

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ

AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSADI UNİVERSİTETİ

**“BEYNƏLXALQ MAGİSTRATURA VƏ DOKTORANTURA
MƏRKƏZİ”**

**“İxracın stimullaşdırılması mexanizmləri: Türk Eximbank nümunəsində”
mövzusunda**

MAGİSTR DİSSERTASIYASI

Babayev Pünhan Sahib

BAKİ-2019

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ
BEYNƏLXALQ MAGİSTRATURA VƏ DOKTORANTURA MƏRKƏZİ

BMDM-in direktoru
i.ü.f.d.,dos Əhmədov Fəriz Saleh
_____ **imza**
“ ____ ” _____ **20__-ci il**

“İxracın stimullaşdırılması mexanizmləri: Türk Eximbank nümunəsində”
mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

İxtisasın şifri və adı: 060404 “İqtisadiyyat”

İxtisaslaşma: “İqtisadi nəzəriyyə”

Qrup: 10

Magistrant

Babayev Pünhan Sahib

_____ **imza**

Elmi rəhbər

i.ü.f.d.,müə. QarayevTahir Mübariz

_____ **imza**

Proqram rəhbəri

i.ü.f.d.b.m.Hümbətova Suqra İnqilab

_____ **imza**

Kafedra müdiri

i.e.d.,prof.Kəlbiyev Yaşar Atakişi

_____ **imza**

BAKİ-2019

"Export stimulus mechanisms: Examples of Turkish Eximbank "

Summary

Nowadays, the main goal of each country is find way about the issue of economic security. In order to solve the issue of economic security, it is necessary to go up the volume of domestic production and also to exceed exports compare with imports. A rise in exports will increase the amount of foreign currency in the country. Consequently, that affects the economy of the country positively. Small and medium-size companies need aid in order to uprise exports, therefore, it is important to provide them with preferential loans, give information about foreign markets, ensure legal services, move up production volumes and range of products. In many countries, these services are provided by Eximbanks which are import-export banks. Eximbank supplies concessional loans to small and medium-sized businesses, assures insurance services, promotes the rapid implementation of scientific and technical innovations, and supports their activities in foreign markets.

The national economy of each country specializes in any country specializes in any economic sector and represents the economy of the country at the international level. The main purpose of Eximbank's activity is to support the entities operation in foreign markets, to expand their coverage, to stimulate some domestic firms that have potential to export foreign markets, move up the volume of commodity and service production in country, promoting the advertising policy of commodities and services to foreign markets. Moreover, protection of economic, political and other risks of the country's subjects that operating in foreign markets is carried out.

Key word: export, export stimulation, export loans, small and medium-sized businesses.

İXTİSARLAR VƏ İŞARƏLƏR

ABŞ	Amerika Birləşmiş Ştatları
AİƏT	Avropa İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatı
BRIC	Braziliya, Rusiya, Hindistan, Çin
BTT	Beynəlxalq Ticarət Təşkilatı
BVF	Beynəlxalq Valyuta Fondu
ECG	İxrac Kreditləri və Kredit Zəmanət Qrupu
ƏDV	Əlavə Dəyər Vergisi
GATT	Tariflər və Ticarət üzrə Ümumi Saziş
İEÖ	İnkişaf Etmiş Ölkələr
İƏT	İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatı
İKT	İxrac Krediti Təşkilatı
İTFC	Beynəlxalq İslam Maliyyə Ticarət Qurumu
TL	Türk Lirəsi
TR	Türkiyə Respublikası
TRMB	Türkiyə Respublika Mərkəz Bankı
ÜDM	Ümumi Daxili Məhsul
ÜTT	Ümumdünya Ticarət Təşkilatı

MÜNDƏRİCAT

GİRİŞ.....	9
I Fəsil İXRAC, İXRAC TƏŞVİQİ,İXRAC MALİYYƏLƏŞDİRİLMƏSİ	12
1.1.İxrac anlayışı	12
1.1.1.İxracın tərfi və nəzəri tətqiqatlar	13
1.1.2. İxracın əhəmiyyəti.....	16
1.1.3. İqtisadi inkişafda ixracın rolu.....	17
1.2. İxrac təşviqi anlayışı, əhəmiyyəti, iqtisadiyyata təsiri, ixrac təşviq alətləri.....	18
1.2.1. İxracat təşviqi anlayışı.....	18
1.2.2. İxracat təşviqinin əhəmiyyəti	20
1.2.3. İxracat təşviqinin iqtisadiyyata təsiri	21
1.2.4. Beynəlxalq çərçivədə ixrac təşəbbüs tədbirləri.....	22
1.2.4.1. GATT çərçivəsində əsas ixrac təşəbbüsləri	23
1.2.4.2. ÜTT çərçivəsində ixracın stimullaşdırılması tədbirləri	25
1.2.4.2.1. Qadağan olunmuş subsidiyalar	27
1.2.4.2.2. Qabaqlayıcı tədbirlər görülməsinə ehtiyac olan subsidiyalar	27
1.2.4.2.3. Qabaqlayıcı tədbirlər görülməsinə ehtiyac olmayan subsidiyaları	27
1.2.5.İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatı çərçivəsində ixrac təşəbbüsü tədbirləri..	28
1.2.6. İxrac təşviqi alətləri.....	29
1.2.6.1. İxracatdakı mükafat sistemi	30
1.2.6.2. Vergilərin geri qaytarılması, vergi azaldılması və ixracda vergi güzəştləri	30
1.2.6.3. Hökumətin marketinq yardımı	31
1.3. İxracın maliyyələşdirilməsi.....	31
1.3.1. İxracın maliyyələşdirilməsinin tərfi.....	32
1.3.2. İxracatın maliyyələşdirilməsinin ixracatın təşviqindəki əhəmiyyəti	33
1.3.3. İxracın maliyyələşdirilməsində bankların rolu	35
1.3.4. Eximbanklar	36
1.3.4.1. Dünyada Eximbankların qurulmağa başlanması	36

1.3.4.2. İnkişaf etmiş və inkişaf etməkdə olan ölkələrdə Eximbanklar	38
1.3.4.3. Eximbankların ortaq xüsusiyyətləri	40
1.3.4.4. Bern Birliyi - Beynəlxalq Kredit və İnvestisiya Sığortaçıları Birliyi	41
II Fəsil İXRACAT KREDİT TƏŞKİLATLARI	43
2.1. Tarixi inkişaf	43
2.2. İxracat kredit təşkilatlarının funksiyaları	49
2.3. Dünya iqtisadiyyatında ixracat krediti təşkilatlarının yeri.....	54
2.4. Dünya üzrə öndə gedən ixrac kredit təşkilatları.....	56
2.4.1. Amerika Birləşmiş Ştatları – U.S. Eximbank	56
2.4.2. Yaponiya – NEXI.....	58
2.4.3. Almaniya - EULER HERMES	59
2.4.4. Fransa – COFACE	61
2.4.5. Birləşmiş Krallıq – ECGD	62
III Fəsil TÜRK EXIMBANK VƏ İXRAC KREDİTLƏRİ	64
3.1. TÜRK EXIMBANK	64
3. 2. Türk Eximbank kredit, sığorta və zəmanət proqramları	67
3.2.1. Kredit proqramları.....	67
3.2.1.1. Qısamüddətli ixrac kreditləri.....	67
3.2.1.1.1. Birbaşa istifadə olunan kreditlər	67
3.2.1.1.2. TR. Mərkəzi Bank kreditləri	67
3.2.1.2. Orta və uzunmüddətli kreditlər	68
3.2.1.2.1. Xarici valyuta qazandırıcı xidmətlərlə bağlı kreditlər	69
3.2.1.2.2. İxracat maliyyələşdirilməsi krediti.....	69
3.2.1.2.3. Avropa İnvestisiya Bankı Krediti	70
3.2.1.2.4. İxracata yönəlik istehsalın maliyyələşdirilməsi krediti.....	70
3.2.2. Kredit-zəmanət proqramları	71
3.2.3. Sığorta proqramları	72
3.2.3.1. Qısa müddətli ixracat kredit sığortası	72
3.2.3.2. Orta və uzun müddətli ixracat kredit sığortası	73
3.3. Qısa müddətli kreditlərin bölmələr və ölkə üzrə bölgüsü.....	75

NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR	77
İSTİFADƏ OLUNMUŞ ƏDƏBİYYAT	79
Əlavələr	..81
Şəkillərin siyahısı.....	83
Cədvəllərin siyahısı	..83

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı. Müasir dövrdə dünya iqtisadiyyatının bir tərəfdən qloballaşdığı, digər tərəfdən isə sürətlə qütbləşdiyi bir şəraitdə hər bir dövlətin qarşısında dayanan əsas problemlərin həlli kimi ölkələrin iqtisadi inkişaf səviyyəsi və iqtisadi təhlükəsizliyin təmin olunmasından asılıdır. Bunu müvafiq olaraq qeyd edə bilərik ki, ölkədə sosial iqtisadi təhlükəsizliyin təmin edilməsi dövlətin qarşısında duran vacib bir məsələdir. Bu proses hər bir ölkədə resurslardan səmərəli formada istifadə, iqtisadiyyatın səmərəli strukturunun formalaşması və bir sıra məsələlərdən asılıdır. Dünya təsərrüfat sisteminin bütövləşdiyi, qloballaşma prosesinin intensivləşdiyi bir şəraitdə ölkələrdə davamlı sosial iqtisadi inkişafının təmin olunması daha çox xarici iqtisadi əlaqələrin məqbul vasitələrlə genişləndirilməsini tələb edir. Sadaladığımız məsələlərlə əlaqədar isə iqtisadi təhlükəsizliyin təmin edilməsi xüsusi olaraq aktuallaşır. Azərbaycan üçün isə bu məsələnin vacibliyi daha da böyükdür. Belə ki, SSRİ-nin süqutu ilə əlaqədar bu əvvəllər təsərrüfatçılıq sistemində birləşən respublikalar arasında iqtisadi əlaqələrin pozulması bu ölkələrin iqtisadiyyatında ciddi çətinliklərə səbəb oldu. İstehsal həcmnin aşağı düşməsi, iqtisadi əlaqələrin qırılması və ənənəvi bazarların itirilməsi iqtisadi durumu daha da çətinləşdirdi. Məhz buna görə də bu ölkələrdə iqtisadiyyatın inkişaf xüsusiyyətləri, iqtisadi təhlükəsizlik səviyyəsinin qorunub saxlanması təmin edilməsi müasir dövrdən daha aktual problemlərdən hesab edilir.

İqtisadi təhlükəsizliyin milli iqtisadiyyatda səmərəli, dinamik yüksəlişi və cəmiyyətin tələbatlarını ödəyə bilməsi nöqteyi nəzərindən vacibliyi tədqiqat işinin daha da aktuallaşdırır. Məhz elə sadaladığımız bütün bu amillərə əsasən qeyd edə bilərik ki, tədqiqat işi olduqca aktual hesab edilir.

Problemin qoyuluşu və öyrənilmə səviyyəsi. Araşdırılan məsələni doğuran səbəblər Azərbaycanda yaxın keçmişdə baş verdiyindən məsələnin öyrənilməsi üçün kifayət qədər araşdırılmalar aparılmayıb. Lakin baş verən proseslər məsələnin dəqiq şəkildə tətqiq edilməsinin zəruriliyini ortaya çıxarır. Onu da qeyd edim ki ixracın stimullaşdırılması məsələsinin həyata keçirilməsi

prosesi yüksək səviyyədə başlanılıb. Azərbaycandan fərqli olaraq İEÖ-lərdə bu məsələlər daha dəqiq və daha əhatəli şəkildə öyrənilib.

Tədqiqatın məqsəd və vəzifələri. Tədqiqat işinin məqsədini müasir şəraitdə ölkənin sosial-iqtisadi təhlükəsizliyinin təmin olunması xüsusiyyətlərinin müəyyənləşdirilməsi, həmçinin Azərbaycan Respublikasının davamlı iqtisadi inkişafın təmin edilməsi şəraitində iqtisadi təhlükəsizliyin qorunması şərtləri təhlil edilməsi və bu istiqamətdə fəaliyyətin müasir vəziyyətinin araşdırılması və inkişaf istiqamətlərinin müəyyənləşdirilməsi təşkil edir.

Sadaladığımız bu məqsədlərə uyğun müəyyən vəzifələrin yerinə yetirilməsi zərurəti yaranır ki, bunlar aşağıdakılardan ibarətdir :

- iqtisadi təhlükəsizliyin mahiyyətini və nəzəri əsaslarının öyrənilməsi ;
- müasir şəraitdə dövlətin sosial- iqtisadi təhlükəsizlik strategiyasının reallaşması xüsusiyyətlərinin müəyyənləşdirilməsi ;
- qloballaşma prosesi ilə xarakterizə edilən müasir dövrdə iqtisadi təhlükəsizliyin fərqləndirici xüsusiyyətlərinin tədqiq edilməsi ;
- iqtisadi təhlükəsizliyin təmin olunması istiqamətində dövlətin milli iqtisadi inkişaf modelinin rolu ;
- sosial iqtisadi təhlükəsizliyin təmin olunması və onun qorunmasının əsas istiqamətləri ;
- Azərbaycanda sosial iqtisadi təhlükəsizliyin təmin edilməsi ilə əlaqədar vahid dövlət siyasətinin əsas meyarları ;
- müasir dövrdə sosial iqtisadi təhlükəsizliyin təmin olunmasının təkmilləşdirilməsi istiqamətləri ;

Tədqiqatın obyektı və predmeti. Tədqiqat işinin obyektini müasir şəraitdə sosial iqtisadi təhlükəsizlik problemi və Azərbaycanda iqtisadi təhlükəsizliyin qorunması və möhkəmləndirilməsi , predmetini sosial və iqtisadi təhlükəsizliyin təmin olunması ilə əlaqədar milli iqtisadi təhlükəsizlik sisteminin formalaşmasının və eləcə də bu istiqamətdə nəzəri metodoloji və əməli məsələlərin tədqiqi təşkil edir.

Tədqiqatın nəzəri və metodoloji əsası. Tədqiqatın nəzəri və metodoloji əsasını hüquqi aktlar təşkil edir. Dissertasiya işinin tədqiq edilməsi zamanı ümumiləşdirmə, statistik təhlil, müqayisə , analiz və bir sıra metodlardan istifadə edilmişdir. Tədqiqat işinin nəzəri metodoloji əsasını iqtisadi təhlükəsizliklə əlaqədar mövcud iqtisadi nəzəriyyələr iqtisadçıların və alimlərin söylədiyi fikirlər, ümumilikdə sosial-iqtisadi təhlükəsizlik və onun təmin edilməsinin inkişaf perspektivləri ilə əlaqədar müvafiq qanunverici orqanlar tərəfindən qəbul edilmiş qanunvericilik aktları bu sahədə qəbul edilən Azərbaycan Respublikası Prezidentinin fərman və sərəncamlar, qanunlar, digər normativ aktlar təşkil edir.

Tədqiqatın mənbələri və informasiya bazası. Mövzuya uyğun olaraq müxtəlif ədəbiyyatlardan (rus, türk), statistik göstəricilərdən, Dövlət Statistika Komitəsinin materiallarından, internet saytlarından və digər vəsaitlərdən istifadə edilmişdir.

Tədqiqatın praktiki əhəmiyyəti. Tədqiqat işinin praktiki əhəmiyyəti ondan ibarətdir ki, tədqiqat işində əks olunan məsələlər ölkəmizdə iqtisadi təhlükəsizliyin təmin edilməsi ilə bağlı həyata keçirilən tədbirlərdə istifadə edilə, iqtisadi təhlükəsizliklə bağlı müxtəlif proqram təklif və tövsiyələrin hazırlanmasında tətbiq edilə bilər.

Dissertasiyanın həcmi və strukturu. Yazdığım dissertasiya giriş hissədən, 3 fəsil, nəticə və ədəbiyyat siyahısından və əlavələrdən ibarətdir. Dissertasiya işinin ölçüsü 84 səhifədən, 5 cədvəldən, 2 şəkildən və 32 adda ədəbiyyatdan istifadə edilmişdir.

I Fəsil İXRAC, İXRAC TƏŞVİQLƏRİ, İXRAC MALİYYƏLƏŞDİRİLMƏSİ

Bu bölmədə; İxracın tərifı, ixracı təşviq, ixracatın maliyyələşdirilməsi, dünyada Eximbankların (ixrac və idxal bankı) ortaya çıxması, xüsusiyyətləri araşdırılır.

1.1.İxracat anlayışı

Bir ölkənin tək başına bütün ehtiyaclarını qarşılamağı çətindir ona görə də ölkələr bir-biri ilə ticarət edərək bu ehtiyacları qarşılamağa çalışırlar. Ölkələr arasında edilən ticarət, beynəlxalq ticarət və ya xarici ticarət adlanır. Ölkələrin xarici ticarət siyasətlərinin məqsədi daxili bazarda olmayan və ya olduğu halda istehsalı xərcləri həddən artıq yüksək olan əmtəə və xidmətlərin xarici bazarlardan ölkəyə idxal edilməsi və daxili bazarda ehtiyac olan normadan artıq olan mövcud əmtəə və xidmətlərin xarici bazarlara ixrac edilməsi ilə rifah səviyyəsinin yaxşılaşdırılmasıdır. Yəni idxal-ixrac əməliyyatlarının həyata keçirilməsində son məqsəd ölkədə rifah səviyyəsinin yüksəldilməsidir. (Cem Saatçioğlu, “Dış Ticaretin Önündeki Engeller ve Çevresel Kriterler İle Dış Ticaret İlişkisi” 02/12/2009)

Əvvəllər ölkələr arasında olan beynəlxalq ticarət əlaqələrinin əksəriyyəti məhdud sayda mal və xidmətlərdən ibarət idi. Zamanla yeni ehtiyacların yaranması, texnoloji irəliləyişlər və beynəlxalq kommunikasiya və nəqliyyat imkanlarının inkişafı bu əməliyyatların həcmi və ölçülərini artırmışdır. Son yarım əsrdə qərbdəki sənayeləşmiş ölkələrdə qurulan bəzi şirkətlər nəhəng transmilli şirkətlər halına gəldi və milli sərhədlərin və fərqli siyasi rejimlərin mövcud olmasına baxmayaraq bütün dünyada yayıldı.

Xarici ticarət və ya beynəlxalq ticarət müxtəlif ölkələrdə iqamətgahı və biznes mərkəzi olan müxtəlif dövlətlərin vətəndaşları olan hüquqi və fiziki şəxslər arasında olan əmtəə və xidmətlərin mübadiləsini ifadə edir. (Cemal Şanlı,

Uluslararası Ticari Akitlerin Hazırlanması ve Uyuşmazlıkların Çözüm Yolları, Beta Yayınları, İstanbul, 1996, s. 23)

Beynəlxalq bazarlara daxil olmaq üçün heç bir inzibati problem olmayan və maliyyə xərcləri az olan əmtəələrin və xidmətlərin xarici bazarlara çıxarılması və xarici bazarlarda bu məhsulların satılması daha məqsədə uyğundur .

Xarici bazarlarda yer almanın ən asan və ən az riskli yolu olan ixracat, hər hansı bir iqtisadi subyektin əmtəə və xidmətlərinin ixrac və gömrük qanunları çərçivəsində satışının həyata keçirilməsidir.(Frank Bradley, International Marketing Strategy, Prentice Hall, U.S.A., 1995, s.349. 5)

İxrac əməliyyatları bir ölkənin əmtəə və xidmətlərinin, xarici ölkələrin fiziki və hüquqi subyektləri tərəfindən satın alınaraq ölkənin ixrac prosesinə yardım edirlər. İdxal əməliyyatları isə ölkənin özünün iqtisadi subyektlərinin xarici əmtəə və xidmətləri satın alaraq ölkəni ticarət saldosuna mənfi təsir göstərir.

1.1.1. İxracın tərfi və nəzəri tədqiqatlar

Bir ölkədə istehsal olunan məhsulların digər ölkədə alıcılara satılması ixrac adlanır.

İxrac- xarici əmtəə və xidmət satışı kimi izah olunur.Müasir zamanda heç bir ölkə tək başına öz istehsal etdikləri əmtəə və xidmətləri istehlak edərək inkişaf edə bilməz. Heç bir ölkənin enerji mənbələri, xammal mənbələri, istehsal gücü və sahib olduğu texnoloji gücü tam şəkildə özünə bəs edəcək səviyyədə deyil.

İxracat bir ölkədə mal əskikliyi yaratdığı halda digər ölkədə tələbi artıraraq satınalma gücünü artırır.

İxrac prosesi qazanc əldə etmək məqsədi ilə müştərilərin ehtiyaclarını, istəklərinin, və seçimlərini təmin etmək üçün iş imkanlarını dəyərləndirilməsi, planlaşdırılması, istifadəsi və idarə olunması tədbirlərinin beynəlxalq səviyyədə həyata keçirilməsidir.

Beynəlxalq bazarda ən qədim və ənənəvi fəaliyyət növü olan ixrac prosesi, milli sərhədlər xaricində potensial müştərilərin müəyyən edilməsi, satışın həyata keçirilməsi, malların alıcıya çatdırılmasından ibarətdir.

Ölkələr arasındakı ticarət ilə daxili ticarət arasındakı fərqlər var. Ölkələr arasındakı ticarət ilə daxili ticarət arasında fərqlər var. Xarici ticarətin nədən edildiyi, xarici ticarətin komponentləri və xarici ticarət qiymətlərini əhatə edən nəzəriyyə beynəlxalq ticarət nəzəriyyəsi və ya xarici ticarət nəzəriyyəsi adlanır. Beynəlxalq ticarət nəzəriyyəsinə bağlı analizlər və fərziyyələr; ölkələrin bir-biri ilə etdikləri ticarətin əsasını, xarici ticarətanlayışı və real qiymət münasibətlərini açıqlayan elmi metodlardır.

Beynəlxalq ticarətin elmi olaraq ilk dəfə araşdırılması, Adam Smitin 1776-cı ildə nəşr etdiyi “Xalqların sərvəti” ilə başlamışdır. Bu iş eyni zamanda Klassik Siyasi İqtisad məktəbinin də təməli olaraq qəbul edilməkdədir.

Klassik nəzəriyyədən əvvəlki iqtisadi və siyasi məktəb Merkantilizmdir.

Merkantilist hərəkətin ortaya çıxması böyük ölçüdə Avropada dövlətlərin ortaya çıxmağa başladığı 16-cı əsrdə dünyada yaşanan sosial, mədəni və siyasi sahədəki ciddi dəyişikliklərə əsaslanır. Merkantilist düşüncə 16-cı və 17-ci əsrin sonlarına qədər təsirli olmuşdur.

Merkantilist dövründən əvvəl dünyada məşhur bir xarici ticarət fəaliyyətindən danışmaq çətin idi, bunun bəlkə tək istisnası orta əsrlərdə Uzaq Şərq ilə Avropa arasında yaşanan İpək Yolu ticarətidir. İpək Yolu ticarəti ölkələr arasındakı ticarətin can damarı olmuş və buyol üzərindəki ölkələri zənginləşdirmişdir. 16-cı əsrdə Amerika və Ümid burnunun kəşf edilməsi İpək Yolunun öz önəmini itirməsinə səbəb olur. Gəmiçilikdə irəliləməyi təmin edən Avropa dövlətləri kəşf edilən bölgələrdəki zənginlikləri öz ölkələrinə daşıyıblar. 18-ci əsrdə başlayan Sənaye İnqilabı ilə ölkələr arasındakı ticarət yaxşı inkişaf etmişdir. Avropada avtomobil yollarının şəklində edilməyə başladı. Merkantilizmin qarşısına iqtisadi doktrina çıxdı. Ticarətdə azad rəqabət müdafiə olunmağa başladı. Beynəlxalq iqtisad elmi həm nəzəriyyə, həm də siyasi sahədə olduqca sürətli inkişaf etdi. Adam Smitdən başlayaraq, xüsusilə, David Rikardo,

ConStuart Mill, Alfred Marshall, Eli Heckscher, Bertil Ohlin, John Maynard Keynes, Jacob Viner və Paul Samuelson elmi inkişafın əsas iştirakçıları kimi qeyd edilməlidir.

1750-ci illərdə kommersiya kapitalizminin sənaye kapitalizminə çevrilməsi ilə liberalizmə keçid zəruriliyi, dövlət müdaxiləsinin mənfi təsirləri, birjaziyanın sosial və iqtisadi tarazlığın pozulması və s. səbəblər merkantilist hərəkətinin sonunu hazırladısa da, ixrac və xaricə ticarət varlıqlarının xalq iqtisadiyyatına əlavə olunduğu dövrdə merkantilizmlə başlamışdır. 18 və 19-cu əsrdə lokomotivin, buxar gəmilərinin və teleqrafın kəşfə gətirildiyi çətinlikləri azaldı. 19-cu əsrin sonlarında neftin kəşf edilməsi ilə neftin sənayedə və nəqliyyat vasitələrində istifadə edilməsi, həmçinin, aviasiyanın inkişafı ölkələr arasındakı ticarəti asanlaşdırdı.

19-cu əsrdə sənaye inqilabından sonra kapital yığıcı mövzusunda bazarların balanssızlığı pisləşir, monopol və oligopol bazarları getdikcə daha çox yayılmışdır. Beynəlxalq ticarətin inkişafı, iş həyatında problemlər, iqtisadi qeyri-sabitliyin daha tez-tez və ciddi təkrarlanması dövləti iqtisadi müdaxiləyə və tənzimləyici siyasət tətbiq etməyə yönəltdi. Bu vəziyyətdə dövlət müdaxiləsi zərurət olaraq qəbul edildi. Dövlət müxtəlif sinifləri qorumaq, iqtisadiyyatdakı fərqi aradan qaldırmaq və iqtisadi həyat axınına sürət və istiqamət vermək üçün müdaxilə etməyə başladı. Bu gün dövlətlər işçiləri, istehsalçıları və istehlakçıları qorumaq, xərclərin artması və ya azalması istiqamətində zəruri sayılan sahələrə investisiya qoyur. (Gülden Ülgen, İktisat Bilimine Giriş, Der Yayınları, 4. bs., İstanbul, 2010, s.50.)

Ölkə iqtisadiyyatının böyüməsi və inkişafı təkcə daxili bazar deyil, xaricə ixracı artıraraq “ixrac əsaslanan sənayeləşmə” ilə çox həyata keçiriləcək olduğundan, demək olar ki, bütün ölkələr bu gün “açıq iqtisadiyyat” modelini mənimsəmişlər.

1.1.2. İxracın əhəmiyyəti

Dünyada ixrac həcmnin artması, ölkələrin iqtisadiyyatlarının inkişafını dəstəkləyən ən mühüm elementlərdən biridir. Ölkələr ticarətlə effektiv olan sektorlara önəm verib, effektiv olmayanları isə idxal ilə daha aşağı qiymətlərlə əvəz etmə imkanı təmin edirlər. Bu ixtisaslaşma sayəsində kiçik iqtisadiyyatlar məhdud resurslarını müəyyən malların istehsalına ayıraraq o malların istehsalında ölçü iqtisadiyyatından yararlanıb inkişaflarını davam etdirirlər.

Seçilmiş üstünlük təşkil edən sahələrdə şirkətlər ümumiyyətlə böyük xarici bazarlara öz istehsallarını edəcəkləri üçün daxili bazarın darlığı problemi məhdudlaşdırıcı olmaqdan çıxmış, potensial daxili bazarla məhdudlaşmayınca bütün miqyaslı iqtisadiyyatlardan faydalanma imkanı yaranmışdır.

Xüsusilə böhran dövründə yerli və milli bazarların daralması halında ixrac əsas amil olaraq qarşımıza çıxır. (Nisfət Uzun, İhracatı Təşvik Politikalarının Etkinliyi: Kayseri İmalat Sanayi Örneği, Kayseri Ticaret Odası Yayını, Yayın No:42, Kayseri, 2002, s.4.)

İxrac yolu ilə əldə edilən xarici valyuta gəlirləri, ödəniş balans tarazlığı problemlərinin həllində, xammal çatışmazlığının aradan qaldırılmasında, inkişaf üçün sərmayə mallarının idxalında digər xarici valyuta qazanma fəaliyyətlərinə görə ən sağlam və təhlükəsiz mənbə kimi göstərilir.

İxrac əsaslanan sənayeləşmə strategiyası tətbiq edərək, ölkədə ixracatı təmin ediləcək və ixracata əsaslanan yeni məşğulluq sahələri yaradılacaq, qazanılan pullar ödəniş balansının həlli və xammal çatışmazlıqlarının aradan qaldırılmasını təmin edəcək, inkişaf üçün zəruri kapital mallarının idxalı üçün lazımı xarici valyuta əldə ediləcəkdir. Buna görə, ixrac və ixracın maliyyələşdirilməsi önəmlidir. Xarici ticarət və sənayeləşmə qarşılıqlı olaraq bir-birini gücləndirdiyi üçün onların arasında sıx əlaqə var. Xarici ticarət əlaqələrinə görə sənayeləşdirmə siyasətləri “idxal əvəzləməsi” və “ixracata əsaslanan sənayeləşmə” kimi iki qrupa bölünür. İdxal əvəzləməsinə əsaslanan sənayeləşmə siyasətinin məqsədi idxalın yerinə yerli istehsalın gətirilməsidir. İdxal əvəzləməsi siyasəti seçilən, inkişafda olan

ölkələrdə ixracatın inkişafı məqsədləndirilmiş təşviqlər çox vacib deyildir. İdxal əvəzləməsi olan iqtisadiyyatlarda daxili bazar üçün istehsal daha sərfəlidir və ixraca laqeydlik olur. Ancaq “ixracata əsaslanan sənayeləşmə”də ixracın inkişafı birincipləndirir və istehsal yalnız daxili bazar üçün deyil, beynəlxalq bazarlar üçün edilməkdədir.

1.1.3. İqtisadi inkişafda ixracın rolu

İnkişaf üçün əsas şərt sərmayə yığıdır. Bunu ixrac xeyrinə ticarətcabiliyyətinin inkişafı kimi ifadə edə bilərik. Çünki inkişaf üçün lazım olan vəsaitlərin maliyyələşdirilməsi, bir mənada ixrac həcmindən asılıdır. İxracdan təmin edilən xarici valyuta ilə lazımi xərclər əldə edildikdə, xarici maliyyələşdirməyə, başqa sözlə, borc almağa ehtiyac yoxdur.

1950-ci illərdən bəri az inkişaf etmiş ölkələr iqtisadi inkişafını sürətləndirmək və sənayeləşmə təmin etmək üçün iqtisadiyyatlarında idxal əvəzləşdirmə siyasətinə diqqət etməyə başladılar. Ölkə daxilində idxal olunan mallar qoruyucu və təşviq tədbirləri ilə istehsal olunacaq. Beləliklə, idxal strukturu dəyişəcək və onların inkişafı üçün vacib olan kapital və ara mal idxalı daha çox cəlb olunacaqdır. Ancaq bu siyasət sonrakı illərdə az inkişaf etmiş ölkələrdə iqtisadi problemlər yaratmışdır. Bu problemlərin mənbəyi kimi idxal əvəzləşdirmə siyasətinin artımını yavaşlatdığı, resursların sərf olunduğu, xarici ölkələrdən asılılığının artdığı, ixrac sənayelərinə təhlükə yaratdığı və ölkəyə xarici kapital strukturunu yaratdığı irəli sürülmüşdür. Bir çox inkişaf etmiş ölkələrdə idxal əvəzi yolu ilə sənayeləşmə səylərinin olmaması və ya iqtisadi maneələrin yaranması; neo klassik iqtisadçılar və ya bu iqtisadçıların müəssisələri az inkişaf etmiş ölkələrə idxal əvəzləməsini tərk etməyi və ixraca əsaslanan sənayeləşmə strategiyalarını qəbul etməyi təklif etməyə yönəlmişdir. (Ahmet Kılıçbay, Türkiyə'nin Ekonomi Politikaları, Der Yayınları, İstanbul, 1997, s.233.)

İxracaya yönəldilən sənayeləşmə siyasəti ixracata yönəldilmiş istehsalın diqqət mərkəzində olan və istehsal olunan məhsulların ixracını asanlaşdırmaq

üçün stimullaşdırıcı tədbirlərin həyata keçirildiyi bir sistem kimi müəyyən edilir.

İxracaya yönəlmiş sənayeləşmə siyasəti ölkə iqtisadiyyatına bir çox istiqamətdə kömək edir. Xüsusilə, az inkişaf etmiş ölkələrdə ixracı həvəsləndirir və ixracaya maddi yardım göstərir. Dünya iqtisadiyyatı üçün müqayisəli üstünlüklərə görə resursların ayrılmasına gətirib çıxararaq beynəlxalq ixtisaslaşmaya yardım edir.(Hüseyn Şahin, Türkiyə Ekonomisi, Ezgi Kitabevi, Bursa, 2000, s.188.)

İxrac artımından dolayı, ölkəyə gələn xarici valyutalar ödəniş balansında və yeni iş yerlərində müsbət təsir edir, məşğulluq yaranır və beləliklə də sənaye inkişaf edir.

İxracın ödəniş balansının yaxşılaşdırılması, məşğulluğun artırılması və iqtisadi inkişafın təmin edilməsi və sürətləndirilməsinə təsirləri qarşısında inkişaf etmiş, inkişaf etməkdə olan və ya az inkişaf etmiş ölkələr ixrac təşviq tədbirlərini alır və ixrac üçün maliyyə imkanlarına əhəmiyyət verir.

İxrac, iqtisadi inkişafın maliyyələşdirilməsi hesabına ölkələrin iqtisadi inkişafında mühüm amildir.

1.2.İxrac təşviqi anlayışı, əhəmiyyəti, iqtisadiyyata təsiri, təşviq alətləri

1.2.1. İxrac təşviqi anlayışı

İqtisadi ədəbiyyatda təşviq konsepsiyası xüsusi iqtisadi fəaliyyətlərin daha sürətlə və sürətli inkişafını təmin etmək məqsədilə ictimaiyyət tərəfindən müxtəlif yollarla maddi və ya qeyri-maddi dəstək təyin olunmaqdadır.(M.Ziya Süer, İhracat Təşvikləri və En Son Şekliyle İhracata Yönelik Devlet Yardımları, Maliye Hesap Uzmanları Derneği Yayınları, Ankara, 1998, s.7.)

İxracat stimullarında ümumi məqsəd və prinsiplər ölkələrin daxili dinamikasına və müəyyən etdikləri xarici ticarət hədəflərinə görə dəyişməklə, bu şəkildə sıralana bilər:

- İxracatı artırmaq,
- Ödəmə balansını artırmaq,

- Məşğulluğun artırılması,
- İxrac məhsullarına beynəlxalq bazarlarda rəqabət gücü qazandırmaq,
- Tutum istifadə nisbətlerini artırmaq,
- İxracat bazarlarını inkişaf etdirmək -genişləndirmək,
- Xarici valyuta xərclərini minimuma endirmək,
- Texnoloji səviyyəni artırmaq.

(Mehmet Melemen, “ İhracat Təşviklərinin 1980-1994 Yılları ArasındaTürkiye Uygulaması ve Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerdeki Uygulamalar ile Mukayese Edilmesi”, (Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 1995)

İxracat təşviqləri iqtisadiyyatın ümumi balansı daxilində müəyyən malların və ya sektorların prioritet və əhəmiyyət sırasına görə iqtisadiyyat və cəmiyyətin lehinə açıq və ya birmənalı şəkildə dövlət tərəfindən dəstəklənir.İxracın stimullaşdırılması ilə milli iqtisadiyyata mənfi təsir göstərə biləcək amillərə qarşı profilaktik və təşviq tədbirləri görülür.

Dövlətlərin təşviq prinsiplərinə yönəlməsinin məqsədi mövcud sənaye sahələrini güclü sənaye ölkələrinin rəqabətindən qorumaqdır. Digər amillər isə ölkədə pul və kapital bazarlarının inkişaf etdirilməməsi, yüksək texnologiyalı məhsulların istehsalı, ixrac imkanlarının olmaması, təhsil və təcrübə baxımından investorların qeyri-kafiliyi, işsizliyin olmaması, investisiya və istehsal imkanları və inkişaf fərqiəndədir.

Ölkələrin ixraca yönəldilmiş istehsal mexanizmlərində fərqlər müşahidə olunur. İnkişaf etmiş ölkələrdə ümumiyyətlə, ixrac ixtiralarının dünya ixracının payını artırmaq və yüksək əlavə dəyərli, yüksək texnologiyalı məhsulların ixracını artırmaq məqsədi daşıyır. Bundan əlavə, araşdırma və inkişaf fəaliyyəti və ətraf mühitin mühafizəsi vacibdir. Onların inkişafını başa vurmuş bu ölkələrdə məxfi - nağdsız və dolaylı stimullar tətbiq olunur. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə hədəf təşviqatların məqsədi ən qısa müddətdə inkişaf etmiş ölkələrin səviyyəsinə çatmaq üçün təşviqlərin məqsədi, onların sənaye inkişafı üçün beynəlxalq bazarlardan zəruri texnologiyaları və istehsal avadanlıqlarını satın almalarına imkan yaratmaq üçün ixrac vasitəsilə resursların

yaradılmasıdır. Buna görə, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə investisiya, istehsal və ixrac artımı nəzərdə tutulur. Bunun sürətliliyini təmin etmək vacibdir. Bu səbəblə, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə açıq pul və birbaşa təşviqlər həyata keçirilir.

1.2.2. İxracat təşviqinin əhəmiyyəti

Təşviqlər hər cür istehsal nəticəsində mal və xidmətin dəyərini düşürərək ixracatçının bazardakı gücünü artırmasını təmin edir. Hökumətin təşviq proqramları böyük əhəmiyyət daşıyır, çünki ixracatçıların rəqabət qabiliyyətini artırır. Ancaq məqsədə çatmaq üçün hökumət resursların səmərəli istifadəsini təmin etmək üçün stimullaşdırma sxemlərini inkişaf etdirməlidir.

Kənd təsərrüfatı məhsulları və mineral ixracı inkişaf etməkdə olan ölkələrdə ixracatın əsasını təşkil edir. Bu məhsulların məhdud istehsalı və istehlakı və miqdar və dəyər artımı olmaması ticarətin məhdud qalmasına səbəb olur. Buna görə ixrac məhsullarının məhdud sektorlarda qalmadığını təmin etmək üçün təşviqlərin əhəmiyyəti yüksəkdir. İxracat təşviq tədbirləri ixrac sənayesinin rentabelliyyətinin artırılması yolu ilə iqtisadiyyatın qeyri-kafi resurslarını xarici bazarlara yönəldən tədbirlərdir. İxracat təşviq tədbirləri ilə ümumi ixrac həcmi artırılaraq kənd təsərrüfatı məhsullarından yüksək texnologiyalı sənaye məhsullarına doğru çevrilmə təmin edilməyə çalışılır. Xarici ticarətin bütün ölkələrin lehinə inkişaf etməsi üçün inkişaf etməkdə olan ölkələr, xüsusilə iqtisadi strukturu güclənməyincə, ixrac stimullaşdırmalarını təşviq etmək üçün dəstəklənməlidir. Xüsusilə, subsidiyaların və tariflərin rahatlığı inkişaf etmiş ölkələrlə rəqabət qabiliyyətli olmaq üçün ədalətli şifariş verir.

İxracat təşviq tədbirləri güclü xarici bazar şərtləri daxili bazarda tarazlığa mane olmur və təzminat mexanizmi kontekstində olmaları üçün alınan tədbirlərdir.

1.2.3. İxracat təşviqinin iqtisadiyyata təsiri

İxracat təşviq tədbirləri, ixrac, ödəniş balansı, investisiyanın balansı, məşğulluq və iqtisadi artıma təsir edir. İstehsalat xərclərinin, potensial istifadə və inventarların istehsal, istehlak və ticarət strukturlarına təsiri istehsalatın “statik təsirləridir”. Rəqabətin təsiri, miqyas iqtisadiyyatlarının təsiri, texnoloji inkişafın təsiri, xarici iqtisadiyyatların təsiri, xarici kapital və investisiyaların təşviqi ilə sərmayə təsirləri dinamik təsirlərdir. Dinamik təsirlər; onlar davamlı olduqları, orta və uzun müddətli iqtisadiyyatda dəyişikliklər yaratdıqları üçün ölkənin inkişafına təsir göstərir. Bu səbəblə dinamik təsirlər, statik təsirlərdən daha böyük əhəmiyyətə malikdirlər.

İxracata yönəlmiş xarici ticarət strategiyası ixracın və iqtisadi artımın artmasını təmin edir. İxracat təşviq tədbirlərinin tətbiq olunması ilə ixracatın və ÜDM (Ümumi daxili məhsul)-in daha yüksək sürətlərdə artdığı aydın olmaqdadır. İxrac yönümlü strategiya həm də məşğulluq, resursların effektiv bölüşdürülməsi və gəlirlərin paylanmasına müsbət təsir göstərir. İxracda tətbiq edilən təşviq tədbirlərinin effektivliyi barədə danışmaq üçün bu tədbirlər nəticəsində ixrac artırılmalı, iqtisadiyyatda resursların optimal yerləşdirilməsi təmin olunmalıdır və sosial gəlirliliyin tələbləri yerinə yetirilməlidir. Sosial gəlirlik ixrac və idxal əvəzinin stimullaşdırılması ilə mümkündür.

İxracın müxtəlif üsullarla təşviq olunmasına baxmayaraq, idxalçı ölkələr üçün misilləmə ehtimalı minimuma enməli və yeni məhsulların ixracı üçün təşviq tədbirləri həyata keçirilərkən ölçülməlidir. Xarici bazarlara çıxmaq üçün əlavə xərclər müvafiq stimullarla təmin olunmalıdır. İxracatçılara təşviqlər verilərkən, stimullaşdırmalar yeni bazarlar əldə olunana qədər davam etdirilməlidir və gənc sənayelərin tarifləri ilə qorunması üçün olduğu kimi davamlı olaraq davam etməməlidir. İqtisadiyyatda ixrac təşviq tədbirlərinin məqsədi ixracat bazarlarına ixrac edən istehsalçıları yerli istehsalçıları eyni tarif və miqdarda məhdudlaşdırma ilə rəqib ölkələrin rəqabətindən qoruduğu kimi qorumaqdır. Tarif və miqdar məhdudiyyətləri idxal əvəz istehsalçılarına birbaşa maliyyə yardımı təmin edərkən, ixrac təşviq tədbirləri yerli məhsullara

xarici bazarlarda rəqabət gücünü də təmin edir.(Rıdvan Karluk, Uluslararası Ekonomi Teori ve Politika, 7. bs., Beta Basım, İstanbul, Eylül 2003, s.220).

Bundan əlavə, ixrac ixtiraçısı idxal məhdudiyyətlərinə nisbətən ümumi xarakter daşıyır və kompleks tədbirləri daxil etməz. Bundan əlavə, ixrac məqsədləri üçün idxal xarici investorlar üçün cəlbedici şərait yaradır; beynəlxalq kapital bazarlarında ölkənin kredit alma imkanlarını artırır.

1.2.4. Beynəlxalq çərçivədə ixrac təşəbbüs tədbirləri

Məqsəd inkişaf etmiş sənayeləşmiş sərbəst bazar iqtisadiyyatı olan ölkələrdə ixracın təşviqatının məqsədi, tamamlanması və tətbiqi istiqamətində sosial-iqtisadi struktur dəyişikliklərinin inkişaf etdirilməsidir.

Təməlləri, İkinci Dünya Müharibəsinə qədər uzanan, lakin 1980-ci illərdə texnologiya və rabitə sahəsindəki inkişaflarla adından tez-tez söz etdirməyə başlayan qloballaşma faktıyla birlikdə, iqtisadi, siyasi, sosial və mədəni olaraq integrasiya olunan bir dünya meydana gəlməkdədir. Qloballaşma faktı, özünü zaman içində iki istiqamətdə inkişaf etdirmişdir. Bunlardan biri, integrasiya və tək bir dünya olmağı məqsəd qoyan ölkələr arasında tariflərin və digər ticarət məhdudiyyətlərinin azaldılması və aradan qaldırılması üçün GATT sazişi, digəri isə, bir-biri ilə həm iqtisadi, həm də coğrafi bənzərlik göstərən ölkələr arasındakı ticarətin sərbəstləşməsi istiqamətli iqtisadi integrasiyalar, yəni regionlaşma hərəkətləridir.

İkinci Dünya müharibəsindən əvvəl ölkələr protektiv siyasət aparırdılar. İşsizlik, ödənişlər tarazlığı problemləriylə baş edə bilmək üçün qarşılıqlı olaraq tarifləri artırırdılar. Xarici ticarət müqavilələri ikitərəfli razılaşmalar şəklində idi. Bu vəziyyətdən xüsusilə sənayeləşmiş ölkələr narahat idi. Çünki bu ölkələrdə iqtisadi həyatın canlılığı əsasən xarici bazarın mövcudluğundan asılı idi və ticarətdə ədalətsiz rəqabət şəraitinin yaranması müşahidə olunurdu. Beynəlxalq və maliyyə sisteminin təməli 1944-cü ildə İkinci Dünya müharibəsi başa çatmadan Bretton-Woods konfransında, BVF (Beynəlxalq Valyuta Fondu) və Dünya Bankının yaradılması ilə qurulub.

1944-cü ildə təşkil edilən Bretton Woods konfransında, beynəlxalq pul sistemi tədqiqatlarında BTT(Beynəlxalq Ticarət Təşkilatı)nın yaradılması üçün işbaşlandı.

1.2.4.1. GATT çərçivəsində əsas ixrac təşəbbüsləri

1930-ci illərdə baş verən iqtisadi böhranın təkrarını önlemek üçün İkinci Dünya Mühəribəsindən sonra, dünya iqtisadiyyatının Dünya Bankı (The WorldBank) və Beynəlxalq Valyuta Fondundan sonra üçüncü təməl quruluşunu meydana gətirmək məqsədiylə, qabaqda gedən ölkələr 1948-ci ildə Kubanın Havana şəhərində toplaşaraq müqavilə imzalamışdır. Ancaq bu təşkilatın funksiyaları ölkələrin daxili iqtisadi siyasətlərinə müdaxilə etdiyinə görə müqaviləni imzalayan ölkələrin hökumətləri tərəfindən qəbul edilməmişdir və bu səbəbdən ÜTT-nin yaradılması həyata keçirilməmişdir. ÜTT-nin ölkələr tərəfindən təsdiqinə qədər keçəcək müddətdə, müəyyən mallar üzərində güzəştlər etmək, bu güzəştləri tətbiq etmək məqsədiylə 1946-1947-ci illərdə müzakirələr edilmiş və 23 ölkə tərəfindən 1947-ci ilin oktyabrında Cenevrədə müvəqqəti olaraq xarakterizə edilən Gömrük Tarifləri və Ticarət üzrə Ümumi Saziş imzalanmışdır. ÜTT-nin yaradılması mümkün olmadığı üçün, müvəqqəti olmasına baxmayaraq, GATT 1948-1994-cü illər arasında həyata keçirilmişdir.

Dünyada beynəlxalq ticarət sistemi, ilk dəfə GATT ilə yaradılmış, beynəlxalq ticarətin sərbəstləşməsi ilə gömrük tarifləri və ticarət məhdudiyyətlərinin təşkil edilməsi hədəflənmişdir.

GATT-in məqsədi; üzv dövlətlərin ədalətli və tam rəqabət şərtlərində ticarət edə biləcəkləri sərbəst və açıq bir ticarət sistemi yaratmaqdır. Məqsəd, tarifləri və qeyri-tarifi maneələri azaltmaqdır.

GATT, dünya ticarətinə bu prinsiplərin girməsini təmin etmişdir:

- GATT üzv dövlətləri milli sənayenin xarici rəqabətdən qorunub saxlandığını tanıyırlar. Bu qorumanın aşağı səviyyədə gömrük tarifləri ilə edilə biləcəyi qəbul edilərək, istisnalar xaricində miqdar

məhdudlaşdırmaların istifadə edilməsi qadağan edilmişdir (Yerlisənayenin tariflər ilə qorunması).

- Ölkələr sənayələrini qorumaq üçün tarifləri endirməli və ya qaldırmalıdır. Ölkələr tərəfindən elan edilmiş milli tarif siyahıları GATT hüquqi sisteminin ayrılmaz bir hissəsi kimi bağlanır və yeniləmə mümkün deyil.
- İdxal olunmuş və ya ixrac olunan mallara tətbiq olunan gömrük tarifləri, ölkələr arasında heç bir fərq olmadan bərabər tətbiq edilməlidir.
- Regional ticarət sazişləri tətbiq edən ölkələr güzəştli tariflər və ya tariflər olmadan ticarətini həyata keçirirlər.
- İnkişaf etmiş ölkələr ümumiləşdirmə üstünlük sistemi çərçivəsində inkişaf etməkdə olan ölkələrlə ticarətdə imtiyazlı tariflər və ya idxalda sıfır gömrük tətbiq edə bilirlər.
- İdxal edilmiş məhsullarla bunlara ekvivalent məhsullar arasında ölkə içi vergilər və qaydalar arasında ayrı-seçkilik edilməsinin qadağan edilməsi lazımdır. Beləliklə gömrük vergisi ödəyərək milli bazara girən idxal bir məhsula, yerli bir məhsuldan daha yüksək vergilər tətbiq edilmir. (Milli ayrı-seçkilik rəftar prinsipi).

Bununla yanaşı, GATT bu əsas prinsiplərə də məhdudiyyətlər qoymuşdur:

- Ödənişlər tarazlığı problemi ilə qarşılaşan inkişaf etmiş və inkişaf etməkdə olan ölkələrin müvəqqəti qoruyucu tədbirlər ala bilmələri,
- İki və ya daha çox ölkənin regional integrasiyaya gedərək öz aralarında gömrük birliyi yarada bilmələri,
- Haqsız ticarət edən bir ölkəyə qarşı, bu haqsızlığa uğrayan ölkənin anti-demping və kompensasiya edici vergilər yolu ilə yerli sənayenin qoruyucu tədbirlər alması,
- Toxumaçılıq və hazır geyim sektorunda xüsusilə inkişaf etməkdə olan ölkələrdən gələn ixracatı məhdudlaşdırmaq üçün sənayeləşmiş ölkələrin kvotalar təsis edə bilmələri.

Bu günə qədər, GATT çərçivəsində 8 bənd müzakirə edilmişdir. İlk illərdə yalnız tariflər endirilirdi. Kennedy və Tokio müzakirələrində xarici tədbirlərə və GATT sisteminin işləməyinə yer verilmişdir. Məsələn; Kennedy danışıqlarında dempingə qarşı anti demping kodu qəbul edilmiş, Tokio görüşmələrində isə tarif xarici maneələr müzakirə olunmuşdur.

Təşkil edilən müzakirələrdən, 1986-cı ildə başlayıb 1994-cü ilə qədər davam edən Uruqvay toplantısı əhəmiyyətli qərarlar alınmışdır.

Uruqvay toplantısı ən geniş və uzun müddətli danışıqlar idi və ÜTT qurulması ilə bir çox yeni müqavilələrin imzalanmasına gətirib çıxardı. Uruqvay toplantısı nəticəsində əldə edilən razılaşma ilə beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılması və müntəzəm fəaliyyət göstərməsinə dair müqavilə olan GATT institusionallaşdırılmış və 1 yanvar 1995 tarixində ÜTT (Ümumdünya Ticarət Təşkilatı) (WTO - World Trade Organization)) qurulmuşdur.

Uruqvay toplantısı kimi tanınan danışıqlar prosesi əvvəlki turlardan daha geniş idi. Bu turdan əvvəlki yeddi müzakirə turunda hədəflənən gömrük vergilərinin azaldılması ikən, Uruqvay toplantısında gömrük vergilərinin azaldılmasıyla bərabər dünya ticarətindəki qaydaların gücləndirilməsinə istiqamətli və bütün ölkələrin tərəf olduğu 29 razılaşma bir paket halında qəbul edilmişdir. Uruqvay toplantısının digər çox tərəfli müzakirələrdən fərqi, xidmət ticarəti, əqli mülkiyyət hüquqları, ticarətlə əlaqəli investisiya tədbirləri kimi yeni mövzuların da müzakirələr əhatəsinə alınmış olmasıdır.

1.2.4.2. ÜTT çərçivəsində ixracın stimullaşdırılması tədbirləri

ÜTT(Ümumdünya ticarət təşkilatı) GATT-ı əvəz etmək üçün yaradılmış bir təşkilatdır. Ticarət qaydalarını tənzimləyən yeganə beynəlxalq təşkilat olan ÜTT, 1995-ci il yanvarın 1-dən etibarən fəaliyyət göstərir.

ÜTT müqavilələri əsasən aşağıdakı kimi qruplaşdırıla bilər:

- Əmtəə Ticarət,
- Xidmət Ticarəti,
- Ticarətlə bağlı Əqli Mülkiyyət hüququ,

- Çoxtərəfli müqavilələr

İxracın stimullaşdırılmasına dair müddəalar əmtəə ticarətinə dair müqavilələrin alt qrupunda yer alır.

ÜTT razılaşmasında “stimullaşdırma” yerinə “subsidiya” ifadəsindən istifadə olunur. Sazişin 6, 16, 23-cü maddələrində subsidiyalar üzrə ümumi müddəalar nəzərdə tutulur. 1980-ci ildən bəri tətbiq olunan və 1980-ci ildən Uruqvay toplantısının yekun aktı ilə həyata keçirilmiş olan subsidiyalar və kompensasiya tədbirləri haqqında sazişi, subsidiyaların həyata keçirilməsində ətraflı şəkildə hazırlanmışdır. Bununla yanaşı, subsidiyaların mübahisəli tərəflərinin aradan qaldırmaq üçün subsidiyanın dəqiq tərfi ilk dəfə qəbul edilmişdir.

Uruqvay toplantısında subsidiyalar və kompensasiya tədbirləri haqqında sazişə əsasən, razılığa gələn dövlətlərdən hər birində aşağıdakı formalar və şərtlər əsasında hökumət və ya bir dövlət qurumunun mal və xidmətlərin istehsalına qoyduğu maliyyə yardımları subsidiyalar kimi qəbul edilir:

- Dövlətin qrant, kredit və iştirak payı. birbaşa pul köçürmələri və ya potensial olaraq birbaşa fond və ya borc öhdəlikləri.
- Vergi güzəştləri
- Hökumətin ümumi infrastrukturundan başqa mal və xidmətlərin satın alması
- Hökumətin fondun mexanizminə ödənişi, ilk iki maddədə hökumət fəaliyyəti kimi təsvir olunmuş funksiyaları yerinə yetirmək üçün təbbir görməsi;
- Ümumi sazişin 16-cı maddəsində nəzərdə tutulmuş mənada gəlir və ya qiymət dəstəyi almaq

Müqavilədə subsidiyalara aşağıdakı kateqoriyalar üzrə təsnif edilə bilər:

- Qadağan olunmuş subsidiyalar,
- Qabaqlayıcı tədbirlər görülməsinə ehtiyac olan subsidiyaları
- Qabaqlayıcı tədbirlər görülməsinə ehtiyac olmayan subsidiyaları

1.2.4.2.1. Qadağan olunmuş subsidiyalar

- İxracın yerinə yetirilməsi şərtinə bağlı olan və idxal olunmuş məhsul əvəzinə yerli məhsul istifadəsi şərti olan subsidiyalar.
- ÜTT çərçivəsində əldə olunmuş razılaşmalarda daxili məhsul və idxal məhsulu arasında fərq qoyan qrantlar.
- Birbaşa ixracatın aparılmasını dəstəkləyən subsidiyaların qadağan edilməsinə və beləliklə, azad rəqabətdə olması lazım olan resursların əldə olunmasına problem yaradan subsidiyalar.

Qadağan subsidiyalarla əlaqəli mübahisələr yeni mübahisələrin həlli üsullarına tabedir (Barbaros İnci, Devlet Yardımları, Rekabet Kurulu Yayını, Ankara, 2000, s.113.).

Subsidiyanın qadağan olduğu müəyyən edildikdə dərhal dayandırılması tələb olunur. Subsidiya tətbiqinə son verilmədiyi halda şikayətçi tərəf qabaqlayıcı tədbirlər həyata keçirə bilər.

1.2.4.2.2. Qabaqlayıcı tədbirlər görülməsinə ehtiyac olan subsidiyalar

Bu qrup hər hansı bir ölkənin digər ölkələrin maraqlarını subsidiyalar vasitəsilə zərər verməsinə mane olur. Hər hansı bir məhsul üçün subsidiya dərəcəsi malların dəyərinin 5% -dən artıq olduqda və ya sənayenin zərərlərini ödəmək üçün subsidiya verildikdə ciddi itki olduğu qənaətinə gəlinir. Belə hallarda, subsidiyanın şikayət verən ölkənin yerli sənayesinə zərər vermədiyini sübut etmək öhdəliyi subsidiyanı tətbiq edən ölkənin üzərinə düşür.

1.2.4.2.3. Qabaqlayıcı tədbirlər görülməsinə ehtiyac olmayan subsidiyalar

Uruqvay toplantısında qəbul olunmuş subsidiyalar və qabaqlayıcı tədbirlər sazişinin 2-ci maddəsində qeyri-spesifik subsidiyalar və bu maddənin tərkibində olan subsidiyaların, az inkişaf etmiş bölgələrin dəstəklənməsi və ətraf mühitin mühafizəsi məqsədi ilə nəzərdə tutulmuş, subsidiyalar müdaxilə tələb etməyən subsidiyalar hesab edilir. Belə subsidiyaların müvəqqəti həyata keçirilməsi nəzərdə tutulur.

1.2.5.İqtisadi əməkdaşlıq təşkilatı çərçivəsində ixrac təşəbbüsü tədbirləri

İxracın maliyyələşdirilməsi, digər rəsmi inkişaf tədbirləri, lizinq müqavilələri, borclular tərəfindən borcların geri verilməsi, bank kreditləri və ixrac kreditləri ilə təmin edilir.

İxracat, kreditin bazarda olanlardan daha aşağı faiz dərəcələri və ya daha uzun ödəniş variantları kimi daha cəlbəedici olacağı təqdirdə subsidiyalaşdırıla bilər. Bu, dövlət müdaxiləsinin olduğunu göstərir. Maliyyə subsidiyaları bu ixracın tədarükün qiymətini azaldıb və yerli istehsalda əsaslı təsir göstərdiyi kimi, birbaşa ixrac üçün tariflər və dəstək kimi qoruyucu tədbirlər hesab edilir. GATT-in 16-cı maddəsi 1955-ci ildən etibarən ixrac subsidiyalarını qadağan etmişdir. 1979-cu ildə GATT-in Təşviq və Mübarizə Qaydaları qəbul edildi. Xüsusilə, sənaye mallarının qadağan edilməsi təsdiqlənmişdir və bu qayda əlavə olaraq, kapitalın əldə olunma dəyərindən daha əlverişli şəraitdə ixrac kreditlərin tətbiqi nəzərdə tutulub. İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatının başçılığı altında imzalanmış müqavilə 1978-ci ildə başlandı və bu, İOT qanunu ilə deyil, iştirakçıların qarşılıqlı razılığı idi. Bu razılaşmanın iştirakçıları Avstraliya, Kanada, Avropa Birliyi, Yaponiya, Koreya, Yeni Zelandiya, Norveç, İsveçrə və Amerika Birləşmiş Ştatlarıdır. İştirakçılar qeyri-üzv ölkələrlə ixrac kreditlərinə dövlət dəstəyi barədə məlumatları bölüşdürməyi qərara aldılar.

Təşkilata üzv olan ölkələr qarşılıqlı yardım qanununa əsasən üzv olmayan bir ölkənin rəqabətli bir zamanda maliyyə şərtləri və dəstəyi üçün ondan rəsmi şəkildə yardım istəyinə qarşılıq verməlidir. Eyni vəziyyətdə üzv olmayan ölkə də üzv olan ölkəyə yardım etməkdə borcludur. Razılaşmada qeyd edilən rəsmi dəstək hökumət tərəfindən həyata keçirilir və ixrac mallarını, xidmətləri, 2 il və daha çox ödənişlə olan maliyyə lizinqini əhatə edir.

Rəsmi dəstək müxtəlif formalarda verilir;

- İxrac krediti təminatı və ya sığorta,

- Rəsmi maliyyə dəstəyi - birbaşa kreditin maliyyələşdirilməsi və yenidən maliyyələşdirilməsi
- Faiz dərəcəsi dəstəyi,
- Yuxarıda göstərilənlərin hər hansı birləşməsi.

İxrac kreditlərinin şərtləri və qanunlarına əsasən, saziş bütün rəsmi olaraq maliyyələşdirilən və maliyyələşdirilməyən bütün ixrac kreditlərinin şərtləri üzrə müəyyən məhdudiyyətlər qoyur. İlk ödəmə, maksimum rəsmi dəstək və yerli xərclərinizin bəzi xüsusiyyətləri bunlardır

- İştirakçılar rəsmi şəkildə dəstək alan əmtəə və xidmət alıcılarının ilkin olaraq ixrac müqaviləsi dəyərinin 15% i ödəməsini şərt qoyur.
- Bu cür ilkin ödəmə üçün rəsmi dəstək yalnız əvvəlcədən kredit risklərinə qarşı sığorta və ya zəmanət şəklindədir.
- Üzv ölkələri ixrac müqaviləsinin dəyərinin 85% -dən artıq olmamaqla rəsmi dəstək verəcəkdir. Bu, üçüncü ölkənin tədarükünü əhatə etməlidir, lakin yerli xərcləri istisna edir.
- Əldə edilə biləcək yerli xərclər ilkin ödəniş məbləğindən artıq olmayacaqdır.

1.2.6. İxrac təşviqi alətləri

İxracat təşviqləri hər bir ölkənin iqtisadi vəziyyətinə görə təşkil edildiyindən, tətbiq olunma formalarında fərqlər var. Bu fərqlər aşağıdakı kimi qruplaşdırıla bilər:

- İxracatdakı prim sistemi,
- İxrac zamanı ödənilən vergilərin geri qaytarılması, vergilərin silinməsi və vergi güzəştləri,
- Dövlətin marketinq yardımı,
- İxracın maliyyələşdirilməsi

Yuxarıda göstərilən təşviq alətləri aşağıda nəzərdən keçiriləcəkdir. İxracın maliyyələşdirilməsi digər stimullardan fərqləndiyi üçün onlar daha ətraflı araşdırılacaq.

1.2.6.1. İxracatda mükafat sistemi

Bu sistemin əsasları ümumiyyətlə hökumət tərəfindən ixrac edənlərə yardım olaraq nağd ödənişlərin həyata keçirilməsinə əsaslanır. Nəticədə, sistem devalvasiya tədbirlərinin bir hissəsidir və gömrük vergilərin təzyiqi altında idxalın miqdarının azaldıldığı ölkələrdə tətbiq olunur.

Prim ödənişləri ixracatçılara və istehsalçılara verilir.

İxracatda prim sisteminin müxtəlif tətbiq formaları var.

- İxracatçılara xarici valyuta ilə işləmə icazəsinin verilməsi ,
- İxracatçılara xarici valyuta yardımları,
- Çox saylı valyuta məzənnəsinin tətbiqi
- İxrac istiqrazları və sertifikatların tətbiqidir.

(Osman Barbaros Kemer, Bir Dış Ticaret Politika Aracı Olarak İhracat Teşvikleri TeoriUygulama, Alfa Yayınları, İstanbul, Nisan 2003, s.32.)

1.2.6.2. Vergilərin geri qaytarılması, vergi azaldılması, ixracda vergi güzəştləri

İnkişaf etməkdə olan bir çox ölkələr vergilərin geri qaytarılması kimi mövcud olan birbaşa subsidiyaları tam olaraq ixrac prosesinə tətbiq etməyə çalışır. Belə tətbiqlər daxili qiymətləri xarici qiymətlər səviyyəsinə endirməyə yardım edir. Belə tətbiqlər süni rəqabət qabiliyyətini yaradır, beləliklə daxili və xarici qiymət fərqi struktur səbəblərini aradan qaldırmağa imkan verir.

İxrac vergisinin geri qaytarılması və vergi endirimi halında, ixrac edilən malların vergiləri ixracatçıya qismən və ya tamamilə geri qaytarılır. Vergi güzəşti tətbiqində isə ixrac edilən məhsul vergidən azaddır .

Bir çox ölkələrdə istehsalat və satış mərhələlərində ƏDV (əlavə dəyər vergisi) və satış vergisi kimi dolayı vergilər alınır. Bu cür vergilər, ölkənin

ixracatçıların bu vergiləri daha aşağı səviyyədə tətbiq edən və ümumiyyətlə tətbiq etməyən ölkələrin ixracatçılarının qiymət rəqabətinə təb gətirməyinə əngəllər törədir. Buna görə ixracata yönəldilən əməliyyatlar adətən bu cür vergilərdən azaddır

1.2.6.3. Hökumətin marketing yardımı

Təcrübəsiz və kiçik firmalar üçün öz imkanları ilə xarici bazar araşdırmalarını aparmaq çətin və bahalıdır. Hökumətlər normal idarə etmə və iqtisadi fəaliyyəti ilə belə marketing məlumatlarını daha asan, daha sürətli və ucuz təmin edə bilirlər. Buna görə xüsusən inkişaf etməkdə olan ölkələrdə marketingi təşviq etmək vacibdir.

Xüsusilə, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə marketingdə dövlət yardımı vacibdir. Firmaların bazarı araşdıraraq öyrənmə prosesi dövlətin bu bilgiləri əldə etməsi ilə müqayisədə daha məhdud olduğundan bu məsələdə dövlətin yardım etməsi mütləqdir. Belə yardımlar əsasın bazarların araşdırılması, marketing dəstəyi, xarici ticarətdə ədalətli iştirakın dəstəklənməsi, ətraf mühitin qorunmasına dəstək, xaricdəki filialları, ofisləri və ya mağazalarını açmaq kimi maliyyə yardımı göstərmək və ixracın yaxşılaşdırılmasını nəzərdə tutur.

Yuxarıda göstərilən ixrac təşviqləri, ixracın maliyyələşdirilməsi və xüsusi əhəmiyyət kəsb etməsi səbəbindən ixracın digər stimullaşdırılması mexanizmlərindən daha detallı araşdırılacaqdır.

1.3 İxracın maliyyələşdirilməsi

İxracatçı öz ixrac fəaliyyətinə uyğun olan maliyyə dəstəyinə və risklərə qarşı hazırlıqlı olmağa ehtiyac duyar. İxracatın maliyyələşdirilməsinin məqsədi ixracatçının riskdən qorunması və ixracın ucuz və asan olmasını təmin etməkdir. Bu səbəbdən ixracın maliyyələşdirilməsi vacibdir. Buna görə də bir çox ölkədə bankların ixracın maliyyələşdirilməsi ilə bağlı kredit, sığorta və zəmanət proqramları var.

1.3.1. İxracın maliyyələşdirilməsinin tərfi

İxracatçı ixracı reallaşdırarkən maliyyəyə ehtiyac duyur. Beləki ixracatçının ixracat tələblərinə cavab verə bilməsi üçün ixracın maliyyələşdirilməsi və ya ixracatçının əmtəə və xidmətləri alıcıya yollamadan öncə və ya yolladıqdan sonra bu proseslərlə bağlı ehtiyac duyduğu vəsaitlər təmin edilməlidir.

İxracatçıya bu maliyyələşdirmə prosesi iki müxtəlif ixrac əməliyyatları səviyyəsində lazımdır. İlk olaraq sifarişlərini aldığı məhsulların istehsalı və ya satın alınması və satış həyata keçirilənə qədər müvəqqəti olaraq anbarda saxlanması dövrüdür.

İxrac tələbi pul qarşı tərəfdirsə, malların göndərilməsindən sonra ixracatçılar başqa maliyyələşdirməyə ehtiyac duymayacaqlar. İxracat tələbi nağd pul olarsa, ixracatçının malları göndərildikdən sonra digər maliyyə ehtiyaclarına gərək yoxdur. İxracatçının işləmə kapitalı və ya kommersiya fondları üçün malların göndərilmədən öncə maliyyələşdirilməsi tələb oluna bilər. İxracatçının maliyyəyə ixracın ikinci mərhələsi kimi lazım ola biləcəyi dövr göndərmə sonrası mərhələdir. Halbuki beynəlxalq rəqabət bu mərhələdədir və alıcı kredit tələb edərsə, ixracatçının maliyyələşdirmə ehtiyacı var.

İxracatçının faydalana biləcəyi müxtəlif maliyyələşdirmə növləri var. Maliyyələşdirmə növləri aşağıdakı kateqoriyalar üzrə qruplaşdırıla bilər:

- Öz resursları,
- Ticarət banklarından kreditlər,
- İdxalatçıdan alacağı avans,
- Xarici mənbələrdən kredit.

İxracatçının kapitalı güclü isə, maliyyə ehtiyacını özü qarşılayır. Bununla birlikdə, artan iş həcminə qarşı öz resurslarının çatışmaması halında, xarici resurslardan istifadə etməklə digər maliyyə alternativlərini də istifadə edir. İdxalatçılar ümumiyyətlə mal almadan ödəməyi istəməirlər və ödəmə müddəti ən uzun olan alternativlərə üstünlük verirlər. İxracatçılar, xüsusilə də ixracatın

maliyyələşdirilməsinin ən uyğun formaları və oxşar məsələlər üzrə ixtisaslaşmış bankların məsləhət və xidmətlərindən istifadə edirlər.

İxracatçılar ixrac əməliyyatlarını həyata keçirmək üçün ödəməni mümkün qədər sürətli etmək istəyirlər. Ayrıca, idxalatçının borcunu ödəmə riskinə qarşı zəmanət axtarırlar. Buna görə ixracatın maliyyələşdirilməsi ixracatçıların üzləşdiyi risklərin idarə olunmasını da əhatə edir. Bu çərçivədə ixracatın maliyyələşdirilməsi, ixracatçılara, ixrac edilən malların və yaxud xidmətlərin istehsal mərhələsindən, ixrac əvəzinin çatdırılmasına qədər olan müddət içində təmin edilməsi və ixracatçıların qarşı-qarşıya olduğu risklərin sığorta-zəmanət tətbiqləri əhatəsinə alınaraq minimuma endirilməsidir.

İxracatın maliyyələşdirilməsi ixracatçılara mövcud sistemlərini nəzərdən keçirməyə və inkişaf etməkdə olan ölkələrin ixracatçılarına idxalatçılara vaxtında ödəniş imkanları tətbiq etmək üçün imkanlarını artırmağa səy göstərməyinə imkan verəcəkdir.

İxracın maliyyələşdirilməsi ixrac olunan malların və xidmətlərin istehsal mərhələsindən başlayaraq, lazımi maliyyə resurslarını təmin edən, ixrac prosesini tamamlayan və malların ödənilməsini tamamlayan maliyyələşdirmə əməliyyatlarını əhatə edir. Başqa sözlə, ixrac əlavə dəyəri daşıyan, bütün istehsal-emal fəaliyyətlərinə fon təmin edilməsidir.

İxracın maliyyələşdirilməsi çərçivəsində ixracatçının qarşılaşdığı risklərin idarə olunması da daxildir. Bu kontekstdə, ixracın maliyyələşdirilməsi ixracatçının malların və ya xidmətlərin ixracatının istehsal mərhələsindən ixrac qiymətinin toplanmasına və risklərin minimallaşdırılmasına və ya üçüncü tərəflərə köçürülməsinə vəsaitlərin verilməsi daxildir.

İnkişaf etmiş ölkələrdə bank xidmətləri ixracın maliyyələşdirilməsində böyük imkanlar təmin edir və bu istiqamətdə bank sisteminin əhəmiyyəti artır.

1.3.2. İxracatın maliyyələşdirilməsinin ixracatın təşviqindəki əhəmiyyəti

İxracın maliyyələşdirilməsi ilə bağlı təşviqlər; iş sərmayəsi ilə ixracat kreditlərini və ixrac kredit sığortasını ehtiva etməkdə olub, ixraca istiqamətli

investisiyaların təşviqini də əhatə edir. Başqa sözlə, maliyyələşdirmə ilə əlaqədar subsidiyalar, ixracatın maliyyələşdirilməsi ilə əlaqədar məsələlərin xaricində uzun müddətli sərmayə yatırımlarını da ehtiva edir.

Dünyada ixracın maliyyələşdirilməsi əsasən stimül tədbirlərinə əsaslanır; Bundan əlavə, ixracatçılar alternativ maliyyələşmə vasitələrindən də istifadə edə bilirlər.

Güclü beynəlxalq rəqabət şəraitində ixrac üçün müxtəlif yardımlar (subsidiyalar) cəlbədicə siyasət vasitəsi kimi ortaya çıxır.

Hökumətin ixracatı subsidiyası milli şirkətlərin nisbi vəziyyətini yaxşılaşdırmaqla bazar paylarının genişlənməsinə və daha çox mənfəət əldə etməyə imkan verir.

Hökumətlərin inkişaf etməkdə olan ölkələrdə ixracın inkişafı və ixracatdakı struktur dəyişikliyi üçün lazımi və yetərli tədbirləri görmələri zəruridir. Xarici valyuta siyasəti, ixracın artımında qısa və orta müddətdə təsirli olmasına baxmayaraq, uzun müddətli perspektivdə, hökumətlərin ixracını artırmaq üçün tətbiq etdiyi tədbirlər daha təsirli olur. İxracatçıların imtiyazlı şərtlərdə, kreditlər, idxal imkanları, gömrük güzəştləri və endirimlər, qazanılmış pul vahidlərinin müəyyən bir hissəsi üzrə sərbəst qənaət kimi təşviq tədbirləri inkişaf etməkdə olan ölkələrin ixracında mühüm rol oynayır.

Bu tədbirlər firmalara maliyyə dəstəyi olmaqla yanaşı, hər hansı bir məhsulun ixracının artırılmasında və ya xarici rəqib məhsulların idxalını azaldılmasında gəlir və qiymət dəstəyini təmin edir.

Xüsusi ilə az inkişaf etmiş ölkələrdə ixracatçılar ucuz işçi qüvvəsi və ucuz xammal əldə etmək imkanının üstünlüyünə baxmayaraq ixrac sifarişlərini yerinə yetirərkən ehtiyac duyduqları maliyyəni, ölkədə tətbiq olunan siyasi qərarlar, təşviqlər, maliyyə mənbələri və maliyyə qurumlarının formal fəaliyyət göstərməməsi səbəbindən tam şəkildə əldə edə bilmirlər. Bu, beynəlxalq bazarlarda davam edən rəqabət şəraitində az inkişaf etmiş ölkələrdə ixracatçıların rəqabət qabiliyyətini zəiflətməklə ixracın icrasına mənfi təsir göstərir. Buna görə də, bu vəziyyətdə inkişaf etmiş ölkələrdə yüksək

performanslı ixracatçılara ayrılan kreditlərin faizləri aşağı qiymətə səbəb olur və onlara daha da güclənməyə imkan verir. İnkişaf etmiş ölkələrdə bu vəziyyət göstərir ki ixracın maliyyələşdirilməsi ilə ixrac artımının davamlılığını təmin etmək mümkündür. İxracın maliyyələşdirmə imkanları sayəsində həyata keçirilə bilməsi də ixracın maliyyələşdirilməsinin əhəmiyyətini göstərir.

1.3.3. İxracın maliyyələşdirilməsində bankların rolu

Şirkətlər öz fəaliyyətlərini beynəlxalq səviyyədə davam etdirmək üçün sabit və əlverişli maliyyə mənbələrinə ehtiyac duyurlar. Bundan başqa, uzun məsafələr arasında əməliyyatlar həyata keçirildikdə daxili ticarətdə olduğu kimi burada da ixracatçı ilk öncə ödənişin həyata keçirilməsini sonra isə məhsulun göndərilməsinə çalışır. Eyni zamanda idxalatçı isə ilk öncə məhsulu əldə etməyə sonra isə ödənişi həyata keçirməyə çalışır. Bir sözlə, tərəflərin ehtiyatlı olması üçün bir çox səbəblər var. Banklar inam problemini həll etmək və maliyyə dəstəyi təmin etmək üçün ixrac əməliyyatlarında iştirak edirlər. (Halil Seyidoğlu, Uluslararası Finans, 3. bs., Güzem Yayınları, İstanbul, 2001, s.359.)

İnkişaf etmiş və inkişaf etməkdə olan ölkələrin ixracatçıları tez-tez oxşar problemlərlə üzləşirlər. Buna görə də, bir çox sistem oxşar problemlərə yanaşır və ümumi həllər fərqli sistemlər tərəfindən qəbul edilir. Sistemlər arasında ən böyük oxşarlıq dövlətin müvafiq ixrac kredit təşkilatı vasitəsilə bu sistemdə iştirak etdiyidir və kommersiya bankları sistemin fəaliyyətində fəal rol oynayırlar. (Zekai Özdemir; “Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Factoring ve Forfaiting İşlemleri”, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, No:10, Kocaeli, 2005, s.195.)

İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə ixracatçıların maliyyələşdirmə tələbi dövlət tərəfindən maliyyələşdirilən ixrac maliyyə təşkilatları tərəfindən təmin edilir. İnkişaf etmiş ölkələrdə bank xidmətləri ixracatın maliyyələşdirilməsində böyük imkanlar yaradır. Bu səbəbdən bank sistemi bu baxımdan çox əhəmiyyətlidir.

1.3.4. Eximbanklar

Ticarət banklarının əsas funksiyası daxili ticarətin maliyyələşdirilməsidir. Xarici ticarətin maliyyələşdirilməsi isə kompleks və ixtisaslaşdırılmış bank sisteminin mövcudluğunu tələb edir. Bu ehtiyacları qarşılamaq üçün Eximbanklar qurulmuşdur. Bu banklar ixracın maliyyələşdirilməsi ilə zəmanətli kredit sığortası təmin etmək və bir sıra maliyyə qurumlarından bir növ girov təmin etmək üçün gələn zəmanət proqramları təmin etmək kimi funksiyaları var. Eximbank ümumi olaraq ictimai qurum kimi xarakterizə olunur.

İxrac dəstəyi-ümumiləşdirilmiş bir yanaşmada ixracatçının malların istehsalıdan istehsalata, marketinqə və son istehlakçıya müxtəlif üsullarla ixrac edilməsini təşviq etməkdir.

Bu kontekstdə, müxtəlif dövlət qurumları, banklar və sığorta təşkilatları, eləcə də reklam sərgilərini təşkil edən sərgilər, reklam təminatını təmin edən və məlumat verən təşkilatların da ixracatı dəstəkləyən təşkilatlar kimi təsvir edilə bilər.

İxracat dəstək təşkilatları, xüsusilə ixracatın maliyyələşdirilməsi sahəsində və nağd pul (kredit) və nağdsız ixrac əməliyyatları (sığorta və zəmanət) metodunu təşviq edən təşkilatlardır. (Türk Eximbank, 1987-1997 Dış Ticaretin Finansmanında 10. Yıl, Türk Eximbank, Ankara, 1997, s.13.)

Eximbank funksiyaları və missiyaları baxımından kommersiya banklarından fərqlidir. Ticarət bankları ixracatı maliyyələşdirənlərdir, lakin daxili ticarətin maliyyələşdirilməsinə yönəldilmişdir. İxracatın maliyyələşdirilməsi xüsusi bir mexanizm tələb etməsi səbəbindən Eximbanklar yaradılmışdır.

1.3.4.1. Dünyada eximbankların qurulmağa başlanması

20. əsrin başında imperiyaların dağılmağa başladığı dövrlərdə beynəlxalq ticarətdə müddətli satışların rəqabət edə bilmə gücünü artırdığının başa düşülməsi ilə əlaqədar olaraq müddətli satışlara üstünlük verilməyə

başlanmışdır. Vədəli satışlarda maliyyə, sığorta və ya zəmanətə ehtiyac duyulması da bu sahədə fəaliyyət göstərəcək təşkilatların vacibliyini də özü ilə gətirmişdir. Birinci Dünya Müharibəsi və 1929 Dünya İqtisadi Böhranı ilə beynəlxalq ticarətdə problemlər ortaya çıxması ilə əlaqədar olaraq dünyada dövlət tərəfindən dəstəklənən maliyyə qurumları yaranmış və sürətlə yayılmışdır.

Birinci Dünya Müharibəsi dövründə İxrac krediti sığortası və təminatını təmin etmək məqsədilə, 1917-ci ildə Almaniyada HERMES, 1919-cu ildə İngiltərədə İxrac Krediti Zəmanəti Departamenti, 1925-ci ildə Hollandiyada NCM (Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij N.V.) quruldu. 1929-cu ildə Dünya İqtisadi Depressiyasından sonra 1933-cü ildə İsveçdə EKN (Exportkreditnamn), 1934-cü ildə ABŞ da Eximbank (Amerika Birləşmiş Ştatlarının İxrac İdxal Bankı) və İsveçrədə ECG (İxrac təhlükəsizliyinə zəmanət) ixrac maliyyəsini təmin etmək məqsədi ilə yaradılmışdır.

İkinci Dünya Müharibəsindən sonra müharibə nəticəsində yaranmış dağıntının aradan qaldırılması ilə bağlı fəaliyyətlər ilə yanaşı, az inkişaf etmiş ölkələrin inkişaf problemlərinə maraq da əhəmiyyətli dərəcədə artmışdır. Yenidən qurma və inkişaf prosesi baxımından ixrac fenomeninin əhəmiyyəti, dövlət tərəfindən dəstəklənən ixrac maliyyə qurumlarının getdikcə geniş yayılmasında özünü göstərir. Başqa sözlə, 1950-ci və 1960-cı illərdə inkişaf etməkdə olan ölkələrdə ixrac maliyyə, sığorta və təminat təşkilatlarının yaradılması cəhdləri sürətləndirilmişdir. Bu dövr ərzində 1950-ci ildə Yaponiyada JEXIM (Yaponiya İxrac İdxal Bankı), 1956-cı ildə Cənubi Afrika Respublikasında CGIC (Korporativ Zəmanət və Sığorta Şirkəti), 1957-ci ildə İsraildə IFTRIC (İsrail Xarici Ticarət Riskləri Sığorta Şirkəti) və Hindistanda ECGC (Hindistan İxrac Kredit Zəmanət Korporasiyası), 1962-ci ildə Pakistanda ECGS qurulmuşdur. Bu dövrdə ortaya çıxan təşkilatlar Avropanın aparıcı təşkilatlarından iki nöqtədə fərqlənir. İlk fərq təşkilatların funksiyasından irəli gəlir. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə yaradılmış ixrac dəstək təşkilatları bu ölkələr əsasən ixracatın maliyyələşdirilməsinə lazımı

dəstəyi təmin edəcək iqtisadi struktur və bank sistemindən məhrum olduqları üçün, müxtəlif kredit proqramları ilə ixracın dəstəklənməsi funksiyası var. İkinci əhəmiyyətli fərqlilik isə, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə qurulan ixraca dəstək təşkilatlarının sərmayə strukturlarında görülür. Bu ölkələrin qurumlarının bir hissəsi və ya hamısı dövlətə aiddir və ya quruluşun sərmayəsi dövlətə aid olmasa belə, bəziləri dövlətin adından sığorta və təminat əməliyyatları aparırlar.

Hər bir ölkə iqtisadi və kommersiya şərtlərinə əsasən mövcud hüquqi çərçivədə özünün ixracını maliyyələşdirmə mexanizmini inkişaf etdirir. Bu da aşağıda qeyd edildiyi kimi müxtəlif yollarla yaradılır;

- Dövlətə bağlı ixracat maliyyə təşkilatları,
- Dövlət və özəl sektorlarla əməkdaşlıqda yaradılan ixrac maliyyə qurumları,
- Agentlik olaraq qurulan, lakin dövlətlə əməkdaşlıq edən ixracmaliyyə təşkilatları,
- Tamamilə xüsusi sərmayəyə aid olan təşkilatlar.

1.3.4.2. İnkişaf etmiş və inkişaf etməkdə olan ölkələrdə eximbanklar

Ölkələrin ixrac kredit sistemləri mahiyyətinə görə bənzərsə də detallarda bir-birindən fərqlənir. Hər bir ölkənin sistemi öz şərtləri ilə öz kommersiya və siyasi mühitində inkişaf edir. Ölkənin iqtisadi quruluşu, başlıca sənaye qollarının və bazarlarının vəziyyəti, bank və sığorta sektorlarının inkişaf dərəcəsi ölkənin ixracatçısına təqdim edilən imkanlar ilə proqramlar müəyyənləşdirilir. Bununla yanaşı, hər bir ölkənin ixracatçılarının üzləşdiyi problemlərin bənzərliyi səbəbindən müxtəlif ölkələrdə eximbankların problemlərə oxşar və ümumi həll yolları var. Sistemlər arasında ən böyük bənzərlik, müvafiq ixracat kredit quruluşu vasitəsilə dövlətin dəstəyi və kommersiya bankların da sistem işləyişində təsirli rol oynamasıdır.

İnkişaf etmiş ölkələrin və inkişaf etməkdə olan ölkələrin ixracatçılarının maliyyələşdirmə imkanlarını müqayisə etdikdə, inkişaf etmiş ölkələrdə hazır

məhsulların istehsalı və ixracatı qabaqcıl kommersiya bank sistemi vasitəsilə təkmilləşdirilmiş, maliyyələşdirilməyə tətbiq olunan aşağı faiz dərəcəsi, orta və uzun müddətli ixrac kreditləri dövlət resurslarından kənarda təmin edilə bilər və ixrac sektorunda kifayət qədər bank təminatı təmin etmək olar.(Nuri Avcı, “Gelişmekte Olan Ülkelerde Dış Ticaretin Finansmanı” T.C. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü , İstanbul, 1995, s.143.)

İxracatçıların alacaqlarının ödənilməməsi riskinə qarşı qorunmasına yardım etmək imkanları kimi tanınan ixrac təhlükəsizliyi və zəmanət proqramları vasitəsilə bir çox ölkədə nağdsız hökumət dəstəyi təmin edilməsinə baxmayaraq, dövlət inkişaf etməkdə olan ölkələrdə pul vəsaitlərinin maliyyələşdirilməsi imkanlarını və kreditləri təmin edir. İnkişaf etmiş ölkələrdə ixracatçıları və ixracatı dəstəkləyən bankları meydana gələcək risklərdən qorunmaq üçün tənzimləmələr edilmişdir. Tədbirlər sığorta konsepsiyasına əsaslanır və malların və xidmətlərin alıcıları və satıcılar arasında və zəruri vəsaitləri təmin edən kommersiya bank sistemi arasında körpü təmin edir.

İnkişaf etmiş ölkələrdə ixracat kredit sığortası və zəmanəti təmin etmək məqsədi ilə yaradılan sistem kommersiya bank sisteminin inkişaf etmiş olması səbəbi ilə bu ölkələrdə asanlıqla işləyir. Kommersiya bankları ixracatın maliyyələşdirilməsi istiqamətini əsas götürərkən, eximbanklar ixrac kredit sığortası və zəmanəti fəaliyyətlərini boynuna götürmüşdür. Başqa sözlə, bir tərəfdə maliyyə, o biri tərəfdə sığorta və zəmanət fəaliyyətlərindən məsul bir təşkilati quruluş meydana gəlmişdir. Ancaq inkişaf etməkdə olan ölkələrdə ixrac dəstəyi daha genişdir. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə, beynəlxalq bazarlarda rəqabət gücünü qazanmaq üçün işləyən kapitalın olmaması səbəbindən ixracatçılara bank dəstəyi lazımdır. Buna görə ixrac krediti də bu ölkələrdə vacibdir. Ancaq, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə kommersiya bankları kredit vermə mövzusunda, ümumiyyətlə, inkişaf etmiş ölkə banklarından daha sərt meyarlara malikdir. İxracatçılar kredit istifadə edəbilmək üçün kommersiya banklarının ciddi meyarlarını qarşılamaq, zəmanət və ipoteka vermək məcburiyyətindədirlər. Bundan əlavə, bu ölkələrdə fəaliyyət göstərən

kommersiya bankları riskli bir iş etmək istəməirlər. Bu səbəbdən, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə ixracatçılara səmərəli maliyyələşdirmə tələbləri təqdim etmək məqsədilə hökumət dəstəyi ilə işləyən “Kredit, Zəmanət və Sığorta Təşkilatları”nın yaradılması zəruridir. Bu halda, inkişaf etməkdə olan ölkələrin ixracatçılarının ixrac maliyyələşdirmə tələbatı dövlət tərəfindən dəstəklənən ixracat maliyyə qurumlarının dəstəyi və kommersiya banklarının əməkdaşlığı ilə dəstəklənməlidir.

1.3.4.3. Eximbankların ortaq xüsusiyyətləri

Eximbankın yaradılması ölkənin ixracını dəstəkləməklə bu məqsədə istiqamətli olaraq, kredit proqramları ilə nəğd, sığorta və zəmanət proqramları ilə alacağın ödənməməsi riskinə qarşı zəmanət meydana gətirən qeyri nəğd dəstək təmin edilməkdədir. Eximbankların tətbiqləri ümumi olaraq baxıldığında bir-birinə bənzər olsa da, hər ölkənin öz iqtisadi və siyasi vəziyyətinə görə detallarda bəzi fərqliliklər var. Hər ölkədə ixracatçıların problemlərinin oxşar xüsusiyyətləri olduğuna görə Eximbanklar problemləri oxşar yollarla həll edir və ya ümumi həll yollarını tətbiq edirlər. Eximbanklar dövlət tərəfindən dəstəklənir. Mülkiyyətləri ümumiyyətlə dövlətə aid və ya qarışıq şəklindədir. Sərmayəsi dövlətə aid olmasa da ixrac sığortası və zəmanət əməliyyatlarını dövlət zəmanəti ilə edirlər.

Dövlət orqanları, ictimai hüquqi şəxslər və ya ictimai fondlar, yaxud dövlət adından fəaliyyət göstərən sığorta şirkətləri və ya maliyyə qurumları tərəfindən həyata keçirilən tədbirlər nəticəsində siyasi risklərdən yarana biləcək itkilər dövlət tərəfindən götürülür. Əsasən risk zamanı meydana gələn zərərin böyüklüyü, xüsusilə siyasi risklərlə əlaqədar hər hansı bir hesabın edilmə imkanının olmaması və ödənilən təzminatların daha sonra əlaqədar ölkələrdən və ya bu ölkələrdəki alıcılardan alışı zaman tələb etdiyindən, risklər səbəbiylə meydana gələcək zərərlərin dövlət tərəfindən öhtəliyə götürülməsinin zəruriliyini ortaya qoyur.

Eximbanklar, ixracat maliyyələşdirilməsi sahəsində ixtisaslaşmış müəssisələrdir. Məlumat və texniki imkanlarının yüksək səviyyədə olması ilə ixracatçılar və banklar üçün yol göstərici olmasını təmin etməkdədir. Resursların sərmayələrinin əksəriyyəti, hökumət tərəfindən təmin edilən müxtəlif fondlardan və əməliyyatlardan əldə etdikləri gəlirlərdən ibarətdir. Bundan əlavə, onlar daxili bazarlardan olduğu kimi beynəlxalq bazarlardan da borc ala bilərlər. Eximbank kreditlərində, ödəmə müddəti və faiz dərəcəsi kommersiya banklarına nisbətən daha uzun müddətli və aşağı faiz dərəcələrinə malikdir. Kredit xərclərini az saxlamaq və daha çox ixracatçıya çatmaq üçün, ixrac maliyyə qurumları ümumiyyətlə kommersiya banklarının vasitəçilik etməsinə üstünlük verirlər. Bu əməliyyatlara görə kommersiya bankları aşağı dərəcədə komissiyalar alır. Eximbanklar böyük həcmli əməliyyatlarda və ya kommersiya banklarının vəsaitlərinin çatışmazlığı olan yüksək riskli əməliyyatlarda dövrəyə girirlər. Sığorta və zəmanət əməliyyatları birbaşa ixrac maliyyə təşkilatları tərəfindən həyata keçirilir.

1.3.4.4. Bern birliyi-beynəlxalq kredit və investisiya sığortaçıları birliyi

Berne Birliyi (Beynəlxalq Kredit və İnvestisiya Sığortaçıları Birliyi) 1934-cü ildə Fransadakı “Societe Frainçaise d SocAssurances pour le Credit”, İtaliyadakı “Societa Italiana Assicurazione Crediti”, İspaniyadakı “CompaniaEspenola de Seguros de Credito y Cauccion S.A” və Böyük Britaniyada “İxracKrediti Zəmanət Departamenti” tərəfindən təsis edilmişdir. İttifaqın hüquqistatusu İsveçrə qanunu ilə müəyyən edilir.

Təşkilat, ilk növbədə, öz üzvlərinin ixrac əməliyyatlarında özəl alıcılara ticarət riskini sığortalamaq üçün öz fəaliyyətlərini təşkil etmişdir.

İkinci Dünya Müharibəsi dövründə (1939-1945) siyasi və iqtisadi risklər daha müxtəlif və geniş yayıldığından, 1946-cı ildə Berne Birliyi fəaliyyət sahəsinin genişləndirilməsinə nəzərdən keçirdi. Bu tarixdən sonra dövlət nəzarətində olan şirkətlərvə dövlət adından siyasi riskləri əhatə edən xüsusi sığorta təşkilatları birliyə qoşulmağa başladılar.

İttifaqın məqsədi aşağıdakılardır:

- İxracat kredit sığortası əsaslarının beynəlxalq sahədə qəbuledilməsi və sərbəst rəqabətə əsaslanan beynəlxalq ticarətin inkişafı üçün, kredit şərtlərinin müəyyən meyarlar çərçivəsində təşkil edilməsi. İttifaq, bəzi malların ixracı halında maksimum dövrlər təyin etdi. Məsələn, ağır sənaye mallarında beş il, dayanıqlı istehlak mallarında bir il, əkinçilik məhsullarında 180 gündür.
- Uyğun bir investisiya mühiti yaratmaq məqsədilə beynəlxalq əməkdaşlığın təmin edilməsi, xarici investisiya sığortası əsaslarının yaradılması və inkişaf etdirilməsidir.(www.berneunion.org.uk.)

Bu məqsədlərə nail olmaq üçün üzvlərin:

- Öz aralarında məlumat mübadiləsi etmək,
- Bir-birləri ilə məsləhətləşərək fəaliyyətlərini davam etdirmək və qarşılıqlı razılaşdırılmış layihələrdə iştirak etmək,
- Fəaliyyət sahəsində digər müvafiq beynəlxalq təşkilatlarla əməkdaşlıq etmələri mümkündür.

Birliyin üzv ölkələri əlavələr hissəsindəki cədvəldə göstərilmişdir.

II Fəsil İXRAC KREDİT TƏŞKİLATLARI

Bu bölmədə ixrac kredit təşkilatlarının yaranma prosesi və tarixi inkişafı izah edilir və bu qurumların funksiyaları açıqlanır. Daha sonra, ixracat kredit-təşkilatları haqqında məlumatlar təqdim edilir və bu ixrac kredit təşkilatlarının dünya iqtisadiyyatındakı yeri araşdırılır. Nəhayət, nümunə olaraq ABŞ, Yaponiya, Almaniya, Fransa və Böyük Britaniya ixrac kredit agentlikləri haqqında məlumatlar verilir. (Al-Marhubi, F. (2000). Export Diversification and Growth: An Empirical Investigation. Applied Economics Letters, 7, 559–62.)

2.1. Tarixi inkişaf

İxracat Kredit Təşkilatları (İKT), öz məhsullarını və ya xidmətlərini xaricə ixrac etmək istəyən şirkətlərə kreditlər, kredit zəmanətləri və sığorta xidmətləri təqdim edən rəsmi olaraq maliyyələşdirilən təşkilatlardır. İKT-lərin “rəsmi dəstəkli” olaraq ifadə edilmələrinin səbəbi ya dövlət quruluşu olmalarıya da özəl olsa belə, dövlətlər adından maliyyə və sığorta məhsulları təklif etmələridir. İKT-lər tərəfindən müəssisələrə təqdim edilən kredit zəmanətlərinə və sığorta məhsulları xarici bazarlarda ticarət edərkən onlara, demək olar ki, kommersiya və siyasi risksiz mühit təmin edir. İxracat fəaliyyətlərinə bu dövlət dəstəyinin tarixi arxa planı maraqlıdır. Mulligan (2007) 1800-cü illərdə İKT-lərin ortaya çıxmasına əsas verir. Makroiqtisadi baxımdan, 1814-cü ildə təşkil edilən Vyana Konqresindən Birinci Dünya Müharibəsinin başlanğıcı olan 1914-cü ilə qədərki 100 il “Qızıl Dünən” adlanır. Bu dövr, dünya ticarətinə vergilər tərəfindən maneələrin olmadığı, tacirlərin istədikləri yerdə alış-veriş etdikləri, dövlətlər tərəfindən maneələrin olmadığı, qızıl standartının universal qəbulunun bir valyutanı digərinə konvertasiyasını tam zəmanətlədiyi və pasporta ehtiyac olmadığı bir dövrdür. Bununla belə, qızıl standartının işlənməsi aşağıdakı kimi olmuşdur: Bir ölkədə bir ödəniş balanssızlığı meydana gəlsə, idxal məhsullarını almaq üçün lazım olan qızıl qazanmaq üçün xaricdə daha çox məhsul satmağa görə daxili ödənişləri və

qiymətləri azaltmağa məcbur olacaqdı. Sistem beynəlxalqmaliyyə nizamını təmin etmiş lakin insafsızca kasıb olan ölkələri əzmişdir .(Ascari, R. 2007. Is Export Credit Agency A Misnomer? The ECA Response To A Changing World. CFO, Sace, Working Paper, No 2, 1-32)

Dünyanın ilk ixrac kredit sığortası proqramları 1906-cı ildə İsveçrətərəfindən təqdim edilib. Bu şirkət bu gün də aktiv olan özəl bir İsveçrəşirkətidir. İlk dövlət ixracat kredit sığortası proqramları 13 il sonra 1919-cu ildə Birləşmiş Krallıq tərəfindən qüvvəyə qoyulmuşdur. İngilis proqramlarınınindaha sonra digər ölkələr tərəfindən də istifadə səbəbi işsizliyə çarə olmaq və müharibə səbəbiylə pozulan ixracı yenidən təsis etməkdir. İxrac kredit sığortasına əlavə olaraq, İngiltərə dövləti ixracın altı ilə qədər maliyyəsinə bağlı bir ticarət maliyyələşdirilməsi proqramı da başlatmışdır. Bu proqramlar, gəlirlərin ola biləcək zərərləri qarşılayacaq səviyyədə olması şərtiylə Xəzinənin təsdiqiylə ticarət heyəti tərəfindən idarə olunurdu. İsveçrənin və İngiltərənin proqramlarının nəticə verən və dəyərli olduğunu sübut etmələri ilə digər millətlər də bu cür dövlət dəstəyi ilə ticarətin stimullaşdırılmasına ehtiyac vəzərfuri olduğunu anlayıblar. Beləcə, Belçika (1921), Danimarka (1922), Hollandiya (1923), Finlandiya (1925), Almaniya (1926), Avstriya və İtaliya (1927), Fransa və İspaniya (1928) və İsveç (1929) kimi digər bir çox Avropa ölkələri zəmanət və sığorta proqramları başlatmışlardır. Bu proqramların başlanmasının əsas səbəbi, Birinci Dünya müharibəsi tərəfindən korlanan sənayenin yenidən canlandırılması və ixracın yenidən təsis edilməsi ilə Şərqi Avropa müəssisələri üçün xüsusi risklər saxlayan və kreditə ehtiyac duyan SSRİ-ə ixracın asanlaşdırılmasıdır.

Birinci və ikinci dünya müharibələri arasındakı iqtisadi dövr sürətli inflyasiya, millətçiliyin yüksəlməsi, ABŞ iqtisadiyyatının suveren ölçüsünün artması və ticarətin qorunması ilə müəyyən edilir. II Dünya Müharibəsi başa çatdıqdan sonra, sənaye məhsullarında 40% -ə qədər vergi ilə tanınan millətçilik və kommərsiya müdafiəçiliyinə görə ixrac artım tempi 1945-ci ilə qədər sıfıra endirildi. İki dünya müharibəsi arasında həyata keçirilən siyasət

qərb dünyası üçün həm siyasi, həm də iqtisadi cəhətdən dağıdıcı olmuşdur. İkinci Dünya Müharibəsindən sonra ticarət nəzarətinin və ticarəti müdafiəçiliyinin hədlərini məhdudlaşdırmaq və iqtisadi bərpa üçün sərmayəni təmin etmək məqsədi ilə beynəlxalq sazişlər imzalanıb. Beləcə, beynəlxalq ticarətə bağlı olaraq, iştirakçı üzv ölkələr arasındakı ixrac subsidiyaları ilə vergi və vergi xarici maneələri azaldaraq beynəlxalq mal ticarətini sərbəstləşdirmək məqsədi ilə 1947-ci ildə Gömrük Tarifləri və Ticarət Ümumi Sazişi imzalanmışdır. Daha sonra çoxtərəfli ticarət müzakirələri ya da ticarət turları aparılmışdır. Bunlar tez-tez təxminən 7 illik danışıqlar olmuş və kommersiya danışıqlarında mövzuya əsaslanan yanaşmadan fərqli olaraq paket yanaşma təklif edilmişdir. Uruqvay toplantısı adlanan son toplantı 125 iştirakçı ölkə tərəfindən 15 aprel 1994-cü ildə bağlanmışdır. GATT yalnız malların deyil, xidmətlər və fikri mülkiyyətin də sərbəst ticarətini təmin etmək məqsədi ilə 1 Yanvar 1995 tarixində qurulan Ümumdünya Ticarət Təşkilatına (ÜTT) yerini buraxmışdır. 47 illik dövrdə GATT-ın dünya ticarətinin liberallaşdırılmasına olan töhfəsinin müvəffəqiyyəti mübahisəsizdir. Məsələn, 1973-1979-cu illərdə Tokio toplantısı zamanı qəbul olunan qərara görə istehsal olunan mallar üzrə orta gömrük rüsumları müharibədən sonrakı dövrə nisbətən əhəmiyyətli dərəcədə aşağıdır. Yalnız tariflərin bu daimi azalması dünya ticarətində yüksək artımın təşviqinə səbəb oldu. Qloballaşma, çoxmillətli şirkətlər (çoxmillətli) və global rəqabət üstünlüyünə nail olmaq və qorumaq kimi digər amillər dünya ticarətində görünməmiş artımlara gətirib çıxardı.

Mulliganın sözlərinə görə, 1950-ci ildən etibarən qeyd edilən təşkilati tənzimləmələr və dünya ticarətində böyük artım dünya ticarətində geniş dəyişikliklərə səbəb olub və satıcılar bazarından alıcılar bazarına keçidə gətirib çıxardı. Bundan əlavə, müharibə nəticəsində zərər görmüş iqtisadiyyatların kapital əsasları yenidən təmin olunduqdan sonra ixrac və təhlükəsiz ticarət axınları artdı. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə bazarlar açılmış və öz kapital bazasını yaratmaq istəyi ticarət kompozisiyasının kapital malları və tikinti layihələrinin böyük bir paya malik olduğu şəkildə yenidən qurulmasına gətirib

çıxardı və bu tendensiya bu gün BRIC ölkələrinin(Braziliya, Rusiya, Hindistan, Çin) yüksəlməsilə inkişaf edir. Bu iqtisadi dəyişikliklərin nəticələri çox böyük olmuşdur. Satıcı bazarlarından alıcı bazarlarına keçid, alıcılara ödəniş şərtlərində nağd pul əvəzinə kredit ödənişləri etməyə və kredit ödəmələrini qısa müddətlidən uzun müddətliyə cəlb etməyə imkan verdi.

1948-ci ildə İƏT-in qabaqcısı olan Avropa İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatı(AİƏT), II Dünya Mühəribəsi sonrası Avropanın yenidən qurulması üçün Marshall Planı çərçivəsində Amerika və Kanada köməyini idarə etmək üçün qurulmuşdur. AİƏT Avropa yenidən qurma səylərinin daha yaxşı koordinasiyasını təmin etməyə çalışır. 1950-ci illərdə Avropanın əməkdaşlığı inkişaf etdirmək məqsədiylə yaradılan yeni qurumlar inkişaf etdikcə, AİƏT -nin yerini 1961-ci ildə İƏT almışdır. AİƏT-dən fərqli olaraq, İƏT üzv ölkələrdə güclü iqtisadi artımın təşviqi və azad ticarətin inkişafı və dünya iqtisadiyyatının inkişafı məqsədi ilə işə başlamışdır. İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatı çərçivəsində 1963-cü ildə İxrac Kreditləri və Kredit-Zəmanət Qrupu (ECG) yaradıldı. İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatının ixrac kreditləri sahəsində fəaliyyətini həyata keçirmək üçün məsul olan ECG iclaslarına üzv ölkələrin yüksək səviyyəli dövlət məmurları - adətən maliyyə nazirləri və üzv ölkələrin yüksək səviyyəli rəhbərləri iştirak edirlər. İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatının ixrac kreditləri sahəsində fəaliyyətini həyata keçirmək üçün məsul olan ECG iclaslarında üzv ölkələrin yüksək səviyyəli dövlət məmurları - adətən maliyyə bankları və üzv ölkələrin yüksək səviyyəli rəhbərləri iştirak edirlər.

ECG-un ümumi məqsədləri:

1. İxracat kredit siyasətinin qiymətləndirilməsi
2. Ortaya çıxan problemlərin müəyyən edilməsi
3. Bu problemlərin həll edilməsi və ya yüngülləşdirilməsi
4. Ortaq qanunların yaradılması ilə bu sahədə üzv ölkələr arasındakı əməkdaşlığı artırmaqdır.

(Altıntaş, A. (2012). Kredi Kayıplarının Makroekonomik Değişkenlere Dayalı Olarak Tahmini ve Stres Testleri - Türk Bankacılık Sektörü için Ekonometrik Bir Yaklaşım. Türkiye Bankalar Birliği, Yayın No:281.)

1950-ci illərin əvvəllərində orta müddətli kreditlərin (2-5 il) artması istiqamətində bir meyl olmuşkən, 1950-ci illərin ortalarından etibarən Qərbi Avropa ölkələrindəki ixracatçıların hökumətlərinə uzun müddətli kreditlər (5 il) üçün sığorta və maliyyə təmin etmələri istiqamətində təzyiq etməyə başladıklarını ifadə etməkdədir. Çünki, ABŞ-ın Exim Bankı, İEO-lərdəki alıcılara birbaşa verdiyi uzun müddətli layihə və avadanlıq kreditləri ilə Amerika ixracatçılarının Avropalı satıcıların sahib ola bilmədiyi şəraitdə satış etmələrini təmin etmişdir. Bundan əlavə, bu bazar dəyişimlərinə uyğun və onlara cavab olaraq, hökumətlər yeni İKT-lər quraraq, inkişaf etdirərək və onları sərmayə mallarının və tikinti layihələrinin ixracına kömək etmək məqsədli rəsmi dəstək fəaliyyətləri təmin etmək üçün istifadə edərək cavab vermişlər. Böyük Britaniyanın İKT-ı olan ECGD, Rusiyaya edilən ixracı təşviq etmək məqsədiylə 1919-cü ildə qurulmuşdur. Almaniyanın Hermes-i də 1926-cı ildə, ABŞ-ın Ex-Im Bankı isə 1934-cü ildə qurulmuşdur. Digər İKT-lər yuxarıda göstərilən iqtisadi dəyişikliklər nəticəsində İkinci Dünya Müharibəsindən sonra yaradılıb. Məsələn, Kanada İxrac Krediti Sığorta Agentliyi (ECIC) 1944-cü ildə yaradılıb və 1969-cu ildə ixrac təşviqi agentliyi tərəfindən silinib. 1946-cı ildə Fransanın Coface, 1951-ci ildə Yaponiyanın İxrac-İxracat Bankı (NEXI) təsis edilib və İtaliyanın Istituto Nazionale delle Assicurazioni (INA), 1912-ci ildə qurulduğu halda, 1912-ci ildə ixrac kreditlərini dəstəkləyən bir qanun olmadığı halda 1953-cü ilədək fəaliyyət göstərmədi. Beləliklə, 1950-ci illərin ortalarından etibarən bank zəmanət verir, müddəti və alıcı kredit alətlərinə uyğunluq prinsipi təqdim edilirdi. 1960-cı illərin ortalarından bəri sabit faiz dərəcəsi, maliyyələşdirmə və kredit limit təbiiqləri ortaya çıxdı.

İnkişaf etməkdə olan ölkələr tərəfindən ixrac krediti, ixrac sığortası və zəmanəti proqramlarının yaradılmasının 3-cü dalğası 1970-ci illərdə Ekvador,

Yamayka, Malaziya, Filippin, Sinqapur, Şri-lanka, Tayvan, Uruqvay, Venesuela tərəfindən gerçəkləşdirilmişdir. Bu proqramların başladılmasının əsas səbəbi, ölkənin rəqabət qabiliyyətinin artırılmasına yardım etməyidir. Əks təqdirdə digər ölkələrə nisbətə ölkənin rəqabət qabiliyyəti çox aşağı olacaqdır. 1973-74-cü illərdə neftin qiyməti 4 dəfə artdıqdan sonra orta və uzun müddətli işlərin sürət qazandı. Bu yolla, İKT-lar icra istiqrazlarının və qiymətlərin inflyasiyasını və valyuta məzənnəsinin möhkəmləndirilməsini təmin ediblər. Maliyyə tərəfində, beynəlxalq müqavilələrdən daha aşağı faiz dərəcələri ilə maliyyə kreditləri təklif edən qarışıq kreditlərin prinsipi o günə qədər tətbiq olunanlara nisbətən daha aqressiv tətbiq edilmişdir. Beləliklə, 1980-ci illərdə sığorta və maliyyə məhsullarının tam işçi heyəti və xüsusilə İƏT ölkələri tərəfindən ölkələrindəki ixracatçılara artan miqyasda beynəlxalq iş aparmaq üçün təklif olunmuşdur. Bu tendensiya bu gün də davam edir. Bəzi dövlətlərdə bu texnikaların sürətli istifadə edilməsi, əlaqəli olmayan rəqabət üstünlüyü yaradır ölkələri beynəlxalq ticarətin pozulduğunu düşünməyə və bu səbəbdən 1963-cü ildən etibarən hazırlanan və beynəlxalq qaydalara əməl edən İƏT tərəfindən bu texnikaların istifadəsini tənzimləmək üçün bir araya gəldi. Beləliklə, İKT-ları inkişaf etdirən və məhsul bazalarını sürətlə genişləndirən dövlətlər İKT müqaviləsini İKT-nin rəqabət üstünlüyünü məhdudlaşdırmaq üçün istifadə edirlər.

1919-cu ildə Birləşmiş Krallıq tərəfindən ilk müasir ixrac kredit təşkilatı qurulduqdan sonra, bir çox sənayeləşmiş ölkələr İkinci Dünya Müharibəsindən sonra eyni şəkildə hərəkət etdi. 1940 və 1950-ci illərdə ilk İKT təsisatının dalğasından sonra 1970-ci illərdə son bir dalğa meydana gəldi. 1980-ci və 1990-cı illərdə Şərqi Avropa ölkələrində və inkişaf etməkdə olan ölkələrin iqtisadiyyatlarında yeni İKT-lər ortaya çıxdı. Hökumətlər milli ixracın artırılması, ixracata yönəldilmiş sektorlarda məşğulluğun artırılması, xarici ixrac dəstəklərinə cavab vermək və böyük yerli firmalar üçün xarici bazarların genişləndirilməsi üçün İKT-ları təsis etmişdir. İKT-lar, həmçinin, həddindən artıq riskdən yayınma, informasiya asimetriyası və qeyri-qənaətbəxş ödəmə

stimulları kimi müəyyən kapital bazarında çatışmazlıqları hədəfləyirlər. Demək olar ki, bütün İKT-lar siyasi riskləri əhatə edir və bəziləri də kommersiya risklərini əhatə edir. Siyasi risklər, ölkəsində siyasi qarışıqlıq və ya qəbul edən hökumətin gözlənilməz hərəkətləri (lisenziyanın ləğvi və ya məzənnə nəzarətinin başlanması) səbəbindən alıcı tərəfindən ödənilməməsi riskidir. Ticarət riskləri ödəmə acizliyi və ya məhsulun çatdırılmaması səbəbindən ödəmə riskini əhatə edir. İKT-lar bir çox şəkillər və ölçülər təşkil edir və hər bir təşkilat kiçik fərqli xidmətlər təklif edir. Bununla belə, bir çox İKT strukturu aşağıdakı korporativ formalardan birinə uyğun gəlir:

- İxracat krediti yerli ixracatçı və şirkətlərə investisiya dəstəyi təmin etmək üçün ictimai fondlarını idarə edəcək müstəsna bir dövlət imtiyazına sahib xüsusi şirkət (Məs: Almaniyadakı Hermes, Fransada Compagnie Francaise d'Assurances pour le Commerce extérieur).
- İcra şöbəsi olan və ya mərkəzi hakimiyyət orqanlarına hesabat verən ixtisaslaşmış dövlət qurumu (məsələn, Böyük Britaniyanın Ticarət və Sənaye Nazirliyinin İxrac Krediti Zəmanət İdarəsi).
- Sığorta və ya kredit xidmətləri göstərən müstəqil bir dövlət agentliyi (Yaponiya Beynəlxalq Əməkdaşlıq Bankı, Amerika Birləşmiş Ştatları İxrac İdxal Bankı)
- Təkrarsığorta hökumət provayderi (məsələn, Avstraliya İxrac Maliyyə və Sığorta Agentliyi)
- İş sərmayəsi və qısa müddətli ixracat krediti təmin edən dövlət provayderi (Braziliya İqtisadi və Sosial İnkişaf Bankı).

2.2. İxrac krediti təşkilatlarının funksiyaları

İKT-lərin üç əsas funksiyaları var. Birincisi, ixracatçıların rəsmi dəstəqli xarici kredit rəqabətiylə mübarizə etməsinə kömək edirlər. Çünki, xarici dövlətlər öz şirkətlərinin ixracatlarını bazardan daha aşağı dəyəri sabit faizli maliyyə təmin edərək dəstəkləyirlər. İkincisi, İKT-lar özəl kredit təşkilatlarının maliyyələşdirə bilməyəcəyi ixrac satışları ilə bağlı xarici alıcılara maliyyə

imkanları təklif edir. Üçüncü və ən vacib funksiyaları isə özəl kredit təşkilatlarının edə bilməyəcəyi riskləri etmələridir. İKT-lar, xüsusi kredit təşkilatları ilə rəqabət etmirlər. Əksinə, öz ölkələrindəki kredit təşkilatlarının beynəlxalq ölçüdə rəqabət qabiliyyətlərini inkişaf etdirirlər.

Başlanğıcda, bazarda uğursuzluqa cavab olaraq ixrac krediti dəstəyi ortaya çıxdı. İxrac krediti dəstəyi nəticəsində yaranan maliyyə itkiləri iqtisadi mənfəətlərlə (məsələn, cəmiyyət üçün ümumi fayda artımı) kompensasiya edilmişdir. İxrac kreditlərinin əsas səbəblərindən biri kifayət qədər inkişaf etmiş maliyyə bazarlarının olmaması və İEÖ-lərin müvafiq şərtlərdə maliyyələşdirilməyə girişinin çətinliyidir. Bununla bərabər, bu problemin həll öz içində bir çətinlik daşımaqdadır: müvəffəqiyyətsizlik əksəriyyətlə inkişaf edən ölkələri təsirləndirərkən, həlli böyük ölçüdə inkişaf etmiş ölkələrə əsaslanır və əlaqədar subsidiyanın ixracatçıdan (və milli vergi ödəyicilərindən) alıcıya ötürülməsi riski var.

İKT-lər tərəfindən təklif olunan həllər bir ixracatçının beş əsas maliyyə ehtiyacına cavab verməyi nəzərdə tutur.

- İxracdan əvvəl işləmə sərmayəsi
- İdxalatçılar üçün qısa müddətli ixrac şərtləri
- Xaricdə olan idxalçılara orta müddətli maliyyə yardımı
- Layihənin maliyyələşdirilməsi
- Xüsusi ixracat strukturları (məsələn, lizinq, təyyarə maliyyələşdirilməsi)

1980-ci illərdə ixrac kreditlərinə akademik maraq çox yüksək idi. Dünya Bankının 1989-cu ildə nəşr etdiyi bir araşdırmada, ixrac kreditinin arxasındakı fərqli səbəblər aşağıda verilmişdir:

Kapital bazarında uğursuzluqlar. Bu aşağıdakı alt qruplara bölünür:

ixracat risklərinə bağlı qeyri-kafi məlumat; ən riskli ya da kiçik kredit alıcılarının kreditə məhdud girişi; zəif maliyyə strukturlar və ya səhv dövlət siyasəti.

- Risk, qeyri-müəyyənlik və sığorta bazarlarının qeyri-kafiliyi: Bu risk ilə risk arasındakı xeyli rol oynaya biləcək amillərdir.
- Mənəvi Depressiya və Tərs Seleksiya: Bazar müvəffəqiyyətsizliyi olmaları zəruri olmasa da, bunlar riskə bağlı daxili xüsusiyyətlərdir və mükafatı ixracatçıların sığortanı satın almaq üçün könüllü olduqları ərazi dəyərinin üzərinə çıxara bilər.
- Sənaye siyasəti: Nümunə olaraq miqyaslı iqtisadiyyatları ya da çatışmayan rəqabət bazarlarındakı kirayə kimi strateji ticarətin əsasları haqqında nəzəriyyələrə əsaslanır.
- İxracatın kənarlaşması: İxracat bazarları üçün istehsalla bağlı olaraq, fərdi və sosial xərclər və faydalar kənarlaşma olur.
- Məşğulluq və ödəmə balansı: İşsizlik və ticarət kəsiri ixrac krediti və sığorta proqramlarının səbəblərindəndir.
- Digər ölkələrin proqramlarından geridə qalmamaq: Bu müharibə şahmatının ticarət sahəsindəki ixrac subsidiyalarının inkişaf vasitələri ilə birləşdiyi məkandır.

İKT-nin əsas məqsədi öz ölkələrində ixrac və xarici investisiyaların təşviq edilməsindən ibarət olduğundan, İKT müəssisələri yerləşdikləri ölkələrdə rezident müəssisələri və ya maliyyə qurumlarını əhatə edən layihələrə görə təmin olunur. Layihələr ətraf mühit təşəbbüsləri, açar layihələr və ya avadanlıq və ya xidmət satın almaları şəklində ola bilər. İKT müştəriləri üçün inkişaf etməkdə olan ölkədə investisiya və ya layihənin cəlbədiciliyi xammalın, əmək və təhlükəsizlik tələblərinin mövcudluğundan asılıdır. Bu şirkətlər, milliləşdirmə və pul, döyüş və xalq hərəkətlərinin qeyri-sabitliyinə qarşı təhlükəsizlik axtarır. Hərbi və militar qüvvələrin istifadəsi ilə təhlükəsizlik çox vaxt ev sahibi ölkə tərəfindən təmin edilir. İqtisadi və siyasi təminat layihə kreditləri, siyasi risklərin sığortası və investisiya zəmanəti təmin edən İKT tərəfindən təmin edilə bilər. Bəzi hallarda, inkişaf bankları İKT tərəfindən dəstəklənən bir layihənin maliyyələşdirilməsi üçün birgə maliyyə təmin edir.

Bu cür ortaqlıqlar məhdudlaşdırıcı şərtlərin qaldırılması, özəlləşdirmə, Dünya Bankı və BVF borc şərtləri və birbaşa xarici investisiyaya söykənən istehsal sərmayəsi milli iqtisadiyyatın liberallaşdırılması kimi struktur uyğunlaşma siyasəti ilə ölkəni xarici investisiyalara açır. Dünya Bankı - BVF sistemində iştirak edən ölkələr milli siyasətini birbaşa xarici investisiya təşviq edici və qoruyucu istiqamətdə uyğunlaşdırmağa və ya hazırlamağa məcbur qalır. (Amable, B. (2000). International Specialisation and Growth. Structural Change and Economic Dynamics, 11, 413–31)

İKT beynəlxalq ticarət və investisiya axınlarını dəstəkləyən infrastrukturun vacib bir hissəsidir. Beləliklə, İKT yalnız öz ölkələrində və digər ölkələrdə başqalarının fəaliyyətinə - özəl və dövlət qurumlarına təsir etmir, eyni zamanda başqalarının fəaliyyətindən dərinlən təsirlənir. Ümumiyyətlə, dünya ticarətinin doxsan faizdən çoxunun nəğd və ya qısa müddətli kreditlərvasitəsilə (180 günə qədər) həyata keçirildiyi qəbul edilir. Bundan əlavə, bu ticarətin böyük qismi bir dəfəlik deyil, davam edən ticarət münasibətləridir.

İKT-lər, beynəlxalq ekoloji razılaşmalara birbaşa bağlı deyil, eyni zamanda dəstəklədikləri layihələrin və ixracdan faydalanan ölkələrin siyasət çərçivələrini də formalaşdırmırlar. Bununla bərabər, özəl investorların risklərini azaltmaq üçün dövlət mənbələrindən istifadə etdiyindən, İKT-lər davamlı inkişafın maliyyələşdirilməsində dəstək rolunu oynayırlar Dünya Bankının davamlı maliyyələşdirmə üzərinə bir hesabatında siyasi, yoxlamaya bağlı və valyuta məzənnələri risklərini yüngülləşdirəcək borclar və zəmanətlər kritik olaraq ifadə edilməkdədir çünki, bu vasitələr kasıb ölkələrə xüsusilə infrastruktur sahələrində investisiya çəkilməsində kömək edirlər.

İxracat kreditləri, İKT-lar tərəfindən ümumiyyətlə 2 ilə 10 il arasında geri ödəmə müddətləri ilə birbaşa borc olaraq ya da İKT tərəfindən kommersiya borcu dəstəkləmək məqsədiylə bilvasitə olaraq sığorta və ya zəmanət şəklində təmin edilir.

İxrac krediti sığortası iki növ riskləri əhatə edir: ticarət riski və siyasi risk. Ticarət riski, alıcının təslim edilmiş məhsullar üçün ödəniş etmədiyini göstərir;

siyasi risk, idxal lisenziyasının ləğv edilməsi, müharibəyə ya alıcının ölkədə təchizatçıya ödəniş etməsi üçün lazım olan valyuta köçürməsinin qadağan olunması kimi ölkənin xüsusi problemlərindən yaranan təhlükələrə aiddir. Sərmayə sığortaları xarici investisiya ilə bağlı olan siyasi riskləri əhatə edir. Yerli hüquqi şəxs ölkədəki döyüş, ələ keçirmə və ya milliləşdirmə, mənfəətin və ya dividendlər valyutaya çevrilməməsi ya da valyutanın transfer edilə bilməməsi qaynaqlı zərərləri əhatə edir.

İKT-lər yalnız dünya ticarətinin bərpası üçün təqdирə layiq səylərin vasitəçiləri olmamışdır. Bu təşkilatlar, fərdi olaraq ölkələrin ixracatçıları tərəfindən istifadə edilən və dövlət tərəfindən aqressiv bazarları ələ keçirmə siyasətlərinin tətbiqlərində köməkçi olmaları üçün dəstəklənən yeni bir silah olaraq ortaya çıxmışlar. Əsasən, dövlət tərəfindən dəstəklənən İKT-lar ölkədə verilmiş məhsul və xidmətlərin satışını artırmaq üçün vergi ödəyicilərinin pullarını istifadə edirlər. Dövlət tərəfindən maliyyələşdirilən ixrac kreditləndirilməsinin təməl ünsürləri olan “Müqəddəs Üçlü” bunlardır.

- Qüvvədə olan xarici ticarət sazişi
- İxracat kredit quruluşu ilə eyni ölkədə daxili mənşəli məhsul (xidmət)
- Valyuta ilə ödəmə riskinin qarşısını almaq.

Adi ticari bank fəaliyyəti üçün alətlərdən fərqli olaraq ixrac kreditini maliyyələşdirmək məqsədi daşıyır. İKT müştərisini deyil, müştərisinin fəaliyyətini (ixracatçını) maliyyələşdirir. Kredit vermək, bilavasitə kreditorun müştəriyə ödəmə qabiliyyətini yaxşılaşdırmasına, müştəriyə deyil, əməliyyatın maliyyələşdirilməsinə kömək edir. Bəzi ixracatçı yerli bazarda da fəaliyyət göstərir və onun fəaliyyət göstərdiyi kommersiya bankı ilə daimi əməkdaşlığı ilə sərmayələrə təsir göstərir. Bu səbəblə ixracatçı, yerli əlavə fəaliyyətlərini maliyyələşdirən bankla hesabını saxlayır və ixracatçının ixrac əməliyyatları səbəbindən əsasən İKT üçün hesabı və əlavə hesabı idarə etməsi lazım deyil. Müharibədən sonra, dövlət tərəfindən maliyyələşdirilən ixrac kreditlərinin əhəmiyyəti azaldı. İdxalçıların hüquqi təhlükəsizliyi və ya ödəmə təhlükəsizliyi beynəlxalq orta səviyyədən aşağı olduğu ölkələrdə yalnız bu qurum tanınmış

və məqbul sayılır. Bu, kommersiya banklarının və özəl kredit sığortası şirkətlərinin ixracatçının riskini maliyyələşdirməkdən imtina etdiyinə görə açıqlanır. Riskin maliyyələşdirilməsindən çəkinməyin səbəbləri: ixracatçının hədəf bazarında ödəmənin olmaması və ya hüquqi təhlükəsizliyi, məhsulun və ya xidmətin çox mürəkkəbliyi və müştərinin agentliyindən (idxalçıdan) yaranan xüsusi risklər ola bilər. Bu səbəblər tək-tək ya da kollektiv sığorta şirkətlərinin, ixracatçıların kommersiya banklarla mükəmməl ödəmə qeydlərinə və kredit keçmişlərinə sahib olmalarına baxmayaraq əməliyyatı maliyyəyə etməyi ya da sığortalamaq rədd etməsinə zəmin yarada bilməkdədir. Bununla belə, bu problemi və ya ixracatçının əhəmiyyətli bir bazara daxil olma ehtimalı və ya onun potensialından faydalana bilməz.

İKT-lər beynəlxalq ticarətin inkişafı və ölkələrin ixracında əsas funksiyaları yerinə yetirən alətlər kimi dünya iqtisadiyyatı üçün vacib olan strateji institutlardır.

2.3 Dünya iqtisadiyyatında ixrac krediti təşkilatlarının yeri

İKT şirkətləri ildə təxminən 800 milyard ABŞ dolları həcmində sığorta əməliyyatını həyata keçirməklərinə, yüksək ixtisaslaşmış maliyyə qurumları olmasına baxmayaraq, onlar kifayət qədər tanınmırlar. Statistika görə, dünya ticarətində hər səkkiz dollardan biri İKT tərəfindən maliyyələşdirilir. Qalan yeddi dolların əksəriyyəti malların digər ölkələrə satılması üçün məhdudlaşdırıcı və genişləndirici siyasəti müdafiə etdikləri üçün İKT-lərin fəaliyyətindən təsirlənir və ixrac edənlərin ixrac şərtlərinə və şərtlərinə təsir göstərir. Dünyada təxminən 200 İKT-nın, qloballaşma və sağlam iqtisadiyyat dünya ticarətində və inkişafında müvəffəqiyyəti ilə çox böyük və sıxdır.

Qlobal maliyyə böhranının yaranması və nəticədə kredit və sığorta bazarlarında azalması ilə ixrac kreditləri üçün qlobal tələbatın yüksəlməsi olmuşdur. Dünya ticarət əməliyyatlarının 90% -i kredit, sığorta və ya zəmanətdir. Ticarət banklarının, özəl sığorta şirkətlərinin, regional və ya çoxtərəfli bankların və İKT-ləri ticarətin maliyyələşdirilməsində əsas rol oynayır. İKT yarı-hökumət

təşkilatlarıdır və bir çox milli hökumətin sənaye, xarici yardım, ticarət və investisiya təşviqləri üzrə strategiyalarının bir hissəsidir. Əsas məqsədlər ixracatçılar və investorları riskdən qorumaqdır. Bu riskləri İKT-lər və nəhayət, hökumətlər tərəfindən aradan qaldırılır.

İKT xüsusilə böyük infrastruktur və sənaye layihələri olmaqla maliyyələşdirmə sahəsində aparıcı oyunçulardır. Qlobal maliyyə böhranı ilə beynəlxalq kommersiya bankları və xüsusi sığorta şirkətləri daha risksiz hala gəldi və xarici ticarət və investisiyalara dəstəklərini azaltdı. Mallara qlobal tələbatın kəskin azalması dünya ticarət həcminə mənfi təsir göstərir və son 80 ildə ən yüksək enişlə nəticələnir. Böhrana görə, 2008-ci ildə inkişaf etməkdə olan ölkələrə (xüsusilə xarici bankları kreditləri və portfel investisiyaları) xüsusi kapital axınları 109 milyard ABŞ dolları olaraq reallaşmışdır ki, bu da 2007-ci ildə 617 milyard ABŞ dolları kəskin azalıb. Qlobal xarici investisiyaların daxil olmaları 2008-ci ildə 1,7 trilyon ABŞ dolları ilə müqayisədə 2009-cu ildə 1 trilyon dollara düşüb. Beynəlxalq şirkətlər tərəfindən həyata keçirilən sərhədyanı birləşmələrin və satın almaların həcmi 2009-cu ildə 36% azalıb. Böhran dünya ticarət həcminə mənfi təsir göstərmiş və 2009-cu ildə 12,3% azalıb. Nəticədə, ticarətin maliyyələşdirilməsinə olan tələbatı əhəmiyyətli dərəcədə aşdı. Ticarət maliyyə bazarlarının pisləşməsi ticarətin maliyyələşdirilməsi əməliyyatlarını olduqca bahalı hala gətirdi. Bu mənfi təsirləri azaltmaq üçün bir çox siyasət tədbirləri milli hökumətlər, İKT və regional və çoxtərəfli inkişaf bankları tərəfindən həyata keçirilmişdir. Böhranın təsirindən ötəri xüsusi bazar tərəfindən yaradılan ticarət maliyyə bazarlarında boşluq İKT tərəfindən doldurulmağa çalışıldı. Bir çox ölkələr, öz İKT-lərinin yaradılmasına dair addımlar atmışdır və bir çox İKT öz müştərilərinə yeni məhsullar təqdim etmişdir, məsələn, qısamüddətli birbaşa kreditləşdirmə və ya işə götürənin kapital borcunu təmin etmək. Bir çox İKT böhran dövründə onların ümumi təminatlarını artırmışdır. Bəzi portfəllərdə yeni öhdəliklər 30% -dək 50% artmışdır.(Beaver, W.H., Correia, M. & McNichols,

M.F. (2010). Financial Statement Analysis and the Prediction of Financial Distress. Foundations and Trends in Accounting Vol. 5, No. 2, 99–173)

2.4. Dünya üzrə öndə gedən ixrac krediti təşkilatları

Dünyadakı ixrac kredit təşkilatlarının qabaqcıl nümunələrindən bir neçəsi, onların son maliyyə məlumatları, kredit, sığorta və zəmanət dəstəyi, məhsul və xidmətləri baxımından aşağıda müzakirə olunur.(OECD, Export Credit Financing Systems in OECD Member Countries and Non-Member Economies, OECD Publishing, 2004, s.8.)

2.4.1. Amerika Birləşmiş Ştatları – U.S. Eximbank

ABŞ Eximbank, ABŞ-ın Birləşmiş İxrac Bankı (Ex-Im Bank) 1934-cü ildə yaradılıb və müstəqil idarə ilə Birləşmiş Ştatlar (ABŞ) dövlət müəssisəsidir. Ex-Im Bank ABŞ-ın rəsmi ixrac kredit agentliyidir. Vəzifəsi, ABŞ mal və xidmətlərinin ixrac asanlaşdırmaq, rəqabətli ixrac maliyyələşdirilməsi təmin edərək və ABŞ mal və xidmətləri üçün qlobal bazarlarda bərabər şərtlər təmin edərək ABŞ iş imkanlarının dəstəklənməsidir. 2011 ili fəaliyyət hesabatı məlumatlarına görə Ex-Im Bank, 2011-ci ildə 32,7 milyard ABŞ dolları məbləğində kredit, zəmanət və sığorta təmin edərək təxmini 41,3 milyard ABŞ Dollarlıq ABŞ ixracatını dəstəkləmiş və 288.000 adama iş imkanı yaratmışdır. İxracatla təmin edilən 32,7 milyard ABŞ dolları məbləğində 2010-cu illə müqayisədə 33,8 faiz yüksək olmuş və Bankın 77 illik tarixində ən yüksək göstəricidir. Son 5 ildə Ex-Im Bank tərəfindən kredit, zəmanət və sığorta proqramları vasitəsilə verilən dəstək 12,6 milyard ABŞ dollarından 32,7 milyard dollara qədər artaraq 160 faiz artıb. 3 milyard dollara çatdı. Yeni kiçik müəssisələrə verilən dəstək 2010-cu ildə 5 milyard dollar olub, 2011-ci ildə 6 milyard dollara çatdı və Bankın ümumi dəstəyinin 18,4 faizini təşkil etdi. 2010-cu ildə kiçik miqyaslı ixracatçıların birbaşa faydasına təqdim edilən əməliyyatlar sayı 2011-ci ildə 3 091 oldu

(ümumi əməliyyatların 87,5%), 2011-ci ildə bu rəqəm 3,247 (ümumi əməliyyatların 86,6%) təşkil edib.

Ex-Im Bankın məhsulları və xidmətləri dünyanın 171 ölkəsini əhatə edir. Bankın cəmi əməliyyat həcmi 2010-cu ilin sentyabr ayında 75,2 milyard dollar olub, 2011-ci ilin sentyabrında isə 18,5 faiz artaraq 89,1 milyard dollar təşkil etmişdir. Bu məbləğdə, 2010-cu ildə Bankın ən böyük əməliyyat həcmi 47%, 2011-ci ildə hava nəqliyyatında isə 48,2% təşkil etmişdir. Coğrafi konsentrasiyaya görə liderlik Asiya regionunda 2010-cu ildə 36,8%, 2011-ci ildə isə 36,9% təşkil etmişdir.

Ex-Im Bankın məhsul portfelində ən böyük pay 68,8% təşkil edir. Ex-Im Bankın kredit zəmanətləri ABŞ ixracının alınması nəticəsində yaranan borc öhdəlikləri kontekstində xarici alıcıların ödəmə risklərini əhatə edir. Ex-Im Bankın hərtərəfli zəmanəti ixrac müqaviləsinin dəyərinin 85% -ə qədər kommersiya və siyasi riskləri əhatə edir.

Ex-Im Bank, ABŞ məhsulları və xidmətlərinin xarici alıcılarına sabit faizli kreditlər təklif edir. Ex-Im Bank bir şirkətin xarici alıcısına müqavilə dəyərinin 85% ə qədər sabit faizli kredit təklif edir. Orta müddətli kredit proqramı çərçivəsində təklif olunan kreditlər və zəmanətlər, ümumiyyətlə, 1-7 il müddətinə qaytarılır, Uzun müddətli kredit proqramı çərçivəsində təklif olunan kreditlər və zəmanətlər, ümumiyyətlə, 7 ildən çox müddətə geri qaytarılır. İşəgötürən kapital təminatı proqramı çərçivəsində, Ex-Im Bank, qısamüddətli iş kapital kreditləri üçün ixtisaslı ixracatçılara təminatlı kreditlər üçün geri ödəniş təminatını təmin edir. İşəgötürən kapitalın zəmanəti, müəyyən bir məhdudiyyətin kreditin 90% -dəkini təmin edir və borc verənin borc öhdəliyi halında maraqların məbləğidir.

Ex-Im Bank 2010-cu ildə ABŞ-ın ixracatçılarına və onların təchizatçılarına, əsasən ABŞ-da, kiçik və orta müəssisələr ilə dəstəkləmək üçün hazırlanmış Təchizat Zənciri Maliyyə Təminatı Proqramı (SCF Proqramı) başlatdı. SCF proqramı çərçivəsində kredit təşkilatları müəssisənin təchizatçılarından alacaqları alacaqlar. Ex-Im Bank, ixracatçının ödəmə

öhdəliyi üçün 90% zəmanət verir. Alınası əmtəələrin alınması təchizatçılara tez-tez faktura ödəmək, maliyyə xərclərini azaltmaq, daha rəqabətli qiymət təklif etmək və onlara yeni sifarişlər yerinə yetirmək, iş imkanlarını saxlamaq və yeniləri yaratmaq üçün kömək edir. İxracatçılar tədarükçülərinə maliyyə çətinlikləri yaratmadan öz ödəmə müddətlərini uzatmağa qadirdirlər. (Barniv, R., Agarwal, A. & Leach, R. (2002). Predicting bankruptcy resolution. Journal of Business Finance & Accounting, vol. 29, no. 3 & 4, 497–520.)

Ex-Im Bankın İxrac Krediti Sığortası Proqramı, ABŞ ixracatçılarına xarici alıcıları və ya digər xarici borcalanları siyasi və ya ticari səbəblərə görə ödəmə riskindən qoruyan xarici mallarını satmağa kömək edir. Sığorta siyasəti bir alıcıya və ya birdən çox alıcıya tətbiq oluna bilər, hərtərəfli (kommersiya və siyasi) kredit risklərini və ya yalnız siyasi riskləri sığortalı və qısamüddətli və orta müddətli satışları əhatə edə bilər.

2.4.2. Yaponiya - NEXI

Yaponiya Hökuməti 1950-ci ildə ixrac və siyasətinin bir hissəsi olaraq ticarət və investisiya sığorta proqramı başlatdı. Başlandığı gündən bu yana, proqram 50 il ərzində birbaşa dövlət tərəfindən idarə olunmuş, ixracatın genişləndirilməsi və Yapon şirkətlərinin xarici fəaliyyətlərinin inkişaf etdirilməsinin dəstəklənməsində əhəmiyyətli bir rol oynamışdır. 2001-ci ilin aprel ayında bu proqramı dövlətlə bərabər şəkildə effektiv idarə etmək məqsədilə 100% dövlət mülkiyyətində olan hüquqi şəxs olan Nippon İxrac və İnvestisiyalar Sığortası (NEXI) yaradılmışdır. 2001-ci ildə qurulduğu gündən etibarən NEXI, Yapon müəssisələrinin özəl sektorun sığortası ilə qarşısı alınmayan risklərdən qorunmaq üçün ixrac və investisiya sığortası təmin edir. NEXI Yaponiyanın rəsmi İxrac Kredit Korporasiyası kimi Yapon şirkətlərinin beynəlxalq əməliyyatlarını dəstəkləyir. NEXI'nin təqdim etdiyi məhsul və xidmətlər bunlardır:

1. İxracat Krediti Sığortası
2. Müəyyən alıcıdan gözlənilən sifariş üçün ticarət sığortası

3. Sadələşdirilmiş əhatəli ixracat sığortası
4. Kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri üçün ixracat kredit sığortası
5. İxrac siyasəti sığortası,
6. İdxal sığortası
7. Alıcılar üçün kredit sığortası
8. Xarici kredit sığortası
9. Xarici investisiya sığortası,
10. Təbii Qaynaqlar və Enerji üçün investisiya və kredit Sığortası,
11. Qlobal istiləşməyə maneə törətmək üçün ticarət və investisiya sığortası.

2010-cu ilin illik hesabatına əsasən, 2009-cu ildə NEXI tərəfindən hazırlanmış ümumi sığorta məbləği 8,2 trilyon Yaponiya yeni olub, 2010-cu ildə isə bu göstərici 4,7% lik artımla 8.6 trln yapon yeni olub. Bu sığortanın 85,2%-i İxracat Kredit Sığortasının, 8,6%-i xarici kredit sığortasının, 2,8%-i alıcı kredit sığortasının, 2,7%-i xarici investisiya sığortasının, 0,4%-i ixrac siyasəti sığortasının, 0,3%-i isə müəyyən alıcıdan gözlənilən sifariş üçün ticarət sığortasının payına düşür.

Coğrafi bölgü baxımından ümumi sığorta məbləğində aparılan sığorta əməliyyatları üzrə Asiya qitəsi 4.5 trilyon yapon yeni ilə 48.1%lik göstərici ilə birinci yerdə, Şimali Amerika 11%-lik göstərici ilə ikinci yerdə, Avropa isə 10.3%-lik göstərici ilə üçüncü yerdə qərarlaşıb.

2009-cu ildə NEXI-nin ödənilməmiş öhdəlikləri 11,4 trilyon yapon yeni olub, 2010-cu ildə isə 11,9 trilyon yapon yeni olub, bu da 3,9 faiz artım deməkdir. Ödənilməmiş öhdəliklər arasında ən yüksək pay ixrac krediti sığortasıdır və onun məbləği 8.2 trilyon yapon yenidir. (68.8%). Bu da ötən illə müqayisədə 2,8 %-lik artım deməkdir. İkinci sırada xarici kredit sığortasıdır ki, onun da həcmi 2.2 trilyon yapon yenidir. (18.1%). Bu da əvvəlki ilə nisbətə 6.2%-lik artım deməkdir.

2.4.3. Almaniya - EULER HERMES

Euler Hermes, 1926-cı ildə dövlətə məxsus bir xüsusi şirkət olaraq quruldu. Hermes Almaniyanın rəsmi ixrac kredit agentliyidir. Hermes alman şirkətlərinə sığorta və zəmanət proqramları ilə öz xidmətlərini təklif edir. Hermes'in 2010 illik hesabatına görə Federal Hökumət 2010-cu ildə Hermesin ixrac kredit zəmanəti altında 32.5 milyard avro həcmində ixracatı təmin etdi və 60 illik ixracın stimullaşdırılması fəaliyyətində ən yüksək göstəricini əldə etdi. İkinci yüksək göstərici isə 22.4 milyard avro idi (2009). Qlobal iqtisadi böhran səbəbiylə durğunluq yaşayan alman ixracatı, 2009-cı ildə 18,5% artaraq 959,5 milyard avroya yüksəldi və 2007-ci ildəki göstəriciyə yenidən çatdı. Hermes tərəfindən sığortalanan alman ixracının payı ümumi ixracatda 2009-cu ildə 2,8% , 2010-cu ildə 3,4% olmuşdur.

Federal Hökumət 188 ölkəyə ixrac üçün Hermesin sığorta fəaliyyətini genişləndirdi. 2010 cu ildə sığortalanan 32.5 milyard avro həcmində olan ixracatın 22.9 milyardlıq (70.4%) hissəsi inkişaf etməkdə olan ölkələrə yönəldilmişdir. Bu da ötən il ilə müqayisədə 42%-lik artım deməkdir. Sığortalanmış ixracatın 29,6% sənayeləşmiş ölkələr üçündür və əvvəlki ilə nisbətən 53% artmışdır.

2010-cu ildə sığortalanan ixracın yarıdan çoxu (50,3%) yalnız on ölkəyə məxsusdur. Ən yüksək sığorta məbləği 3,4 milyard avrodur və bu Rusiyaya məxsusdur. Rusiyanı Çin, İsveçrə, Braziliya və Türkiyə izləyir.

Orta və uzun müddətli əməliyyatlar üzrə sığorta məbləği əvvəlki ilə nisbətdə 2010-cu ildə 74% artaraq 16,5 milyard avro təşkil edib. Artım, əsasən, Airbus təyyarələri və gəmiqayıрма kimi əsas layihələrin təminatına əsaslanır. Bu artımla ümumi sığorta üzrə orta və uzun müddətli əməliyyatların payı bir əvvəlki ildə 42% -dən 51% -ə yüksəldi.

Hermes tərəfindən təklif olunan xidmətlər aşağıdakılardır:

1. Alıcı krediti sığortası
2. Kreditlərin qəbulu risklərin sığortası,
3. Müqavilələrin sığortalınması

4. İnşaat işlərinin sığortası
5. Qarşılıqlı Zəmanət
6. Xidmət təminatçıları üçün ixrac krediti sığortası
7. Cari kredit sığortası
8. Maliyyə lizinqi sığortası
9. İstehsal riski sığortası
10. Geri döənən alıcı krediti sığortası
11. Geri döənən təchizatçı krediti sığortası
12. Qiymətli kağızların sığortası
13. Təchizatçı krediti sığortası.

2.4.4. Fransa – COFACE

COFACE, fransız ixracatçılarına təklif olunan dövlət sığortalarını idarə etmək üçün ixrac krediti sığortası üzrə ixtisaslaşmış bir sığorta şirkətidir. COFACE 1946 cı ildə yaradılıb. 1992-ci ildə Coface, Birləşmiş Krallıqda və İtaliyada (Viscontea Coface) öz fəaliyyətini beynəlxalq şəkildə genişləndirməyə başladı və 1994 cü ildə özəlləşdirildi. 1996-cı ildə Almaniyada (AK Coface) və Avstriyada (KV Coface) satınalmalarını həyata keçirmişdir və kredit sığortaçıları ittifaqını (Credit Alliance) qurdu.

2010-cu maliyyə hesabatına əsasən, Coface 2009-cu ildə 341 milyard avro həcmində ixracı sığortalamışdır. 2010 cu ildə isə 374 milyard avro həcmində ixrac məhsulları sığortalanmışdır.

COFACE 66 ölkədə fəaliyyət göstərən, dünyada 3 cü böyük sığorta şirkətidir. COFACE, yerli və beynəlxalq ticarət əlaqələrini asanlaşdırma və inkişaf etdirmə missiyasına uyğun olaraq beynəlxalq şirkətlərdən tutmuş kiçik və orta ölçülü şirkətlərə qədər geniş müştəri xidmətləri göstərir.

COFACE-in 157 ölkədə göstərdiyi ümumi xidmətlər bunlardır:

1. Daxili və ixrac krediti sığortası
2. Kredit məlumatı və şirkətin reyting xidmətləri
3. Kreditlərin idarəedilməsi və ödəmə xidmətləri

COFACE-in sığorta siyasəti dünya miqyasında 2,45 milyondan çox borc alanın riskini əhatə edir. 2010 cu ilin sonuna olan hesabatda qeyd edilir ki hər müştəri başına düşən sığorta miqdarı 163 min avrodur. COFACE-in kredit sığortası siyasəti ilə sığortalanan borcların 82% -i Almaniya, Fransa, İtaliya, İspaniya və Birləşmiş Krallıq kimi inkişaf etmiş ölkələrdədir. COFACE-in kredit sığortası portfelinin 94% -i qısa müddətli risklərdən ibarətdir. Bu müqavilələrin maksimum müddəti nadir hallarda 180 gündən çoxdur.

2.4.5. Birləşmiş Krallıq – ECGD

1919-da müstəqil bir ictimai qurum olaraq qurulan Export Credits Guarantee Department (ECGD), Böyük Britaniyanın rəsmi ixrac kredit agentliyi və qanun çərçivəsində fəaliyyət göstərən ictimai bir təşkilatdır.

ECGD 1991-ci il İxrac və İnvestisiya Təminatı Qanunundan qanuni səlahiyyətlərini əldə etmişdir. ECGD-nin əsas vəzifəsi sığorta fəaliyyətini həyata keçirərək mal və xidmət ixracını dəstəkləməkdir. Bununla bərabər xarici investisiya sığortası, fəaliyyətin uğurlu şəkildə həyata keçirilməsi üçün borcların verilməsi, sığorta və qarşılıqlı təminat ECGD-in fəaliyyət sahəsinə daxildir.

ECGD-nin vəzifələri:

1. İngiltərənin ixracatçı firmalarına digər ölkələrdəki idxalçılar tərəfindən ödəniləcək məbləğin ödənilməməsi riskinin qarşısının alınması.
2. İngiltərə ixracatçılarının əmtəə və xidmətlərinin digər ölkələrin idxalçıları tərəfindən alınması üçün aldıkları bank kreditlərini sığortalayaraq ixracatı artırmaq.
3. Böyük Britaniya investorlarını xarici bazarlarda siyasi risklərə qarşı sığortalamaq.

ECGD sığorta fəaliyyəti həyata keçirdərək və banklara zəmanət verərək ixracatçıları və investorları dəstəkləyən, özəl sektor üçün xüsusi bir funksiyaya sahibdir. ECGD tərəfindən təklif olunan xidmətlər bunlardır:

1. İstehlakçı kreditləri

2. İstehsalçı kreditləri
3. Layihə maliyyələşdirilməsi
4. İxrac sığortası siyasəti
5. Xarici investisiyaların sığortası
6. Kredit zəmanət proqramı
7. İstiqraz sığortası siyasəti
8. İxracat fəaliyyəti sərmayəsi proqramı
9. Xarici valyuta krediti dəstək proqramı.

2010-2011-ci illərdə ECGD 20 ixracatçı üçün 192 zəmanət və sığorta fəaliyyəti həyata keçirmişdir. Toplam olaraq 2.92 milyard sterlinq dəyərində yeni işlərə dəstək verilmişdir. Bu məbləğin həcmi əvvəlki ildə 2.21 milyard sterlinq olmuşdur. Bu da əvvəlki ilə nisbətə 32% həcmində bir artım deməkdir. 2010-2011-ci illərdə ECGD-nin ixracata və investisiyalara sığorta və zəmanət proqramları vasitəsi ilə ayrılan 2.92 milyard sterlinqin 2.86 milyard sterlinqi istehlakçı krediti və istehsalçı kreditinin maliyyələşməsinə, 21 milyon sterlinqi istehsalçı kreditinin sığortasına, 42 milyon sterlinqi xarici investisiya sığortasına istifadə olunmuşdur.

III Fəsil TÜRK EXIMBANK VƏ İXRAC KREDİTLƏRİ

Bu bölmədə ilk olaraq Türk Eximbank haqqında məlumat verilir. Daha sonra, Türk Eximbank'ın kredit, sığorta və təminat proqramları araşdırılır. Nəhayət, Türk Eximbank'ın qısa müddətli ixrac kreditlərinin milli və bölmələr üzrə paylanması izah edilir.

3.1. Türk Eximbank

Türkiyədə 1980-ci illərin əvvəlindən etibarən idxalı əvəz edən iqtisadi siyasətlərdən imtina edilərək iqtisadiyyatın inkişafı üçün ixrac istiqamətli siyasətlər izlənməyə başlanmış və bu səbəbdən ixracın həcmi əhəmiyyətli şəkildə ciddi dərəcədə artmışdır. Türk Eximbank, iqtisadiyyatın inkişafı və ixracın dəstəklənməsi üçün 1987-ci ildə quruldu. Türk Eximbankın 2011-ci il hesabatında göstəriləndi ki bank 31 mart 1987 il tarixində 3332 sayılı qanunun Nazirlər Kabinetinə verdiyi, Dövlət İnvestisiya Bankının əmtəə və xidmətlərin idxalı və ixracı ilə xarici müqavilə xidmətlərinin, xarici investisiyaların və daxili investisiyaların əmtəələrin istehsalı və satışının kreditləşdirilməsi, maliyyələşdirilməsi, dəstəklənməsi, sığorta edilməsi və zəmanət verilməsi üzrə yenidən tənzimləmə səlahiyyətinə əsasən 87/11914 sayılı Fərmanla müəyyən edilmiş prinsiplər çərçivəsində Dövlət İnvestisiya Bankının xüsusi hüququnun müddəaları nəzərə alınmaqla Səhmdar Cəmiyyətə çevirməklə qurulmuşdur. Türk Eximbank, beynəlxalq təsnifata əsasən, 1987-ci ildə rəsmi olaraq dəstəklənən ixrac maliyyə təşkilatı kimi təsis edilib və 1988-ci ilin əvvəlində proqramlarını həyata keçirməyə başladı. (Aysan, A. & Hacıhasanoğlu Y.S. (2007). Investigation Into The Determinants Of Turkish Export-Boom in the 2000s. The Journal of International Trade and Diplomacy 1 (2), 159-202)

Bankın məqsədi:

1. İxracın inkişafı,
2. İxrac edilən əmtəələrin və xidmətlərin diversifikasiyası
3. İxrac edilən əmtəə və xidmətlərə yeni bazarların qazandırılması

4. Beynəlxalq ticarətdə ixracatçıların payını artırmaq və lazımlı dəstəyi təmin edilməsi
5. İxracatçılar ilə ölkə xaricində fəaliyyət göstərən podratçılara və investrlar beynəlxalq bazarlarda rəqabət gücünün və güvənin qazandırılması

Türk Eximbank, bu məqsədlə xaricdə fəaliyyət göstərən ixracatçılara, ixracata istiqamətli istehsalçılara podratçılara və sahibkarlara qısa, orta və uzun müddətli kreditlər, sığorta və zəmanət proqramları ilə dəstək verir. Türk Eximbankın nizamnaməsinin 3659 sayılı qanununun 4\C maddəsi və 4749 sayılı qanununun 10 cu maddəsinə görə bankın kredit, sığorta və zəmanət proqramlarının yerinə yetirilməsi zamanı siyasi risklər səbəbindən üzləşdiyi zərərlər büdcə tərəfindən qarşılanmalıdır. İllik hesabatda göstərildiyi kimi, Türk Eximbankın ixracın maliyyələşdirilməsində rolu artmışdır. Ən əhəmiyyətli səbəblər: Türkiyənin dünya ticarətini tənzimləyən beynəlxalq təşkilatlara qarşı öhdəlikləri çərçivəsində ixracatda əvvəlki illərdə tətbiq olunan birbaşa subsidiyaların qaldırılması və 1996-cı ildə qüvvəyə girən Gömrük Birliyi ilə birlikdə Türkiyənin, Avropa Birliyinin ticarət və rəqabət siyasətlərinə uyğunlaşma prosesini təmin etməyidir. Bu inkişaf nəticəsində, kreditlərin, zəmanətin və sığorta proqramları vasitəsilə ixracın maliyyələşdirilməsi beynəlxalq bazarlarda ixracatçıların rəqabət qabiliyyətliliyini artırmaq baxımından ən mühüm stimül olmuşdur.

1950-ci illərin sonlarında Türkiyənin gündəminə daxil olan ixrac krediti sığortası sistemi, Türk Eximbank tərəfindən 1989-cu ildə tətbiq olundu. İlk zamanlarda sadəcə qısa müddətli ixrac kreditlərinin verilməsi, ticarət və siyasi risklərdən qorunmaq üçün sığorta əməliyyatlarını həyata keçirilməsindən ibarət olsa da, zamanla müxtəlif proqramlar ilə orta və uzun müddətli əmtəə və xidmət ixracı sığortasını da əhatə etmişdir. (Berger, A. N. & Frame, S. W. (2005). Small Business Credit Scoring and Credit Availability, Federal Reserve Bank of Atlanta, Working Paper Series No. 10)

Türk Eximbankın əsasnaməsinə uyğun olaraq, fəaliyyətinin çərçivəsi illik proqramlarla tərtib edilir. İdarəetmə Şurasının tələblərinə uyğun olan bu proqramlar kreditlərin idarə edilməsi şurasının qərarı ilə qüvvəyə minir. Bu şuraya Baş nazir başçılıq edir və digər üzvlər bunlardır:

- İnkişaf Nazirliyinin müşaviri,
- Xəzinədar
- Xarici Ticarət Məsələləri üzrə müşavir,
- Maliyyə Nazirliyinin müşaviri,
- Sənaye və Ticarət Nazirliyinin müşaviri,
- Türkiyə Respublika Mərkəz Bankı (TRMB) sədri
- Türk Eximbank İdarə Heyəti Başçısı və onun köməkçisi

2011-ci ildə Türk Eximbank, cəmi 6,7 milyard dollarlıq nağd kredit və 5,7 milyard dollarlıq sığorta-təminat imkanları yaradaraq ixraca 12,4 milyard ABŞ dolları həcmində yardım etdi. Beləcə, Bank nağd və qeyri nağd dəstəkləri ilə Türkiyə ixracatının 9,2%-ə maliyyə dəstəyi təmin etmişdir. 31 dekabr 2011-ci il tarixinə bankın ümumi aktivləri 9,7 milyard tl olub, ödənilmiş kapitalı 2 milyard tl təşkil etmişdir. Türk Eximbankın sərmayəsi (A) və (B) qrup hissələrindən ibarətdir. Qrup (A) səhmləri xəzinəyə məxsusdur və kapitalın ən azı 51% -ni təşkil edir. Qrup (B) səhmləri sərmayənin 49% -ni təşkil edir və dövlət və özəl sektor bankları və oxşar maliyyə institutları, sığorta şirkətləri və digər real və hüquqi şəxslər tərəfindən xəzinəyə köçürülə bilər. Hazırda Bankın səhmlərinin hamısı Xəzinəyə məxsusdur, İdarə Heyətinin sədri və üzvləri və İcraçı vitse-prezidentlər heç bir payı tutmur. 2023-ci ildə Türkiyənin çatmağı hədəflədiyi 500 milyard ABŞ dollarlıq ixracat hədəfi yolunda Türk Eximbank böyük əhəmiyyətə malikdir.

3.2. Türk Eximbank kredit, sığorta və zəmanət proqramları

Türk Eximbankın ixracatçılara xidmətləri əsasən kreditlər, təminat və sığorta proqramlarıdır. Hər bir alt kateqoriyaya bölünən bu proqramlar üzrə Türk Eximbank 2011 illik hesabatının xülasəsi aşağıda verilmişdir.

3.2.1. Kredit proqramları

3.2.1.1. Qısamüddətli ixrac kreditləri

Türk Eximbank, ixracatçılara və ixracata bağlı istehsalçılara, xüsusilə ixrac hazırlığı dövründə, maliyyə ehtiyaclarını ödəmək üçün qısa müddətli ixrac kreditləri ayırır. Bu kreditlər tl və xarici valyuta ilə şirkətlərə banklar tərəfindən və ya birbaşa Türk Eximbank tərəfindən verilir.

3.2.1.1.1. Birbaşa istifadə olunan kreditlər.

Qısa müddətli İxrac Kreditləri Proqramları çərçivəsində 2011-ci ildə xarici ticarət şirkətlərinə 1.204,7 milyon dollar həcmində tl krediti, 13,5 milyon həcmində xarici valyuta krediti verilmişdir. İxracatçılar və istehsalçı-ixracatçılar üçün 2011-ci ildə xarici valyutada kreditlər almaq üçün ixracata hazırlıq dövrü xarici valyuta krediti proqramı çərçivəsində 255 milyon ABŞ dolları və 294.5 milyon tl kredit verilmişdir. Bundan əlavə KOS subyektlərinə ixraca hazırlıq krediti proqramı çərçivəsində 2011-ci ildə 5.1 milyon tl ixraca hazırlıq dövrü krediti və 560 min ABŞ dolları olmaqla xarici valyuta ilə ixraca hazırlıq krediti verilmişdir.

3.2.1.1.2. T.R. Mərkəzi Bank kreditləri

T. R. Mərkəzi Bank ilə əməkdaşlıq, Türk Eximbanka 4 milyard ABŞ dolları həcmində sərmayə qoyuluşu çərçivəsində, reallaşdırma kreditlərinin ixracata hazırlıq dövründə, ixracdan əvvəl maliyyələşdirmə tələblərini ödəmək üçün bütün sektorlarda ixrac və ixrac malları istehsal edən ixracatçılara kreditin verilməsini özündə ehtiva edir. Məhsul göndərildikdən sonra maliyyələşdirilən

qısamüddətli ixrac proqramı çərçivəsində beynəlxalq bazarlarda ixracatçıların gələcək satış imkanlarını artırmaq və ölkənin riskini aradan qaldırmaqla yeni və hədəf bazarı açmaq üçün onları təşviq etmək məqsədi ilə beynəlxalq bazarlarda şəffaflığın artırılması nəzərdə tutur.

3.2.1.2. Orta və uzunmüddətli kreditlər

Bunlar, yuxarıda təsvir edilən qısa müddətli ixrac kredit proqramlarından kənarda qalan və ixrac krediti proqramlarına əsaslanan layihələri maliyyələşdirməyi məqsəd qoyan proqramlardır. Digər ölkələrdə mövcud olan bazarlarda Türkiyə istehsalı olan məhsulların markalaşması, “Türk məhsulu” brendinin tanınması və məşhurlaşaraq xarici bazarlarda öz payını alması üçün həyata keçirilən ixrac kredit proqramlarıdır. Gəmiqayırma və İxrac Maliyyələşdirmə Proqramı xarici bazarlarda daha çox pay almaqda gəmiqayırma sektorunu dəstəkləməyi hədəfləyir. Bu çərçivədə verilmiş zəmanət məktubları ilə gəmiqayırma və ixrac əməliyyatları zəmanətlə əhatə olunur və şirkət işəgötürən tərəfindən əvvəlcədən və müntəzəm ödənişlər edir. Bundan əlavə, sektor da nağd kredit proqramları ilə dəstəklənir. Seçilmiş ixracat krediti Türkiyədə yerləşən, ixracat yönümlü mal istehsal edən firmalar ilə xarici podratçı firmalarının Türk Eximbankın mövcud kredit proqramları çərçivəsində kreditləndiriləməyən ancaq bank tərəfindən uyğun olan mal və xidmət layihələrinə qısa və orta müddətli maliyyələşdirmə imkanı təmin edilməkdədir. Xarici ölkələrdə podratçı xidmətlər üçün kredit proqramı ilə beynəlxalq bazarlarda maliyyə böhranının türk-podratçılıq sektorunda təsirlərini azaltmaq və bu sahədə fəaliyyət göstərən şirkətlərin mövcud tikinti sahələrini və hazır maşın-texnika parkını saxlamaq və bu bazarlarda mövcud rəqabətliyin uzun müddətli davamlılığını təmin etmək məqsədi daşıyır. Sözü gedən proqram çərçivəsində, 16.6 milyon tl (9.7 milyon ABŞ dolları) qısamüddətli və 84 milyon (51.3 milyon ABŞ dolları) orta müddətli müddətli 100.6 milyon tl (61 milyon ABŞ dolları) kredit mövcuddur.

3.2.1.2.1. Xarici valyuta qazandırıcı xidmətlərlə bağlı kreditlər.

Turizm krediti proqramı ilə reklam və marketinq fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsi özəl avia-şirkətlərin və səyahət agentliklərinin xarici səyahət bazarlarını gücləndirməyə və bu xidmətlər çərçivəsində təqdim edilən turizmdən xarici valyuta daxil olmalarını artırmaqla ödəmə balansına yardım etməyə yönəldilmişdir. 2011-ci ildə 72,7 milyon tl (40,9 milyon ABŞ dolları) kredit verilmişdir. Beynəlxalq daşınmaların təbliği krediti ilə beynəlxalq daşıma xidməti təmin edən firmaların maliyyə ehtiyaclarının qarşılanmasına təsir edərək ixracatla məşğul olan firmaların mal daşıma və çatdırma xərclərini azaltmaq məqsədindədir. Kredit proqramı çərçivəsində 2011 -ci ildə 21,8 milyon tl (12,5 milyon ABŞ dolları) kredit verilmişdir.

Xarici valyuta qazandırıcı xidmətlər krediti proqramı ilə türk firmalarının xaricdə layihə səviyyəsində həyata keçirdiyi xarici valyuta qazandırıcı xidmətlər və ya məsləhət xidmətləri (proqramlaşdırma və ya proqram təminatı, layihə tərtibatı, konsaltinq və s.) çərçivəsində həyata keçiriləcək xarici valyuta qazandırıcı xidmətlərin maliyyə ehtiyaclarının qarşılanaraq rəqabət güclərinin dəstəklənməsi və bu yolla ölkəyə xarici valyuta girişinin artırılması qarşıya məqsəd olaraq qoyulmuşdur. Adı çəkilən kredit proqramı çərçivəsində 2011-ci ildə 305 min ABŞ dolları kredit istifadə olunmuşdur.

Xarici ölkələrdə sərgilərə qoşulma krediti proqramı ilə firmaların beynəlxalq sərgilərə qoşulmasını təmin edərək bazar paylarını artırmaları, yeni-hədəf bazarlara girəbilmələri, yeni texnologiyalar və məhsullar haqqında məlumatlar əldə etmələri, ixracatın genişlənməsinə və inkişafına kömək etmələri məqsədlənməkdədir. 2011 ilində kredit proqramı çərçivəsində 750 min tl (410 min ABŞ dolları) miqdarında kredit istifadə olunmuşdur.

3.2.1.2.2. İxracat maliyyəsi vasitəçilik kredit

Türk Eximbank ilə Beynəlxalq Yenidənqurma və İnkişaf Bankı, digər adı ilə Dünya Bankı arasında imzalanaraq tətbiqə qoyulan gəmi inşa və maşın istehsal sektorlarına təsis edilmiş olan “ixrac maliyyəsi vasitəçilik krediti”

çərçivəsində 2011-ci ilin içərisində qlobal iqtisadi böhrandan ən çox təsirlənən sektorların başında gələn gəmi inşa sənayesinə yönləndirilmiş kreditlərin sektordan gələn tələblər nəticəsində kredit müddətlərində dəyişiklərə və güzəştlərə gedilmişdir. Dünya Bankı ilə edilən görüşmələr nəticəsində mövcud kredit proqramı gəmi-yat inşası və maşın-texnika istehsalat sektorları ilə yanaşı elektrik-elektronik, nəqliyyat vasitəsi ehtiyat parçaları sənayesi və qeyri dəmir metal sektorlarının da istifadəyə açılmış olub, Dünya Bankından təmin edilən kapitalın bütünü firmalara təhsis edilmişdir. İl ərzində kredit proqramı çərçivəsində toplam 23,8 milyon ABŞ Dolları miqdarında yatırım edilmişdir. (Aziz, M (2006). Predicting corporate bankruptcy: Where we stand? Corporate Governance, 18–33.)

3.2.1.2.3. Avropa İnvestisiya Bankı krediti

Türk Eximbank ile Avropa İnvestisiya Bankı arasında imzalanan kredit anlaşması çərçivəsində sənaye, turizm və xidmət sektorlarında fəaliyyət göstərən xırda və orta sahibkarların ixraca və xarici valyuta qazandırıcı xidmətlərə bağlı olaraq ölkə daxili həyata keçirəcəkləri sabit sərmayə, kapital qoyuluşları ilə idarəçilik xərclərindən doğan ehtiyacların maliyyə olunması məqsədi ilə kredit proqramı dövrü olan 2011 ili ərzində toplam 70,3 milyon ABŞ Dolları istifadə olunmuşdur. (Alici, A. A., & Ucal, M. S. (2003). Foreign Direct Investment, Exports, and Output Growth of Turkey: Causality Analysis. Paper Presented ETSG Fifth Annual Conference, 2003, 11-13 September 2003, Madrid)

3.2.1.2.4. İxracata yönəlik istehsalın maliyyələşməsi krediti

İslam İnkişaf Bankı tərkibindəki ticarətin maliyyələşməsi ilə əlaqədar xammallar, proqramlar və fondlar birləşdirilərək “The International Islamic Trade Finance Corporation (Beynəlxalq İslami Maliyyə Ticarət Qurumu - ITFC)” adlı yeni quruma verilmişdir. Adı çəkilən qurum ilə noyabr 2009-da imzalanan bir anlaşma əsasında 50 milyon ABŞ dolları dəyərində xammal təmin edilərək “ixraca meyillili istehsalın maliyyələşməsi krediti proqramı”nın

20.04.2010 tarixində tətbiqinə başlanmışdır. Bu kredit çərçivəsində, ITFC tərəfindən Türk Eximbanka təhsis edilən limit miqdarında, Türkiyədə yerləşən firmaların ixracatla əlaqədar malların istehsalında istifadə edəcəkləri xam maddələrin, ara malların alınmalarının (ölkə daxili tədarük daxil) maliyyələşməsi məqsədlənmişdir.

3.2.2. Kredit-zəmanət proqramları

Türk Eximbank tərəfindən 1989-cı ildən etibarən tətbiq olunan kredit-zəmanət proqramlarının məqsədi, türk ixracatçı və podratçıların beynəlxalq bazarlardakı rəqabət gücünün artırılması ilə ticarət və siyasi risk daşıyan bazarlarda zəmanət altında iş görə bilmələrinə imkan təmin edilməsidir. Orta və Cənubi Asiya, Orta və Şərqi Avropa, Afrika ölkələri ilə Qafqaz və Balkan ölkələrində türk investorların gerçəkləşdirəcəkləri müxtəlif proyektlər və mal-məhsul ixracatına yönəli olan kredit-zəmanət proqramlarının əhatə dairəsində borclu ölkələrin pirotetlərinə uyğun olan, həmin ölkələrlə Türkiyə arasındakı iqtisadi əlaqələrin genişdirilməsində və inkişaf etdirilməsində müsbət təsirlər edən firmalara dəstək verilməkdədir.

Lahiyənin gerçəkləşdiriləcəyi ölkə hökumətindən kredit verilən əsas vəsaitin və faiz geri ödəmələrini zəmanət altına almaq məqsədiylə “Dövlət Zəmanət Məktubu” alınması əsas olmaqla birlikdə proyektin, lahiyənin həyata keçiriləcəyi ölkə, hökumətlər arasındakı protokollar, əməliyyatın özəllikləri, tələb edilən kredit müddəti və miqdarı kimi kriteriyalar nəzərə alınaraq, Türk Eximbank tərəfindən keçərli qəbul ediləcək bank zəmanəti seçimidə daxil olmaq üzrə çeşidli təminat mexanizmləri dəyərləndirməyə alınmaqdadır.

Kredit-zəmanət proqramları çərçivəsində 1989-dan bu yana 23 ölkəyə kredit ayrılmış olub, toplam miqdar 2,3 milyard ABŞ Dollarıdır. Adı çəkilən ümumi ödənişin içərisində mal-məhsul kreditləri çərçivəsində ixracatı dəstəklənən qida məhsulları, dərman preparatları, tibbi təchizatları, tekstil məhsulları, avtomobil üçün nəzərdə tutulmuş məhsullar və digər sənaye məhsulları ilə layihə kreditləri çərçivəsində Türk firmaları tərəfindən üstələnən ticarət mərkəzi, tibb

mərkəzi və xəstəxana, sənaye zavodu və qurumu, telekommunikasiya, enerji və neft-kimya layihələrinə yönəlik verilən maliyyə dəstəklərindən ibarət olmaqdadır.

Kredit-zəmanət proqramları daxilində 2011-ci ildə 36,7 milyon ABŞ Dolları dəyərində kredit istifadə olunmuş və 63 milyon ABŞ Dolları ilə 3,9 milyon Avronun toplamı qədər ödəniş edilmişdir. Beləcə, bu günə qədər ölkə kreditləri vasitəsilə gerçəkləşən ödəniş miqdarı 2,7 milyar ABŞ Dollarıdır.(Aydın, B.& Igan, D. (2010). Bank Lending in Turkey: Effects of Monetary and Fiscal Policies. IMF Working Paper, IMF Institute and Research Department, WP/10/233,1-33)

3.2.3. Sığorta proqramları

Türk Eximbankın başlıca fəaliyyət sahələrindən biri olan ixrac kreditlərinin sığorta əməliyyatları ilə ixracatçıların, ixrac qarşılığında alacaqları ticari və siyasi risklərə qarşı müəyyən limitlər daxilində zəmanət altına alınmaqla və ayrıca iş siyasətlərinə təminat olaraq göstərilməsi ilə maliyyə quruluşlarından kredit təminatı asanlaşmaqdadır.

3.2.3.1. Qısa müddətli ixracat kredit sığortası

Qısa müddətli ixracat kredit sığortası proqramı ilə ixracatçıların bir illik planı dövründə etdikləri müddəti 360 günə qədər olan bütün daşımalar ticari və siyasi risklərə qarşı təminat altına alınmaqdadır. Türk Eximbank daxilindəki adı çəkilən xidmət 1989 ilindən bu yana verilməkdə olub, zaman içində qısa müddətli ixrac kredit sığortası ölkənin ixrac sektoru tərəfindən tanınan və geniş olaraq istifadə olunan bir xidmət halına çevrilmişdir.Əslində, 2011 ili sonu etibarıyla 1232 ixracatçı firmanın sığortalı olduğu, başlanğıcından günümüze isə 7249 ixracatçı firmanın ən az bir dəfə sığortalı olmaq şətiylə adı çəkilən xidmətdən faydalandığı görünür.

204 ölkəni əhatə edən program çərçivəsində 2011-ci ildə 5,8 milyar ABŞ dolları məbləğində ixrac, sığorta təminatı altına alınmışdır. 2011-ci ildə

sığortalanan ixrac məbləğinin bölmələrə görə bölgüsündə 31%-lik pay ilə tekstil, geyim-dəri bölməsi başda gəlməkdir. Sözügedən məbləğin regional bölüşdürülməsində, Avropa Birliyi ölkələri 61% payı ilə birinci yeri tutur. Qısa müddətli ixrac krediti sığortası programı çərçivəsində 2011-ci ildə qeydə alınaraq dəyərləndirilən yeni alıcı sayı 10841 olub, qeydlərdə mövcud toplam alıcı sayı 166180-ə çatmışdır. (R. Barış Tekin, Döviz Kurundaki Gelişmelerin Türkiye İmalat Sanayi İhracat Fiyatlarına Yansıması, Türkiye İhracatçılar Meclisi, İstanbul, 2004, s.16.)

3.2.3.2. Orta və uzun müddətli ixrac krediti sığortası

İxracatçıların tək bir satış sözleşməsinə bağlı olaraq beş ilə qədər müddətli ödəmə şərtləri ilə edəcəkləri daşınmalardan doğan alacaqları spesifik ixracat kredit sığortası programı ilə təminat altına alınmaqdadır. Bu program ilə sərmayə və yarı sərmayə malı xüsusiyyəti daşıyan məhsulların ixracatı dəstəklənməkdədir. İxracatçıların edəcəkləri orta və uzun müddətli ixracatlarının daşınma sonrası dövüdə ortaya çıxabiləcək siyasi risklərə qarşı zəmanət altına alınması məqsədiylə uygulanan spesifik ixracat kredit sığortası siyasi risk proqramından savayı orta-uzun müddətli ixracatla əlaqədar kapital və yarı investisiya mallarının ixracatına təmin edilən dəstəyin genişləndilərək ticari risklərin də sığorta təminatı altına alındığı spesifik ixracat kredit sığortası əhatəli risk proqramı tətbiqlərinə 2011 ilində də davam edilmişdir. Bunlardan əlavə, Türk Eximbank, 2004 ilində “Ölkə Xaricində Podratçılıq Xidmətləri Təminat Məktublarının Haqsız Nağdlaşdırılmasından Sığorta Programını” tətbiq etməyə başlamışdır. Bu program ilə ölkə xaricində iş öhtələnmək üzərə təklif vermə mərhələsində ya da işi öhtələndikdən sonra, ictimai işverən orqanlara verilən keçici avans və ya dəqiq təminat məktublarının və ya işverən orqanların bankına istinadən təmzinlənən əks-zəmanət şəklindəki təminat məktublarının haqsız nağdlaşdırılması riskinə qarşı sığorta təminatı təmin olunmaqdadır. (Türk Eximbank, 2012, s. 28).

Türk Eximbank-ın 1989-2011 illəri arasında istifadəyə verdiyi qısa müddətli ixracat kreditləri aşağıdakı cədvəldə (cədvəl 1) yer almaqdadır. 1989-cu ildə 525 milyon ABŞ dolları ilə başlayan kredit miqdarı bir neçə il ərzindəki azalma istisnası xaricində ümumi olaraq bir yüksəliş içərisində 2009-cu ildə 4.66 milyar ABŞ dollarına çatmış, 2010-cu ildə baş verən azalma ilə 3,9 milyar ABŞ dolları olmuşdu. 2011-ci ildə isə % 66,6-lik böyük yüksəlişlə 6,5 milyar ABŞ dollarına çatmışdır və Türk Eximbank tarixindəki ən yüksək qısa müddətli kredit əmsalına çatmışdır.

**Cədvəl 1.İllərə görə Türk Eximbank
qısa müddətli ixracat kreditləri (1989-2011)**

İllər	Milyon ABŞ Dolları
1989	525
1990	1.223
1991	1.339
1992	1.595
1993	2.196
1994	1.867
1995	2.804
1996	2.962
1997	2.901
1998	3.270
1999	3,363
2000	3.377
2001	2.714
2002	2.158
2003	3.192
2004	3.338
2005	3.529
2006	3.503
2007	3.712
2008	4.276
2009	4.666
2010	3,900
2011	6,500

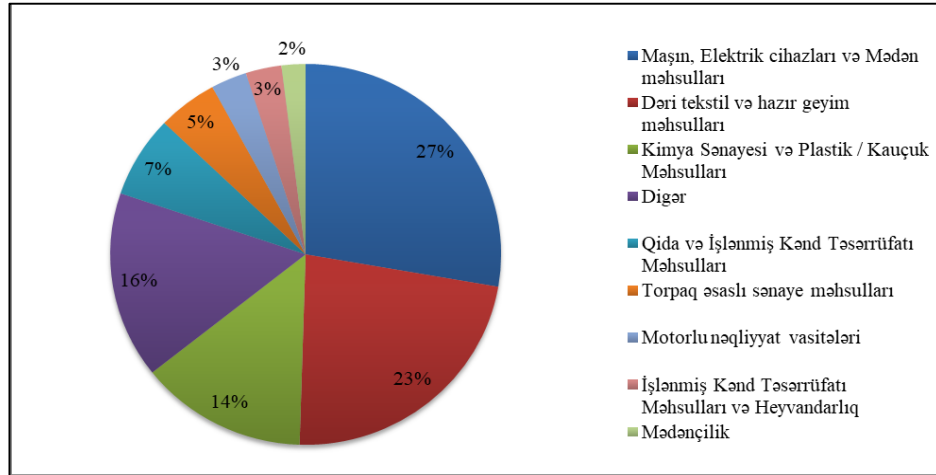
Mənbə: Türk Eximbank

3.3.Qısa müddətli kreditlərin bölmələr və ölkələr üzrə bölgüsü

Bu işdə istifadə edilən məlumatlar 2018-ci ildə, Türk Eximbank tərəfindən bölmələr üzrə ixracatçılara verilən qısamüddətli ixrac kreditlərinin bu dövrdə işıqlandırılması üçün illik hesabat aşağıda verilmişdir (Şəkil 1).

maşınqayırma sənayesi məhsulları, elektrik cihazları sektoru birinci sırada, Tekstil, hazır geyim, dəri sektoru ikinci sırada yer alır.

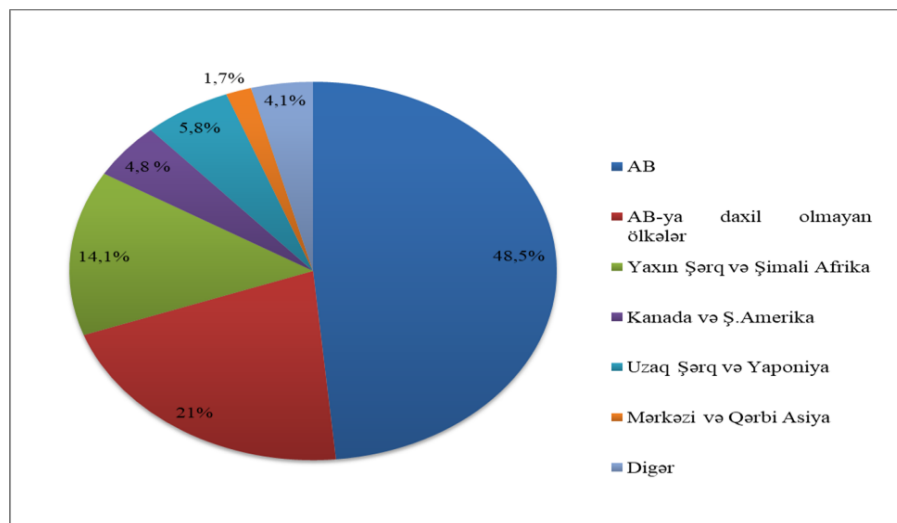
Şəkil 1. Qısamüddətli ixrac kreditlərinin bölmələr üzrə bölgüsü (%) (2018)



Mənbə: Türk Eximbank

Qısa müddətli ixracat kreditlərinin ölkə qruplarına görə bölgüsünü araşdırdıqda Türkiyənin xarici ticarətindəki fəaliyyətinə uyğun olaraq Avropa Birliyi 2018ci il dövrü üçün ortalama 48.5%lik payla ilk sırada iştirak etməkdədir .

Şəkil 2. Qısa müddətli ixrac kreditlərinin ölkəyə görə bölüşdürülməsi (%) (2018)



Mənbə: Türk Eximbank

NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR

Milli iqtisadiyyatların beynəlxalq ixtisaslaşmış sektorların formalaşma qanunauyğunluqlarının tədqiqi aşağıdakı nəticələrin müəyyən edilməsinə imkan verir:

1. Ölkənin dünya təsərrüfatında mövqeyinin möhkəmləndirilməsində milli iqtisadiyyatın beynəlxalq ixtisaslaşmış sektorlarının formalaşdırılması son dərəcədə əhəmiyyətlidir. Bu xüsusilə dünya iqtisadi məkanın yenidən bölgüsündə iştirakı bir sıra obyektiv amillərlə məhdudlaşdırılan tranzitiv iqtisadiyyatlı ölkələr üçün aktualdır. Beynəlxalq əmək bölgüsü sistemində hər hansı bir ölkənin iştirakı onun bu proseslərə qatılmasına imkan yaradır.

Eyni zamanda, məhz, milli iqtisadiyyatların beynəlxalq ixtisaslaşmış sektorlarının hesabına dövlətin beynəlxalq əmək bölgüsü sistemində qısa, orta və uzunmüddətli imkanları və ixrac-idxal əməliyyatları axınında mövqeyi və xüsusiyyətləri müəyyən edilir.

2. Beynəlxalq ixtisaslaşdırılmış sektorların yaradılması vasitəsilə milli iqtisadiyyatın dünya iqtisadi məkanına integrasiya prosesində milli maraqlarla müəyyən olunan strategiyaların işlənməsinə ehtiyac duyulur.

Bu səbəbdən sözügedən strategiyalar aşağıdakı prinsiplər əsasında qurulmalıdırlar:

- milli iqtisadiyyatın struktur yenidənqurulması və ixracyönümlü sektorların formalaşdırılması siyasətinin hazırlanması və həyata keçirilməsində dövlətin iştirakı (himayəçilik, hüquqi təminat, subsidiyalar, kumulyativ investisiyalar, ixracyönümlü dövlət sektorun yaradılması və s.);
- milli iqtisadiyyatın beynəlxalq ixtisaslaşmış sektorları milli iqtisadi və institusional üstünlüklərlə müəyyən olunmuş milli prioritetlər əsasında formalaşdırılmalıdır (ölkənin sərəncamında olan imkanlardan optimal istifadə etməklə);
- milli iqtisadiyyatın beynəlxalq ixtisaslaşmış sektorları onun struktur yaradan sahələrinə (başqa sözlə baza sahələrinə) bağlanmalı (bu da sözügedən

sektorların rəqabətqabiliyyətinin vacib şərtidir) və əlaqəli istehsal sahələrinin yaranma prosesini sürətləndirməlidir;

- milli iqtisadiyyatın beynəlxalq ixtisaslaşmış sektorları ölkə iqtisadiyyatının dünya təsərrüfatına paritet şərtlər əsasında səmərəli inteqrasiya olunmasını təmin etməlidir.

İSTİFADƏ OLUNMUŞ ƏDƏBİYYAT

Xarici dildə

- 1.Ahmet Kılıçbay, Türkiye'nin Ekonomi Politikaları, Der Yayınları, İstanbul, 1997, s.233
- 2.Alici, A. A., & Ucal, M. S. (2003). Foreign Direct Investment, Exports, and Output Growth of Turkey: Causality Analysis. Paper Presented ETSG Fifth Annual Conference, 2003, 11-13 September 2003, Madrid.
- 3.Altıntaş, A. (2012). Kredi Kayıplarının Makroekonomik Değişkenlere Dayalı Olarak Tahmini ve Stres Testleri - Türk Bankacılık Sektörü için Ekonometrik Bir Yaklaşım. Türkiye Bankalar Birliği, Yayın No:281.
- 4.Barbaros İnci, Devlet Yardımları, Rekabet Kurulu Yayını, Ankara, 2000, s.113.
- 5.Cemal Şanlı, Uluslararası Ticari Akitlerin Hazırlanması ve Uyuşmazlıkların Çözüm Yolları, Beta Yayınları, İstanbul, 1996, s. 23.
- 6.Cem Saatçioğlu, “Dış Ticaretin Önündeki Engeller ve Çevresel Kriterler İle Dış Ticaret İlişkisi” Dış Ticaret Müsteşarlığı 02/12/2009
- 7.Gülten Ülgen, İktisat Bilimine Giriş, Der Yayınları, 4. bs., İstanbul, 2010, s.50
- 8.Halil Seyidoğlu, Uluslararası Finans, 3. Güzem Yayınları, İstanbul, 2001, s.359.
- 9.Hüseyin Şahin, Türkiye Ekonomisi, Ezgi Kitabevi, Bursa, 2000, s.188.
- 10.M.Ziya Süer, İhracat Teşvikleri ve En Son Şekliyle İhracata Yönelik Devlet Yardımları, Maliye Hesap Uzmanları Derneği Yayınları, Ankara, 1998, s.7.
- 11.Mehmet Melemen, “ İhracat Teşviklerinin 1980-1994 Yılları Arasında Türkiye Uygulaması ve Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerdeki Uygulamalar ile Mukayese Edilmesi”, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 1995), s.4.
- 12.Nısfet Uzay, İhracatı Teşvik Politikalarının Etkinliği: Kayseri İmalat Sanayi Örneği, Kayseri Ticaret Odası Yayını, Yayın No:42, Kayseri, 2002, s.4.

- 13.Nuri Avcı, “Gelişmekte Olan Ülkelerde Dış Ticaretin Finansmanı” (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 1995), s.143.
- 14.Osman Barbaros Kemer, Bir Dış Ticaret Politika Aracı Olarak İhracat Teşvikleri TeoriUygulama, Alfa Yayınları, İstanbul, Nisan 2003, s.32.
15. Barış Tekin R., Döviz Kurundaki Gelişmelerin Türkiye İmalat Sanayi İhracat Fiyatlarına Yansıması, Türkiye İhracatçılar Meclisi, İstanbul, 2004, s.16.
- 16.Rıdvan Karluk, Uluslararası Ekonomi Teori ve Politika, 7. bs., Beta Basım, İstanbul, Eylül 2003, s.220.
- 17.Rıdvan Karluk, İhracatta Vergi İadesi, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No:1984-4, İstanbul, 1984, s.7.
- 18.Türk Eximbank, Ankara, Faaliyet raporu 2012, s. 28
- 19.Türk Eximbank, 1987-1997 Dış Ticaretin Finansmanında 10. Yıl, Türk Eximbank, Ankara, 1997, s.13.
- 20.Zekai Özdemir; “Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Factoring ve Forfaiting İşlemleri”, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, No:10, Kocaeli, 2005, s.195.

- 1.Al-Marhubi, F. (2000). Export Diversification and Growth: An Empirical Investigation. Applied Economics Letters, 7, 559–62.
- 2.Amable, B. (2000). International Specialisation and Growth. Structural Change and Economic Dynamics, 11, 413–31
- 3.Ascari, R. (2007). Is Export Credit Agency A Misnomer? The ECA Response To A Changing World. CFO, Sace, Working Paper, No 2, 1-32
- 4.Aydın, B.& Igan, D. (2010). Bank Lending in Turkey: Effects of Monetary and Fiscal Policies. IMF Working Paper, IMF Institute and Research Department, WP/10/233,1-33

- 5.Aysan, A. & Hacıhasanoğlu Y.S. (2007). Investigation Into The Determinants Of Turkish Export-Boom in the 2000s. The Journal of International Trade and Diplomacy, 159-202.
6. Aziz M. (2006). Predicting corporate bankruptcy: Where we stand? Corporate Governance, 18–33.
- 7.Barniv, R., Agarwal, A. & Leach, R. (2002). Predicting bankruptcy resolution. Journal of Business Finance & Accounting, vol. 29, no. 3 & 4, 497–520.
- 8.Beaver, W.H., Correia, M. & McNichols, M.F. (2010). Financial Statement Analysis and the Prediction of Financial Distress. Foundations and Trends in Accounting Vol. 5, No. 2, 99–173.
- 9.Berger, A. N. & Frame, S. W. (2005). Small Business Credit Scoring and Credit Availability, Federal Reserve Bank of Atlanta, Working Paper Series No. 10
- 10.Frank Bradley, International Marketing Strategy, Prentice Hall, U.S.A, 1995, s.349
- 11.OECD, Export Credit Financing Systems in OECD Member Countries and Non-Member Economies, OECD Publishing, 2004, s.8.

İnternet resursları

- 1.<http://www.berneunion.org.uk>.

ƏLAVƏLƏR

Əlavə 1. Bern birliyinin üzvü olan ölkələr

Təşkilatın adı	Ölkə
ASEI (Asuransi Ekspor Indonesia)	İndoneziya
ASHRA (Israel Export Insurance Corporation Ltd.)	İsrail
ATRADIUS (Atradius Credit Insurance N.V.)	Niderland
CESCE (Compania Espanola de Seguros de Credito a la Exportacion S.A.)	İspaniya
CGIC (Credit Guarantee Insurance Corporation of Africa Ltd.)	Cənubi Afrika
CHARTIS (Chartis Global Trade Political Risk)	ABŞ
CHUBB (Chubb Political Risk)	ABŞ
COFACE (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur)	Fransa
COSEC (Companhia de Seguro de Creditos S.A.)	Portuqaliya
ECGC (Export Credit Guarantee Corporation of India Ltd.)	Hindistan
ECGD (Export Credits Guarantee Department)	İngiltərə
ECICS (Ecics Ltd.)	Sinqapur
ECIC SA (Export Credit Insurance Corporation of South Africa Ltd.)	Cənubi Afrika
EDC (Export Development Canada)	Kanada
EFIC (Export Finance and Insurance Corporation)	Avstraliya
EGAP (Export Guarantee and Insurance Corporation)	Çexiya
EULER HERMES (Euler Hermes Kreditversicherungs AG)	Almaniya
EKF (Eksport Kredit Fonden)	Danimarka
EKN (Exportkreditnamnden)	İsveç
EXIMBANKA SR (Export-Import Bank of the Slovak Republic)	Slovakiya
EXIM J (National Export-Import Bank of Jamaica Limited)	Yamayka
FCIA (Fcia Management Company Inc.)	ABŞ
FINNVERA (Finnvera Plc.)	Finlandiya
GIEK (Garanti-Instituttet for Eksportkredit)	Norveç
HISCOX (Hiscox Political Risk)	Bermuda
HKEC (Hong Kong Export Credit Insurance Corporation)	Hong Kong
ICIEC (The Islamic Corporation for the Insurance of Export Credit and Investment)	Səudiyyə Ərəbistanı
KEIC (Korea Export Insurance Corporation)	Koreya
KUKE (Export Credit Insurance Corporation)	Polşa
MEHIB (Hungarian Export Credit Insurance Pte Ltd.)	Macarıstan
MEXIM (Export Import Bank of Malaysia Berhad)	Malayziya
MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency)	Dünya Bankı Qrupu
NEXI (Nippon Export and Investment Insurance)	Yaponiya
OEKB (Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft)	Avstriya
ONDD (Office National du Ducroire)	Belçika
OPIC (Overseas Private Investment Corporation)	ABŞ
PWC (PricewaterhouseCoopers Deutsche Revision AG)	Almaniya
SACE (Istituto per i Servizi Assicurativi del Credito all'Esportazione)	İtaliya

SBCE (Seguradora Brasileira de Credito a Exportação S/A)	Braziliya
SERV (Swiss Export Risk Insurance)	İsveçrə
SID (Slovene Export Corporation Inc.)	Sloveniya
SINOSURE (China Export and Credit Insurance Corporation)	Çin
SLECIC (Sri Lanka Export Credit Insurance Corporation)	Şri Lanka
SOVEREIGN (Sovereign Risk Insurance Ltd.)	Bermuda
TEBC (Taipei Export-Import Bank of China)	Tayvan
THAI EXIMBANK (Export-Import Bank of Thailand)	Tayland
TÜRK EXIMBANK (Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.)	Türkiyə
US EXIMBANK (Export-Import Bank of the United States)	ABŞ
ZURICH (Zurich Surety, Credit and Political Risk)	ABŞ

Əlavə 2. 2017-2018 ci illərdə Türk Eximbankın kredit əməliyyatları üzrə hesabatı

Balans hesabatı TL min	2018	2017
Kreditlər	129.497.250	80.271.104
Ümumi aktivlər	139.429.094	85.375.189
Alınan kreditlər	108.730.948	67.368.670
Faiz gəliri	3.391.095	2.238.086

Əlavə 3. 2017-2018 ci illərdə Türk Eximbankın müddətli kredit əməliyyatları üzrə hesabatı

Kredit əməliyyatları(mlndollar)	2018	2017
Qısamüddətlik kreditlər	25.026	21.552
Orta və uzunmüddətlik kreditlər	2.225	2.586

Əlavə 4. 2014-2018 ci illərdə Türk Eximbankın göstərdiyi xidmətlər üzrə maliyyə hesabatı

(Min TL)	2018	2017	2016	2015	2014
Kreditlər	129.497.250	80.271.104	61.609.764	43.159.126	31.889.864
Ümumi aktivlər	139.429.094	85.375.189	68.276.314	44.437.795	33.742.277
Alınan kreditlər	108.730.948	67.368.670	51.718.845	32.988.250	24.251.343

Mənbə: <https://www.eximbank.gov.tr>

Cədvəllərin siyahısı

Cədvəl 1: İllərə Görə Türk Eximbank Qısa Müddətli İxracat Kreditləri	74
Cədvəl 2: Bern itifaqının üzvləri olan ölkər.....	83
Cədvəl 3: Türk Eximbankın kredit əməliyyatları üzrə hesabatı(2017-18).....	84
Cədvəl 4: TürkEximbankın müddətli kredit əməliyyatları üzrə hesabatı (2017-2018)	84
Cədvəl 5: Türk Eximbankın göstərdiyi xidmətlər üzrə maliyyə hesabatı (2017-2018).....	84

Şəkillərin siyahısı

Şəkil 1: Qısamüddətli ixrac kreditinin sektorlar üzrə bölgüsü(%)(2018).....	75
Şəkil 2: Qısamüddətli ixrac kreditnin ölkələr üzrə bölgüsü(%)(2018).....	75