

Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım:

Her 100 dolarlık ihracatın 25 dolarını finanse ediyoruz



Hedeflerinin döviz kazandıran 100 bin

firmaya ulaşmak olduğunu söyleyen Türk Eximbank Genel Müdürü Yıldırım, “Bankamızın 2017 yılında ihracatçılarımıza sağladığı toplam finansman desteğinin bir önceki yıla göre dolar bazında yüzde 19 artarak 32.9 milyar dolardan, 39.2 milyar dolara yükselmesini beklemekteyiz. Bu desteğin 24 milyar doları nakdi kredi, 15.2 milyar doları ise ihracat kredi sigortası olarak sağlanmış olması ve bunun sonucunda her 100 dolarlık ihracatın yaklaşık 25 doları Türk Eximbank tarafından finanse edildiğini öngörmekteyiz” dedi.

ARİF ESEN

Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, Global Sanayici dergisinin faaliyetlerine ve hedeflerine ilişkin sorularını yanıtladı. Yıldırım, “2017’de her 100 dolarlık ihracatın 25 dolarının Türk Eximbank tarafından finanse edildiğini öngörmekteyiz. 2017’de 39.2 milyar dolar finansman desteği kullandık. Bu yıl toplam finansman desteğimizin 46 milyar ABD dolarına yükseltilmesi hedeflenmektedir. Böylece ihracatı destekleme oranımızı yüzde 27’ye çıkarmayı planlamaktayız” dedi.



ADNAN YILDIRIM KİMDİR?

8 Mayıs 1959’da Denizli Çal’da doğdu. Lisans eğitimini 1981 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi “Ekonomi ve Maliye Bölümü”nde tamamladı. Aynı zamanda, Vanderbilt Üniversitesi’nde (ABD) “Ekonomik Kalkınma” bölümünde yüksek lisans yaptı.

Mesleki yaşamına Maliye Bakanlığı’nda Hesap Uzmanı olarak başladı. Hesap Uzmanları Kurulundaki on yıllık kariyerinin ardından Gelirler Genel Müdürlüğü’nde Daire Başkanlığı’na atandı. 1996 ve 2001 yılları arasında, EGS Grubu’nda Mali İşler Koordinatörü olarak çalıştı. Denizli ve İpekyolu Serbest Bölgelerinin kurucusu olup, söz konusu bölgelerin işletici şirketlerinin yönetiminde yer aldı.

Adnan Yıldırım, Pamukkale Danışmanlık ve Bağımsız Denetim firmasını kurdu. Ege İhracatçı Birlikleri, Ege Bölgesi Sanayi Odası, İzmir Ticaret Odası, İzmir Ticaret Borsası, İzmir’deki Organize Sanayi Bölgeleri ve Serbest Bölgeler gibi önde gelen kurum ve kuruluşlara, danışmanlık hizmetleri verdi. Yıldırım, 2014-2015 yılları arasında Ekonomi Bakan Yardımcılığı görevini yürüttü, Haziran 2016’dan Kasım 2016’ya kadar Ekonomi Bakanlığı’nda Baş Danışman olarak görev yaptı. Kasım 2016’da ise, Türk Eximbank’ın Genel Müdürlüğü’ne atandı. İyi derecede İngilizce bilen Yıldırım, evli ve iki çocuk babasıdır.

Adnan Yıldırım, Pamukkale Danışmanlık ve Bağımsız Denetim firmasını kurdu. Ege İhracatçı Birlikleri, Ege Bölgesi Sanayi Odası, İzmir Ticaret Odası, İzmir Ticaret Borsası, İzmir’deki Organize Sanayi Bölgeleri ve Serbest Bölgeler gibi önde gelen kurum ve kuruluşlara, danışmanlık hizmetleri verdi. Yıldırım, 2014-2015 yılları arasında Ekonomi Bakan Yardımcılığı görevini yürüttü, Haziran 2016’dan Kasım 2016’ya kadar Ekonomi Bakanlığı’nda Baş Danışman olarak görev yaptı. Kasım 2016’da ise, Türk Eximbank’ın Genel Müdürlüğü’ne atandı. İyi derecede İngilizce bilen Yıldırım, evli ve iki çocuk babasıdır.

- Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank) Türkiye’nin ihracatı, ihracatçılar ve genel

ekonomi açısından ne ifade ediyor? İhracatçıya ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

- Ülkemizde kalkınma

ve yatırım bankaları grubunda faaliyet gösteren Türk Eximbank, aynı zamanda Türkiye'nin tek resmi destekli ihracat kredi kuruluşudur. Bu çerçevede, Türk Eximbank, 30 yıllık bir süreçte ihracatçılarımıza, döviz kazandırıcı hizmet firmalarımıza ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitlerimize nakdi kredi ve ihracat kredi sigortası imkanlarını tek noktadan (one-stop shop) sunmaktadır. Dünya ticaretinde korumacı eğilimlerin arttığı bu gibi dönemlerde ihracatçılara sürdürülebilir finansman imkanları sunan, ihracatın çeşitlendirilmesi ve katma değerinin artırılması için çalışan Türk Eximbank gibi kuruluşların önemi daha da artmaktadır.

► ÜÇ ANA FAALİYET ALANI 28 FİNANSMAN HİZMETİ

Türk Eximbank yurt içi krediler, alıcı/tedarikçi kredileri ve ihracat kredi sigortası desteği olmak üzere üç ana faaliyet alanı kapsamında 28 farklı program ile finansman hizmeti sunmaktadır. Bu üç faaliyet alanı hakkında kısaca bilgi vermek isterim.

Yurt içi kredi programları ile ihracatçılarımızın ve döviz kazandırıcı hizmet firmalarımızın üretim sürecindeki kısa ve orta-uzun vadeli finansman ihtiyaçları karşılanmaktadır. Özellikle orta-uzun vadeli krediler kapsamında, ülkemizin ihracat kapasitesinin artırılmasına katkı sağlamak amacıyla yatırım kredileri de kullanılmaktadır. Bu kapsamdaki kredi programları vade, faiz oranı ve firmanın KOBİ olup olmamasına göre farklılıklar göstermekte olup, ihtiyaca göre ürün sunulması amaçlanmaktadır.

► İHRACATTA ALICILARIN FİNANSMAN İHTİYACININ KARŞILANMASI

Satış sürecinde ihracatçılarımızın ellerini rahatlatmak için sunulan araç ise alıcıların finansman ihtiyaçlarının karşılanmasıdır. Böylece alıcıların kendi ülkelerindeki finansman koşullarına olan bağımlılıkları azaltılarak, bizim firmalarımızın ihracatlarının kolaylaştırılması ve istikrara kavuşturulması amaçlanmaktadır.



Türk Eximbank, 30 yıllık bir süreçte ihracatçılarımıza, döviz kazandırıcı hizmet firmalarımıza ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitlerimize nakdi kredi ve ihracat kredi sigortası imkanlarını tek noktadan (one-stop shop) sunmaktadır. Bu yıl toplam finansman desteğimizin 46 milyar ABD dolarına yükseltilmesi hedeflenmektedir. Bu tutarın 28 milyar ABD dolarının nakdi kredi, 18 milyar ABD dolarının sigorta ve garanti imkanları şeklinde olması planlanmaktadır. İhracatı destekleme oranının ise yüzde 27'ye çıkarılması hedeflenmektedir.

Alıcı kredisi niteliğindeki "Uluslararası Proje Kredileri" ve "Uluslararası Ticaretin Finansmanı" Programları kapsamında Türkiye'de yerleşik firmalar tarafından ihracatı gerçekleştirilecek dayanıklı ve dayanıksız tüketim malları ihracatı iki yıla kadar, sermaye malı ihracatı ve yurtdışında üstlenilen projeler ise on yıla kadar vadeli kredilerle desteklenmektedir.

► İHRACAT KREDİ SİGORTASIYLA RİSKLERİ ÜSTLENİYORUZ

Türk Eximbank'ın ihracat kredi sigortası programları kapsamında ise ihracatçılarımızın tanımadıkları bir ülkede, bilmedikleri bir firma ile ticaret yaparken karşılaştıkları belirsizliklerin yarattığı riskler üstlenilmektedir. Bu

kapsamda, ihracatçının alacağı, yurtdışındaki alıcının ya da o alıcının bulunduğu ülkenin karşılaşacağı ticari ve politik risklere karşı güvence altına alınmaktadır. Bir başka ifadeyle alıcının güvenilirliğini ihracatçı değil Eximbank ölçüyor ve riskini de önemli ölçüde, yüzde 90 Eximbank üstleniyor.

► İHRACAT KREDİ SİGORTASININ ÜÇ ÖNEMLİ İŞLEVİ VAR

İhracat kredi sigortasının üç önemli işlevi vardır. İlki ve en çok bilineni alacağın tahsil edilmesi yönünde güvence sağlamasıdır. İkincisi, Türk Eximbank'ın sigorta poliçesinin teminat gösterilmesi suretiyle ihracatçılarımızın Eximbank'ın ve işbirliği anlaşması imzaladığı 17 ticari bankanın finansman olanaklarına erişebilmesidir. Bu kapsamda

riskten arınmış alacakların iskonto edilmesi suretiyle ihracatçılarımıza yeni ve ilave finansman fırsatları sunulmaktadır. Son olarak da ihracatçılara alıcılarının kendisi ve ülkesi hakkında bilgi sağlanarak risk analizi imkanı sunulmaktadır.

► 2018'DE İHRACATI DESTEKLEME ORANIMIZI YÜZDE 27'YE ÇIKARACAĞIZ

- Sayın Yıldırım, 2017'de Türk Eximbank'ın ihracat kredisi ve ihracat sigorta desteği genel ihracatın ne kadarına tekabül ediyor? Yine 2017'de ihracatçılara sunduğunuz finansman desteği toplam ne kadardır?

- 2018 yılını karşıladığımız şu günlerde 2017 yılının değerlendirmesini şöyle yapabiliriz. Bankamızın 2017 yılında ihracatçılarımıza sağladığı toplam finansman desteğinin bir önceki yıla göre dolar bazında yüzde 19 artarak 32.9 milyar dolardan, 39.2 milyar dolara yükselmesini beklemekteyiz. Bu desteğin 24 milyar doları nakdi kredi, 15.2 milyar doları ise ihracat kredi sigortası olarak sağlanmış olması ve bunun sonucunda her 100 dolarlık ihracatın yaklaşık 25 doları Türk Eximbank tarafından finanse edildiğini öngörmekteyiz.

Öte yandan, 2018 yılında toplam finansman desteğimiz 46 milyar ABD dolarına yükseltilmesi hedeflenmektedir. Bu tutarın 28 milyar ABD dolarının nakdi kredi, 18 milyar ABD dolarının sigorta ve garanti imkanları şeklinde olması planlanmaktadır. İhracatı destekleme oranının ise yüzde 27'ye çıkarılması hedeflenmektedir.

► DÖVİZ VE TL KREDİ FAİZLERİMİZ ÇOK AVANTAJLI

- Sanayici ve ihracatçılar kredi faizlerindeki yüksek faizden yakınıyorlar. Sizin kullandığınız kredilerde faiz oranı ne kadar?

- Öncelikle belirtmek isterim ki kamu kaynakları ile kurulup faaliyetlerine devam eden bir kalkınma kuruluşu olarak kar amacı gütmeyen düşük kaynak maliyetimizi ihracatçılarımıza yansıtmaktayız. Bu

Türk Eximbank'ın İstanbul'daki Genel Müdürlük binası.



çerçevede, kullandığımız döviz kredilerinde ağırlıklı ortalama faiz oranımız Libor/Euribor + % 1.4 TL kredilerinde ise yüzde 9 oranındadır. Ticari bankalarda bu oranlar döviz kredilerinde Libor/Euribor + % 4, TL kredilerinde ise yüzde 15 civarında seyretmektedir. Türk Eximbank olarak döviz kredilerinde ortalama 2.6 puanlık, TL kredilerinde ise 7 puanlık bir avantaj sunuyoruz.

Öte yandan, Türk Eximbank olarak son dönemde sağladığımız kaynakların maliyetindeki düşüşü ihracatçılarımıza da yansıtmak amacıyla Ağustos ayında reeskont döviz kredisinde marj oranları 10'ar baz puan (Yüzde 20'ye varan oranlarda) düşürdük. Bu kapsamda;

- 4 ay vadeli reeskont döviz kredilerinin faiz oranı LIBOR+0.40'a
- 8 ay vadeli kredilerin faiz oranı da LIBOR+0.65'e çektik.
- Yeni eklenen 6 ay vade seçeneğinin faiz oranı ise LIBOR+0.50 olarak belirledik.

► HEDEFİMİZ 100 BİN FİRMAYA ULAŞMAK

- Türk Eximbank'ın çalışabileceği toplam kaç ihracatçı var? Bu şirketlerin kaç ile çalışıyorsunuz? Bu şirketlerin ne kadarı KOBİ? Ulaşmayı hedeflediğiniz şirket sayısı toplam ne kadar?

- Bankanın son 1 yıl içinde kredi müşterisi olan firma sayısı yüzde 16 artarak 7.397'ye ulaşmıştır. Öte yandan, sigortalı ihracatçı sayısı ise son bir yılda

Türk Eximbank'ın Ankara'daki binası.



yüzde 12 oranında büyüyerek 2.908 olmuştur. Böylece tekil müşteri sayısı yüzde 15'in üzerinde artarak 8.867'ye yükselmiştir. Ayrıca desteklerimizden faydalanan firmalarımızın yüzde 59'u KOBİ niteliğindedir. Ancak bunu yeterli görmüyor daha yüksek rakamlara ulaşma yönündeki çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 65.000 ihracatçının yanında döviz kazandırıcı hizmetlerde faaliyet gösteren firmaları da dahil edince, Türkiye'de toplam 100.000'e yakın müşteri potansiyelimiz var. Hedefimiz tüm bu firmalara ulaşmaktır.

► EMTİA BAZLI FİNANSMAN DESTEĞİ

- İhracatta barter modeline ilişkin bir uygulama geliştirdiniz. Kaç ülkeyle barter modeliyle çalışma yapabileceksiniz? Barter modelinin ihracata ve genel olarak ekonomiye katkısı değerlendirir misiniz?

- Emtia bazlı finansman desteği uygulaması ile alıcı kredilerinin etkinliğinin artırılmasını amaçlamaktayız. Bu model Barter'a çok benziyor. Ancak, Barter'da iki ülke arasında malların takası söz konusu. Öte yandan, Emtia Bazlı Finansman uygulamasında ödeme gücü yaşıyan ülkelerde müteahhitlerimizin gerçekleştireceği projelere karşılık borçlu ülkelere, nakdi ödeme yerine, ihtiyacımız olan emtianın, maden ya da başka bir ürünün alınması sureti ile borç kapatılmaktadır. Emtia bazlı finansman uygulamasına yönelik çalışmalar Afrika kıtası özel-kamu sektörünün sınırlı borçlanma kapasitesi dikkate alınarak başlatılmıştır.

Hali hazırda, Afrika ve Orta Asya'da yer alan 8 ülke hedef ülke olarak belirlenmiştir. Bu ülkelerin Türkiye ile ticari ilişkilerinin, rezervlerinin ve ne tür projelerin desteklenebileceğinin belirlenmesine yönelik çalışma ve toplantılar Ekonomi Bakanlığı ve diğer paydaşlarımız ile birlikte sürdürülmektedir. 2018 yılında bu kapsamda en azından bir ülke ile pilot çalışma olarak işlem yapmaya başlayabileceğimizi düşünüyorum.



“Türk Eximbank OSB’lerle protokol imzalayarak ihracatçıyı yerinde desteklemeyi amaçlamaktadır. Türk Eximbank’ın organizasyon yapısında gerçekleştirilen değişiklikle daha fazla ihracatçıya doğrudan ulaşmak amacıyla şubeleşmeye gidiyoruz. Bu kapsamda, daha önceki yıllarda açılan irtibat ofisleri şubeye dönüştürülmüştür. Şube sayımız 11’e yükselmiştir.”

► 2017’DE İŞ YAPMA ŞEKLİMİZİ DEĞİŞTİRDİK

- Bir açıklamanızda “Türk Eximbank normal bir banka gibi çalışacak” demiştiniz. İhracat dışındaki sektörleri de destek kapsamına alacak mısınız? Hangi sektörlerle kredi desteği vereceksiniz?

- Türk Eximbank’ın kuruluş amacı özetle ihracatın desteklenmesidir. Bu husus ban-

kaya ilişkin mevzuatta da açık bir şekilde ifade edilmektedir. Bu konuda bir değişiklik yok. “Türk Eximbank normal bir ticari banka gibi çalışacak” derken, 2017 yılından itibaren iş yapma şeklimizi değiştirdiğimizi ifade etmek istedim.

Bu kapsamda, Türk Eximbank’ı kuruluşunun 30’uncu yılı olan 2017 yılında ihracatı destekleme misyonunu daha iyi yerine getirmek amacıyla yeniden yapılandırdık. Bu süreçte

Türk Eximbank’ın organizasyon yapısında gerçekleştirilen dönüşüm ile ihracatçılarla doğrudan çalışılabilecek bir yapı oluşturulmuştur. Banka bünyesinde ticari bankalardaki gibi pazarlama,



tahsis ve operasyon birimleri kurulmuştur. Ayrıca, 2017 yıl sonunda uygulamaya başlanması hedeflenen firma rating (derecelendirme) sistemi çalışmaların hızlandırılması sayesinde Mayıs ayında uygulamaya alınmıştır. Hazine Destekli Kredi Garanti Fonu – Portföy Garanti (KGF-PGS) sistemine ise Haziran ayından itibaren dahil olunmuştur. Bu kapsamda, daha önce yalnızca banka teminatları ile teminatlandırılarak kullanılan kredilere ek olarak, bankamız bünyesinde Hazine Destekli KGF teminatı ile başvuran firmalara diğer maddi teminatların (ipotek, rehin vb.) tesis edilmesi suretiyle de kredi kullanılmaya başlanmıştır.

► İHRACATA YÖNELİK YATIRIM KREDİLERİ

Bu minvalde Türk Eximbank normal bir banka gibi çalışmaya başlamıştır. İhracat destek kuruluşu olarak ihracat, döviz kazandırıcı hizmetler ve yurtdışı taahhüt işleri dışındaki sektörleri desteklememiz mümkün olmamakla birlikte, üretici firmalarımıza “Üretim gücünüz ihracata dönüşsün” felsefesiyle yaklaşarak hem onları ihracata yönlendirerek desteklerimizden faydalanmaya çağırıyoruz, hem de bu vesile ile ülkemizin döviz ihtiyacının giderilmesine katkıda bulunuyoruz.

Özellikle ihracat yapmak isteyen ancak sermaye yönünden kendilerini yeterli görmeyen firmalarımıza sunduğumuz ihracata yönelik yatırım kredileri ile ülkemiz yatırım desenini daha ihracat odaklı bir yapıya çeviriyoruz.

Öte yandan, sağladığımız desteklerin sektörel dağılımına baktığımızda ülkemiz ihracatının sektörel dağılımı ile uyum içinde olduğunu belirtmek isterim. Bu



Türk Eximbank
Genel Müdürü
Adnan Yıldırım

çerçevede bütün sektörlerle eşit mesafede durmaktayız. Bu noktada bizim için önemli olan ülkemizin döviz kazanıp kazanmadığıdır.

► OSB'LERLE PROTOKOL YAPARAK İHRACATÇIYA DOĞRUDAN ULAŞIYORUZ

- Türk Eximbank'ın OSB'lerle protokol imzalayarak ihracatçıyı yerinde desteklediğini görüyoruz. OSB'lerle yaptığınız protokolle ne hedefliyorsunuz?

- Türk Eximbank'ın organizasyon yapısında gerçekleştirilen bir diğer değişiklik ise daha fazla ihracatçıya doğrudan ulaşmak amacıyla şubeleşmeye gidilmesidir. Bu kapsamda, daha önceki yıllarda açılan irtibat ofisleri şubeye dönüştürülmüştür. 2017 yılında Denizli, Bursa, Adana, Antalya, Konya, Kayseri, Gebze ve İstanbul Avrupa

Yakası şubeleri açılmış ve ihracatçılarımıza hizmet vermeye başlanmıştır. Böylece Ankara, İzmir ve Gaziantep ile birlikte bankanın şube sayısı 11'e yükselmiştir. Buna ek olarak, ihracatta ilk 20 arasında yer alan illerimizin tamamında bulunmak amacıyla 2017 yılı içinde Manisa Organize Sanayi Bölgesi, Eskişehir Ticaret Odası, Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası, EBSO ve İzmir Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi irtibat ofisleri açılmıştır. Böylece, daha önce açılan Samsun ve Trabzon ile bankanın hâlihazırdaki irtibat ofisi sayısı 7 olmuştur. İrtibat noktalarında Türk Eximbank'ın faaliyetleri hakkında bilgi sahibi olan personel istihdamı ile hem hizmetlerimize erişimin kolaylaştırılmasını hem de ihracata yönelmenin avantajları konusunda farkındalığı artırmayı amaçlıyoruz. ●