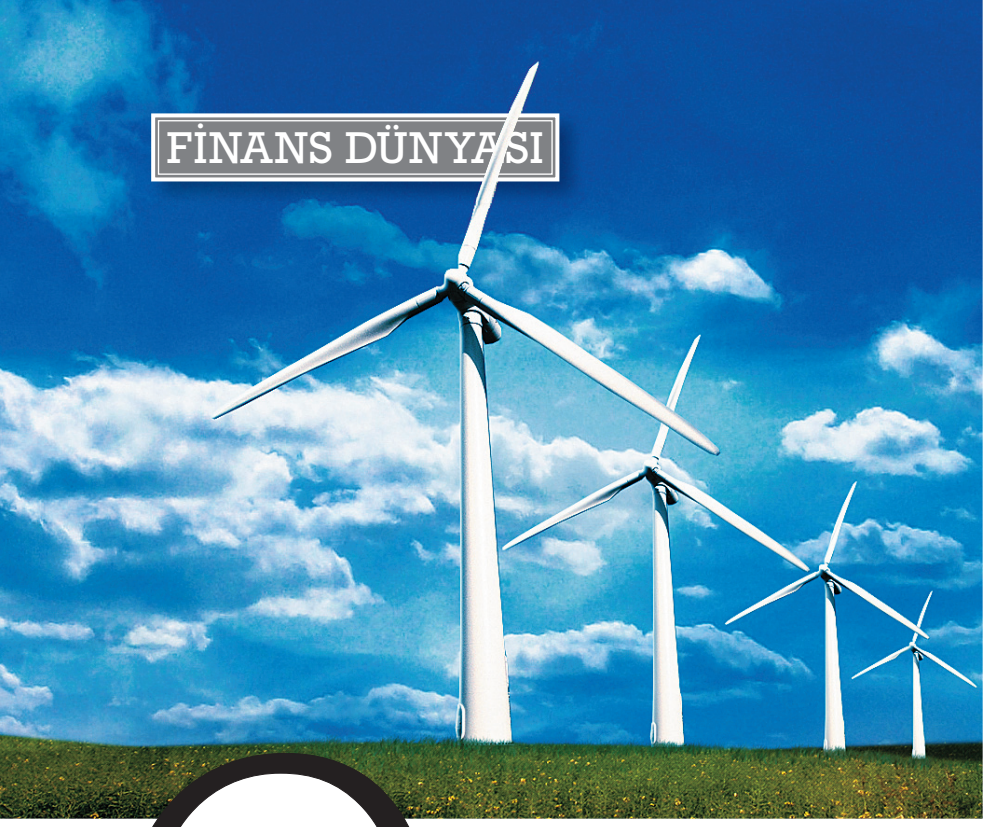





# OPIC kredileri

## 3 ile 20 yıl vadeli

**ABD kamu tüzel kişiliği olarak 1971 yılında kurulan Denizaşırı Özel Yatırım Kurumu (OPIC), ABD menşeli şirketlerin denizaşırı yatırım yapmalarına yardımcı oluyor. Yeni ve büyümekte olan pazarlarda ekonomik gelişimin himaye edilmesini sağlayan OPIC, doğrudan yabancı yatırımla ilgili risklerin yönetiminde özel sektörü tamamlıyor.**

Denizaşırı Yatırım Kurumu (Overseas Private Investment Corporation/OPIC), ABD kamu tüzel kişiliği olarak Amerika menşeli şirketlerin dünyanın dört bir yanında yatırım yapmalarına yardımcı olurken aynı zamanda yeni ve büyümekte olan pazarlarda ekonomik gelişimin himaye edilmesini sağlıyor. 1971 yılında bir kurulan OPIC, dünyanın 150'den fazla ülkesine hizmet veriyor.

30 Eylül 2011 itibarıyla OPIC tarafından dünya çapında desteklelen proje hacmi 14.5 milyar dolara ulaşırken, en fazla destek gören ülkeler sıralamasında ise Türkiye 4'üncü sırada bulunuyor. Türkiye'de OPIC tarafından desteklenen sektörler içerisinde finansal hizmetlerden sonra önceliği enerji alıyor.

### OPIC FİNANSMANI

OPIC, gelişmekte ve büyümekte olan pazarlarda yapılacak uygun yatırım projelerine doğrudan krediler, kredi garantileri ve politik risk sigortalarıyla da orta ve uzun vadede finansman sağlıyor. OPIC, geleneksel finans kuruluşlarının çoğunlukla isteksiz olduğu veya kredi veremediği ülkelere finansman sağlayarak, özel sektörü destekliyor.

OPIC, yatırım projelerine doğrudan sağladığı bu kaynakların yanı sıra desteklediği yatırım fonları vasıtasıyla da özel sektör girişimine yatırım desteği veriyor. OPIC destekli yatırım fonları bugüne kadar 570'ten fazla özel sektör kuruluşuna 5.6 milyar dolar tutarında yatırım yaptı. Bu firmaların büyük çoğunluğunun gelişmekte olan ülkelerde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli firmalar olduğu görülüyor.

### PROJE NİTELİKLERİ

OPIC'in yatırım projelerinde öncelikleri şöyle sıralanıyor:

- OPIC'in desteklediği ülkeler içinde yer alması,
- Bir özel sektör girişimi olması,
- Asgari yüzde 25 hissesinin ABD'li yatırımcılara ait olması veya ABD menşeli bir muhatapla tesis edilen uzun vadeli akdin toplam proje tutarının asgari yüzde 25'ine tekabül edecek katma değer yaratması,
- Ticari ve finansal açıdan güvenilir, kredibiliteye sahip ve kendini geri ödeyebilir olması,
- OPIC'in genişleme ve yatırım politikasına destek verecek şekilde olması,
- Yatırımın yapıldığı ülkeye sosyal ve ekonomik fayda sağlaması.




*Hazırlayan:* **Gülder DEMİR** | *Editör*
gulder.demir@dunya.com



## OPIC'İN KREDİ YAPISI

OPIC kredileri, 100 bin dolardan 250 milyon dolara kadar 2 ile 20 yıl vadeli tesis ediliyor, işletmeye alma döneminde anapara geri ödemesiz dönem tanınmakta üçer veya altışar aylık taksitlerler halinde geri ödenebiliyor. Proje için belirlenen limit "Toplam Proje Tutarı"nın azami yüzde 75'ine kadar çıkabiliyor.

Toplam proje tutarı arsa, bina, ekipman yanı sıra hizmetler, proje tasarım, haklar, krediye ilişkin ücret ve maliyetleri de kapsayabiliyor.

Yatırıma konu sabit kıymet alımlarında menşe şartı getirilmiyor.

## KREDİ MALİYETİ

OPIC kredilerinde maliyet proje riskine bağlı olarak belirleniyor ve kaynak maliyeti üzerine eklenen bir margin toplamından oluşuyor. Kaynak ABD Hazinesi olduğundan, maliyet ABD Hazine Bonosu'na endeksli olarak uzun vadeli olarak sabitleniyor. Krediye ilişkin diğer maliyetler arasında düzenleme ücreti, taahhüt ücreti ve yıllık izleme ücretleriyle dışarıdan alınan hukuk, mühendislik ve danışmanlık hizmetleri yer alıyor.

OPIC kredileri proje finansmanı niteliği taşıyor ve teminat proje içerisinden tesis ediliyor.

OPIC hakkında ABD'de Overseas Private Investment Corporation, www.opic.gov, adresinden bilgi alınabilir.

## OPIC'İN TÜRKİYE İLİŞKİLERİ VE PFS FINANCE

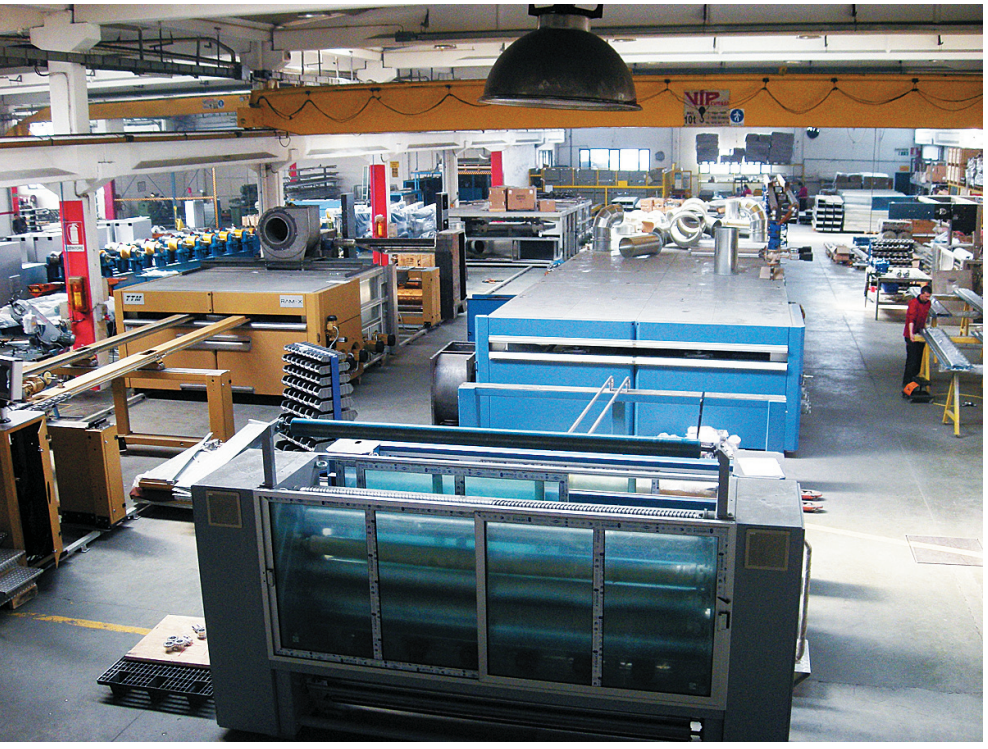
OPIC'in Türkiye'de danışmanlık hizmetini yürüten Pehlivanoğlu Finansal Danışmanlık Hizmetleri ve Ticaret Limited Şirketi (PFS Finance) Genel Müdürü Berat Pehlivanoğlu, kurum ile yaptıkları sözleşme kapsamında yurt içine veya dünyada birçok ülkeye ABD'den veya Batı'dan yatırım mal ve ekipmanı ithalatını finanse ettiklerini belirtti.

Pehlivanoğlu, "OPIC, özel sektörle arasında İşletme Geliştirme Ağı (Enterprise Development Network/EDN) adında bir stratejik işbirliği modeli geliştirmiştir. Model kapsamında OPIC finansman ve siyasi risk sigortası ürünleri EDN bağlısı özel sektör kuruluşlarınca tesis edilmektedir. PFS Finance 27 Mayıs 2008 tarihinde bu ağa dahil oldu ve OPIC'le sözleşmeli olarak faaliyet gösteriyor. Sözleşmemiz projeyi tespit etme, projeyle ilişkili olarak mali takip, raporlama, esas kredi başvurusu, kredi onay ve kredi kapanış üzerine.

PFS Finance olarak kredi kurumu adına kredi alıcısının esas irtibatının kurulmasından, kredi hizmetinin sağlanmasına kadar tüm iş-



**>> Pehlivanoğlu Finansal Danışmanlık Hizmetleri ve Ticaret Limited Şirketi (PFS Finance) Genel Müdürü Berat Pehlivanoğlu**





## OPIC Tarafından Projeleri En Fazla Destek Alan Ülkeler ve Sektörler

| ÜLKE | BİN $ | SEKTÖR | BİN $ |
|---|---|---|---|
| Ürdün | 674,228 | Finansal hizmetler | 7,310,362 |
| Rusya | 656,276 | Enerji | 2,839,728 |
| Nijerya | 574,307 | Hizmetler | 1,316,070 |
| Türkiye | 543,133 | Petrol/Gaz | 1,005,577 |
| Batı Şeria ve Gazze | 507,729 | Ulaştırma | 621,494 |

***Kaynak:*** *OPIC 2011 Faaliyet Raporu*

lemleri yürütüyoruz" diye konuştu.

Pehlivanoğlu, OPIC'in üç ana işlevi olduğunu vurgulayarak, "Birincisi, OPIC projelere doğrudan kredi veriyor. İkincisi, projeye kredi veren bir finansman kurumuna kredi vererek garantör oluyor. Üçüncüsü de dolaylı enstrümanlarla kredi veriyor ki bunların başında yatırım fonu var. Yatırım fonu dediğimiz, OPIC tarafından desteklenen, kaynağını OPIC'in sağladığı kredilerden edinen yatırımcılar var. Bu yatırımcılar fon yöneticileri dönüp Türkiye'de bazı projelerine sermaye ortaklığı kuruyorlar.

OPIC bir taraftan krediyi destekliyor öbür taraftan sermaye yatırımını da destekliyor, Amerikalı fon yöneticisine kaynak sağlıyor, garanti sağlıyor; fon yöneticisi de Türkiye'de bir şirkete hissedar ortak olabiliyor" dedi.

### OPIC'İN KREDİLENDİRME ÖNCELİKLERİ

PFS Finance Genel Müdürü Berat Pehlivanoğlu, yatırımcıların OPIC'den kredi alınabilmesi için gereken koşulların neler olduğuna yönelik şu açıklamayı yaptı:

"OPIC kredilerine baktığınızda ortada bir Amerikalı taraf, bir de yabancı taraflar olmak üzere bir işbirliği tanımı var. Bu işbirliğinde toplam proje büyüklüğünün asgari yüzde 25'ini Amerikalı tarafın oluşturması gerekiyor. Yani bir projede Amerikalı yüzde 25 olarak yer alabilmeli. OPIC bütün dünyaya hizmet ediyor. Yeni bir projesi için bir soru sormak isteyen kişiye ne kadar yoğunlaşabilir, ne zaman geri dönebilir bunlar, OPIC için hep soru işareti olmuş. OPIC hizmeti çok doğru vermek istiyor ve deneme yanılma yöntemiyle değil, doğrudan paket çalışma yürütüyor. Bu nedenle bana da gelebilirsiniz ama benim esas networküme gidin, burada yetkilendirdiğim, sorumlu tuttuğum kişilere bil-







gi verin onlardan bilgi alın, gerçekleştirebilecek bir şeyse onlar size o hizmeti versin, onlar tarafından başvuru yapılsın. Onlar başvuru yaparsa zaten gerçekleşebileceği için yapar ve neyin gerektiğini bildiği için de doğru paketi oluşturur. İşte bu noktada Türkiye'de OPIC için bir adres de PFS Finance oluyor. PFS Finance İstanbul'da kurulu ancak Türkiye'nin bir çok ilinde mali danışmanlarımız sözleşmeli olarak projeler için PFS Finance yardımcı oluyorlar. PFC Finance danışmanları OPIC eğitimi görmüş, OPIC'le proje gerçekleştirmiş bir projenin ortaya çıkışıyla kredinin tümüyle serbest bırakılması arasında genel kapsamlı yaşanabilecek konuları, aşamaları tecrübe edinmiş kişiler olarak karar vericilere fayda sağlar. Fayda, deneme yanılmanın ötesinde zaten var olan bilginin aktarılması şeklindedir. Dolayısıyla karar verici net yanıt alır."

OPIC'in önceliklerinin kalkınmaya, çevreye, gelişmeye destek vermek olduğunun al-

## Türkiye'yle İlgili **OPIC Projelerinden** Örnekler

| YIL | BÖLGE | ÜLKE | TÜR | PROJE | TAAHHÜT DÜZEYİ ($) |
|---|---|---|---|---|---|
| 2000 | Avrupa | Türkiye | Finans | Adapazarı Elektrik Üretim Ltd. Şti./777 MW Power Generating Station. | 76,000,000 |
| 2000 | Avrupa | Türkiye | Finans | Gebze Elektrik Üretim Ltd. Şti./InterGen 1,554 MW Power Generating Station. | 123,000,000 |
| 2000 | Avrupa | Türkiye | Finans | İzmir Elektrik Üretim Ltd. Şti./InterGen 1,554 MW Power Generating Station. | 101,000,000 |
| 2000 | Avrupa | Türkiye | Finans | Istanbul Internatıonal Community School, INC./Istanbul International Community School, Inc. Foreign Community School. | 7,000,000 |
| 2001 | Avrupa | Türkiye | Finans | SOM Otelcilik ve Turizm Tic. AŞ/Suzer Holding AŞ 244 room business/turist hotel. | 4,250,000 |
| 2004 | Avrupa | Türkiye | Finans | WBC-SFC Entegre Orman Ürünleri San. ve Tic /Turkish-American Development Partners, LLC (TADP) Manufacturing medium density fiberboard&solid core doors. | 9,625,500 |
| 2005 | Avrupa | Türkiye | Finans | W2-Akbank Türkiye AŞ./Wachovia Bank National Association fund residential mortgage portfolio. | 30,000,000 |
| 2005 | Avrupa | Türkiye | Sigorta | M/N Butler Mimarlar Araştırma Tasarı ve Yapı Ldt. Şti./Butler, Mark Hotel. | 395,55 |
| 2005 | Avrupa | Türkiye | Sigorta | M/N Butler Mimarlar Araştırma Tasarı ve Yapı Ldt. Şti./Butler, Tayyibe Eren Hotel. | 197,775 |
| 2005 | Avrupa | Türkiye | Sigorta | M/N Butler Mimarlar Araştırma Tasarı ve Yapı Ldt. Şti./Butler, Yasha Hotel. | 197,775 |
| 2005 | Avrupa | Türkiye | Finans | NCB2-Türk Ekonomi Bankası AŞ Purpose B/National City Bank Extend residential house loan portfolio. | 20,100,000 |
| 2006 | Avrupa | Türkiye | Finans | Istanbul International Community School (B)/Istanbul International Community School Inc. Payoff of consruction loan. | 1,250,000 |
| 2006 | Avrupa | Türkiye | Finans | NCB2-Türk Ekonomi Bankası AŞ/Wachovia Bank National Association Fund portion of retail loan portfolio. | 20,000,000 |
| 2007 | Avrupa | Türkiye | Finans | W3-Türkiye Garanti Bankası AŞ/Wachovia Bank National Association Residential mortgages to Low-Income Households | 21,000,000 |
| 2007 | Avrupa | Türkiye | Finans | NCB2-Asya Katılım Bankası AŞ/National City Bank Expansion of SME Loan Portfolio. | 12,069,000 |
| 2007 | Avrupa | Türkiye | Sigorta | Asya Katılım Bankası AŞ/National City Bank loan | 2,831,000 |
| 2008 | Avrupa | Türkiye | Finans | W3-Şekerbank AŞ/Wachovia Bank National Expansion of Microfinance and SME Portfolio. | 10,000,000 |
| 2008 | Avrupa | Türkiye | Finans | W3-Bankpozitif Kredit ve Kalkınma Bankası/Wachovia Bank National Association Expansion of Residential Mortgage Portfolio. | 7,000,000 |
| 2009 | Avrupa | Türkiye | Finans | Türkiye Garanti bankası AŞ/ General Electric Company Expand SME Lending. | 100,000,000 |
| 2009 | Avrupa | Türkiye | Finans | WBC-Fersan Fermantasyon Ürün San. ve Tic. AŞ.Tunga ArcanTuğrul Celengil /Expansion of Canned Fruit/Vegetable Production Facility. | 9,750,000 |
| 2010 | Avrupa | Türkiye | Finans | İstanbul Mortgage Finansman AŞ. Rahmi Sayder/ Origination of Residential Mortgage Loans. | 200,000,000 |
| 2011 | Avrupa | Türkiye | Finans | Chous2-Bank Poziitif/Citibank N.A. Expansion of SME lending portfolio. | 30,000,000 |
| 2011 | Avrupa | Türkiye | Finans | CMFI-2 Şekerbank Türkiye AŞ/ Citibank N.A. Microfinance institution. | 7,000,000 |
| 2012 | Avrupa | Türkiye | Finans | Türkiye Garanti bankası AŞ/MBIA Insurance Corporation Expand SME Lending. | 400,000,000 |

***Kaynak:*** *OPIC web sitesi. Link: http://www.opic.gov/opic-action/current-opic-projects*






tını çizen Pehlivanoğlu, "O nedenle kalkınmada öncelikli ülkelere daha fazla ağırlık veriyor. Bunların arasında ilk sırada Afrika'yı, Asya'yı görebilirsiniz. Türkiye kakınmış ülkeler arasında olduğu için projelerinin de ihtiyaç olarak algılanabilmesi açısından elit olması gerekiyor. OPIC'in lüks AVM'lere, villa projelerine destek verme heyecanı yok. Yenilenebilir enerjiye, istihdamı artırıcı projelere, kadınların istihdamını artırıcı projeleri kredilendirmede öncelik verebilir. Bölgesel entegrasyona, pazarlama ağlarında genişlemeye daha fazla heyecan duyuyor. Yenilenebilir, yeşil, temiz teknolojileri yeni ve daha fazla etkinlik getiren destek segmentleri olarak görüyor, çok ilgi duyuyorlar."



**>> PFS Finance Genel Müdürü Berat Pehlivanoğlu, OPIC projelerinin ticari olarak uygulanabilir ve ölçülebilir gelişimsel olması gerektiğini söyledi.**

## POLİTİK RİSK SİGORTASI NEDİR?

OPIC'in dolaylı enstrümanları arasında politik risk sigortasının da bulunduğunu belirten PFS Finance Genel Müdürü Berat Pehlivanoğlu konuya yönelik şu açıklamayı yaptı:

"Kamuyla uzun dönemli projeye giren özel sektörün kamuda meydana gelen, gerekirse zaruri değişiklikler nedeniyle projelerinin dinamiklerinde oluşabilecek kayıpların sigortalanması anlamına geliyor. Örneğin enerji sektöründe bir proje kredisi alındığını ve hayata geçirildiğini düşünelim, 10-20 yıl içinde belirlenmiş bir vat üzerinde yapılan kontratta kamudan kaynaklanan bir zaruretten değişiklik yapıldığında yatırımcı için zarara neden oluyorsa bu noktada sigorta devreye giriyor. Böylece Amerika, Avrupa, Asya bütün uluslararası faaliyet gösteren kurumlarının yarın öbür gün karşılaşabileceği riskleri kısmen bertaraf edebilmek için bir teminat oluşturuyor. Yatırımı teşvik edebilmek ve kendi yatırımcısını desteklemek, girdiği projedeki ekonomik kayıpları engellemek üzere bütün ülke eximbankları da politik risk sigortalıdır."

Ortaya çıkabilecek hukuksal konularda OPIC'in Amerika Hazinesi mevzuatına uygun olarak davrandığını ifade eden Pehlivanoğlu, "Projeler uluslararası olduğu için doğal olarak yurt dışı kuruluşların uluslararası mevzuata dayalı olarak haklarını aramada kendilerini temsil etmesine izin verir. Aslına bakarsınız ortada bir Amerikalı yatırımcı, garantör vardır, bütün kredi teminatları temelde Amerika mevzuatına göre oluşturulur" açıklamasını yaptı.

TOBB'un bu noktada çok önemli bir destek verdiğini dile getiren PFS Finance Genel Müdürü Berat Pehlivanoğlu, TOBB üyesi oda/borsalara sunumlar yaparak çalışmalarını aktardıklarını söyledi. Bu olanağı kendilerine sağladığı için OPIC'in TOBB'a teşekkür ettiğini belirten Pehlivanoğlu şöyle konuştu:

"Bütün ticaret ve sanayi odalarının Amerikalı iş ortaklarıyla geliştirebilecekleri yurt içi veya yurt dışı projeleri için TOBB aracılığıyla bu platformu kullanarak bir finansmana ulaşmalarının ifade edilmesi bile çok kıymetli bir argüman oluyor. Projesi gerçek olan, elle tutulur, somut, pazar potansiyeli taşıyan, Türkiye'ye hitap eden ama gelişmekte olan ülkelere de hitap eden Amerikalı ortağıyla gireceği büyük kontratlarla (birlikte yapacağı mamul üretimi, birlikte yapacağı dağıtım veya birlikte geliştirebileceği her konudaki projeye) OPIC'in finansman desteği veya bir şekilde desteğini TOBB üyeleri alabilir. Hedef gelişmeye dönük ve bulunduğu bölgenin kalkınmasına destek olacak veya yeni şeyler getirecek olan projelerinde TOBB üyeleri OPIC'in desteğini yanlarında göreceklerdir. TOBB üyeleri sağlık alanından, eğitimin desteklenmesine, üniversitelerin oluşturulmasına kadar fonlardan yararlanabilirler."

# ABD **Ticaret ve Kalkınma Ajansı** çalışmaları





**ABD ile gelişmekte olan ekonomiler arasında değişen ticari ilişkilerde bir köprü görevi üstlenen USTDA, ABD şirketlerinin gelişen ekonomilerdeki öncelikli kalkınma projeleri için Amerikan ürünleri ve hizmetleri satmalarına yardımcı olmayı hedefliyor.**

ABD Ticaret ve Kalkınma Ajansı (U.S. Trade and Development Agency/USTDA), Amerikan şirketlerinin gelişen ekonomilerdeki öncelikli kalkınma projeleri için Amerikan ürünleri ve hizmetleri satmalarına yardımcı olmayı hedefliyor. Proje geliştirme faaliyetleri, pilot projeler ve tersine ticaret heyetleriyle (Türkiye'den ABD'ye) Amerikalı iş insanlarını ihracat fırsatlarıyla buluşturmaya yönelik çalışmalar yürüten USTDA, tüm bunları yaparken de paydaş ülkedeki ekonomik gelişmeye yardımcı olmayı amaçlıyor. USTDA'nın Uluslararası İş Ortaklıkları Programı ve Proje Geliştirme Programı bu amaç doğrultusunda çalışıyor.

Büyüyen ekonomisi ve iddialı altyapı planlarının bir sonucu olarak Türkiye, USTDA için öncelikli bir pazar olarak görülüyor. Ajans ülkenin öncelikli kalkınma projelerine ABD özel sektörünü bağlamak için Türkiye'ye yönelik özel bir programa sahip. Özellikle, 2009 yılında USTDA ve Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı temsilcileri tarafından imzalanan ABD-Türkiye Temiz Enerji Ortaklığı, temiz ve yenilenebilir enerji sektöründe güçlü bir ortaklık oluşturdu. Son üç yıl içinde, USTDA doğrudan ABD şirketleriyle Türk temiz enerji geliştiricileri arasındaki ticari ortaklıkların ilerlemesini destekleyen bir düzine faaliyeti destekliyor.

## ULUSLARARASI İŞ ORTAKLIKLARI PROGRAMI

ABD'nin ihracatını artırmayı hedefleyen Ulusal İhracat Girişimi çerçevesinde, ABD'li imalatçıları uluslararası alıcılarla bir araya getirmeyi ve bu şekilde onlar için yeni ihracat pazarları açmayı hedefleyen projeleri destekler. Bu amaca yönelik bazı faaliyetler şöyle sıralanabilir:

**TERS TİCARET MİSYONLARI:** Yabancı alıcıları ABD'ye getirecek ziyaretler düzenlenmesi, böylece yabancı alıcıların Amerikan mal ve ürünlerinin tasarım, imalat, tanıtma ve operasyonlarını yerinde görmelerine olanak sağlanması. Bu ziyaretler, ABD'li iş insanlarının yabancı müşterilerle ilişki kurmasına ve geliştirmesine de katkı sağlar.

**KONFERANSLAR VE ÇALIŞTAYLAR:** Amerikan şirketlerini, yabancı proje sponsorlarıyla bir araya getirmeyi hedefleyen uluslararası konferanslar ve çalıştaylar düzenlenmesi. Sektör ve bölgeye yönelik spesifik bu konferanslar, Amerikan ürün, hizmet ve teknolojilerinin yabancı alıcılara tanıtılması için olanak sağlar.

**EĞİTİM PROGRAMLARI:** Yabancı karar alıcılara yurt dışında Amerikan hizmet ve ekipman satışını destekleyecek konularda eğitimler verilmesi. Bu eğitimler ABD'de veya başka ülkelerde gerçekleşebilir, genellikle teknoloji ve mevzuatla ilgili zorunluluklar üzerine yoğunlaşır.

USTDA'nın dünyanın değişik ülkelerine ilişkin düzenlediği bu tip aktivitelerin listesine http://www.ustda.gov/news/ web sitesinden ulaşılabilir.







USTDA'NIN **PROJE GELİŞTİRME FAALİYETLERİ,** PİLOT PROJELER VE TERSİNE TİCARET HEYETLERİYLE AMERİKALI İŞ İNSANLARINI İHRACAT FIRSATLARIYLA BULUŞTURMAYA YÖNELİK ÇALIŞMALARI İÇERİYOR.

## PROJE GELİŞTİRME PROGRAMI

USTDA, ABD'li firmalarla proje geliştirme faaliyetlerinde bulunan yabancı ülkelerdeki sponsorlara, doğrudan hibeler de veriyor. Yabancı sponsorlar, kamu veya özel sektörden gelen proje uygulama yetkisi ve kapasitesi olan yerel kuruluşları kapsıyor. USTDA'nın öncelikleri, temiz enerji ve enerji verimliliği, ulaşım, bilgi ve iletişim teknolojileri ve çevre gibi alanları kapsamakla birlikte sadece bu sektörlerle sınırlı değil.

Temel faaliyetleri de fizibilite çalışmaları, pilot projeler ve teknik yardımlar olarak sıralanır. Enerji konusunda bir yatırım projesi gerçekleştirecek olan firma, bu projeye ilişkin fizibilite etütlerinin hazırlanmasında alacağı teknik hizmetin maliyetine yönelik bir hibe başvurusunu USTDA'ya yapabilir.

USTDA, büyük altyapı projeleri için kamu, özel sektör ve hükümetlere aşağıda belirtilen şekilde hibe verir:

- Fizibilite çalışmaları
- ABD'ye teknik ziyaretler
- Konferanslar
- Eğitim Hibeleri ve Teknik Yardım (İhale Şartnamesi Hazırlanması)

## HİBE YÖNETİMİ

USTDA bir kamu veya özel sektör projesine hibe vermeyi kabul eder ve hibe anlaşması imzalanır. Proje sahibi kuruluş fizibiliteyi yapacak bir Amerikan firması seçer ve bir fizibilite çalışması anlaşması imzalanır. Amerikan firması proje sahibi için fizibiliteyi hazırlar. USTDA fizibilite çalışması için Amerikan firmasına ödemeyi yapar. USTDA projenin uygulanmasında Amerikan teknolojisi, ekipmanı ve hizmetlerinin kullanılmasını bekler.

## TÜRKİYE'DE USTDA

USTDA, Türkiye-ABD ticari ilişkilerinin geliştirilmesine katkı sağlamak için hem politika düzeyinde hem de ticari düzeyde çalışıyor. Ticari düzeyde USTDA Proje Geliştirme Programı ve USTDA Uluslararası İş İlişkileri Programı, Türkiye proje sponsorlarının Amerikan teknolojisi ve uzmanlığına erişimini sağlıyor, Türkiye'nin iktisadi gelişimine katkı sağlamakta. Politika düzeyinde ise USTDA, ABD-Türkiye Ekonomik ve Ticari Stratejik İşbirliği çerçeve toplantıları ve diğer üst düzey forumlara aktif olarak katılarak daha fazla yatırım ve ticaret sağlanması için çalışıyor.

USTDA temiz ve yenilenebilir enerji konularında özel bir potansiyel görüyor. Bu bağlamda 2009 yılında USTDA ile Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı arasında imzalanan MOU (ortak niyet beyanı), yenilenebilir enerji ve enerji verimliliğiyle ilgili projelerin önünü açtı. 2011 mali yılında USTDA'nın Türkiye'yle ilgili yardımlarının yüzde 96'sı temiz enerji ve ve-





rimli enerji kaynaklarının geliştirilmesiyle ilgili oldu. Geçtiğimiz 30 yıl içerisinde USTDA, Türkiye'deki erken yatırım analizi, teknik yardım, eğitim ve kapasite artırımı programları kapsamında yaklaşık 80 projeyi destekledi.

## USTDA'NIN TÜRKIYE'DE DESTEKLEDİĞİ PROJELER

**TÜRKİYE-ABD AKILLI AĞ ÇALIŞTAYI:** 2012 kış döneminde gerçekleştirilecek bu çalıştay Amerikan şirketlerini Türkiye'de yeni özelleştirilen elektrik firmalarıyla tanıştırmayı hedefliyor. Bu çalıştayda Türk ve Amerikan firmaları önümüzdeki dönem projeleri hakkında konuşacaklar, en iyi uygulamalarla ilgili görüşlerini paylaşacaklar ve bu sektörde işbirlikleri geliştirecekler. Çalıştay da daha akıllı elektrik ağı geliştirebilmek için uygulanması gereken teknoloji çözümleri, enerji verimliliği konuları, küçük veya orta ölçekli elektrik üretim tesislerinin, özellikle yenilenebilir kaynaklı dağıtım sistemi gerilim seviyesinden elektrik şebekesine bağlanması gibi konulara değinilecek.

**İSTAÇ ATIĞI ENERJİYE DÖNÜŞTÜRME SANTRALİ:** USTDA, İstanbul Büyükşehir Belediyesi kuruluşu İSTAÇ'ın Odayeri Atık Depolama mevkisindeki mekân kısıtlamalarına kalıcı bir çözüm sağlamak amacıyla belediye tarafından geliştirilen atığı enerjiye dönüştürme santraline ilişkin fizibilite çalışmasına 491 bin 160 dolar hibe etti. Önerilen santral, bölgedeki 350 bin haneye elektrik sağlayabilecek şekilde 70 megavat üretim kapasitesine sahip olacak, metan gazı ve koku emisyonlarının azaltılmasıyla İSTAÇ aracılığıyla belediyenin katı atık karşılama ve yakma hedeflerine ulaşmasına katkı sağlayacak.

**SEL TAHMİNİ VE ERKEN UYARI SİSTEMİ FİZİBİLİTE ÇALIŞMASI:** USTDA donanım, yazılım, coğrafi bilgi de dahil olmak üzere ulusal düzeyde Sel Tahmini ve Erken Uyarı Sistemi ihtiyaçlarını karşılamak için bir uygulama planı geliştiren Devlet Meteoroloji İşleri (DMİ) fizibilite çalışmasına 507 bin 420 dolar hibe ediyor. Öngörülen bu erken uyarı sistemi donanım, yazılım, Coğrafi Bilgi Sistemleri (GIS), İlişkisel Veritabanı Yönetim Sistemleri (RDMS), sensörler, hava ve su gözlem ekipmanı, iletişim ekipmanı ve modelleme sistemlerini kapsıyor.

**ACİL DURUM YÖNETİMİ KONUSUNDA TERS TİCARET HEYETİ (REVERSE TRADE MİSSİON):** USTDA, Türkiye'nin acil durum müdahale kapasitesini artırma girişimlerini destekleniyor. Bu kapsamda 226 bin 466 dolar harcayarak Başbakanlık Afet ve Acil Durum Yönetimi Kurumu ve diğer ilgili Türk kuruluşlarının üst düzey yetkilileri, Acil Durum Yönetimi konusunda faaliyet gösteren Amerikan şirketleriyle görüştürmek üzere 2010 yılının Aralık ayında Türkiye'den Amerika'ya bir heyet ziyareti yapıldı. Ziyarette, ABD'nin emir ve komuta merkezleri, iletişim merkezleri ve acil uyarı sistemlerine ilişkin birimler yerinde görüldü.

**AKILLI TAŞIMA SİSTEMLERİ TERS TİCARET MİSYONU:** USTDA, İzmir Belediyesi'nden yetkililerinin gelişmiş Amerikan akıllı taşıma sistemleri hakkında daha fazla bilgi sahibi olmaları amacıyla Şubat 2012'de Washington D.C. ve Houston-Teksas'a bir heyet ziyareti düzenlendi. Bu ziyaret sırasında Türk yetkililer bu sistemlerin uygulandığı mekânları yerinde görme ve bu sektördeki öncü Amerikan firmalarıyla tanışma imkânı buldu.

**GERMENCİK VE ALAŞEHİR JEOTERMAL SANTRALLERİ FİZİBİLİTE ÇALIŞMALARI:** USTDA güneş ve jeotermal enerji üretimi, enerji verimliliği ve akıllı şebeke geliştirme konularında önemli yatırımlarıyla, MENA/Avrupa Bölgesi'nde sağlam bir temiz enerji portföyü geliştirdi. USTDA'nın en önemli başarılarından biri de 2009 yılında faaliyete geçen 47.4 megavatlık Germencik Jeotermal Santrali'nin fizibilite çalışmasının desteklenmesidir. USTDA, temiz enerji alanında Türkiye'deki başarılı portföyünü Alaşehir Jeotermal Santrali'nin fizibilite çalışmasına olan desteğiyle geliştirdi. Bu fizibilite çalışması, enerji dağıtım şebekesine akıllı şebeke uygulamalarını entegre etti.




Amerikan **İhracat-İthalat** Bankası

# Eximbank Finansmanı

**ABD'nin başlıca uluslararası finans kuruluşlarından biri olan Eximbank'ın amacı ihracatın amacına katkıda bulunmaktır. Banka kredilerinden Amerikan mallarının ithalinde kullanılma koşuluyla özel yabancı şirketler ve çokuluslu Amerikan şirketleri de yararlanabilir.**

ABD İhracat-İthalat Bankası Eximbank'ın (Export-Import Bank), ABD'nin resmi kredi kuruluşu olarak misyonu, Amerikan ürün ve hizmetlerinin uluslararası pazarlara ihraç edilmesinde finans desteği sağlamak. Eximbank iş sermayesi garantileri (ihracat öncesi finans), ihracat kredi garantileri, borç garantileri ve doğrudan borç (alıcı finansmanı) sağlıyor.

77 yılın üzerinde geçmişi olan Eximbank şu ana kadar, çoğunluğu gelişmekte olan pazarlara olmak üzere, 456 milyar dolarlık ABD ihracatını finanse ettiği görülüyor.

Eximbank'ın, yaklaşık 3,5 milyar dolarlık portföyüyle değişik endüstri dallarında Türk pazarında da etkili olduğu biliniyor. Elektrik, yenilenebilir enerji, ulaşım, tarım ticareti (agribusiness) ve ilaç sektörlerinde alıcı finansmanı olanakları mevcut.

## TİCARET FİNANSMANI VE GARANTİSİ

Türk alıcılar, orta dönemde 2-7 yıl arasında, uzun dönemde ise on yıla kadar geri ödeme koşullarıyla Eximbank ürünlerini, Amerikan yatırım malları ve hizmetlerini satın almak için gereken finansmana yönelik kullanabiliyor.

Eximbank, ürünleri arasında olan borç garantisi ya da ihracat kredi garantisiyle ticari kredilere garanti verir ya da onları sigortalar. Amerikan yurt dışı satışlarına dönem finansmanı sağlar. (Sigorta kapsamı orta dönemli işlemlerle sınırlıdır.)

Aynı zamanda ihracatı finanse etmek için doğrudan, sabit oranlı borçlar da sunan Eximbank, özel-

EXİMBANK, ÖZEL SEKTÖR BORÇ FİRMALARINA RAKİP OLMAYIP, **DÜZENLİ FİNANSMAN** VE TİCARET ALANLARINDAKİ BOŞLUKLARI DOLDURAN ÜRÜNLER SAĞLAR.

liklerini incelediğinde, Amerikan tedarik sözleşmesinin yüzde 85'e kadar olan kısmını finanse ettiği (içeriğine bağlı olarak) yüzde 15'ine nakit ödeme zorunluluğu oldiğu, finanse edilen miktarla ilgili ticari ve siyasi riskin yüzde100'ünü kapsadığı görülür. Buna anapara faizi ve tahakkuk eden faiz dâhildir. Ayrıca yerel maliyetler ve yan hizmetler (yasal ücretler vb.) dâhil edilebilir. Bu özellikler yabancı para birimlerinde de mevcuttur.

Uygun olan hizmetler, ABD'de ya da ev sahibi ülkede Amerika merkezli personel tarafından yürütülür. Uygun olan ihraç mallarının da ABD'den yollanması gerekir.

## ULUSLARARASI PROJELERİN FİNANSE EDİLMESİ

Eximbank ABD ihraç mallarını satın alan uluslararası alıcılara uluslararası kalkınma ve altyapı projelerinde kullanılmak üzere finansman sağlıyor. Yapısal ve proje finansmanları proje sponsorlarına en üst seviyede esneklik gösteriyor.

**YAPISAL FİNANS:** Eximbank yurt dışında yerleşik firmaların bilançolarına ya da diğer teminat artışlarına dayanarak kredi değerliliklerine karar verirken, uygun gördüğü firmalara finans imkânları sağlayabiliyor.

**SINIRLI PROJE FİNANSMANI:** Projenin gelecekteki nakit akışları borcu geri ödemek için kaynak oluşturur. Bu düzenleme Eximbank'ın aktif olduğu pazarlardaki altyapı projeleri ya da gelirlerin off-shore olarak ele geçirilebileceği pazarlardaki sert para kazandıran projeler için uygundur.

Eximbank, proje geliştiriciler ya da öz sermaye iştirakçileriyle projenin operasyonu süresince yapının geliştirilmesi amacıyla birlikte çalışıyor.



**ABD Eximbank'ın Türkiye'de Finanse Ettiği Projelerden Bazıları**

| PROJE | SEKTÖR | MİKTAR ($) |
|---|---|---|
| Gaz türbinleri | Enerji | 604.000.000 |
| Hava taşıtı (Helikopter dahil) | Ulaşım | 3.800.000.000 |
| Hastane ekipmanı | Medikal | 13.800.000 |
| Giyim ekipmanı | Tekstil | 4.200.000 |
| İtfaiye aracı | Ağır ekipman | 32.000.000 |

