticari riskler;

- Alıcının iflas etmesi
- Alıcı hakkında konkordato kararı alınması
- Alıcı hakkında tasfiye kararı alınması

gibi sebeplerle mal bedelinin ödenmemesi sonucunu doğuran risklerdir.

Politik risk ise, müşterinin bulunduğu ülkedeki politik koşullara bağlı olarak ortaya çıkan sebeplere ödemenin gerçekleşmemesidir. Borcun ödenmemesi sonucunu doğuran politik riskler aşağıdaki şekillerde ortaya çıkmaktadır:

- Savaş hali
- İç savaş
- İsyen
- Ayaklanma
- Alıcının ülkesinin ithal yasağı
- Alıcının ithal izninin iptali
- Alıcı bir devlet ya da devlet garantisine haiz bir kuruluş ise ödeme yükümlülüğünü yerine getirmemesi
- Transfer güçlüğü (Türk Eximbank, [www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr))

Daha önce de ifade edildiği gibi, bahse konu ticari ve politik riskler resmi destekli İhracat kredi kuruluşları (ECA) tarafından sigortalanmaktadır. Dünya genelinde ihracat kredi kuruluşlarının ihracatı destekleme veya finanse etme amacı aynı olsa da bunun gerçekleştirilme şekli ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir (Grath, 2008, 110-123). Yine bu kuruluşlar arasında statüleri, sermaye yapıları, organizasyon şekilleri ve uyguladıkları programlar açısından farklılıklar bulunmaktadır ve zaman içinde değişen koşullar çerçevesinde söz konusu kuruluşların mevcut yapıları da değişebilmektedir (Algül, 2004, 6).

İhracat kredi ve sigorta kuruluşları riskleri üstlenirken daha sağlıklı kararlar verebilmek adına ülkelerin ve sektörlerin özelliklerini içeren geniş bir veri tabanı oluşturarak, ülkeleri politik, ekonomik ve sosyal durumuna göre çeşitli risk gruplarına ayırmaktadır (Arıca, 1999, 4).

## **1.2. Tarihsel Gelişim**

İhracat kredi programlarının tarihsel gelişimine bakıldığında ihracatın artırılması ve çeşitlendirilmesi üzerine kurgulanan bir politika aracı olarak üretildiği görülmektedir. İhracat kredi sigortası ilk olarak 1906 yılında İsviçre'de özel bir şirket tarafından uygulanmıştır. (Kraus 2011, 7) Fakat devlet destekli ihracat kredi sigortası ürününün bilinen ilk örneği 1919 yılında İngiliz Hükümeti tarafından geliştirilmiştir. (Dietrich 1935, 236-349) İlerleyen yıllarda Belçika (1921), Danimarka (1922), Hollanda (1923), Finlandiya (1925), Almanya (1926), Avusturya ve İtalya (1927), Fransa ve İspanya (1928), Norveç (1929), Japonya (1930), Polonya (1931), İsveç (1933) kendi ihracat kredi programlarını geliştirmiştir. ABD'nin ihracat kredi kuruluşu Export-Import Bank of the United States (US Exim) 1929 krizi sonrasında, 1934 yılında kurulmuştur. Bu gelişmeler bugün bildiğimiz ihracat kredi sigortası uygulamalarının başlangıcı olarak düşünülebilir (Pamukçu, 2009, 137 – 164). Bazı kaynaklarda ise çağdaş anlamda ilk ihracat kredi sigortasının I. Dünya Savaşı sırasında ve sonrasında

uluslararası ticarete yaşanan olumsuzluklar sonucunda 1917 yılında Hermes tarafından Almanya'da uygulandığı ifade edilmektedir (Akın, 2010, 5).

İlk etapta İngiltere, Fransa, İspanya, Almanya, İtalya, ABD gibi gelişmiş ülkelerde ortaya çıkan sigorta programları, daha sonra yeni finansal ürünlere ihtiyaç duyan gelişmekte olan ülkelerde uygulanmaya başlamıştır. Gelişmekte olan ülkelerdeki ilk ihracat kredi kuruluşu 1937 yılında Meksika'da kurulmuştur. İkinci Dünya Savaşı sonrası gelişen yeni ekonomi politikaları ile var olan ihracat kredi kuruluşları yeniden yapılanırken, yenileri de sisteme eklenmiştir. 1956 yılında Afrika'nın ilk ihracat kredi kuruluşu Güney Afrika'da kurulmuştur. Ardından Fas 1959 yılında ilk sigorta programlarını hayata geçirmiştir. 1960'lara gelindiğinde ise Brezilya, Hong Kong, Yunanistan, Güney Kore, Peru, Pakistan ve Portekiz ödemeler dengesini desteklemek, istihdam yaratmak, uluslararası rekabetçiliği desteklemek için kendi ihracat kredi programlarını yaratmışlardır. 1970'lerde ise Ekvador, Malezya, Filipinler, Singapur, Sri Lanka, Uruguay ve Venezuela gibi ülkeler ihracat destek programları geliştirmeye başlamışlardır. Son olarak Mısır, Endonezya, Tunus 1980'lerde ihracatı kredi, garanti ve sigorta hizmetleriyle ihracatını destekleyen ülkeler arasına katılmıştır (Pamukçu, 2009, 137 – 164).

Tüm dünyada dış ticaretin özendirilmesi ve devlet tarafından desteklenmesi politikalarının öne çıkması Türkiye'de de yankı bulmuştur. Türkiye'de ihracatın desteklenmesi politikaları Cumhuriyetin ilk yıllarına kadar uzanmaktadır. İhracatın kurumsal ve yasal olarak desteklenmesi yolundaki adımlar özellikle 1980 sonrası hız kazanmıştır. İhracat kredi sigortası ürünü özelinde bakıldığında bu ürünün Türkiye'deki tarihi 1979 yılına dayanmaktadır. İlk örnek olarak 1979-1983 yıllarındaki IV. Beş yıllık kalkınma planında "dışsatım sigortası yasası yolu ile sınai mal dış satımı özendirilecektir" hükmü ile 1979 yılında Başak Sigorta'ya ihracat kredi sigortası ifası için görev verilmiştir (Sakarya ve Uçak 2007, 104).

V. Beş yıllık kalkınma planı (1985-1989) dâhilinde 1987 yılında resmi destekli ihracat kredi kuruluşu olarak asli görevi ihracatın desteklenmesi ve çeşitlendirilmesi olan Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank) kurulmuştur. Türk Eximbank kuruluşundan iki yıl sonra 1989 yılında ihracatçı firmalara yönelik ihracat kredi sigortası programlarını uygulamaya koymuştur. Bu ihtiyacı karşılayabilmek amacıyla 1986 yılı sonlarında başlanan çalışmalar kısa bir zamanda sonuçlandırılarak Devlet Yatırım Bankası, 21.08.1987 tarihinde Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. / Türk Eximbank olarak yeniden düzenlenmiştir (Türk Eximbank, www.eximbank.gov.tr).

### **1.3. Sigorta Hizmeti Sunan İhracat Kredi Kuruluşlarının Yapısal Değişimi**

İhracat kredi sigortası ürününün tarihsel süreci incelendiğinde ürünün kamu destekli kurulan ihracat kredi kuruluşları tarafından geliştirildiği görülmektedir. Yapısı itibarıyla riskli bir ürün olması, öncelikle dış ticareti teşvik etme ve ihracatı özendirme amacıyla ortaya çıkması sebebiyle ürünün tarihsel olarak ilk uygulayıcıları büyük ölçüde kamu kuruluşları olmuştur. İhracat kredi sigortası ürünü hükümetlerin bir politika aracı olarak geliştirdikleri bir ürün olsa da sigorta ve finans sektöründeki gelişmelere paralel olarak zamanla özel sigorta şirketlerinin hizmet sunduğu bir ürün olarak evrim geçirmiştir.

Bu yapısal değişim sürecinde önemli bir dönüm noktası olarak Avrupa Birliği özel sigorta şirketlerine hangi tür risklerin bırakılması gerektiğine açıklık getirmek amacıyla pazarlanabilir risk kavramını tanımlamıştır. Bunun sonucunda 1998'den bu yana kamu destekli ihracat kredi kuruluşları, OECD üyesi olan ülkelere yönelik vadesi iki yıldan az olan işlemlerde ihracat risklerinin garanti kapsamı altına alınması konusunda sınırlandırmıştır. Kamu garantileri genellikle iki yıldan uzun vadeli işlemleri kapsamaya yönlendirilmiştir. (Van Der Veer 2010, 4)

Alacak sigortası sağlayan özel şirketler, 90'lı yılların Avrupası'nda, hükümetlerin sadece vadesi en az iki yıl olan kredi risklerinin sigortalanmalarına izin verilmesiyle önem kazanmıştır. (Jones P.M. 2010) Özel sigorta şirketlerinin uzun vadeli işlemleri sigortalamadaki isteksizliği ve hükümet destekli kuruluşların iki yıldan kısa vadeli riskleri sigortalama yönünde kısıtlanması; kısa vadeli işlem pazarını özel sigorta şirketlerine, orta ve uzun vadeli işlem pazarını kamu kuruluşlarına bırakmıştır. Böylelikle özel sigorta şirketleri hükümet destekli kuruluşların kısa vadeli işlemlerden çekilmesiyle büyüme fırsatı elde etmiştir. Bu özelleştirme kapsamında İngiltere 1991 yılında Fransa ise 1994 yılında kısa vadeli işlemlere yönelik geliştirdiği sigorta ürünlerini özelleştirmiştir.

Bu gelişmeler çerçevesinde özel sigorta şirketlerinin kısa vadeli işlemler içerisindeki payı 2006-2008 yılları arasında yüzde 85'e ulaşmıştır. (Berne Union 2010) Kalan yüzde 15'lik kısım ise kamu destekli ihracat kredi kuruluşları tarafından sigortalanmıştır. Özel sigorta şirketlerinin payı 2009 yılında yüzde 79'a, 2010 yılında yüzde 72'ye düşmüştür. (Berne Union 2010) Bu dönemde ihracat kredi kuruluşları tarafından kısa vadeli işlemlere sağlanan desteğin payı artmıştır.

#### **1.4. İhracat Kredi Sigortasının İhracatı Destekleme Yolları**

Uluslararası ticarete sık görülen vadeli satışlar satıcıya bazı maliyetler yüklemektedir. şüpheli alacakların şirkete yüklediği maliyet başta olmak üzere, ticari alacakların izlenmesi ve düzenli takibi, tahsilat sürecindeki maliyetler, yeni müşteriler hakkında bilgi sağlama ve kredi değerliliğinin hesaplanmasının yüklediği maliyetler şirketin yüklediği maliyetlerdendir. Bu maliyetlerin ortadan kaldırılması veya azaltılması yönünde alacak sigortasının önemli işlevleri vardır.

şirketleri alacak sigortası yaptırmaya yönlendiren sebepler incelendiğinde hangi güdülerin şirketleri en fazla teşvik ettiği ortaya konmaktadır. Leeds Üniversitesi Business School Credit Management Research Center tarafından 2000 yılında sigorta yaptırmaya karar vermede en etkili sebeplerin neler olduğunun araştırıldığı çalışmada katılımcıların "önemli" şeklinde değerlendirdiği seçenekler sırasıyla,

- Sigorta yaptırmamanın verdiği gönül rahatlığı (%77)
- Nakit akışlarını koruması (%71)
- Müşterinin daha iyi tanınmasını sağlaması (%64)
- Ödenmemiş alacaklar konusundaki önceki tecrübeler (%49)
- İç hacmini büyütmesi (%48)
- Yeni pazarlara giriş (%45)
- İlave finansman olanakları (%29)

yanıtını vermiştir. Alacak sigortası doğrudan ve dolaylı olarak şirketin mali yapısına katkı sağlamaktadır. Sigortanın sağladığı katkılar ve sunduğu olanaklar aşağıda özetlenmiştir (Becue, Smet, Volcke 2012, 53):

**Alacaklara tahsilat garantisi:** Sigortalanmış satışlardan kaynaklanan alacaklara ödeme garantisi sağlar. Alıcı firmanın ödeyememe riskini ortadan kaldırarak işletmenin varlıkları içerisindeki riskli alacakların yönetilmesine destek verir.

**Nakit akış desteği:** Şirketler sattığı ürün ve hizmete göre belirli girdiler kullanmaktadır. Dolayısıyla şirketler sattığı ürün ve hizmet karşılığında alacaklı, satın aldığı girdiler konusunda borçlu durumda olabilir. Tahsil edilen alacaklar çoğu zaman borç ödemelerini veya üretim-satış sürecinde kullanılan girdileri finanse etmek amacıyla kullanılmaktadır. Alacak sigortası ödeyememe durumunun silsile halinde piyasaya yayılmasını engelleyici bir işleve sahip olup, şirketler arası nakit akışlarındaki sürekliliği desteklemektedir.

**Satış gelirlerini artırma ve satış portföyünü genişletme:** İhracatını artırmak isteyen şirketler mevcut pazarlarında satışlarını artırmakla birlikte yeni pazarlara açılmanın yollarını aramaktadırlar. Alacak riskinden arındırılmış şekilde satış yapmanın sağladığı güven mekanizması mevcut müşterilere yönelik satışların artmasını teşvik etmektedir.

**Ticari istihbarat kaynağı olma:** Alacak sigortası ürününü kullanan satıcı firmalar satış yapmayı planladıkları müşterileri için sigorta şirketinin veri tabanında yer alan alıcı firma bilgilerinden faydalanabilmektedir.

**Pazar bilgisi sağlama:** İşletme sigorta hizmetleri ile özellikle yeni giriş yaparak satış yaptığı sektör ve ülkeye yönelik enformasyon olanağından da faydalanmaktadır. Pazar araştırması sürecinde şirketler yeni pazarlarında hem sektörel hem politik şartları göz önüne almak zorunda kalırlar.

**Ticarette pazarlık gücü:** İhracatçı bir işletme, alacaklarını tahsil etme riskinden çeşitli yöntemlerle korunmaktadır. Bu bağlamda alacak sigortası satıcı firmanın sunacağı vade seçeneklerini genişleterek pazarlık gücünün artmasına yardımcı olur.

**Finansman olanaklarını genişletme:** Varlıkların sağlıklı yapıya kavuşması ile ihracatçının finansman kaynaklarına erişiminde kolaylık sağlamaktadır. Risksiz bir alacak portföyüne sahip ihracatçı bankalardan daha kolay kredi kullanabilmektedir. Bunun ötesinde sigorta poliçesini kullanmak suretiyle alacaklarını iskonto ettirerek nakit akışı sağlamaktadır.

**Ödemesi gecikmiş alacağın tahsilatı:** Alacak sigortasının temel işlevi sigortalı alacağın vadesinde tahsil edilememesi ile başlamaktadır. Alacağın vadesi içerisinde ödenmemesi durumunda alacak sigortası şirketleri alacağın ödenmesi konusunda borçlu firma ile irtibata geçmektedir.

**Vergiden indirilme ve muhasebeleştirme:** Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) kapsamında alacak sigortası için ödenen primler vergiden indirilebilir bir gider olarak değerlendirilmektedir. Alacak sigortası muhasebe düzenlemelerinin gerektirdiği şekilde, gelirlerin muhasebeleştirilmesi sürecinde de yardımcı olmaktadır. (<http://icisa.org>)

**şirketlerin kredi derecelendirmesine katkı sağlama:** Alacak sigortası kullanımı kredi derecelendirme kuruluşlarının derecelendirme prosedürlerinde dikkate aldığı bir faktördür. Alacak sigortası, alacak riskinin azaltılması yönündeki işlevi sayesinde derecelendirme sürecine olumlu katkı sağlamaktadır. (<http://icisa.org>)

### **1.5. Yurt Dışı Ticari Alacak Sigortasının Kriz Dönemlerindeki İşlevi**

Alacakların güven içinde tahsil edilmesi konusu şirketler için özellikle kriz dönemlerinde daha önemli hale gelmektedir. Sigortanın bu noktada şirketler arası nakit akış döngüsünü destekleyerek krizin yayılmasını engellemediği düşünülmektedir. Küresel krizin en etkili olduğu dönem olarak kabul edilen 2008 yılının ikinci yarısından 2009 yılının ikinci yarısına kadar olan dönemde dünya ticareti çok ciddi boyutlarda zarar görmüştür. 2009 yılında bir önceki yıla göre dünya ticareti yüzde 25 oranında daralma yaşamıştır. Bu dönemde birçok şirket ödenmemiş alacaklar sebebiyle iflas etmiştir.

Küresel ekonomideki çöküş birçok sebebe dayanmaktadır. Küresel ekonomiyi ve ticaretin daralma sebepleri arasında küresel talepteki çöküş önemli bir yer tutarken bunun yanında ticaretin finansmanı kapsamında sağlanan ürün, hizmet ve araçların etkinsizliği krizin yayılmasında ve derinleşmesinde etkili olmuştur. Finansman sorunları şirketlerin üretimlerinin ve satışlarının azalmasına sebep olmuş iflaslara varan sonuçlar doğurmuştur.

2008 küresel krizinde ortaya çıkan ve telafisi mümkün olmayan batık kredilerden kaynaklanan yüzlerce milyar dolarlık kayıp, ticari alacaklarla ilgili operasyonel maliyetlere ve risk yönetimine dikkatlerin yeniden çevrilmesine sebep olmuştur. (Euler Hermes 2015, 1)

Dünya Bankası (DB) ve Uluslararası Para Fonu (IMF) tarafından ticaretin finansmanı konusunda yapılan anketler gelişmekte olan piyasaların finansal krizlerde finansman seçeneklerindeki eksikliklerden ciddi şekilde zarar gördüğünü ortaya koymaktadır. Bankacılar ve uluslararası toplum kamu destekli ihracat kredi kuruluşlarının (ECAs) kredi riskini azaltma ve ticaretin finansmanı piyasasının işlevini yitirmesine engel olmak için faaliyetlerini genişletme çağrısında bulunmuştur. 2009 yılının Şubat ve Nisan aylarındaki BAFT (Bankers Association for Finance and Trade) ticaretin finansmanı zirvelerinde uluslararası toplum “ticaretin finansmanı riskine karşı ikincil piyasaları ECA’lar aracılığı ile geliştirmek” ve “gelişmekte olan piyasalarda ticaretin finansmanını kolaylaştırmak ve hızlandırmak amacıyla ECA programları geliştirmek” konusunda anlaşmıştır. (Chauffour, Saborowski, Söylemezoğlu 2010, 2) Bu gelişmeler kriz sürecinde bozulma işaretleri gösteren uluslararası ticaretin geliştirilmesinde ECA'lara yüklenen misyonu göstermektedir.

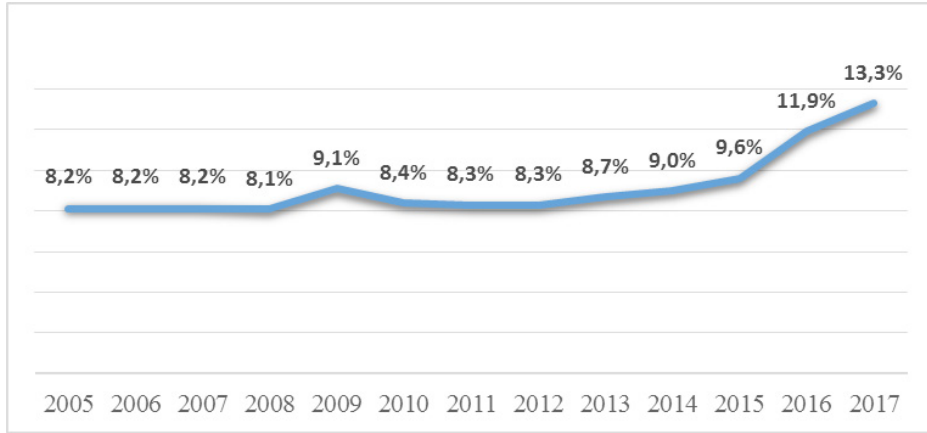
Gelişmiş ülkelerde yıllardır finans sektörü içerisinde olan ECA’ların kriz sürecinde gelişmekte olan ülkelerde finansman eksikliklerini tamamlamada ve ihracatı desteklemedeki rolü üzerinde de durulmaktadır. Bir risk yönetimi aracı olarak ihracat kredi sigortası ürününün kriz dönemlerinde finansmana erişim kolaylığı sağlama konusunda önemli olduğu düşünülmektedir.

2008 küresel krizi sebebiyle dünya ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 25 oranında düşerken, alacak sigortası toplam hacmi yüzde 13 oranında düşmüştür. Oransal olarak bakıldığında ise sigortalı ihracat tutarının toplam ihracat tutarı içerisindeki oranı artmıştır. 2008 yılında yüzde 8,1 olan



oran, 2009 yılında yüzde 9,1'e yükselmiştir. 2016'da bu oran iki haneli rakamları aşarak 2017 yılında %13,3'e ulaşmıştır.

**Şekil 1:** Dünya ihracatının sigortalanma oranı (%)



(Kaynak: Berne Union Yearbook 2017, The BULletin ve Trademap kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.)

Berne Union tarafından üye ECA'lara yönelik yapılan ankette 2009 yılının 4.çeyreğinde üyelerin yüzde 70'i kısa vadeli ihracat kredi sigortası ürününe yönelik talebin büyük oranda arttığını belirtirken, bunların yüzde 35'i artış oranının yüzde 25 ve üzeri olduğunu belirtmiştir. Krizin etkilerinin en çok hissedildiği dönemde ihracat kredi sigortasına yönelik talepteki bu artış, krizin etkilerini önleme noktasında şirketlerin almış oldukları önleme işaret etmektedir (Berne Union 2010, 7).

## 2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

İhracat kredi sigortasının ticareti artırmadaki etkisi alanında teorik çalışmalar 1986 yılına dayanmaktadır (Funatsu, 1986, 679-692).

Fakat bu çalışmalar sigortanın çarpan etkisini göstermemektedir.

Ampirik çalışmalar özellikle kamu destekli ihracat kredi sigortasına üzerinde durarak uzun vadeli ekonomik etkilerini tahmin etmeye odaklanmıştır. İhracat kredi sigortasının ihracatı geliştirmedeki rolü bakımında "çarpan etkisi" kavramı önemli bir yere sahiptir. Egger ve Url (2006) Avusturyalı firmalar üzerinde yaptığı çalışmada garanti işlemlerindeki yüzde 1'lik artışın uzun vadede Avusturya ihracatını yüzde 0,44 oranında artırdığı sonucuna ulaşmıştır. Ortalama 2,8'lik bir çarpan hesaplamış, kamu garantilerinde harcanan her euronun ihracat üzerinde 2,8 euroluk bir değer yarattığını tespit etmiştir. Moser, Nestmann ve Wedow (2008) benzer bir metot kullanarak Alman firmaları üzerinde yaptığı çalışmada çarpanı daha düşük seviyede tespit etmiş, 1,7 olarak hesaplamıştır. Felbermayr ve Yalçın'ın (2011) ise 2000-2009 arası dönem için Alman firmaları üzerinde yaptıkları

Çalışmada ihracat kredi garantilerindeki yüzde 1'lik artışın ihracatı yüzde 0,012 artırdığı tespit edilmiştir. Ayrıca Almanya'da Hermes garantileri olarak adlandırılan kamu garantilerinin finansal krizler esnasında ihracatı artırıcı etkisi olduğuna dair bazı kanıtlar da elde edilmiştir.

Van der Veer (2014) özel ihracat kredi sigortasının ticaret üzerindeki etkilerini değerlendirdiği makalesinde çeşitli ticari modeller çerçevesinde özel ihracat kredi sigortasının ihracat üzerinde istatistiksel olarak önemli ve pozitif etkilerinin olduğu tespit etmiş, ayrıca özel ihracat kredi sigortasının sigortalanan ihracat değerinden daha fazla etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır. Çarpan etkisinin incelendiği çalışmada sigortalanan her bir euronun uluslararası ticarete 2,3 euroluk bir değer yarattığı sonucuna ulaşmıştır. (Koen J. M. Van der Veer, Journal of Risk and Insurance, 2014, Vol.82, No: 3, 601-624 (2015) arpan etkisi değişik oranlarda olsa da pozitif etkiye sahiptir.

Badinger ve Url (2012) firma bazında yaptıkları çalışmada ihracat kredi garantilerinin kullanımının firmaların ihracat performansı üzerinde bu ürünü kullanmayanlara göre ekonomik ve istatistiksel olarak yüzde 80-100 aralığında çok önemli etkileri olduğunu tespit etmiştir. Bununla beraber ihracat garantilerinin özellikle uluslararası ticarete güvensizlik ve belirsizliğin yükselmekte olduğu dönemlerde büyük çöküşlere engel olan etkili bir ürün olduğu belirtilmiştir. Ayrıca araştırma ve geliştirme yoğunluğu çok olan ve yüksek riske maruz kalan büyük firmaların kamu destekli ihracat kredi garantilerini kullanmasının daha olası olduğu sonucuna ulaşmıştır.

İhracat desteklerinin kriz dönemlerindeki işlevi konusunda da çeşitli araştırmalar literatürde yer almaktadır. Bu kapsamda yapılan çalışmalarda sigortanın olağan koşullarda gösterdiği pozitif performansın kriz koşullarında devam edip etmediği, krizlerin ticaret üzerindeki olumsuz etkilerini bertaraf edip etmediği de incelenmiştir.

Biesebroeck vd. (2015) ihracat desteklerinin kriz döneminde firma bazında ihracata pozitif etkilerinin olduğu tespit etmiştir. Küçük ve açık ekonomi olarak benzer ekonomiler olan Belçika ve Peru üzerinde yapılan çalışma sonucunda ihracat desteklerinin etki büyüklüğünün her iki ülkede de benzer olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Schmidt-Eisenlohr (2009) tarafından geliştirilen modele göre ticaretin finansmanı araçlarının seçimi konusundaki kısıtlamalar ticareti yüzde 60'a varan oranlarda azaltabilmektedir. Bununla beraber finans sektöründeki şokla ihracat arasındaki bağlantıyı inceleyen çalışmalar da mevcuttur. Örneğin Amity ve Weinstein (2011) 1990'lardaki Japonya finansal krizi esnasında bir firmanın ihracat performansının firmanın ana bankasının durumu ile ilişkili olduğu sonucuna varmıştır. Aynı çalışmadaki bulgulara göre Japonya ihracatındaki düşüşün üçte birinin ticaretin finansmanından kaynaklandığı tespit edilmiştir.

### **3. TÜRK EXİMBANK İHRACAT KREDİ SİGORTASI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

#### **3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi**

İhracatçı firmaların en önemli sorunlarından olan yurt dışı alacaklarını tahsil edememe sorunu ihracat kredi sigortası ile ortadan kaldırılmaktadır. Alacakların tahsil edilememesi firmaları zor

durumda bırakmakta ve hatta iflaslara giden sonuçlar doğurabilmektedir. Bu anlamda alacak riski yönetimi çerçevesinde ihracatçılara sunulmakta olan alacak sigortası ürününün ihracatçıların beklentilerini karşılayıp karşılamadığı önemli hale gelmektedir.

Bu araştırma Türk Eximbank Alacak Sigortası ürününün teoride taşıdığı anlamı pratiğe ne kadar yansıttığını ölçmek amacıyla yapılmıştır. Teorik olarak sigortanın ihracatçıları yeni pazarlara girmede cesaretlendirerek satışlarının artmasına yardımcı olduğu, mevcut pazarlarında tutunmayı destekleyerek kayıpları engelleyen bir çıpa işlevi gördüğü varsayımı altında değerlendirmeler yapılmaktadır. Bundan önceki birçok çalışmada alacak sigortasının ihracata katkısı makro düzeyde incelenmiş, sonuçlar makro düzeyde yorumlanmıştır. Bu bağlamda düşünüldüğünde çalışmamız sigortanın işlevselliğini ihracatçıların gözünden yani mikro perspektifte yorumlamaya olanak sağlamaktadır.

### 3.2. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Araştırmanın evrenini alacak sigortası ürününü kullanmakta olan Türk Eximbank müşterileri (aktif poliçesi olanlar), söz konusu ürünü daha önce kullanmış olan müşteriler (eski müşteriler) ve kredi programlarını kullanıp sigorta programlarını kullanmayan potansiyel sigorta ürünü müşterisi (potansiyel müşteri) olan 3.000 ihracatçı firmalar oluşturmaktadır.

Söz konusu araştırmaya konu anket 2017 yılında gerçekleştirilmiş olup 2016 yılsonu verileri kullanılmıştır.

Mail aracılığı ile ihracatçılara ulaştırılan anketi 875 ihracatçı yanıtlamış, çalışmada aktif poliçesi olanların ve eski müşterilerin (596+71= 667) verdiği yanıtlar analiz edilmiştir.

**Tablo 1.** Araştırma Evreni ve Örnekleme İlişkin Katılımcı Sayısı

	Aktif Poliçesi olanlar	Eski Müşteriler	Potansiyel Müşteri	TOPLAM
Araştırma Evreni	2.165	365	470	3.000
Araştırma Örnekleme	596	71	208	875

Tablo 1’de, çalışmaya ait araştırma evreni ve araştırma örnekleminde yer alan katılımcıların dağılımı gösterilmiştir.

### 3.3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket yöntemi kullanılmıştır. İhracatçılar ankette Türk Eximbank alacak sigortası ürünü kullanıp kullanmamalarına göre farklı soruları yanıtlamışlardır. Hâlihazırda Türk Eximbank sigorta poliçesi olan veya daha önce sigortalı olup şu anda sigorta poliçesi olmayan ihracatçılar 25 soruluk bir anket yanıtlamışlardır. Ankette soru ve yanıtların düzenlenmesinde ortak görüş ve uzlaşma sağlanması amacıyla Delphi yönteminden yararlanılmıştır. Anket ilk haliyle 18 sorudan oluşmaktayken, konunun uzmanları ile görüşülerek soru sayısı 25’e yükseltilmiştir. Türk Eximbank’ta kredi programlarından faydalanan ve potansiyel sigorta müşterisi olarak

değerlendirilen ihracatçılar ise 12 soruluk anketi yanıtlamışlardır. Bu anket de ilk haliyle 10 sorudan oluşurken, konunun uzmanlarının desteğiyle soru sayısı 12'ye yükseltilmiştir. Her iki ankette de yer alan ortak soru sayısı 7'dir.

Sorular hâlihazırda Türk Eximbank'tan alacak sigortası hizmeti alan ve daha önce alacak sigortası programlarını kullanmış olan ihracatçıların sigorta programlarından beklenen faydayı sağlayıp sağlayamadıklarını ölçmek amacıyla hazırlanmıştır. Aynı zamanda ihracatçılar ihracat tutarı ve sigorta kullanım sürelerine göre kategorize edilerek bu kategorilere göre sorulan sorulara verdikleri yanıtla- rının ne kadar değişkenlik gösterdiği araştırılmıştır.

Anket sonuçları 4 ana başlıkta incelenmektedir. Yıllık ihracat tutarı veya ürün kullanım süresi ile “ürünü tavsiye etmesi” arasında ilişki olup olmadığı ilk bölümde; “satışları artırması” arasında ilişki olup olmadığı ikinci bölümde; “müşteri portföyünü genişletmesi” arasında ilişki olup olmadığı üçüncü bölümde; “Türk Eximbank'a verilen puan” arasında ilişki olup olmadığı ise dördüncü bölü- mde incelenmiştir. Ayrıca Türk Eximbank'tan sigorta hizmeti alan ihracatçıların Türk Eximbank hizmetlerini, daha önce hizmet aldıkları diğer sigorta şirketlerine göre nasıl puanlandığına bakıl- mıştır.

Firma büyüklüğünü ifade eden yıllık ihracat tutarı ve sigorta ürününü kullanım süresi açıklayıcı değişkenlerimizdir ve kategorik veri olarak değerlendirilmektedir. Sigorta ürününü tavsiye etme, si- gortanın satışları artırması ve müşteri portföyünü genişletmesi değişkenleri bağımlı değişkendir ve yine kategorik veri olarak değerlendirilmektedir. Bu değişkenlerin birbirleriyle ilişkili olup olmadığı ki-kare testleri uygulanarak değerlendirilmiştir. Anket sonucunda elde ettiğimiz diğer veriler olan Türk Eximbank ve diğer sigorta şirketlerine verilen puanlar ise sayısal (numerik) veri olarak değer- lendirilmektedir. Bu veri için t testi ve ANOVA testleri uygulanmıştır.

### **3.4. Anket Sonuçlarının Değerlendirilmesi**

#### **3.4.1. Sigorta Ürününün Tavsiye Edilmesi**

İhracatçılara yöneltilen “Türk Eximbank sigorta hizmetlerini tavsiye eder misiniz” sorusuna verilen yanıtlar aşağıda incelenmektedir. Alacak sigortasını tavsiye etme ile sigorta ürününü kullanım süresi veya ihracatçı firmanın büyüklüğü arasında ilişki olup olmadığı aşağıdaki hipotezlerle test edilmiştir.

##### **3.4.1.1. Ürün kullanım süresi ile tavsiye etme ilişkisi**

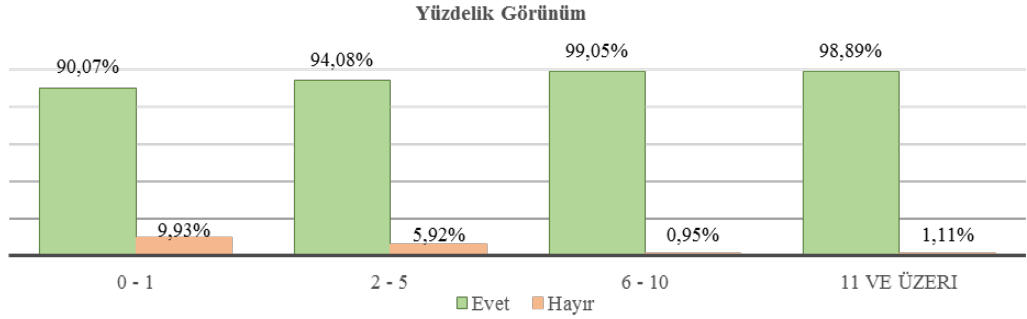
Aşağıdaki hipotezle sigorta ürününü daha uzun süre kullanan ihracatçıların, ürünü daha fazla tavsiye edip etmedikleri araştırılmıştır. Sigorta ürününü daha uzun süre kullanan ihracatçıların ürünü daha fazla tavsiye etmeleri beklenmektedir.

*H0: Alacak Sigortası kullanım süresi ile Türk Eximbank sigorta hizmetlerini tavsiye etme oranı ara- sında bir ilişki yoktur.*

**Tablo 2.** Alacak Sigortası kullanım süresi ile sigortayı tavsiye etme arasındaki ilişki

Kullanım Süresi (yıl)	Evet	Hayır	Toplam
0 – 1	136	15	151
2 – 5	302	19	321
6 – 10	104	1	105
11 ve üzeri	89	1	90
<b>Toplam Sayı (Yüzde)</b>	<b>631 (94,6%)</b>	<b>36 (5,4%)</b>	<b>667 (100%)</b>

Alacak sigortası ürününü tavsiye eder misiniz sorusunu yanıtlayan ihracatçıların toplamda yüzde 94,6'sı tavsiye edeceğini belirtmiştir. Kullanım süresine göre yüzdelik görünüm aşağıdaki gibidir.



Alacak sigortasını tavsiye etme oranında en fazla tavsiye eden kullanıcıların 6-10 yıldır sigorta ürünü kullanan ihracatçılar olduğu görülmektedir. 6-10 yıldır sigorta hizmeti alan ihracatçıların yüzde 99,05'i sigortayı tavsiye edeceğini belirtmiştir.

#### Chi-Square Test

	Chi-Square	DF	P-Value
Pearson	13,558	3	0,004
Likelihood Ratio	15,908	3	0,001

Yapılan test sonucunda görüleceği üzere P değeri 0,004 olarak gerçekleşmiştir. Bu durumda kurmuş olduğumuz hipotezi reddedebilmekteyiz. Yani alacak sigortası hizmetinin kullanım süresi ile sigorta ürününü tavsiye etme oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

#### 3.4.1.2. Yıllık ihracat tutarı ile tavsiye etme ilişkisi

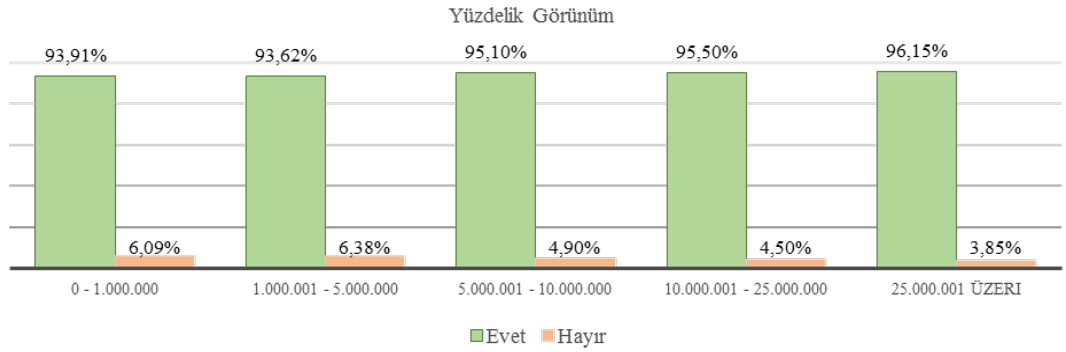
Aşağıdaki hipotezle sigorta ürününü kullanan ihracatçıların yıllık ihracat tutarları ile sigortayı tavsiye etme oranları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı incelenmiştir.

*H0: Yıllık ihracat tutarı ile Türk Eximbank sigorta hizmetlerini tavsiye etme oranı arasında bir ilişki yoktur.*

**Tablo 3.** Yıllık ihracat tutarına göre sigortayı tavsiye etme

2016 yılı ihracat tutarı (USD)	Evet	Hayır	Toplam
0 – 1.000.000	108	7	115
1.000.001 – 5.000.000	220	15	235
5.000.001 – 10.000.000	97	5	102
10.000.001 – 25.000.000	106	5	111
25.000.001 zeri	100	4	104
<b>Toplam Sayı (Yüzde)</b>	<b>631 (94,6%)</b>	<b>36 (5,4%)</b>	<b>667 (100%)</b>

En fazla tavsiye etme oranı (%96,15) yıllık ihracat tutarı 25.000.001 ve üzeri aralığında olan ihracatılarda görülmüştür. Yüzdelik görünüm aşağdaki gibidir:



### Chi-Square Test

	Chi-Square	DF	P-Value
Pearson	1,267	4	0,867
Likelihood Ratio	1,302	4	0,861

Yapılan test sonucunda grleceğ üzere P değeri 0,867 olarak gerçekleşmiştir. Bu durumda hipotez reddedilememektedir. Bu sonuçla yıllık ihracat tutarı ile sigorta ürününü tavsiye etme oranı arasında bir ilişki görülmemektedir. Bu sonucun sigortalıların byklkllerinden bağımsız olarak benzer nitelikte hizmet aldıklarını gösteriyor olduğu söylenbilir.

### 3.4.2. Sigorta rnnn Firma Satışlarını Artırması

İhracatçılara yöneltilen “Türk Eximbank sigorta hizmetleri sayesinde satışlarınız arttı mı?” sorusuna verilen yanıtlar aşağda incelenmektedir. Satışların artması ile sigorta ürününü kullanım süresi veya ihracatçı firmanın büyüklüğü arasında ilişki olup olmadığı aşağdaki hipotezlerle test edilmiştir.

### 3.4.2.1. Ürün kullanım Süresi İle Firma Satışlarını Artırma İlişkisi

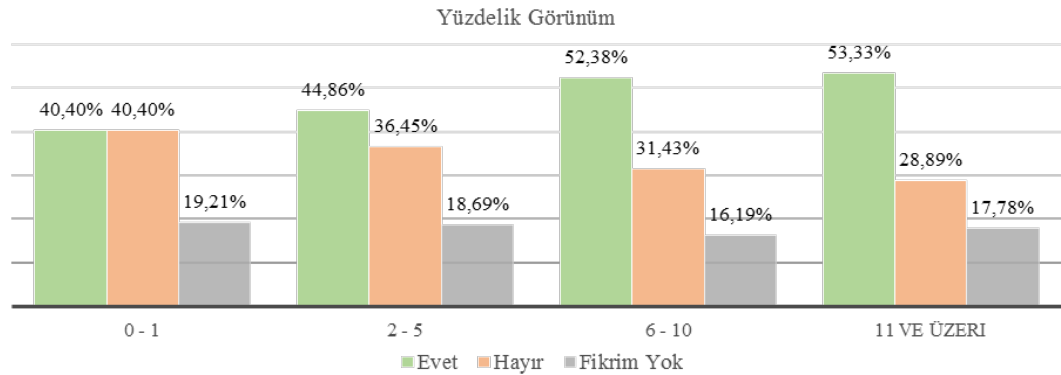
Aşağıdaki hipotezle sigorta ürününü daha uzun süre kullanan ihracatçıların satışlarını arttırmada daha fazla olumlu yanıt verip vermediği incelenmiştir. Sigorta ürününü daha uzun süre kullanan ihracatçıların satışlarının artırma konusunda olumlu yanıt vermesi beklenmektedir.

*H0: Ürün kullanım süresi ile firma satışlarının artması arasında bir ilişki yoktur.*

**Tablo 4.** Ürün kullanım Süresi İle Firma Satışlarını Artırma İlişkisi

Kullanım Süresi (yıl)	Evet	Hayır	Fikrim yok	Toplam
0 - 1	61	61	29	151
2 - 5	144	117	60	321
6 - 10	55	33	17	105
11 ve üzeri	48	26	16	90
<b>Toplam Sayı (Yüzde)</b>	<b>308 (46,18%)</b>	<b>237 (35,53%)</b>	<b>122 (18,29%)</b>	<b>667 (100%)</b>

Anketi yanıtlayan 667 ihracatçının 308'i (%46,18) sigorta ürününün firma satışlarını artırdığını belirtmiştir. Satışlarının arttığını belirten ihracatçıların en fazla (%53,33) "11 yıl ve üzeri süredir" sigorta ürününü kullanmakta olan ihracatçılar olduğu görülmektedir. Yüzelik görünüm aşağıdaki gibidir:



#### Chi-Square Test

	Chi-Square	DF	P-Value
Pearson	6,147	6	0,407
Likelihood Ratio	6,175	6	0,404

Yapılan test sonucunda görüleceği üzere P değeri 0,407 olarak gerçekleşmiştir. Bu durumda hipotez reddedilememektedir. Bu sonuçla ürün kullanım süresi ile satışların artmasına verilen olumlu yanıtlar arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

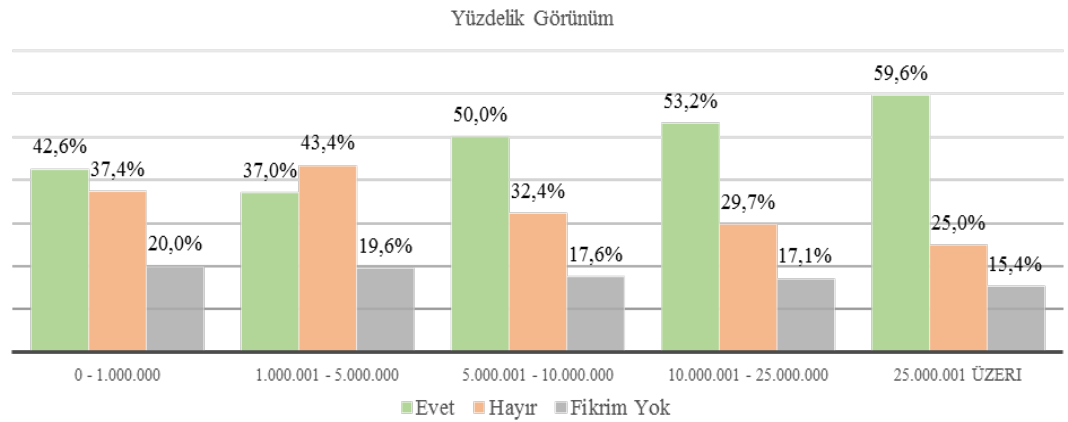
### 3.4.2.2. Yıllık ihracat Tutarı ile Firma Satışlarını Artırma İlişkisi

Aşağıdaki hipotezle sigorta ürününü kullanan ihracatçıların yıllık ihracat tutarları ile sigortanın firma satışlarını artırmasına verilen olumlu yanıtlar arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı incelenmiştir.

*H0: Yıllık ihracat tutarı ile firma satışlarının artması arasında bir ilişki yoktur.*

**Tablo 5.** Yıllık ihracat Tutarı ile Firma Satışlarını Artırma İlişkisi

2016 yılı ihracat tutarı (USD)	Evet	Hayır	Fikrim Yok	Toplam
0 – 1.000.000	49	43	23	115
1.000.001 – 5.000.000	87	102	46	235
5.000.001 – 10.000.000	51	33	18	102
10.000.001 – 25.000.000	59	33	19	111
25.000.001 üzeri	62	26	16	104
<b>Toplam Sayı (Yüzde)</b>	<b>308 (46,2%)</b>	<b>237 (35,5%)</b>	<b>122 (18,3%)</b>	<b>667 (100%)</b>



### Chi-Square Test

	Chi-Square	DF	P-Value
Pearson	19,924	8	0,011
Likelihood Ratio	20,033	8	0,010

Grafikte ihracat tutarlarının artışı ile satışları artırma arasında bir bağ olduğu gözlemleniyor. Test sonuçları da bu gözlemi güçlü biçimde desteklemektedir. Sonuç olarak, hipotez reddedilebilir. İhracat tutarları ile satış artırımı arasında güçlü bir ilişki gözleniyor. Bu durumun sigortalılara Türk Eximbank tarafından sunulan hizmetin ihracat tutarlarına göre farklılaşmasından kaynaklandığını öne sürmek gerçekçi görünmemektedir. Bir önceki bölümde de görüldüğu üzere, sigortalıların ihracat büyüklüklerine göre Türk Eximbank hizmetlerini tavsiye etmesi arasında bir ilişki görülmemiştir.



Bu sebeple, ihracat tutarı ile satışların artışı arasındaki ilişkinin büyük şirketlerin risk yönetimini daha iyi yapmaları ve sigorta ürününden daha etkin biçimde yararlanmaları olduğu öne sürülebilir.

### 3.4.3. Sigorta Ürününün Firmanın Müşteri Portföyünü Artırması

İhracatçılara yöneltilen “*Türk Eximbank sigorta hizmetleri sayesinde müşteri portföyünüzü genişlettiniz mi?*” sorusuna verilen yanıtlar aşağıda incelenmektedir. Müşteri portföyünü genişletme ile sigorta ürününü kullanım süresi veya ihracatçı firmanın büyüklüğü arasında ilişki olup olmadığı aşağıdaki hipotezlerle test edilmiştir.

#### 3.4.3.1. Ürün Kullanım Süresi İle Müşteri Portföyünü Genişletme İlişkisi

Aşağıdaki hipotezle sigorta ürününü daha uzun süre kullanan ihracatçıların müşteri portföylerini genişletme konusunda daha fazla olumlu yanıt verip vermediği incelenmiştir. Sigorta ürününü daha uzun süre kullanan ihracatçıların müşteri portföylerini genişletme konusunda olumlu yanıt vermesi beklenmektedir.

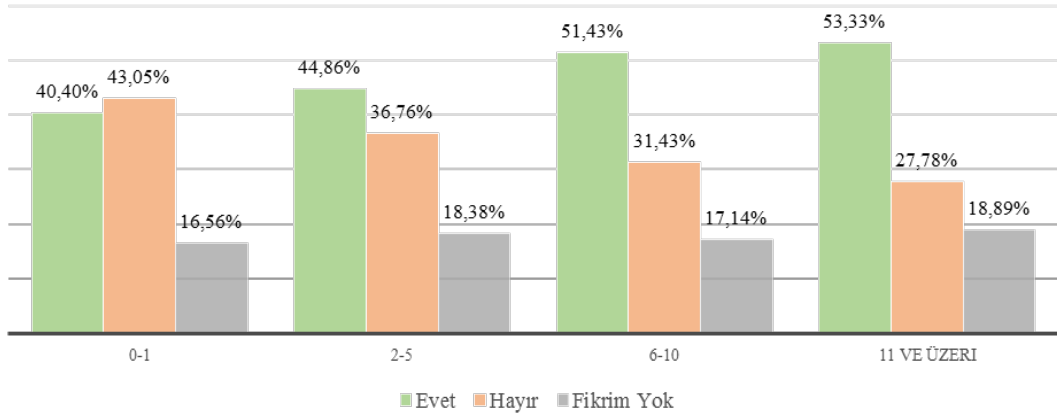
*H0: Ürün kullanım süresi ile müşteri portföyünü genişletme arasında bir ilişki yoktur.*

**Tablo 6.** Ürün Kullanım Süresi İle Müşteri Portföyünü Genişletme İlişkisi

Kullanım Süresi (yıl)	Evet	Hayır	Fikrim yok	Toplam
0 – 1	61	65	25	151
2 – 5	144	118	59	321
6 – 10	54	33	18	105
11 ve üzeri	48	25	17	90
<b>Toplam</b>	<b>307 (%46,02)</b>	<b>241 (%36,13)</b>	<b>119 (%17,84)</b>	<b>667 (%100)</b>

Anketi yanıtlayan 667 ihracatçının 307’si (%46,02) sigorta ürününün müşteri portföyünü genişlettiğini belirtmiştir. Müşteri portföyünün genişlediğini belirten ihracatçıların en fazla (%53,33) “11 yıl ve üzeri süredir” sigorta ürününü kullanmakta olan ihracatçılar olduğu görülmektedir.

## Yüzdelik Görünüm



## Chi-Square Test

	Chi-Square	DF	P-Value
Pearson	7,535	6	0,274
Likelihood Ratio	7,572	6	0,271

Her ne kadar test sonuçları ürün kullanım süresi ile portföy genişlemesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir bağ göstermese de grafiklerde gözlemlenen, ürün kullanım süresi arttıkça portföy genişleme oranının da artmakta olduğudur.

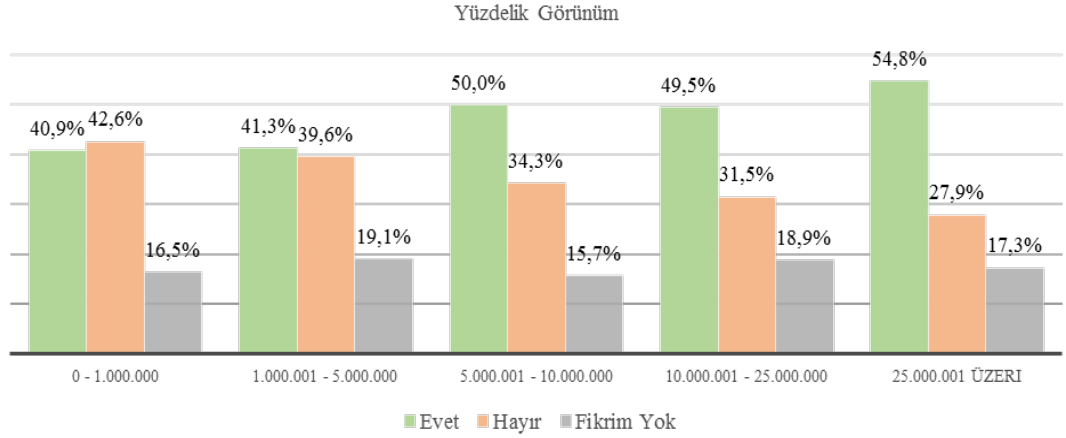
## 3.4.3.2. Yıllık ihracat tutarı ile müşteri portföyünü genişletme ilişkisi

Aşağıdaki hipotezle sigorta ürününü kullanan ihracatçıların yıllık ihracat tutarları ile sigortanın müşteri portföyünü artırmasına verilen olumlu yanıtlar arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı incelenmiştir.

*H<sub>0</sub>: Yıllık ihracat tutarı ile müşteri portföyünü genişletme arasında bir ilişki yoktur.*

**Tablo 7.** Yıllık ihracat tutarı ile müşteri portföyünü genişletme ilişkisi

2016 yılı ihracat tutarı (USD)	Evet	Hayır	Fikrim Yok	Toplam
0 – 1.000.000	47	49	19	115
1.000.001 – 5.000.000	97	93	45	235
5.000.001 – 10.000.000	51	35	16	102
10.000.001 – 25.000.000	55	35	21	111
25.000.001 üzeri	57	29	18	104
<b>Toplam Sayı (Yüzde)</b>	<b>307 (46,0%)</b>	<b>241 (36,1%)</b>	<b>119 (17,9%)</b>	<b>667 (100%)</b>



### Chi-Square Test

	Chi-Square	DF	P-Value
Pearson	9,707	8	0,286
Likelihood Ratio	9,768	8	0,282

İhracat tutarları ile müşteri portföyünü genişletme arasında istatistiksel olarak yeterli bulgu olmaması sebebiyle mevcut hipotez reddedilememektedir. Ancak grafikte bu artış ampirik olarak gözlemlenebilmektedir.

#### 3.4.4. Türk Eximbank Sigorta Hizmetlerinin Puanlanması

İhracatçılara yöneltilen “*Türk Eximbank sigorta hizmetlerine kaç puan verirdiniz?*” sorusuna verilen yanıtlar aşağıda incelenmektedir. Sigorta hizmetlerine verilen puan ile sigorta ürününü kullanım süresi veya ihracatçı firmanın büyüklüğü arasında ilişki olup olmadığı aşağıdaki hipotezlerle test edilmiştir.

##### 3.4.4.1. Ürün kullanım süresi ile hizmet puanı ilişkisi

Aşağıdaki hipotezle sigorta ürününü daha uzun süre kullanan ihracatçıların Türk Eximbank sigorta hizmetlerine daha yüksek puan verip vermediği one-way ANOVA testi ile incelenmiştir. Sigorta ürününü daha uzun süre kullanan ihracatçıların Türk Eximbank sigorta hizmetlerine daha yüksek puan vermesi beklenmektedir.

#### One-way ANOVA

Null Hypothesis : All means are equal

Alternative Hypothesis : Not all means are equal

Significance level :  $\alpha=0,05$

*Equal variances were assumed for the analysis.*

Factor Information		
Factor	Level	Values
Firmanızın kaç yıldır Türk Eximbank sigorta hizmetlerinden faydalandığını belirtiniz.	4	0-1, 2-5, 6-10, 11 ve üzeri

Analysis of Variance					
Source	DF	Adj SS	Adj MS	F-Value	P-Value
Firmanızın kaç yıldır Türk Eximbank sigorta hizmetlerinden faydalandığını belirtiniz.	3	1,213	0,4045	0,52	0,669
Error	663	516,733	0,7794		
Total	666	517,946			

Model Summary			
S	R-sq	R-sq(adj)	R-sq(pred)
0,882828	0,23%	0,00%	0,00%

Means				
Firmanızın kaç yıldır Türk Eximbank sigorta hizmetlerinden faydalandığını belirtiniz.	N	Mean	StDev	95% CI
0 – 1	151	3,9272	0,9805	(3,7861;4,0682)
2 – 5	321	3,9907	0,9370	(3,8939;4,0874)
6 – 10	105	4,0190	0,6502	(3,8499;4,1882)
11 ve üzeri	90	4,0667	0,7313	(3,8839;4,2494)

Yüksek p değeri ve diğer test sonuçları bizi, sigorta hizmetlerinden faydalanma süresi ile Türk Eximbank hizmetlerine verilen puan arasında bir ilişki olduğu sonucuna götürmemektedir. Ancak, Türk Eximbank sigorta hizmetlerine verilen puan ortalaması tüm aralıklar bir arada incelendiğinde (3,79;4,25) CI aralığında gözükmektedir. Kısaca, ortalama puanlar genel olarak olumludur ve süre ile değişmemektedir. Bu olgu, hizmet kalitesinin üründen faydalanma süresinden bağımsız olabileceği şeklinde yorumlanabilir.

#### 3.4.4.2. Yıllık ihracat tutarı ile hizmet puanı ilişkisi

Aşağıdaki hipotezle sigorta ürününü kullanan ihracatçıların yıllık ihracat tutarları ile Türk Eximbank sigorta hizmetlerine verilen puanlar arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı one-way ANOVA testi ile incelenmiştir.

#### One-way ANOVA

Null Hypothesis : All means are equal

Alternative Hypothesis : Not all means are equal

Significance level :  $\alpha=0,05$

*Equal variances were assumed for the analysis.*

#### Factor Information

Factor	Level	Values
Firmanızın 2016 yılı toplam ihracat tutarını belirtiniz.	5	0-1.000.000; 1.000.001-5.000.000; 5.000.001-10.000.000; 10.000.001-25.000.000; 25.000.0001 ve üzeri

#### Analysis of Variance

Source	DF	Adj SS	Adj MS	F-Value	P-Value
Firmanızın 2016 yılı toplam ihracat tutarını belirtiniz.	4	1,018	0,2545	0,33	0,861
Error	662	516,928	0,7809		
Total	666	517,946			

#### Model Summary

S	R-sq	R-sq(adj)	R-sq(pred)
0,883662	0,20%	0,00%	0,00%

#### Means

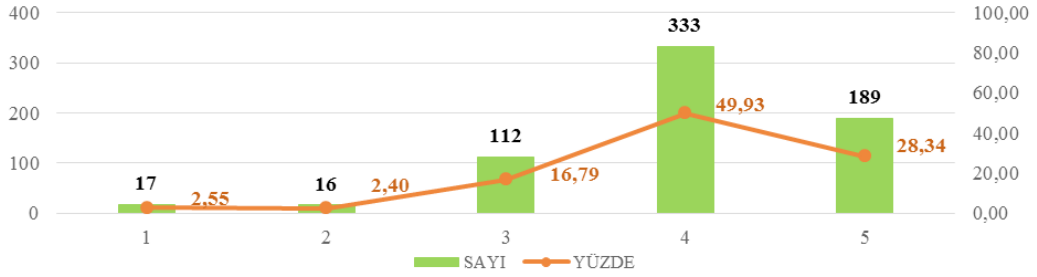
Firmanızın kaç yıldır Türk Eximbank sigorta hizmetlerinden faydalandığınızı belirtiniz.	N	Mean	StDev	95% CI
0-1.000.000	115	3,9217	0,9473	(3,7599;4,0835)
1.000.001-5.000.000	235	3,9957	0,8891	(3,8826;4,1089)
5.000.001-10.000.000	102	3,9804	0,8557	(3,8086;4,1522)
10.000.001-25.000.000	111	4,0541	0,8825	(3,8894;4,2187)
25.000.0001 ve üzeri	104	4,0000	0,8244	(3,8299;4,1701)

*Pooled StDev = 0,883662*

Yine yüksek p değeri ve diğer test sonuçları bizi, sigortalıların ihracat büyüklükleri ile Türk Eximbank hizmetlerine verilen puan arasında bir ilişki olduğu sonucuna götürmemektedir. Ancak, Türk Eximbank sigorta hizmetlerine verilen puan ortalaması tüm aralıklar bir arada incelendiğinde (3,76;4,17) CI aralığında gözükmemektedir. Kısaca, ortalama puanlar genel olarak olumludur ve süre ile değişmemektedir. Bu olgu, hizmetin ihracatçıların büyüklüğüne bakılmaksızın aynı kalitede sunulduğu biçiminde yorumlanabilir.

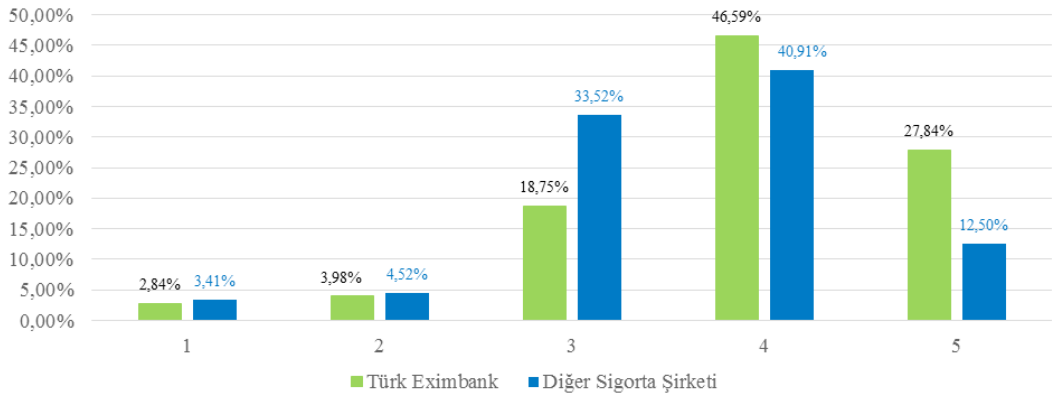
### 3.4.5. Türk Eximbank Sigorta'nın Diğer Sigorta Şirketleriyle Karşılaştırılması

Sigorta hizmetinin teoride beklenen faydalarını pratikte sağlayıp sağlamadığını test etmekle birlikte hizmet veren kurumun hizmet kalitesinin ölçülmesi de önem arz etmektedir. Ürünün kendisi pratikte faydalı olsa da hizmet sağlayıcının ürünü beklenen kalitede sunamamasından kaynaklanan sebeplerle beklenen faydayı sağlayamaması da bu noktada tartışmaya açıktır. Bu sebeple sigorta ürününü kullanmakta olan ihracatçılardan Türk Eximbank sigorta hizmetlerini puanlamaları istenmiştir. 667 ihracatçının Türk Eximbank sigorta hizmetlerine verdikleri puan dağılımı aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.

**şekil 2:** Türk Eximbank Hizmetlerine Kaç Puan Verirdiniz? (1-çok kötü, 5-çok iyi)

Türk Eximbank'ı puanlayan ihracatçılar yüzde 49,93 oranında 4 (iyi) puan, yüzde 28,34 oranında ise 5 (ok iyi) puan vermişlerdir. İyi ve çok iyi şeklinde puanlayanların toplam oranı yüzde 78,27'dir.

Puanlama yapmış olan 667 ihracatımızın 176'sı (%26,3) Türk Eximbank'tan sigorta hizmeti almadan önce başka bir sigorta şirketinden hizmet aldığını belirtmiştir. Yani bu ihracatlar sigorta hizmeti sağlayan şirketleri karşılaştırma olanağına sahiptir. Bu sebeple ihracatlara daha önce hizmet aldıkları sigorta şirketini ve Türk Eximbank'ı ayrı ayrı puanlamaları istenmiştir. 176 ihracatdan gelen yanıtlar aşağıdaki gibi dağılım göstermiştir.

**şekil 3:** Türk Eximbank ve diğer sigorta şirketlerinin karşılaştırılmalı puanları (1-çok kötü, 5-çok iyi)

Karşılaştırılmalı verilen puanlarda Türk Eximbank'ın diğer sigorta şirketlerine göre daha yüksek puan aldığı görülmektedir.

Değişken	N	Mean	StDev	SE Mean
Türk Eximbank sigorta hizmetlerine kaç puan verirdiniz? (1-çok kötü, 5-çok iyi)	176	3,9261	0,93820	0,070720
Daha önce çalıştığınız kurumun hizmetlerine kaç puan verirdiniz? (1-çok kötü, 5-çok iyi)	176	3,4943	0,95017	0,071622

Türk Eximbank ortalama puanı 3,92 olarak gerçekleşirken, diğer sigorta şirketlerinin ortalama puanı 3,49 olarak gerçekleşmiştir.

Difference	StDev	SE	95% Lower Bound	Lower Limit
0,43182	1,38395	0,10432	0,25931	0

Ortalama farklarının alt sınır değerinin (Lower bound) sıfırdan büyük olması Türk Eximbank sigorta hizmetlerine verilen puanların önceki sigorta şirketlerine verilen puanlardan daha yüksek olduğunu açıkça göstermektedir.

### Test

$H_0$  : Türk Eximbank sigorta hizmetine verilen puan – Önceki sigorta şirketine verilen puan  $\leq 0$   
 $\alpha$  : 0,05

DF	T-Value	P-Value
175	4,1394	0,000

Paired t-test sonucu ortaya çıkan p değeri  $\leq 0,05$  sebebiyle, Türk Eximbank sigorta hizmetlerine verilen puanların önceki sigorta şirketlerine verilen puanlardan daha yüksek olduğunu rahatlıkla ileri sürebilmekteyiz.

## SONUÇ

Çalışmada ihracat kredi sigortasının, dünya da ve Türkiye de tarihsel gelişimi açıklanmıştır. Li-taretür araştırmasında geçmişte yapılan araştırmalara değinilmiştir. Ardından Türk Eximbank'ın ihracat kredi sigortası programından faydalanan ihracatçılara yöneltilen bir anket yardımıyla bu ürünün etkinliği araştırılmıştır.

Bu araştırma amaç Türk Eximbank Alacak Sigortası ürününün teoride taşıdığı anlamı pratiğe ne kadar yansıttığını ölçmektir. Bundan önceki çalışmalarda alacak sigortasının ihracata katkısı makro düzeyde incelendiği gözlenmiş, sonuçlar makro düzeyde yorumlanmıştır. Çalışmamız da ise sigortanın işlevselliğini ihracatçıların gözünden yani mikro düzeyde yorumlamaya şeklinde olmuştur.

Söz konusu araştırmaya konu anket 2017 yılında gerçekleştirilmiş olup 2016 yılsonu verileri kullanılmıştır.

Mail aracılığı ile ihracatçılara ulaştırılan anketi 875 ihracatçı yanıtlamış, çalışmada aktif poliçesi olanların ve eski müşterilerin (596+71= 667) verdiği yanıtlar analiz edilmiştir.

Çalışmada Türkiye'de faaliyet gösteren ihracatçılar, Türk Eximbank alacak sigortası ürünü kullanıp kullanmamalarına göre ankette farklı soruları yanıtlamışlardır. Mevcut Türk Eximbank sigorta poliçesi müşterileri veya daha önce sigortalı olup şu anda sigorta poliçesi olmayan ihracatçılar 25 soruluk bir ankete cevap vermişlerdir. Anketteki soruların oluşumunda başlangıçta Delphi

yönteminden yararlanılmıştır. Anket ilk haliyle 18 sorudan oluşmaktayken, konunun uzmanları ile görüşülerek soru sayısı 25 olarak belirlenmiştir. Türk Eximbank'ta kredi programlarından faydalanan ve potansiyel sigorta müşterisi olarak değerlendirilen ihracatçılar ise 12 soruluk anketi yanıtlamışlardır. Bu anket de ilk haliyle 10 sorudan oluşurken, Delphi yöntemi sonucu soru sayısı 12'ye yk-seltirmiştir. Her iki ankette de yer alan ortak soru sayısı 7'dir.

Sorular, anketin hazırlandığı dönemde Türk Eximbank'tan alacak sigortası hizmeti alan ve daha önce alacak sigortası programlarını kullanmış olan ihracatçıların sigorta programlarından beklenen faydayı sağlayıp sağlayamadıklarını ölçmek amacıyla hazırlanmıştır. Hedef olarak ihracatçılar ihra-cat tutarı ve sigorta kullanım sürelerine göre kategorize edilerek bu kategorilere göre sorulara verdikleri yanıtların ne kadar değişkenlik gösterdiği araştırılmıştır.

Anket sonuçları 4 ana başlıkta incelenmektedir. Yıllık ihracat tutarı veya ürün kullanım süresi ile "rn tavsiye etmesi" arasında ilişki olup olmadığı ilk bölümde; "satışları artırması" arasında ilişki olup olmadığı ikinci bölümde; "müşteri portföyünü genişletmesi" arasında ilişki olup olmadığı üçüncü bölümde; "Türk Eximbank'a verilen puan" arasında ilişki olup olmadığı ise dördüncü bölümde incelenmiştir. Ayrıca Türk Eximbank'tan sigorta hizmeti alan ihracatçıların Türk Exim-bank hizmetlerini, daha önce hizmet aldıkları diğer sigorta şirketlerine göre nasıl puanlandığına bakılmıştır.

Anket sonuçları t-test, paired t-test ve ANOVA testleriyle yorumlanmıştır.  sonuç istatistiksel olarak anlamlı gzlmektedir. Sigorta ürününü kullanma süresi ile bu ürünü tavsiye etme arasında güçlü bir ilişki gözlenmektedir. Bu olgu, sigorta ürününü uzun süredir kullanan ihracatçıların bu programdan faydalandığını ve bu açıkça belirttiklerini göstermektedir. İkinci olarak, ihracat satışları ile satışları artırma arasında güçlü bir ilişki gözlenmektedir. Bu olgu ihracat tutarı ile satışların artışı arasındaki ilişkinin büyük şirketlerin risk yönetimini daha iyi yapmaları ve sigorta ürününden daha etkin biçimde yararlanmaları olduğu şeklinde ifade edilebilir. nc olarak, Türk Eximbank ile diğer şirketlerden almış oldukları sigorta hizmetine puan veren 176 ihracatçının puanları paired t-test ile değerlendirilmiştir. Sonuçlar, sigortalıların Türk Eximbank'a diğer sigorta şirketlerine kıyasla oldukça yüksek puan verdiklerini göstermektedir.

İhracat kredi sigortası kullanımının ihracatçıların müşteri portföyünü genişletmeye olan etkisi hem sigorta hizmetinden faydalanma süresi hem de ihracat büyüklükleri ile test edilmiştir. Sonuçlar portföy genişlemesi ile bu kategoriler arasında anlamlı bir ilişki gözlenmemiştir. Ancak, cevap veren sigortalılardan yaklaşık üçte ikisi müşteri portföyünü artırdığını belirtmiştir. Yine Türk Eximbank'a verilen puanlar ile bu kategoriler arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Bununla birlikte Türk Eximbank'a verilen puanlar ortalaması beş üzerinden dört civarındadır.

Bütün bulgular bir arada değerlendirildiğinde ihracat kredi sigortası ürünü, kullanan ihracatçı-lar tarafından tavsiye edilmektedir. Birçok ihracatçı satışlarını artırdığını belirtmekte ve portföylerini genişlettiklerini ifade etmektedirler. Bu gerçekleri de Türk Eximbank'ın hizmetlerine vermiş olduk-ları yüksek puanlarla teyit etmektedirler. Sonuç olarak, Türk Eximbank ihracat kredi sigortası ürünü ile ihracatçılara önemli hizmetler sunmuştur ve sunmaya devam etmektedir.



## KAYNAKÇA

- AKIN, B. G., “Dünya Ekonomisindeki Değişimler Işığında İhracat Kredi Sigortası Kuruluşları”, Türk Eximbank Uzmanlık Tezi, 2010.
- AĞAR, E., “İhracat Kredi Sigortası ve Yurtdışında Uygulanan Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programları”, Türk Eximbank Uzmanlık Tezi, 2001.
- ALGÜL, N., “Küreselleşme Sürecinde İhracat Kredi Sigortası Kuruluşlarında Genel Eğilimler ve Türk Eximbank’ın Yeri”, Türk Eximbank Uzmanlık Tezi, 2004.
- AMITI, M., WEINSTEIN D., “Export and Financial Shocks” Quarterly Journal of Economics, 2011.
- ARICA, K., Başlıca İhracat Kredi ve Sigorta Kuruluşları tarafından Orta-Batı Asya’ya yönelik ihracata verilen desteğin yapısı ve özellikleri”, Türk Eximbank Uzmanlık Tezi, 1999.
- ASMUNDSON, I., DORSEY, T., KHACHATRYAN, A., NICULCEA, I. SAITO, M. “Trade and trade finance in 2008-2009 financial crisis” IMF Working Paper No: 11/16, International Monetary Fund, Washington D.C., 2011
- BADINGER, Harald, URL, Thomas “Export credit guaranties and export performance. Evidence from Austrian firm-level data” WIFO Working Paper, No.423, 2012
- BECUE P., SMET E., VOLCKE O., “Credit or Crisis: The future of credit insurance”, CRION, 2012.
- BIESEBROECK, Johannes Van, KONINGS, Jozef, MARTINCUS, Christina Volpe “Did Export Poromotion help firms wheather the crisis? 62nd Panel Meeting of Economic Policy, October 2015)
- CHAUFFOUR, J.P, SABOROWSKI, Christian, SOYLEMEZOGLU, Ahmet I. “Trade Finance in Crisis Should Developing Countries Establish Export Credit Agencies” The World Bank, International Trade Department, January 2010.
- DIETRICH, E.B. “British Export Credit Insurance, The American Economic Review, Vol.25, No. 2, 1935, s.236-249
- EGGER P., URL T., “Public Export Credit Guarantees and Foreign Trade Structure: Evidence from Austria”, The World Economy, Volume29, Issue 4, April 2006, 399-418.
- EULER HERMES, “A guide to credit insurance” 2015, s.1
- FELBERMAYR, Gabriel J, YALÇIN, Erdal “ Export Credit Guarantees and Export Performance: An Empirical Analysis for Germany” IFO Working Paper, No.116, 2011
- FUNATSU, H. “Export credit insurance”, Journal of Risk and Insurance, 679-692, 1986
- GRATH, A., “The Handbook of International Trade and Finance”, 2008.
- JONES, P.M., “Trade credit insurance” The World Bank, Primer series on insurance issue 15, 2010
- KRAUSS, R.Mazal “The role and importance of export credit agencies” Institute of Brazilian business and public Management issues” The George Washington University, Washington D.C, The Minerva Program, Fall 2011, s.7
- Moser C., Nestmann T., Wedow M., “Political Risk and Export Promotion: Evidence from Germany”, The World Economy, Vol. 31, Issue 6, June 2008, ss. 781-803.
- MOREL, Fabrice “Credit insurance in support of international trade: Observations throughout the crisis” Berne Union, Export Credit Insurance Report, 2010.
- PAMUKÇU, E.Baturalp Pamukçu; Kredi ve İhracat Kredi Sigortaları, Avcıol Basım Yayın, 2009, İstanbul.
- RIENSTRA-MUNNICH, Paul, TURVEY, Calum, KOO, Won W. “American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Long Beach California, July 23-26, 2006
- SAKARYA, Şakir, UÇAK, Sefer “Türkiye’de ihracat kredi sigortası uygulaması; ABD ve Güney Kore ile karşılaştırılması” İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Yıl:6, Sayı: 11 Bahar 2007/2, s.103-117

- SALCIC, Z., “Export Credit Insurance & Guarantees”, Palgrave Mcmillan, 2014.
- SCHMIDT-EISENLOHR, T., (2010). “Towards a Theory of Trade Finance”, Journal of International Economics, 91(1), December 2010.
- UNCTAD Secreteriat “Export credit Insurance as a mean of expanding and diversifying exports of manufactu- res from developing countries” New York, 1976
- VAN DER VEER, Koen “The private credit insurance effect on trade” De Nederlandsche Bank Working Paper, No. 264/2010, 2010, s.4

### **İNTERNET KAYNAKLARI**

- BERNE UNION Yearbook 2010, <http://www.berneunion.org/wp-content/uploads/2013/10/Berne-Union-Yearbook-2010.pdf> (22.05.2017)
- BERNE UNION Yearbook 2017, <http://cdn.berneunion.org/assets/Images/BU%20Yearbook%202017-lowRes.pdf> (21.09.2018)
- BERNE UNION The BUlletin, <http://cdn.berneunion.org/assets/Images/6345be17-145a-4695-aaa1-44fa4980b71c.pdf> (21.09.2018)
- ICISA, Trade Credit Insurance in Brief [http://mercury.cs135.remotion.nl/websites/ICISA\\_2010/files\\_content/Trade%20Credit%20Insurance%20benefits%20A4%20final%20JUL%2011.pdf](http://mercury.cs135.remotion.nl/websites/ICISA_2010/files_content/Trade%20Credit%20Insurance%20benefits%20A4%20final%20JUL%2011.pdf) (28.05.2017)
- TÜRK EXİMBANK, Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası, [https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/sigorta/kisa/ihracatci\\_firmalara\\_bilgiler.pdf](https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/sigorta/kisa/ihracatci_firmalara_bilgiler.pdf) (28.05.2017)
- <https://www.eximbank.gov.tr/tr/hakkimizda/kurumsal/bankamiz-hakkinda> (20.09.2018)
- [https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx?nvpm=1||||TOTAL|||2|1|1|2|2|1|2|1|1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1||||TOTAL|||2|1|1|2|2|1|2|1|1) (21.09.2018)