

T.C.
BAHÇEŞEHİR ÜNİVERSİTESİ

**DIŞ TİCARETTE KARŞILAŞILAN FİNANSAL
RİSKLERE KARŞI ALINACAK ÖNLEMLER;
OTOMOTİV YAN SANAYİ İŞLETMESİ
UYGULAMASI**

Yüksek Lisans Tezi

ERDAL GÜNEY

İSTANBUL, 2019

**T.C.
BAHÇEŞEHİR ÜNİVERSİTESİ**

İŞLETME YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

**DIŞ TİCARETTE KARŞILAŞILAN FİNANSAL
RİSKLERE KARŞI ALINACAK ÖNLEMLER;
OTOMOTİV YAN SANAYİ İŞLETMESİ
UYGULAMASI**

Yüksek Lisans Tezi

ERDAL GÜNEY

Tez Danışmanı: DR. ÖĞR. ÜYESİ SULHİ ESKİ

İSTANBUL, 2019

T.C.
BAHÇEŞEHİR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

Tezin Adı: Dış Ticarete Karşılaşılan Finansal Risklere Karşı Alınacak Önlemler; Otomotiv Yan Sanayi İşletmesi Uygulaması

Öğrencinin Adı Soyadı: Erdal Güney

Tez Savunma Tarihi: 23.05.2019

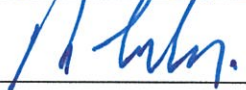
Bu tezin Yüksek Lisans tezi olarak gerekli şartları yerine getirmiş olduğu Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından onaylanmıştır.

Doç. Dr. Burak KÜNTAY
Enstitü Müdürü

Bu tezin Yüksek Lisans tezi olarak gerekli şartları yerine getirmiş olduğunu onaylarım.

Program Koordinatörü

Bu Tez tarafımızca okunmuş, nitelik ve içerik açısından bir Yüksek Lisans tezi olarak yeterli görülmüş ve kabul edilmiştir.

	Ünvan/Ad	İmza
Tez Danışmanı	Dr. Öğr. Üyesi Sulhi Eski	
Üye	Prof. Dr. Niyazi Berk	
Üye	Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Sundu	

TEŞEKKÜR

“Dış Ticarete Karşılaşılan Finansal Risklere Karşı Alınacak Önlemler; Otomotiv Yan Sanayi İşletmesi Uygulaması.” başlığı altında incelediğim çalışmam boyunca bana yardımını ve desteğini esirgemeyen değerli hocam Dr. Öğr. Üyesi Sulhi Eski’ ye teşekkür etmeyi öncelikle kendime bir borç bilirim ve saygılarımı sunarım.

Çalışma boyunca desteğini esirgemeyen sevgili eşime, bugünlere gelmemde büyük emeği geçen, hiçbir şekilde maddi ve manevi desteklerini esirgemeyen sevgili aileme sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Erdal GÜNEY

09.05.2019

ÖZET

DIŞ TİCARETTE KARŞILAŞILAN FİNANSAL RİSKLERE KARŞI ALINACAK ÖNLEMLER; OTOMOTİV YAN SANAYİ İŞLETMESİ UYGULAMASI

Erdal Güney

Genel İşletmecilik

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Sulhi Eski

Mayıs 2019, 84 Sayfa

Ülkelerin birbirleriyle yaptığı mal ve hizmet alış verişini olan dış ticaret ihracat ve ithalat olarak iki bölüme ayrılır. İhracat sürdürülebilir bir ekonomi için büyüme ve kalkınmada önemli bir rol oynar. Özellikle ülke dışından kaynak girişini ifade eden ihracat milli gelirin artışına katkı sağlar. Yoğun rekabeti de beraberinde getiren ihracat işlemsel açıdan detaylı ve karmaşık bir yapıya sahip olmanın yanında çeşitli risklere de maruzdur. Temel olarak alıcı, kur, ülke ve taşıma riskine karşı işletmelerin farklı olumsuzluklarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu risklerin önlenmesi veya yönetilmesi ihracatta artışı beraberinde getirecektir.

Çalışmanın amacı; Dış ticarete karşılaşılan risklerin bu sektördeki işletmelere olan etkisini değerlendirerek çözüm yöntemleri geliştirmektir. Çalışmada literatür taraması ve görüşme tekniği kullanılmıştır. Dış ticarete karşılaşılan risklerin işletmelere olan etkilerine ait veriler ihracat yapan otomotiv yan sanayi işletmeleri çalışanlarından mülakat tekniği ile elde edilmiştir.

Çalışmanın sonucunda; işletmelerin dış ticaret risklerinden etkilendikleri, karşı riski seven, riskten kaçınmaya çalışan ve risk karşısında kayıtsız yaklaşım sergileyerek, finansal risklere karşı peşin ve akreditif karşılığı satış yapmayı, daha çok Eximbank kredisi kullanmayı tercih ettikleri, alıcı ve kur riskine karşı etkili önlem almakta yetersiz oldukları kısmen dahi olsa alıcı riskine karşı kısmen faktoring ve leasing yöntemlerini kullandıkları, forfaiting yöntemiyle hiç ilgilenmedikleri, kur riskini azaltacak forward, future, opsiyon ve swap işlemlerini çoğunlukla düşünmedikleri tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, Finansal Riskler, İhracat, Otomotiv Yan Sanayi

ABSTRACT

MEASURES TO BE TAKEN AGAINST THE FINANCIAL RISKS ENCOUNTERED IN FOREIGN TRADE: AN APPLICATION OF AUTOMOTIVE SUBSIDIARY INDUSTRY

Erdal Güney

Master of Business Administration

Supervisor: Assist. Prof. Sulhi ESKİ

May 2019, 84 Pages

Foreign trade that means trade of goods and services between countries is divided into two sub-groups as exports and imports. Exports play an important role in sustainable economic growth and development. In particular, representing entry of funds from foreign countries, exports contribute to the increase of national income. Bringing about intensive competition, export operations have a detailed and complex structure and they are subject to various risks. In general, businesses are exposed to various adverse situations in connection with risks related with buyer, exchange rate, country and transportation. Preventing or managing these risks will lead to an increase in export volume.

Objective of the present study is to generate solution methods by evaluating the impacts of foreign trade risks on businesses in this sector. Literature review and interview technique method have been used in the study. Data on impacts of foreign trade risks on businesses have been obtained through the method of interview with employees of automotive sub-industry enterprises that deal with exports.

As a result of the present study, it has been determined that businesses are affected by foreign trade risks; they prefer to sell against advance payment and letter of credit by adopting an approach favouring counter-risk, trying to avoid risk and ignoring risk; they mostly prefer obtaining Eximbank loan; they are inadequate about taking measures against buyer and exchange rate risks; they partially use factoring and leasing methods against buyer risks; they are not interested in forfaiting risk and they mostly do not consider forward, future, options and swap operations that would reduce exchange rate risk.

Keywords: Foreign Trade, Financial Risks, Export, Automotive Sub-Industry

İÇİNDEKİLER

TABLOLAR	İX
ŞEKİLLER	X
KISALTMALAR	Xİ
1.GİRİŞ	1
2. DIŞ TİCARETİN TANIMI VE GÜMRÜK BİRLİĞİ.....	3
2.1 TİCARET VE DIŞ TİCARET KAVRAMLARI	3
2.2 DIŞ TİCARETİN BİLEŞENLERİ	4
2.3 İŞLETMELERİN DIŞ TİCARETE BAKIŞ AÇILARI VE YAPMA NEDENLERİ	5
2.4 DIŞ TİCARET TÜRLERİ.....	6
2.4.1 İhracat	6
2.4.2 İthalat	8
2.5 DIŞ TİCARET TESLİM ŞEKİLLERİ.....	9
2.6 DIŞ TİCARETE İLİŞKİN BELGE TÜRLERİ	12
2.7 İHRACAT SÜRECİNDE KULLANILAN BELGELERLE ÖRNEK OLAY 	14
2.8 DIŞ TİCARETE İLİŞKİN FİNANSMAN YÖNTEMLERİ	17
2.8.1 İhracatın Finansmanı.....	18
2.8.1.1 Vadesine göre kısa, orta ve uzun finansman yöntemleri... 18	
2.8.1.2 İhracatın evresine göre sevk öncesi ve sonrası finansman yöntemleri	19
2.8.1.3 Finansmanın konu edindiği kaynağına göre finansman yöntemleri	19
2.8.1.3.1 Merkez Bankası ve ticari banka kredileri.....	20
2.8.1.3.2 Eximbank kredileri	22
2.8.1.3.3 Diğer finansman yöntemleri	22
2.9 DIŞ TİCARET POLİTİKASI VE ARAÇLARI.....	26
2.10 DIŞ TİCARET HACMİ VE DIŞ TİCARET AÇIĞI	27
2.10.1 Sayısal Veriler Bazında Türkiye'de Dış Ticaret Hacmi ve Dış Ticaret Açığı Verilerinin İncelenmesi	29

2.10.2 İthalat-İhracat Verilerinin İncelenmesi	32
2.11 GÜMRÜK BİRLİĞİ VE TÜRKİYE İLİŞKİLERİ	34
2.11.1 Gümrük Birliği Üyelik Süreci	34
2.11.2 Gümrük Birliği Öncesi Türkiye'nin Dış Ticaret Hacmi ve Dış Ticaret Açığı.....	34
2.11.4 Türkiye'de ve Dünyada Dış Ticaret Açığına Karşı Alınan Önlemler	37
2.11.4.1 Türkiye'de dış ticaret açığına karşı alınan önlemler	38
2.11.4.2 Dünyada dış ticaret açığına karşı alınan önlemler	38
3. DIŞ TİCARETTE FİNANSAL RİSKLER	40
3.1 RİSK KAVRAMI VE RİSK YÖNETİMİ	40
3.1.1 Riskin Tanımlanması ve Genel Kavramlar	40
3.1.2 Risk Kaynakları ve Riskin Ayırıştırılması.....	41
3.1.3 Risk Yönetimine Ait Süreç	41
3.2 TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA DIŞ TİCARETTE KARŞILAŞILAN RİSKLER.....	42
3.3 DIŞ TİCARETE KARŞILAŞILAN RİSKLERİN SINIFLANDIRILMASI	42
3.3.1 Finansal Riskler.....	43
3.3.2 Ülke Riski.....	44
3.3.3 Taşıma Riski	44
3.4 BANKALARCA VERİLEN KREDİLERDEN KAYNAKLANAN RİSKLERİN YÖNETİMİ	44
3.4.1 Banka Kredi Risk Türlerinin Sınıflandırılması	45
4. DIŞ TİCARETTE FİNANSAL RİSK TESBİTİ VE ÇÖZÜM YOLLARI OTOMOTİV YAN SANAYİ İŞLETMESİ UYGULAMASI.....	50
4.1 ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ	50
4.1.1 Araştırmanın Amacı ve Önemi	50
4.1.2 Sınırlılıklar	50
4.1.3 Araştırmanın Modeli ve Yöntemi	50
4.1.4 Evren ve Örneklem	52
4.1.5 Verilerin Toplanma Araçları ve Analizi	52

4.1.6 Araştırmada Kullanılan Görüşme Soruları.....	53
4.1.7 Verilerin Analizi	54
4.2 BULGULAR.....	54
4.2.1 Mülakat/Görüşmede Elde Edilen Veriler	54
4.3 VERİLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ.....	61
5. SONUÇ VE ÖNERİLER.....	67
KAYNAKÇA	69
EKLER	75
EK 1: Proforma fatura	76
EK 2: Çeki listesi.....	77
EK 3: Ticari fatura	78
EK 4: Beyanname	79
EK 5: Dolaşım belgesi.....	80
EK 6: Hesap ekstresi	81
EK 7: Yevmiye Kaydı.....	82
EK 8: Görüşme formu soruları	83

TABLÖLAR

Tablo 2.1: Dünya ticareti içerisinde Türkiye'nin payı (Milyon Dolar)	5
Tablo 2.2: Bankacılık sektöründe reel sektöre verilen toplam ihracat kredileri(Milyon TL).....	20
Tablo 2.3: Yıllara göre Türkiye'nin dış ticaret açığı (Dolar)	31
Tablo 2.4: 2000-2018 yılları Türkiye'de ithalat, ihracat (Bin Dolar).....	33
Tablo 2.5: 2000-2018 yılları Türkiye'de dış ticaret dengesi (Bin Dolar)	33
Tablo 2.6: Dış ticarete ilişkin göstergeler (Yüz Bin Dolar)	37
Tablo 3.1: İhracatta risk yönetimi üzerine bir uygulama	43
Tablo 4.1: Risk tablosu ve aksiyon önerileri.....	643-66

ŞEKİLLER

Şekil 2.1: İhracat süreçlerine ait aşamalar.....	7
Şekil 2.2: İthalat süreçlerine ait aşamalar	9
Şekil 2.3: Türkiye'nin yıllar bazında ihracat oranları (Bin Dolar)	39
Şekil 2.4: Dış ticaretin kolaylaştırılması ve ekonomik kalkınmaya etkileri	39



KISALTMALAR

AB	:	Avrupa Birliği
ABD	:	Amerika Birleşik Devletleri
C.	:	Cilt,
CFR	:	Mal Bedeli ve Navlun
CIF	:	Mal Bedeli, Sigorta, Navlun
CIP	:	Taşıma Sigortası Ödenmiş Olarak Teslim
CPT	:	Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim
DAF	:	Sınırdaki Teslim
DAP	:	Belirlenen yerde Teslim
DDU	:	Gümrük Resmi Ödenmemiş Teslim
DES	:	Gemide Teslim
DEQ	:	Rıhtımda Teslim
DDP	:	Gümrük Resmi Ödenmiş Teslim
DTÖ	:	Dünya Ticaret Örgütü
DTM	:	Dış Ticaret Müsteşarlığı
ETD	:	Tahmini Hareket Zamanı
ETA	:	Tahmini Varış Zamanı
EXW	:	Ticari İşletmede Teslim
FAS	:	Gemi Bordasında Teslim
FCA	:	Taşıyıcıya Teslim
FOB	:	Güvertede Teslim
ICC	:	Milletler Arası Ticaret Kuralları
IMF	:	Uluslararası Para Fonu
M.E.B.	:	Milli Eğitim Bakanlığı
S.	:	Sayı
S.	:	Sayfa
TAYSAD	:	Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği
T.C.	:	Türkiye Cumhuriyeti

1.GİRİŞ

Ülke ekonomilerinin geçmişte temel konusu üretim kapasitesinin nasıl arttırılacağı iken sanayileşme hareketleri ile yeni pazarlar bulmak, uluslararası pazarların genişletilmesi ve ekonomi üretiminin fazlasının nasıl tüketileceği temel bir sıkıntı halini almış özellikle de çağımıza damgasını vuran yeni teknolojik ve iletişim gelişmeleri dış ticaretin öne çıkmasını zorunlu hale getirmiştir.

Yerli üretim yetersizliği, üretim farklılaşması, maliyeti düşüklüğü dış ticaretin nedenleri olarak ifade edilebilir. İhracat ve ithalat olarak iki başlıktan oluşan dış ticarete ekonomiler ithalatlar yaparak talepleri karşılamakta, güçlü oldukları konularda ihracatlar yaparak dış ticaret açığını dengeleme yollarını aramaktadırlar.

Dünya ekonomisinde olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de yoğun görülen KOBİ işletmelerinin büyüebilmeleri ve ülke ekonomilerine katkı sağlayabilmeleri için yoğun rekabet ortamında faaliyetlerini sürdürmesi gerekmektedir. KOBİ'lerin verimli ve maliyeti düşük üretim, ucuz ithalat uygun fiyatlı ihracat yapabilmeleri çok sayıda faktöre bağlıdır. KOBİ'lerin en büyük sorunu iç ve dış kredi ihtiyacıdır.

Türkiye'nin iddialı dış ticaret hedeflerine ulaşabilmesi için işletmelere kredi ve teşvik imkanları sağlamıştır. Ticari banka kredileri ve temel faaliyeti kredi sağlamak olan Eximbank kredileri önemli bir finansman kaynağıdır. Ayrıca faktoring, forfaiting ve leasing de diğer kredi kaynaklarıdır.

Kredi kaynaklarının sağladığı en önemli fayda işletmelerin maruz kalabilecekleri temelde alıcı, kur riski olmak üzere finansal riskleri, taşıma ve ülke risklerini kontrol altına alabilmesinde yardımcı olmasıdır. Dış ticarete işletmelerce risklerin yönetebilmesindeki başarı alınacak tedbirler ve kullanılacak araçların tercihine bağlıdır.

Finansal riskleri tamamen ortan kaldırılması mümkün olmasa da finansal yönetim tekniklerinin kullanımının yaygınlaşması, finansal risklerin önceden öngörülmesi, gerekli

önlemlerin alınması ve risklerin minimum düzeye indirilmesi işletmeler için çok önemlidir. Finansal riskin, iyi yönetilemediği durumlarda, bu riskler ile karşı karşıya olan işletmeler iflasla karşılaşabileceklerdir. Hızla gelişen ve değişen koşullar altında, başarılı bir dış ticaret girişiminden ve sürdürülebilirlikten söz edebilmek için riskin üstlenilmesi tek başına yeterli değildir. Önemli olan riskin iyi yönetilmesidir.

Bu yönde çalışmanın amacı; dış ticarete karşılaşılan risklerin işletmelere olan etkisini değerlendirmek ve alınacak tedbirleri belirlemektir. Bu nedenle; çalışma görüşme tekniği kapsamında sınırlandırılarak otomotiv yan sanayi işletmesinde çalışanlar ile görüşme tekniği ile bilgiler edinilmiştir. Dış ticaretin risklerinden ve alınacak tedbirlerin farkındalığı sürdürülebilir bir dış ticareti sağlayacaktır.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Birinci giriş bölümünü takip eden ikinci bölümünde dış ticaret olgusu ve gümrük birliğini üzerine durulmuştur. Dış ticaretle ilgili genel kavramlar, gümrük birliği öncesi ve sonrası dış ticaret hacmi incelenmiştir. Üçüncü bölümde risk kavramı, uluslararası ticarete karşılaşılan riskler ve finansal riskler incelenmiştir. Dördüncü bölümde görüşme tekniği ile otomotiv yan sanayi işletmeleri arasında dış ticaret risklerinin etkileri ve alınan tedbirlere yönelik veriler elde edilmiştir. Beşinci bölümde sonuç ve önerilerde bulunulmuştur.

2. DIŞ TİCARETİN TANIMI VE GÜMRÜK BİRLİĞİ

2.1 TİCARET VE DIŞ TİCARET KAVRAMLARI

Ticaret, üretilmiş olan mal ve hizmetlerin, son kullanıcılara belirli bir ücret karşılığında ulaştırılmasına olanak tanıyan alım ve satım faaliyetlerinin bütünü şeklindedir.¹

Dış ticaret, bir ülkenin diğer ülkelere yaptığı mal alışverişinin toplamına dış ticaret denir. Diğer bir tanımda, tüzel ve şahsın kimliği ile ülkesinde ürettiği malların, başka ülkelere satmak için veya başka ülkelerde üretilen ürünleri kendi ülkelerine getirmek için yaptığı ticari faaliyetlerin tümüne dış ticaret denir.

Dış ticaretin iç ticaretten en önemli farkı tabii olduğu kanunlardır. İthalatçı ülkenin yasalarına tabii olunacağı yoksa ihracatçı ülkenin kanunlarına mı tabi olunacağı sorusu ile karşılaşılmaktadır. Dünya ticaretini uluslararası ticaretini de düzenleyen ICC (Milletler Arası Ticaret Kuralları) söz konusudur. İhracat işlemlerini yapabilmek için işletmelerin veya T.C. kimlik numaraları ile şahısların ihracat birliğine üye olmaları yeterlidir. Bürokratik bir engel yoktur.

Ticaret, genel olarak iç ve dış ticaret olarak sınıflandırılmaktadır. Alım satım işlemlerinin teslimi manasında ise; ithalat ve ihracat olarak iki kısma ayrılmaktadır. Ülkelerin ithalatı azaltıp ihracatı arttırmaya yönelik politikaları ise dış ticaret politikaları kapsamında ele alınmaktadır. Devletin dış ticaret politikalarını etkileyen unsurlar incelendiğinde (M.E.B., 2011: 3);

- a. Yasaklar ve gümrük resmi,
- b. Ticaret anlaşmaları,
- c. Primler ve sübvansiyonlar,
- d. İdari korumacılık öne çıkmaktadır.

¹ TMMOB, 2014. Dış Ticarete Giriş, [online], http://www.mmo.org.tr/resimler/dosya_ekler/4474d7bacdfca44_ek.pdf?tipi=2&turu=X&sube=2, [Erişim Tarihi 15.06.2018], s. 2.

Makro seviyede Türkiye dış ticaretinde karşılaşılan problemleri incelemek ve çözüm yollarını bulabilmek için Gümrük Birliğine üye olmakla birlikte dış ticaret açığının artmasının nedenlerini de araştırmak gerekir.

Dış ticaret, ülkelerin diğer ülkelerle yaptıkları bütün mal ve hizmet ticaretini kapsamaktadır. Ülkeler dış ticaret politikalarına önem vermekte ve uluslararası pazardan maksimum faydayı elde etmeye çalışmaktadırlar. Soğuk Savaş'ın bitmesiyle birlikte ortadan kalkan iki kutuplu sistem ile özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nin ekonomi, siyaset ve iletişimin artan etkisi görülmektedir. Zaman zaman ülkeler arasında yaşanan gerginlikler ülkelerin en çok ekonomilerini etkilemekte, ülkeler bir güç unsuru olarak ticari ambargoları kullanmaktadırlar. Ekonomi olarak daha güçlü olan ülkeler böyle durumlarda daha avantajlı konumda bulunsalar dahi karşılıklı kazan-kazan durumu söz konusudur ve ülkeler ekonomik anlamda zarar görmek istemezler.

Ülke içerisinde üretilen malları vatandaşların taleplerini karşılamakta her zaman yeterli olmayacağı ve ucuz gibi farklı mallara olan talep de dış ticareti yapma nedenleri olarak sayılabilir. Genel olarak ülkelerin dış ticareti yapma nedenlerini 3'e indirgemek mümkündür. Bunlar; Ülkelerarası fiyat farklılıkları, ülke içi üretimin yeterli olmaması ve mal farklılaştırmasıdır (Utkulu 2005).

2.2 DIŞ TİCARETİN BİLEŞENLERİ

İhracat kavramı üzerine birçok tanımlama yapılmış olsa da, genel olarak bakıldığında, bir malın (Kaya 2009);

- a. Yürürlükteki İhracat Mevzuatı ile Gümrük Mevzuatına uygun bir biçimde,
- b. O ülkenin gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasını,
- c. Yetkili makamlarca yapılan düzenlemelerde ihracat olarak kabul edilebilecek sair çıkış ve işlemler olarak tanımlanmaktadır.

Tablo 2.1: Dünya ticareti içerisinde Türkiye'nin payı (Milyon Dolar)

Yıllar	İthalat			İhracat		
	Dünya	Türkiye	% Pay	Dünya	Türkiye	% Pay
1980	7.639.983,05	7.909,60	0,10353	7.554.477,34	2.910,12	0,0385218
2000	28.888.831,09	54.502,80	0,18866	27.540.997,05	27.774,90	0,1008493
2001	27.803.245,22	41.399,00	0,14890	26.361.000,82	31.334,00	0,118865
2002	28.861.704,31	51.554,00	0,17862	27.565.894,08	36.059,00	0,1308102
2003	33.528.409,48	69.340,00	0,20681	32.055.275,12	47.253,00	0,147411
2004	40.727.465,88	97.540,00	0,23949	38.875.485,21	63.167,00	0,1624854
2005	46.297.840,02	116.774,00	0,25222	44.327.245,96	73.476,00	0,1657581
2006	53.011.346,45	139.576,00	0,26329	51.167.771,63	85.535,00	0,1671658
2007	60.806.903,92	170.062,72	0,27968	59.070.573,12	107.271,75	0,1815993
2008	70.180.079,28	201.963,57	0,28778	68.031.382,25	132.027,20	0,1940681
2009	54.168.700,61	140.928,42	0,26017	52.914.918,20	102.142,61	0,1930318
2010	65.781.615,02	185.544,33	0,28206	64.600.666,90	113.883,22	0,176288
2011	78.390.831,23	240.841,68	0,30723	77.303.266,84	134.906,87	0,1745164
2012	79.478.992,45	236.545,14	0,29762	78.121.060,09	152.461,74	0,1951609
2013	80.782.422,97	251.661,25	0,31153	79.904.817,42	151.802,64	0,1899793
2014	81.240.545,58	242.177,00	0,29810	80.099.322,19	157.610,00	0,1967682
2015	71.581.791,78	207.234,36	0,28951	69.789.466,48	143.838,87	0,206104
2016	69.403.197,83	198.618,24	0,28618	67.673.768,57	142.529,58	0,2106127
2017	76.806.437,48	233.799,65	0,30440	74.872.207,42	156.992,94	0,2096812
2018	84.587.322,31	223.046,48	0,26369	82.214.076,16	167.967,22	0,2043047

Kaynak: WTO, International Trade and Market Acces Data, 2018.

Tablo 2.1 1980-2018 yılları arasındaki ithalat ve ihracat verilerine göre;

- Türkiye'nin dünya ithalatında en fazla paya sahip olduğu yıl 2013 yılı, en düşük paya sahip olduğu yıl da 1980 yılıdır.
- Türkiye'nin dünya ihracatında en fazla paya sahip olduğu yıl 2016 yılı, en düşük paya sahip olduğu yıl da 1980 yılıdır.

2.3 İŞLETMELERİN DIŞ TİCARETE BAKIŞ AÇILARI VE YAPMA NEDENLERİ

İşletmeler, tüm dünyayı bir pazar olarak görmektir. İhracat yaparak satış yapabileceğini düşünmek yeni bir vizyona sahip olmak demektir. Bu vizyonu ihracatla geliştirmiştir.

İşletme yerel market satışlarıyla hedeflerine ulaşamayacağını farkına vardığında, uluslararası pazarlara bağımlı hale gelmeye başlar. Zamanla işletmeler hedef uluslararası pazarlarda üretim birimleri kurma gibi başka pazarlama yöntemlerine bağımlı hale gelse

de, genellikle dış ticaret işletmeler için en temel uluslararası öğrenme tecrübesi olduğu görülmektedir (Grosse ve Kujawa 1995, ss. 484-486).

Bu sebeple, işletmeler karlarını arttırmak, vergi avantajlarından faydalanmak, ihtiyaç fazlası ürünlerini değerlendirmek, farklılaştırılmış mallar ve talepleri karşılamak, yatırım mallarının temininde kolaylık sağlamak, yeni iş imkânlarından faydalanmak amaçlarıyla dış ticaret yapmak isterler.

2.4 DIŞ TİCARET TÜRLERİ

Dış ticaret, türlere ayrılmak istendiği takdirde;

- a. İhracat,
- b. İthalat şeklinde sınıflandırılır.

İthalat ve ihracat olguları, gerek anlam, gerek özellikler ve gerekse Türkiye'deki verileri açısından ayrıntılı biçimde analiz edilmelidir.

2.4.1 İhracat

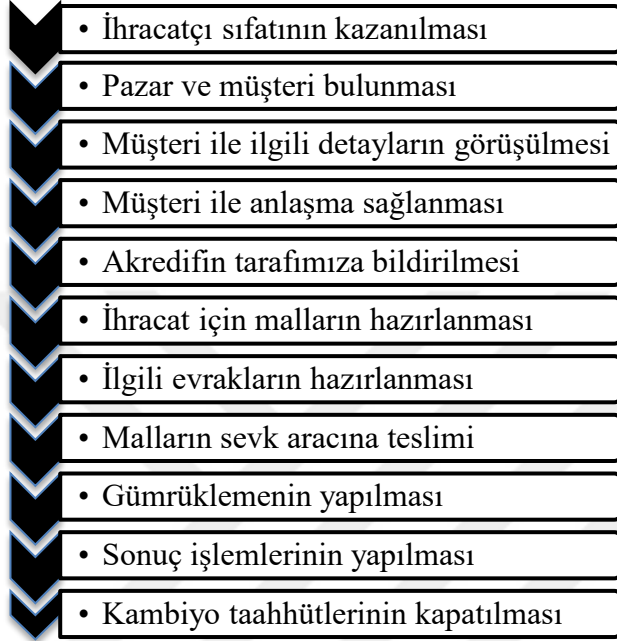
Bir işletmenin kendi ülkesinde ürettiği malları yasal mevzuatlar kapsamında sorumluluklarını yerine getirmesiyle başka bir ülkedeki işletmeye satmasıdır.

İhracat, bir malın veya değerın yürürlükteki ihracat mevzuatına uygun şekilde fiili ihracatının yapılması ve kambiyo mevzuatına göre bedelinin yurda getirilmesi veya yetkili makamlarca ihracat olarak kabul edilen diğer mal diğer mal teslimleri olarak tanımlanır (Dölek 2006, s. 73).

İhracatın kabul esası eşyanın gümrük işlemlerinin tamamlanmış olması şarttır. Eşyanın ülke siyasi ve coğrafi sınırlar itibariyle terk etmesi gerekir. İhracatçılar temel olarak; ihraç edeceği mala göre ilgili İhracatçı Birliği'ne üye olan, vergi numarasına sahip gerçek veya tüzel kişi tacirler, Esnaf ve Sanatkar Odalarına kayıtlı üretim faaliyeti ile meşgul olan esnaf ve sanatkarlar, *Joint Venture* ve konsorsiyumlardır. İhracatçı birliklerine üye olmak isteyenlerden, Ticari Sicil Gazetesi ve tek vergi numarası sahibi olduğunu belirten

belgeler ve noterden tasdikli imza sirküleri istenmektedir. İhracatçı olmak için ayrıca herhangi bir belge veya izin sertifikası sahibi olmak gerekmemektedir. Genel anlamda ihracat süreçlerinin temel aşamalarını şekil 2.1’de görüldüğü gibi belirtilmiştir.

Şekil 2.1: İhracat süreçlerine ait aşamalar



Kaynak: Ünüsan ve Tenez, 2000, ss. 10.

İhracatın bileşen ve özellikleri, kavramı meydana getiren kanun ve düzenlemelerden meydana gelmektedir. Bu kanun ve düzenlemeler, her ülkeye göre farklılık gösterebildiği gibi, uluslararası standartlar çerçevesinde bazı sağlam temellere de dayandırılmaktadır. İhracat kavramını etkileyen olgulardan bazıları, oluşumu ve gelişimine de etki etmektedir.

2006 yılında yürürlüğe giren İhracat Yönetmeliğinin ikinci bölümünde belirtilen ihracat şekilleri ve esaslarına göre;

- Ön izne bağlı ihracat,
- Kayda bağlı ihracat,
- Konsinye ihracat,
- Yurt dışı fuar ve sergilere katılım ve ihracat,
- İthal edilmiş malın ihracı,
- Serbest bölgelere yapılacak ihracat,
- Diğer ihracat şekilleri ve transit ticaret ihracat türleri belirtilmiştir.

Genel olarak dış ticarete ödeme şekilleri;²

- a. Peşin Ödeme,
- b. Mal Mukabili Ödeme,
- c. Vesaik Mukabili Ödeme
- d. Kabul Kredili Ödeme,
- e. Konsinye İhracat,
- f. Akreditifli Ödeme,
- g. Açık Hesap Ödeme Şeklinde ihracat,
- h. Banka Ödeme Garantisi şeklindedir.

2.4.2 İthalat

Bir işletmenin kendi ülkesi dışında üretilen mal ve ekonomik değerlerin yasal mevzuatlar kapsamında sorumluluklarını yerine getirmesiyle başka bir ülkedeki işletmeden satın almasıdır.

Ülkeler, ihracatlarının ithalatlarını geçmesi adına birçok yöntem denemektedir. Türkiye'de aynı biçimde, ihracatın ithalata olan bağımlılığı azaltılmaya çalışılmaktadır. Bunun için (Kaya 2009, s. 3);

- a. Maliyet kaynaklı sorunların giderilmesi,
- b. Katma değeri yüksek ürünlerin üretimine geçişi konusunda:
 - i. Ar-Ge,
 - ii. Bilişime ait altyapının güçlendirilmesi,
 - iii. KOBİ'lerin desteklenmesi,
 - iv. İnsan gücü potansiyelinin geliştirilmesi,
 - v. Makroekonomik politikalarda ihracatın desteklenmesi söz konusu olmaktadır.

İlgili İthalat türleri; (Kaya 2009, s. 3);

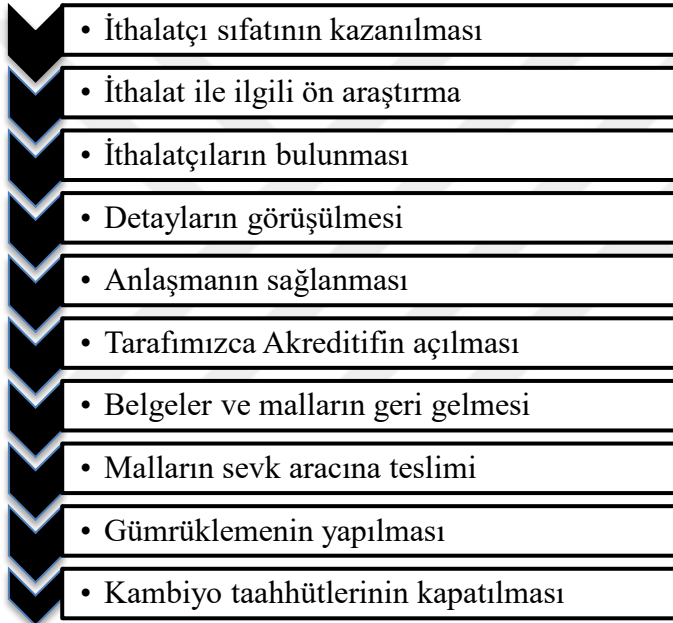
- a. Akreditifli ithalat
- b. Mal karşılığı ithalat

2 UİB, Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri Eğitimi, 2019 [online], <http://www.uib.org.tr/tr/bulten-2019-149.html> [Erişim Tarihi 24.06.2019]

- c. Bedelsiz ithalat
- d. Belge (Vesaik) karşılığı ithalat
- e. Kredili ithalat
- f. Geç kabullü ithalat
- g. Ankonsinyasyon ithalat

Genel anlamda ithalat süreçlerinin temel aşamalarını şekil 2.2’de görüldüğü gibi belirtilmiştir.

Şekil 2.2: İthalat süreçlerine ait aşamalar



Kaynak: Ünüsan ve Tenez, 2000, s. 45.

2.5 DIŞ TİCARET TESLİM ŞEKİLLERİ

Uluslararası ticarete ithalatçı malları nasıl teslim alacağı ve ihracatçı işletmelerin malları nasıl teslim edeceği önemli bir sorun olmuştur. Bu sorunların çözüme ulaşması için, teslim şekillerinin bilinmesi gerekmektedir.

Dış ticarete teslim şekillerinin uluslararası platformda kabul edilen, ilk kez 1936 yılında *Incoterms* adıyla yürürlüğe giren ve en son 2010 yılında değişikliğe uğramış ve 2020 yılında revizyona gidileceği belirlenmiştir.

İhracatçının, ithalatçıya malı gönderirken hangi taşıma türüyle göndereceğini, süreçteki risk ve masrafların kimler tarafından karşılanacağını, tarafların birbirine olan hak ve yükümlülüklerini belirten uluslararası kurallar bütünü gerek akademik gerek iş dünyasında *Incoterms* olarak kabul edilmiştir. Türkçe’ de Uluslararası Ticari Teslim Şekilleri olarak çevrilmiştir.

Dış Ticarete teslim şekilleri dört ayrı kategoride, üç harf kısaltması ile belirtilen 10 klot ile ifade edilir. Bu kısaltmalar C grubu terimleri, D grubu terimleri, E grubu terimleri, F grubu terimleri olarak dört ayrı kategoriye ayrılmıştır.

a. C Grubu Terimleri

CFR (*Cost and Freight*) Mal Bedeli ve Navlun;

İşleme konu olan malların müşterinin istediği varış noktasına kadar olan masraf ve navlun bedelinin ihracatçı işletmeye ait olmasıdır. Bu terim deniz ya da nehir taşımacılığında kullanılabilir.

CIF (*Cost Insurance Freight*) Mal Bedeli, Sigorta, Navlun;

İhracatçı işletme, ihracat ülkesindeki gümrükleme işlemlerini yaparak navlun ve sigorta bedelini ödemektedir. Deniz ve iç su kara taşımacılığında kullanılabilir. İthalatçı varış limanını belirterek risk, nakliye masraflarını ithalat yapan işletmeye devreder.

CPT (*Carriage Paid To*) Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim;

İhracatçı işletmenin önceden kararlaştırılan varış yerine kadar teslim edilmesi içi navlun bedelinin ödenmesidir. Malın hasar ve kayıp riskini taşıyıcıya teslim ettikten sonra sorumluluğu ithalatçı işletmeye devreder. Bu noktada ihracat gümrük bedeli, ihracat yapan işletme tarafından ithal gümrük masrafları ithalatçı işletme tarafından karşılanır.

CIP (*Carriage and Insurance Paid To*) Taşıma Sigortası Ödenmiş Olarak Teslim;

Tüm taşıma türlerini karşılayan CIP, ihracatçı işletmenin kendisinin tercih ettiği taşıyıcıya teslim ederek navlun bedelini ödemesidir. Navlun bedelini ödeyen ihracatçı işletme, malları sözleşme yaparak navlun süresince olası risklere karşı sigorta yapar.

CPT ile CIF arasındaki temel ayrım, navlun sürecinde karşılaşılabilecek riskleri kapsayan sigortayı ihracatçı işletmenin yapması, bedelinin ithalatçı tarafından ödenmesidir.

b. D Grubu Teslim Çeşitleri

DAP (*Delivery at Place*) Belirlenen Yerde Teslim;

Belirlenen yerde teslim kuralıdır. İhracat ülkesindeki belirlenen yerde taşıma aracından boşaltılmış şekilde ithalatçının tasarrufuna bırakarak teslim yükümlülüğünü yerine getirir. İhracatçı işletme ihracat gümrükleme işlemlerini yerine getirir ve navlun bedelini öder.

DAT (*Delivery At Terminal*) Terminalde Teslim;

Karayolu taşımacılığı ve uygulamalarında, çok uluslu taşımalarda kullanılır. Gümrük vergileri ve KDV hariç tüm sorumluluk ihracatçı işletmedir.

c. E Grubu Teslim Çeşitleri

EXW (*Ex Works*) Ticari İşletmede Teslim;

Malların alıcıya, genel anlamda ihracatçı işletmenin malları kendi kuruluşunda teslim etmesi ile ilgili uygulamadır. İthalatçı işletme teslim alma yükümlülüğünü malların yüklenmiş bir şekilde ihracatçı işletmenin yerinde teslim alır. Böylelikle alıcının iş yerindeki teslim alacağı malların taşıma aracına yükleme maliyetlerini ve yükleme sürecinde oluşabilecek riskleri ithalatçı işletmeye devretmiş olur.

d. F Grubu Teslim Çeşitleri

FCA (*Free Carrier*) Taşıyıcıya Teslim;

Tüm taşıma türlerini kapsayan teslim şekilleri içinde yer alır. FCA taşıma türü ne olursa olsun, birden fazla taşıma şekli de olsa kullanılabilir. Taşıyıcıya masrafsız kuralı olarak ifade edilebilir. Teslim borcu ihracatçı tarafından gerçekleştirilir. Borcu yerine getirmesinden sonra risk ve masraflar ithalatçı işletmeye geçer.

FAS (*Free Alongside Ship*) Gemi Bordasında Teslim;

Belirlenen yükleme limanında malların rıhtıma ya da mavnaya yerleştirmeleri sonucunda satıcının teslim yükümlölüklerinin yerine getirmesi anlamına gelir. Bu aşamadan itibaren mallara ilişkin herhangi bir sorun da (kayıp ya da hasar) bütün risk ve masraflar ithalatçı işletmeye aittir.

Bu terim malların işlemlerinin alıcı tarafından üstlenilmesini ön görür. FAS terimi yalnızca deniz ve nehir taşımacılığında kullanılabilir. (100 soruda Dış Ticaret,76)

FOB (*Free On Board*) Güvertede Teslim;

“Gemide Masrafsız” olarak adlandırılır. Belirlenen yükleme limanında malların küpeşteyi aşır güverteye inmesiyle ihracatçının sorumluluğunun sona erdiği anlamına gelir. İthalatçı işletme bu aşamadan sonra bütün masrafları ve hasarı üstlenmek zorundadır. Sadece deniz ve iç su yolu taşımacılığında kullanılabilir. (100 soruda Dış Ticaret,76)

2.6 DIŞ TİCARETE İLİŞKİN BELGE TÜRLEİ

Dış ticarete ilişkin belge türleri;³

- a. Ticari Evraklar:
 - i. Fatura:
 - Yerli Fatura,
 - Proforma Fatura,
 - Orijinal Fatura,
 - Ayrıntılı Fatura,
 - Navlun Faturası,
 - Konsolosluk Faturası,
 - Tasdikli Fatura,
 - ii. Çeki Listesi,
 - iii. Koli-Ambalaj Listesi,
 - iv. İmalatçının Analiz Belgesi,

³ SÜRSAL, Uluslararası Ticarete Kullanılan Belgeler, <http://sursal.com.tr/doc/mevzuat-dis-ticaret-kullanilan-belgeler.pdf> [Erişim Tarihi 22.04.2018], s.1.

- v. Üçüncü Tarafın Düzenlediği Kontrol Belgesi,
- vi. İmalatçının ya da Satıcının Kalite veya Kontrol Belgesi,
- vii. Gemi Ölçü Raporu,
- viii. Ekspertiz Raporu,
- b. Resmi Evraklar:
 - i. Dolaşım Belgeleri,
 - ii. Menşe Şahadetnamesi,
 - iii. İhracatta ve İthalatta Zorunlu Standart ve Uygunluk Denetimi ve Düzenlenen Belgeler,
 - iv. Bitki Sağlık Sertifikası,
 - v. Veteriner Sertifikası,
 - vi. Helal Belgesi,
 - vii. Radyasyon Belgesi,
 - viii. Boykot-Kara Liste Sertifikası,
 - ix. A.T.A. Karnesi,
 - x. Kota Belgesi,
- c. Taşınma Belgeleri:
 - i. Deniz Konşimentosu,
 - ii. Taşıma Senetleri,
- d. Sigorta Belgeleri:
 - i. Takselenmiş Sigorta Poliçesi,
 - ii. Takselenmemiş Sigorta Poliçesi,
 - iii. Belirli Bir Sevkiyatı Kapsayan Sigorta Poliçesi,
 - iv. Belirli Bir Süreyi Kapsayan Sigorta Poliçesi,
 - v. Karma Sigorta Poliçesi,
 - vi. Abonman Poliçesi,
- e. Finansman Belgeleri,
- f. Diğer Belgeler.

2.7 İHRACAT SÜRECİNDE KULLANILAN BELGELERLE ÖRNEK OLAY

İşletmelerin ihracatları çerçevesinde izledikleri yol ve kullanılan dokümanlar, faturalar sipariş metinleri, gümrük evrakları, muhasebe kayıtları ve imzalanan ön veya nihai kabuller incelenmiştir. İzlenen yol ve evraklar, zaman sıralamasına göre akıcılığı etkilememek için ilgili alanda belirtilmiş ve ulaşılan sonuçlar ilgili alana eklenmiştir.

İzlenen yol ve amaçlanan sonuç arasındaki bağ, işletme uzmanlarından alınan bilgiler ile literatür araştırması kapsamında, en az düzeyde sübjektif yorumlara yer verilmiştir ve resmi evraklar ile desteklenmiştir.

Örnek Olay

İhraç Edilen Malın Özelliği

İspanya’da kurulan Friction Solution isimli müşteri toplamda 16 kalem, 24 palet, 486 adet ürün ve 23.627,02 EUR tutarındaki fren kampanası siparişi vermiştir (Bkz. EK 1). Teklif sonrası verilen fiyat ve adetler üzerinde anlaşılmış ve Friction Solution tarafından üretim süreci öncesinde avans ödemesi alınmamıştır. 5 hafta üretim süreci sonucunda 35. hafta olan 26.08.2013 ile 31.08.2013 tarihleri arasında üretim sürecini tamamlamış ve 36. hafta olan 02.09.2013 ile 06.09.2013 tarihleri arasında mallar işletmeden Derince Gümrük Müdürlüğü’ne teslim edilmiştir. FOB teslim şekliyle ve banka aracılığı vesaik mukabili sonrası malı teslim alabilme şartı ile 23.07.2013 tarihinde taraflar anlaşma sağlanmıştır.

Ödeme Planında Müzakereler ve Detayları

Sipariş ürünlerinin özel üretim olmasına rağmen, alıcının ödeme riski ya da değişen koşullar sonucunda sevk sonrası vazgeçme riski engellemek amacıyla akreditif talebinde bulunmamıştır.

İşletme ilgili navlun ve üretim maliyetlerini finanse etmek ve olası caymaları engellemek için avans talebinde de bulunmamıştır.

Bu kapsamda taraflar riski azaltmak amacıyla malın üretimi öncesinde müşteriden ön ödeme, cayma hakkına karşılık akreditif kredi talebi, ürünlerin hasar riskine karşılık nakliye sigortası yapılmamıştır. FOB teslim şekliyle banka aracılığı ile vesaik mukabili anlaşmıştır. İşlemle ilgili genel detayların yer alacağı bir proforma fatura oluşturulmuş ancak tüm detayların yer aldığı bir sözleşme yapılmamıştır.

Ödeme Planında Müzakereler ve Detayları

Alıcı ve satıcı genel koşullarının yer aldığı, içeriği işletme tarafından düzenlenen 23.07.2013 tarihinde onaylanan MSSX00000707 referans numaralı proforma fatura, hak ve sorumluluklarını belirlemek için tüm ticari işlemlerde kullanılmak amacıyla müşteri Friction Solution tarafından 23.627,02 EUR tutarındaki proforma fatura imzalanmıştır (Bkz. EK 1).

Proforma faturanın sağ üst bölgesinde logosu ve iletişim bilgileri sol üst tarafında müşterinin ismi ve fatura adresi mevcuttur. Proforma üzerinde satılacak malın ürün kodu, orijinal numarası, adet, birim fiyat ve toplam tutar bilgileri yazılıdır. Proforma faturanın alt bölümünde incoterms, ödeme şekli, toplam net ve brüt ağırlık bilgisi, palet adedi sayısı, ETD (*Estimated Time of Departure*) ürünün işletmeden çıkış haftası ve ETA (*Estimated Time of Arrival*) ürünlerin anlaşmada teslim hafta ve yer bilgisi verilmiştir.

Yükleme, Gümrükleme ve Teslim

Teslimat şekli FOB ve teslim yeri Evyap limanı olan sipariş iç nakliye maliyetini karşılamış ve ilgili konteyner yükünü Derince Gümrüğü'ne teslimatını gerçekleştirmiştir. Müşterinin sorumluluğu, yükün geminin bordasında teslim edildiğinde başlamaktadır. 18.09.2013 tarihinde çekli listesine göre hazırlanan yükün (Bkz. EK 2), 247974 referans numaralı ve 23.627,02 EUR tutarındaki faturaya ait (Bkz. EK 3) 20.09.2013 tarihinde 13410300EX051626 numaralı gümrük çıkış beyannamesi (Bkz. EK 4) ve dolaşım belgesi ile ihracat faaliyeti gerçekleştirilmiştir (Bkz. EK 5).

Teslimat şekli FOB ve teslim yeri Evyap port şartıyla işletme, iç nakliye şirketi ile anlaşarak ilgili konteyner yükünün teslimatını Derince Gümrüğüne gerçekleştirmiştir. Konteyner yükü gemi küpeştesine yüklenene kadar herhangi bir problemle karşılaşılmamıştır.

İşletme ihraç ettiği mal karşılığı alacağını alamamak suretiyle alıcı riskine maruz kalmış ve inceleme işlemine başlamıştır.

İnceleme Periyodu: 27.09.2018-06.01.2019

İncelemeye Konu Olan Süreç: 27.03.2013-06.09.2013

Satıcı/Tedarikçi: EKU Fren ve Döküm San. A.Ş.

Alıcı: Friction Solutions

Tutar: 23.627,02 EUR

Ekipman: Ağır taşıt ticari araçlar için fren kampanası

Yükleme Periyodu: Eylül-Kasım 2013

Yükleme Aracı: Gemi

Teslim Şekli: FOB (*Free On Board*) Vesaik Mukabili

Ödemeye Aracılık Eden Banka: Türkiye İş Bankası Gebze Ticari Şubesi

İnceleme Odağı: Proforma Fatura ve Yevmiye Fişi

İncelemeye Konu Evraklar:

- a. Proforma Fatura
- b. Ticari Fatura
- c. Çeki Listesi
- d. Beyanname
- e. Dolaşım Belgesi
- f. Hesap Ekstresi
- g. Yevmiye Fişi

İnceleme Sonucu

Müşteri Bankası La Caixa Bank ve ihracatçı bankası Türkiye İş Bankasıdır. Proforma faturadaki ödeme şartları doğrultusunda La Caixa Bank Bankası, Türkiye İş bankasına

yapacağı ödeme sonrasında evrakları La Caixa Bank bankasına teslim edilecekti. Müşteri de La Caixa bankasına yapacağı 23.627,02 EUR evraklarını bankadan alıp Barcelona Portundan ilgili yükünü çekebilecekti. Talimat sonucunda evraklar Türkiye İş Bankasına gönderildi. Ancak ihracatçı bankaya evrakları gönderilemeden önce eli@fsl.cat elektronik posta adresine ilgili ihracat dosyaları gönderilmiştir. Müşteri 25.09.2013 tarihinde Barcelona limanına varan yükünü (Bkz. EK.1). Yeşil hatta olması nedeniyle elektronik posta yolu ile iletilen orijinal olmayan evraklar ile çekebilmiştir.

İşletme, yaptığı ihracat neticesinde 23.627,02 EUR, TL karşılığı 66.201,91 TL tutarındaki ödemeyi tahsil edememiştir. 08.04.2014 tarihinde GGN024161 bordro numaralı ve GGT004498989 fiş numaralı kayıta 120.02.000.001-EX10909 kodlu 120 alıcılar hesabından, 128.02.000.001-EX10909 şüpheli ticari alacaklar hesabına 66.201,91 TL borç kaydı yapılmıştır (Bkz. EK 7).

Bu örnek olayda alıcı riskinin gerçekleşmemesi için Eximbank ihracat kredisi sigortasını kullanabilir, diğer bir seçeneği müşteri ile teslimat şekli CFR ve Barcelona Port teslim şekli ve banka aracılığı ile vesaik mukabili anlaşılması doğrultusunda alacağını garanti altına alabilirdi. Son olarak teslimat şekli FOB ve teslim yeri Evyap Limanı olabilecek şekilde ve ödeme koşulu peşin ödeme anlaşılması doğrultusunda alacağını garanti edebilirdi.

2.8 DIŞ TİCARETE İLİŞKİN FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

Dış ticaretin finansmanı, kredi, sigorta ve garanti yöntemleri ile ihracatçıya ve/veya ithalatçıya ödeme kolaylığının sağlanabilmesi ve böylelikle ihracatçının vadeli satışlarının desteklenmesidir (EKŞİ 2017, s.63). Diğer bir tanımla da; İthalat ve/veya ihracatçının sevkini gerçekleştireceği alıcının sevk öncesi ve/veya sevk sonrası aşamasında kredi ve/veya sigorta yöntemleri ile desteklenmesidir.

Dış ticaret finansmanı, ihracatın ve ithalatın finansmanı olarak ikiye ayrılmaktadır.

2.8.1 İhracatın Finansmanı

İhracatın finansmanı; ihraç edilecek malın üretimi veya temini ile satış bedelinin tahsili arasındaki faaliyetlerin finansmanıdır.

İhracatın finansman yöntemleri:

- a. Vadesine göre kısa, orta ve uzun,
- b. İhracatın evresine göre sevk öncesi ve sevk sonrası
- c. Finansmanın konu edildiği kaynağına göre Merkez ve Ticari Banka Kredileri, Eximbank kredileri ve diğer krediler olarak üç şekilde ele alınmaktadır.

2.8.1.1 Vadesine göre kısa, orta ve uzun finansman yöntemleri

Kısa vadeli finansman kaynakları azami süresi 12 aydır. İhracat miktarının teslim şekli FOB değeri üzerinden yüzde 80 ile yüzde 90'a kadar kısa vadeli kredi verilebilmektedir. Nakliye evraklarını, lehine açılan akreditif, varsa ihracat kredi sigortası poliçesi ve ilgili belgeleri İhracatçı, bankaya teminat göstererek kısa vadeli kredi kullanabilir.

1 ile 5 yıl arasında değişen sürelerde orta vadeli finansman kaynakları kullanılmaktadır. Makine, teçhizat gibi üretimle ilgili tüketim malları ve hafif sanayi mallarının ihracatının finansmanında kullanılır. İhracat kredi sigortası yanı sıra arazi ve mülk ipoteki de kredi teminatı olarak kullanılır.

5 ile 15 yıl arasında değişen vadelerde uzun vadeli finansman kaynakları ihracatının finansmanında sıklıkla kullanılır. İhracat değerinin yüzde 80 oranında kredilendirilebilir. Kredi teminatı olarak orta vadeli kredilerde kullanılanların yanı sıra Anahtar teslimi projeler, fabrika ve makine teçhizat ipoteki, ithalatçı ülkeden banka garantileri ve müşteri ülkesinin devlet garantisi gibi teminatlar da istenmektedir.

2.8.1.2 İhracatın evresine göre sevk öncesi ve sonrası finansman yöntemleri

İhracat anlaşmasının yapılmasından ilgili siparişe ait tahsilatın gerçekleşme sürecine kadar bir işletmenin varlık ve kaynak hareketleri, dolayısı ile nakit giriş ve çıkışları ve stok düzeyi bir süreçte ele alınabilir. Bu süreçte;

- a. Müşteri ile ihracat anlaşmasının yapılması,
- b. Malın üretilmesi ve/veya stoklarda bulunan malın sevkiate hazır hale getirilmesi,
- c. Sevkiate yapılması ve ihraca konu olan mal bedelinin tahsil edilmesi ile tamamlanır. Bir sonraki anlaşma çerçevesinde üretim-satış süreci ile devam eder.

Sevk Sonrası (*post shipment finance*) Bir ihracat sürecinde ürünlerin yükleme aşamasına kadar geçen süre içerisinde yapılacak harcamaların finansmanıdır. Eximbank, sevk öncesi ihracat kredilerini yükleme öncesi ihracat finansmanına örnek olarak gösterilebilir.

Bir ihracat sürecinin sevk aşamasına gelene kadar;

- a. İhtiyaç duyulan hammadde satın alımının yapılması,
- b. Üretim sürecinin tamamlanması,
- c. Paketleme süresinin tamamlanması,
- d. Mamul veya yarı mamulün güvenli bir alanda depolanması,
- e. İhracatta seçilen teslim şekline göre dahili nakliye işlemlerinin gerçekleştirilmesi,
- f. Diğer maliyet kalemlerine ait maliyetlerin karşılanması gerekir.

Sevk Sonrası (*post shipment finance*) sevkiate tamamlanan ve ihracata ilişkin ödeme vadesi gelmemiş durumlarda ihracatçıya sağlanan finansman desteğidir. Reeskont kredisi ve kısa vadeli ihracat alacakları iskonto programını örnek gösterilebilir.

2.8.1.3 Finansmanın konu edindiği kaynağına göre finansman yöntemleri

İhracatçı ihtiyaç duyduğu finansmanın karşılanması ve ihracatın teşvik edilmesi konusunda, ihracata konu olan mal ve hizmetin çeşidine göre; devlet teşvikleri, Merkez Bankaları tarafından verilen uygun faiz ve vadede krediler, Eximbank kredileri ve ticari

bankaların ihracat yapan işletmelere özel uygulamış olduğu farklı tipte krediler ve direkt ithalatçı işletmeler tarafından uygulanan çeşitli finansman uygulamaları bulunmaktadır.

- a. Merkez Bankası ve Ticari Banka Kredileri
- b. Eximbank Kredileri
- c. İhracatın Finansmanında Diğer Yöntemler:
 - i. Faktoring,
 - ii. Forfaiting,
 - iii. Leasing (Finansal Kiralama),

2.8.1.3.1 Merkez Bankası ve ticari banka kredileri

İhracatın uzun vadeli bir süreç olması sebebiyle vadesinin de uzun vadeli olmasına ihtiyaç duyulmaktadır. TCMB ve Eximbank bu noktada reel sektörün kredi ihtiyaçlarını karşılamaya çalışmaktadır. Türkiye’de bankacılık sektörünce reel sektöre verilen ihracat kredileri tutarı Tablo 2.2’de yer almaktadır.

2017 yılında uzun vadeli kredilerin kullanımı 2017 yılından sonra kısa vadeli kredi tutarını geçmiştir. Uzun vadeli kredi kullanımı kısa vadeli kredilere göre düzenli bir artış izlenmektedir.⁴

Tablo 2.2: Bankacılık sektörünce reel sektöre verilen toplam ihracat kredileri tutarı (Milyon TL)

Yıllar	Kısa Vadeli	Uzun Vadeli	Toplam
2010	23.267,81	4.608,01	27.875,82
2011	30.091,56	10.840,23	40.931,79
2012	28.663,39	10.138,00	38.801,39
2013	28.091,82	13.599,18	41.691,00
2014	33.780,55	19.690,01	53.470,56
2015	39.852,32	24.159,61	64.011,93
2016	36.856,13	35.336,98	72.193,11
2017	45.977,16	43.757,64	89.734,80
2018	43.221,32	64.356,00	107.577,32
2019	55.420,49	82.806,34	138.226,83

Kaynak: BDDK, Aylık Bankacılık Sektörü Verileri, 2019.

⁴ BDDK, Aylık Bankacılık Sektörü Verileri, 2019,
<https://www.bddk.org.tr/BultenAylık/tr/Home/Gelismis> [erişim tarihi 03.05.2019], s. 1.

Merkez Bankası ve Ticari banka krediler;

- a. İhracat Reeskont Kredisi
- b. Akreditif
- c. Prefinansman Kredileri
- d. Kabul/Aval Kredileri
- e. İştira ve İskonto Kredisi
- f. Özel İhracat Reeskont Kredisi
- g. Halk Bankası Kredileri
- h. Yurtdışı Kaynaklı Krediler
- i. Açık İhracat Kredisi
- j. Vesaik Karşılığı İhracat Kredisi
- k. Sabit Kredi
- l. İhracat Teminat Makbuzları Karşılığı İhracat Kredisi
- m. Konsinye İhracat Karşılığı İhracat Kredisi
- n. Senet Karşılığı İhracat Kredisi
- o. Harici Garantiler
- p. Yurt dışı Müteahhitlik Hizmetleri Reeskont Kredisi
- r. Teminat Mektubu Kredisi
- s. Alıkonulan Para Karşılığı Avans
- t. Kefalet Karşılığı Kredi
- u. Sevkiyat Öncesi Finansman
- v. Sevkiyat Sonrası Finansman
- d. Vesaik Mukabili Avans
- e. Gümrük Vergisi İadesi Mukabili Avans
- f. Keşide Edilmeyen Bakiyeler Karşılığı Avans
- g. İhracat Teşvikleri Mukabili Avans
- h. Konsinye İhracat Mukabili Avans
- i. İthalat Teminat Mektubu Karşılığı Avans
 - i. Satıcı Kredisi
 - ii. Alıcı Kredisi (Çevre, Yeniden Borç Verme Kredisi)

2.8.1.3.2 Eximbank kredileri

- a. Eximbank Kısa Vadeli Kredileri
 - i. Reeskont Kredisi
 - ii. KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi
 - iii. İhracata Hazırlık Kredileri
 - iv. Sevk Sonrası Reeskont Kredisi
 - v. Dış Ticaret Şirketleri (DTŞ) İhracat Kredileri
 - vi. Sevk Öncesi İhracat Kredisi
- b. Eximbank Orta Uzun Vadeli Kredileri
 - i. İhracata Yönelik Yatırım Kredisi
 - ii. İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi
 - iii. Marka Kredisi
 - iv. Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredisi
 - v. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı
 - vi. Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi
 - vii. Özellikli İhracat Kredisi
- c. Eximbank Türev Ürünleri
 - i. Forward
 - ii. Opsiyon
 - iii. Faiz Swapı

Tezgaah Üstü Türev İşlem Türleri ve Dayanak Varlıklar

2.8.1.3.3 Diğer finansman yöntemleri

İhracatın finansmanına banka kredileri, bağlı ve karşılıklı ticaretin dışında alternatif finansman teknikleri olarak forfaiting, faktoring ve leasing yöntemlerini mevcuttur.

a. Forfaiting

Forfaiting, ihracat işlemlerinden doğan ancak henüz vadesi gelmemiş bir alacağın, rücu edilmeksizin (kayıtsız, şartsız ve cayılamaz) bir banka ya da bir finans işletmesi

tarafından satın alınmasıdır. Forfaitingın alacağın kesin olarak “satılması” esasına dayandığına dikkat edilmelidir.⁵

Önce işletmeler arasında bir ticari sözleşme yapılır, fiyat ve ödeme planı hazırlanır, poliçeler ihracatçı tarafından hazırlanır, ithalatçı kabul eder ve garantör banka tarafından garanti verilir, garantör ile ithalatçı arasında tazminat anlaşması bulunur ve ithalatçı malları teslim alış poliçeleri banka aracılığıyla ihracatçı işletmeye iletir. Poliçeler üç defa geri rücu edilmeksizin ciro edilebilir.

Forfaiter, müşteri sadece tahsilat hizmetlerini vermekle kalmaz pazarlar, müşteriler, satış şartları, rakipler ve mal özellikleri gibi özellikler hakkında da bilgi vererek, yeni girebilecekleri pazarlar için de hizmet sunar.

Türkiye’de forfaiting önemli ölçüde ihracatçılar tarafından özellikle demir-çelik, petrokimya, elektrik-elektronik sanayi, ilaç sektörü ile inşaat sektöründe de sıklıkla kullanılır. Forfaitingın işleyişi dört taraf bulunmaktadır. Taraflar arasındaki ilişki mal, senet, garanti işlemi ve para olarak gerçekleşmektedir. Taraflar; İthalatçı, İhracatçı, Garantör banka, Alacak hakkını satın alan finans kurumu (forfaiter).

Forfaiting işlem süreci;

- a. İhracatçı ile ithalatçı arasında satış sözleşmesinin yapılması,
- b. Malların gönderilmesi,
- c. Senetlere bankadan garanti verilmesi,
- d. Satıcı ile forfaiter arasında forfaiting sözleşmesinin yapılması,
- e. Senetlerin forfaiter’a teslimi,
- f. Senetlerin tutarının satıcıya ödenmesi,
- g. Senetlerin vadelerinde ihracatçının bankasına tahsile gönderilmesi,
- h. Vadelerinde borcun bankaya ödenmesinin istenmesi,
- i. İthalatçının bankaya borcunu ödemesi,
- j. Senet bedellerinin forfaiter’a ödenmesidir.

⁵ Vakıfbank, Forfating, 2017, <https://www.vakifbank.com.tr/Default.aspx?pageID=181>, [Erişim Tarihi 22.04.2018] , s. 1.

Forfaiting işleminde finansmanın ihracatçı açısından avantajları (Ünüsân ve Tenez, 2000, ss. 317-337):

- a. Forfaiting ile kredili mal satışından doğan alacağın tahsil edilememe riski ortadan kalkmaktadır. Çünkü söz konusu risk forfaiter tarafından üstlenilmektedir.
- b. Forfaiting işlemi, ihracatçıya sabit faizli bir finansman sağlamaktadır. Böylece ihracatçı, döviz kuru, transfer ve faiz oranı risklerinden korunmaktadır. Forfaiter kuruluşları ihracatçıya sözleşme uyarınca ihraç edilen malın teslim tarihinden önce sabit bir iskonto oranı garanti etmektedir.
- c. İhracatçı alacağı nakde çevirebildiğinden, likiditesi artmakta, banka ve diğer kaynaklara olan borçları azalmaktadır. Bu nedenle, satıcının kredi değerliliği ve kredi alabilme kapasitesi artmaktadır.
- d. İhracatçının ithalatçı hakkında bilgi toplamak ve ülke riskini değerlendirmek gibi sorunları ortadan kalkmaktadır.
- e. Forfaiting veya kredi işlemi, çok süratli bir şekilde gerçekleşmektedir. Garantörün forfaiter tarafından kabul edilmesi durumunda işlem birkaç saatte sonuçlandırılmaktadır. Başka bir deyişle, diğer kredilerde olduğu gibi, uzun incelemeler gerektiren, kapsamlı kredi sözleşmelerine gereksinim duymamaktadır.
- f. Forfaiting finansmanı, diğer finansman türlerinin aksine, gizlilik içerisinde yürütülmektedir.
- g. İhracatçı, kredili satıştan önce, bankanın alacak hakkını satın alma taahhüdünü ve bu taahhüdün kendisine olacak maliyetini bildiği için, ithalatçıya kredi maliyeti içeren CIF fiyatlar verilmektedir.

Forfaiting 'in ithalatçı açısından avantajları:

- a. İşlemlerin basit olması ve hızlı gerçekleştirilmesi ithalatçı açısından önemli bir üstünlük sağlamaktadır.
- b. Forfaiting finansmanı, sabit faizli bir finansmandır.
- c. Ödemeler hemen yapılmadığından ithalatçının kredi kullanma kapasitesi saklı kalmaktadır.
- d. İthalatçı bankalardaki nakit kredilerini kullanmak zorunda kalmaz.
- e. Borçlanma kapasitesini ve çeşidini arttırma imkânına sahip olur.

- f. Vadeli alacaklar nakde dönüşerek bilânçonun likiditesi artar.

Forfaiting finansmanının ihracatçı açısından dezavantajları:

- a. Garantörün güvenirliliğinin ihracatçı tarafından forfaiter'a anlatılması gerekmektedir. Bu süreç zaman alabilir.
- b. İthalatçı ülkenin bono, poliçe, garanti ve aval konusunda mevzuatı, ihracatçı tarafından bilinmelidir. Bu konudaki bilgi yetersizliği riskleri artırır.
- c. Forfaiting yoluyla finansmanda söz konusu olacak riskler, forfaiter tarafından üstlenildiğinden bu tür finansmanın işletmeye maliyeti diğer finansman alternatiflerinden daha yüksektir.

Forfaiting 'in ithalatçı açısından dezavantajları:

- a. Aval ve garantiler, ithalatçının finansman maliyetini arttırmaktadır.
- b. Verilen bono ve poliçeler, anlaşmazlık halinde ithalatçı açısından olumsuzluk yaratabilir. Söz konusu belgeler, ithalatçıya mutlak bir borç yükleyen somut dokümanlardır. Satın alınan mallarla ilgili herhangi bir anlaşmazlık durumunda ödemeler yapılmaktadır. Anlaşmazlık durumunda, ithalatçı ihracatçıdan zararını tazmin ettirecek şekilde ödemeleri yasal olarak durdurması mümkün değildir.
- c. Forfaiter' in isteyeceği yüksek komisyon, ihracatçı kadar ithalatçının da aleyhinedir.
- d. Forfaiting' in maliyeti, bu işlemlerde sadece vadeden dolayı faiz değil bunun yanında başka riskler de vardır. Faiz riskinin yanında taşımakta olduğu ticari risk, transfer riski, kar ve faiz riski, tahsil edememe riski vb. sebeplerden dolayı bir maliyet ortaya koyar. Söz konusu maliyetler ise bir iskonto oranı ile korunabilir.

b. Faktoring

Latince factör kelimesinden doğan faktoring, kendisi dışında bir başkası adına hareket eden kişi anlamına gelmektedir. Faktoring (Erdemol 1992, s. 11); Satıcı işletme ait kısa vadeli alacakların, belirli bir komisyon ya da ücret karşılığında, faktoring şirketlerine temlik edilmesidir. Satıcı işletme kredi sağlamalarının yanında, farklı finansman hizmetlerinden yararlanma imkânı sunan finansman tekniği olmaktadır.

c. Leasing (Finansal Kiralama)

Taşınabilir ya da taşınamaz malların finansal kurumlar veya malların üreticileri tarafından kiraya verilmesi işlemidir. Öz ya da dış kaynak ya da her ikisinin karışımı ile satın almanın yerini kiralamanın yer aldığı ve işlemlerdir (Berk 2015, ss. 221-223).

2.9 DIŞ TİCARET POLİTİKASI VE ARAÇLARI

Ülkeler dış ticaret politikalarını uygulamaya belirli araçlar sayesinde koyabilmektedirler. Bunlar tarifeler ve tarife dışı önlemler olarak ikiye ayrılmaktadır.

Tarifelerin içine gümrük vergileri, spesifik/advalorem vergiler girerken, tarife dışı önlemlerin içine ise miktar kısıtlamaları ve ticarete idari ve teknik engeller girebilmektedir (Seymen, 2014). Devletler, zaman zaman bu araçları kullanarak ticaret yapılan ülkelere zorluk çıkarmak amaçlı politikalar izlerken zaman zaman da kolaylaştırıcı adımlar atılmaktadır. Ülkeler arasında yaşanan siyasi krizler sonrası çıkan anlaşmazlık dış ticareti olumsuz etkilemektedir. Türkiye ile Rusya arasında yaşanan uçak krizi sonucunda Rusya’da bulunan Türk işletmesi kapatılmış ya da Türk çalışanlar ülkelerine geri dönmek zorunda kalmışlardır.

a. Serbest Politika

Serbest ticaret politikası açısından bakıldığında, hükümetler ticaret politikası uygulayarak piyasa fiyatlarında bir sapma yaratmadığında, üreticilerin ve tüketicilerin kaynakları en etkin bir şekilde tahsis edeceği görüşüne dayandığı görülmektedir. Serbest ticaret aynı zamanda, işletmelerin ve endüstrilerin ölçek ekonomilerinden yararlanmalarını da sağlamaktadır (Seymen ve Bilman 2013, s. 5).

b. Korumacı Politika

Dış politikada, korumacı politika araçlarının bazıları (Övgü ve Uzunoğlu 2013);

- a. Gümrük vergileri,
- b. İthalat kotaları,
- c. Miktar kısıtlamaları,
- d. Sübvansiyonlar,

- e. Dış ticarete devletleştirme,
- f. Anti-damping vergi uygulamaları,
- g. Gönüllü ihracat kısıtlamaları sıralanabilmektedir.

c. Araçlar

Dış ticarete korumacı politika araçları olarak sayılan kalemlerin yanı sıra; gümrük tarifeleri, tarife dışı araçlar, görünmez engeller, ihracatın özendirilmesi ve bağlı ticaret gibi araçlar da dış ticarete ait araçlar içerisinde yer almaktadır.⁶

2.10 DIŞ TİCARET HACMİ VE DIŞ TİCARET AÇIĞI

Dış ticaret hacmi, bir ülkenin belirli bir dönemde yapmış olduğu ithalat ve ihracat tutarlarının toplamıdır. Türkiye, özellikle Avrupa Birliği ile imzalanan Gümrük Birliği neticesinde dış ticaret hacminde büyüme gerçekleşmiş ve ekonomiye olumlu anlamda getirisi olmuştur. Türkiye'nin ticaret yaptığı, ihracat yaptığı ülke sayısında artış meydana gelmiş ve böylece Gümrük Birliği'nden sonra dış ticaret hacminde büyüme görülmüştür.

Önemli bir diğer kavram ise dış ticaret açığıdır. Dış ticaret açığı, bir ülkenin diğer ülkelerden almış olduğu mal ve hizmetin yani ithalat tutarının, göndermiş olduğu mal ve hizmetten yani ihracatından tutarından daha fazla olması durumudur. Bu durumda ülkeler dış ticaret açığı vermekte yani borçları alacağından daha fazla hale gelmektedir. Ülkeler bunu önlemek için çoğunlukla katma değeri yüksek olan ürünler üretip bunları uluslararası piyasaya sunarak daha fazla getiri elde etmeye çalışmaktadır. Bu durum ise büyük çoğunlukla ekonomisi gelişmiş ülkeler için geçerli olup, az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkeler katma değeri yüksek olan ürünler üretmekte zorlanacağından bu dış ticaret açığını zorla kapatabilmekte hatta büyük çoğunlukla kapatılamamaktadır. Bu durumda ülkeler IMF gibi uluslararası para fonlarından destek alma yoluna gitmekte, aslında bir nevi borçlarını diğer bir borçla kapatmaya çalışmaktadırlar.

Özellikle 80'li yıllarda sürekli anılan geçiş süreci, dış ticaret politikalarını da etkilemiştir.

⁶ Gün, S., 2017, Ekonomik Savaş10, *Önce Vatan*, [online], 02 Ocak 2017, (1), <https://www.oncevatan.com.tr/ekonomik-savas-10-makale,37614.html>, [erişim tarihi 28.05.2019].

Ekonomide serbestleşmeyi hedefleyen 24 Ocak 1980 Kararları ile gündeme gelen geçiş süreci ile aynı zamanda devletin ekonomiden olabildiğince çekilmesi ve yabancı sermayenin ülkeye serbestçe girebilmesi temelde hedeflenmiştir. Bu dönemde ülke, planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçmeye çalışmış, ülkeye yabancı sermayenin girebilmesi hedeflenmiştir. Aynı zamanda bu dönemdeki uygulanan politikaların en önemlileri arasında yabancı para rezervlerinin 1980'lerin sonlarında 11 milyar Amerikan Doları'na çıkarılması, dış ticaretin 1980'lerin sonunda 20 milyar Amerikan Doları'nın üstüne çıkarılması örnektir. Ülke tarihinde ilk defa piyasa ekonomisine bağımlı olmak hedeflenmiştir. 1980'li yılların başlarında bu tarz bir ekonomi politikasının görülmemesinin nedenleri arasında yine dönemin konjonktürü devreye girmektedir. Ülke sürekli siyasi istikrarsızlık yaşarken ekonomiye dönülüp böyle bir büyük adım atılabilmesi mümkün olmamıştır.

Uluslararası piyasanın liberal sistemi benimsemesiyle birlikte bütün ülkeler de politikalarını ona göre şekillendirmeye çalışmış, Türkiye de böyle bir hedefin gerisinde kalmak istememiştir. 1996 yılında Avrupa Birliği ile imzalanan Gümrük Birliği neticesinde karşılıklı tarifelerin kaldırılması hedeflenmiştir. Avrupa Birliği ile ekonomik anlamda böyle bir iş birliği yapılmasının yine karşılıklı olarak devletlerin liberal ekonomik sistemi benimsemelerinden kaynaklanmıştır. 2000'li yıllara gelindiğinde ise hükümet ile birlikte ekonomide yine liberal düzen takip edilmiş, Avrupa Birliği ile ekonominin canlanması hedeflenmiştir. AB'ye uyum süreçleri devreye girmiş ve tam uyum içerisinde olma hedefinde uyum paketlerine destek verilmiştir.

Gümrük Birliği ile birlikte ekonominin canlanmış ve Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkelerin sayısının artmış olmasına rağmen Türkiye'nin AB ile olan ticareti sürekli dış ticaret açığı vermiştir. Türkiye'nin dış ticaret açığının nedenleri (Göçer, 2013, s. 215);

- a. Türkiye'de cari işlemler açığının en önemli nedeni, dış ticaret açığıdır.
- b. Türkiye'de 1980 öncesinde, ithal ikameci üretim politikası izlenmiş ve ihtiyaç duyulan bütün malların yurt içinde üretilmesine çalışılmıştır.
- c. 24 Ocak 1980 kararlarıyla birlikte, ülkenin dış dünya ile serbest ticaret yapmasının önü açılmış ve ihracata dayalı ekonomik büyüme modeli uygulamaya konulmuştur.

- d. Gerekli yasal ve yapısal düzenlemeler yapılmadan başlayan bu dışa açılma süreci, ihraç edilenden daha fazlasının ithal edilmesiyle ve dış ticaret açığıyla sonuçlanmıştır.

2.10.1 Sayısal Veriler Bazında Türkiye'de Dış Ticaret Hacmi ve Dış Ticaret Açığı Verilerinin İncelenmesi

Türkiye ekonomisi Osmanlı döneminden beri dış borç kullanma ihtiyacında olmuştur. Bu süreç;

- a. Cumhuriyetin ilk yıllarında yavaşlayan bu süreç, kalkınma çabaları ve karşılaşılan ekonomik krizler ile birlikte yeniden hız kazanmıştır.
- b. Borçlanma gereğinin sonucunda gelen dış yükümlülükler ile borç anapara ve faiz ödemelerinden doğan ekonomik zorluklar ise borçlanma yükümüzü daha da ağırlaştırmıştır.

Dış borç krizinin varlığının dayandığı parametreler (Çalışkan, 2003, s. 226):

- a. Geri ödeme,
- b. Miktar,
- c. Vade şartlarını yerine getirememesi nedeniyle dış borç ortaya çıkmaktadır.

Dış borç krizlerinin özellikleri (Çalışkan 2003):

- a. Dış borçların ödenmesinde yaşanan güçlük geçici bir süreç karşımıza çıkmaktadır.
- b. Ülke borçlarını geri ödemeye muktedir olduğu halde yükümlülüklerinden kaçınmak istiyor olabilmektedir. Ülke kıt kaynaklarını yatırım ve üretim gibi alanlara tahsis edip, cezai yaptırımına katlanmak suretiyle, geri ödemelerini askıya alabilmektedir. Bu durum kıt kaynakların öncelikli alanlara tahsis ve tercihi olarak da değerlendirilebilmektedir.
- c. Dış borç krizinin süreç olarak başlaması borçlu ülkenin vereceği beyan ile başlamaktadır.
- d. Bir ülkede başlayan likidite krizi diğer ülkelerin finansal sisteme önemli zararlar verebilirken, dış borç krizine düşen bir ülkenin yalnızca alacaklıları bu durumdan etkilenmektedir.

1996 yılında Gümrük Birliği'ne üye olunması neticesinde 1998 yılında dış ticaret açığımızda az da olsa bir azalma meydana gelmiş ancak 2000'li yıllara gelindiğinde özellikle 2011 yılında bu rakamın üçlü basamaklarda seyrettiğini görülmektedir. Uluslararası krizlerin de etkisiyle dış ticaret açığı artmıştır. 2011 yılından sonra 80-90 milyar dolar civarında seyrettiğini görülmektedir. Gümrük Birliği'ne olan üyelik sonucunda birçok iktisatçı tarafından aslında Türkiye'ye faydadan çok zarar getirdiğini savunulmuş ve gelişmekte olan ülke olmanın vermiş olduğu bir etken ile bu karşılıklı ticarete kazançlı çıkacak tarafın Avrupa Birliği ülkeleri olduğu iddialarını öne sürülmüştür. Tablo 2.3'de, Türkiye'nin yıllara göre ihracat ve ithalat rakamları mevcuttur.⁷

⁷ TÜİK, Yıllara Göre Dış Ticaret, 2018, http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=621, [Erişim Tarihi 22.04.2018] , s. 1.

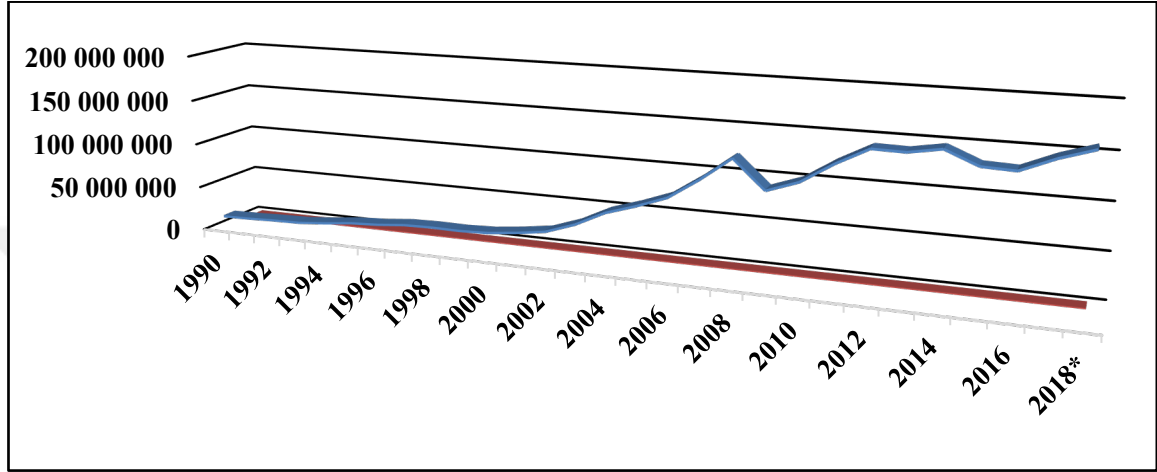
Tablo 2.3: Yıllara göre Türkiye'nin dış ticaret açığı (Dolar)

Yıllar	Dış Ticaret Açığı	Dış Ticaret Hacmi	İhracatın İthalatı Karşılama %
1996	20.402.177.523,00	66.851.107.469,00	53,2
1997	22.297.648.887,00	74.819.792.221,00	54,1
1998	18.947.440.164,00	72.895.343.640,00	58,7
1999	14.084.047.069,00	67.258.496.993,00	65,4
2000	26.727.914.458,00	82.277.726.548,00	51,0
2001	10.064.866.597,00	72.733.299.309,00	75,7
2002	15.494.708.299,00	87.612.886.357,00	69,9
2003	22.086.855.756,00	116.592.528.360,00	68,1
2004	34.372.613.148,00	160.706.918.788,00	64,8
2005	43.297.742.764,00	190.250.559.050,00	62,9
2006	54.041.498.630,00	225.110.849.666,00	61,3
2007	62.790.964.597,00	277.334.464.405,00	63,1
2008	69.936.378.483,00	333.990.769.735,00	65,4
2009	38.785.808.608,00	243.071.033.814,00	72,5
2010	71.661.112.668,00	299.427.551.036,00	61,4
2011	105.934.807.444,00	375.748.545.104,00	56,0
2013	99.858.613.023,00	403.463.887.197,00	60,3
2014	84.566.959.383,00	399.787.274.763,00	65,1
2015	63.395.487.188,00	351.073.230.044,00	69,4
2016	56.088.651.239,00	341.147.818.855,00	71,8
2017	76.806.710.820,00	390.792.591.648,00	67,1
2018	55.015.647.368,00	391.062.428.734,00	75,3

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=621, [Erişim Tarihi 22.04.2018].

Şekil 2.3’de 1980’li yıllardan 2000’li yıllara kadar sürekli bir artışın olmuştur. 2008’deki ekonomik krizle düşen ihracat oranı aslında Türkiye’nin uluslararası ekonomik krizlere karşı daha güçlü olması gerektiğini göstermektedir. Bunda en büyük etken gelişmekte olan bir ülke olmamızdır.⁸

Şekil 2.3: Türkiye’nin yıllar bazında ihracat oranları (Bin Dolar)



Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=621, [Erişim Tarihi 07.02.2018].

2.10.2 İthalat-İhracat Verilerinin İncelenmesi

2000-2018 yılları arasında Türkiye’de ithalat, ihracat ve dış ticaret dengesine ait veriler analiz edilmek istendiğinde, Tablo 2.4’e göre:

- 2000 yılında 27.774.906 milyar dolar iken, 2011 yılında bu rakam 134.915.252 milyar dolara yükselmiştir.
- 2000 yılında ithalat 54.502.821 milyar dolar iken, 2011 yılında bu rakam 240.838.853 milyar dolara yükselmiştir. Bu durum vahim bir hal almaktadır.
- 2000 yılında dış ticaret dengesinin yüzde 89,8 ve 2011 yılında ise yüzde 47,8 olduğu görülmektedir. Tablo 2.5’da verilmiştir.⁹
- 2000 yılında dış ticaret hacmine bakıldığında yüzde 22,3, 2011 yılına bakıldığında yüzde 25,5 ile karşılaşılmaktadır.

⁸ TÜİK, Yıllara Göre Dış Ticaret, 2018, http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=621, [Erişim Tarihi 07.02.2018], s. 1.

⁹ TÜİK, Yıllara Göre Dış Ticaret, 2018, http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=621, [Erişim Tarihi 07.02.2018], s. 15

Tablo 2.4: 2000-2018 yılları Türkiye'de ithalat, ihracat (Bin Dolar)

Yıllar	İhracat		İthalat	
	Değer	Değişim (%)	Değer	Değişim (%)
2000	27.774.906,00	4,50	54.502.821,00	34,00
2001	31.334.216,00	12,80	41.399.083,00	-24,00
2002	36.059.089,00	15,10	51.553.797,00	24,50
2003	47.252.836,00	31,00	69.339.692,00	34,50
2004	63.167.153,00	33,70	97.539.766,00	40,70
2005	73.476.408,00	16,30	116.774.151,00	19,70
2006	85.534.676,00	16,40	139.576.174,00	19,50
2007	107.271.750,00	25,40	170.062.715,00	21,80
2008	132.027.196,00	23,10	201.963.574,00	18,80
2009	102.142.613,00	-22,60	140.928.421,00	-30,20
2010	113.883.219,00	11,50	185.544.332,00	31,70
2011	134.906.869,00	18,50	240.841.676,00	29,80
2012	152.461.737,00	13,00	236.545.141,00	-1,80
2013	151.802.637,00	-0,40	251.661.250,00	6,40
2014	157.610.158,00	3,80	242.177.117,00	-3,80
2015	143.838.871,00	-8,70	207.234.359,00	-14,40
2016	142.529.584,00	-0,90	198.618.235,00	-4,20
2017	156.992.940,00	10,10	233.799.651,00	17,70
2018	168.023.391,00	7,00	223.039.038,00	-4,60

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=621, [Erişim Tarihi 21.04.2018].

Tablo 2.5: 2000-2018 yılları Türkiye'de dış ticaret dengesi (Bin Dolar)

Yıllar	Dış Ticaret Dengesi		Dış Ticaret Hacmi	
	Değer	Değişim(%)	Değer	Karşılama(%)
2000	26.727.914,00	89,80	82.277.727,00	51,00
2001	10.064.867,00	62,30	72.733.299,00	75,70
2002	15.494.708,00	53,90	87.612.886,00	69,90
2003	22.086.856,00	42,50	116.592.528,00	68,10
2004	34.372.613,00	55,26	160.706.919,00	64,80
2005	43.297.743,00	26,00	190.250.559,00	62,90
2006	54.041.499,00	24,80	225.110.850,00	61,30
2007	62.790.965,00	16,20	277.334.464,00	63,10
2008	69.936.378,00	11,40	333.990.770,00	65,40
2009	38.785.809,00	-44,50	243.071.034,00	72,50
2010	71.661.113,00	84,80	299.427.551,00	61,40
2011	105.934.807,00	47,80	375.748.545,00	56,00
2012	84.083.404,00	0,21	389.006.877,00	64,50
2013	99.858.613,00	-0,19	403.463.887,00	60,30
2014	84.566.959,00	0,15	399.787.275,00	65,10
2015	63.395.487,00	0,25	351.073.230,00	69,40
2016	56.088.651,00	0,12	341.147.819,00	71,80
2017	76.806.711,00	-0,37	390.792.592,00	67,10
2018	55.015.647,00	0,28	391.062.429,00	75,30

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=621, [Erişim Tarihi 21.04.2018].

2.11 GÜMRÜK BİRLİĞİ VE TÜRKİYE İLİŞKİLERİ

Gümrük Birliği incelendiğinde, malların bir gümrük alanı içinde (Hatipler 2012, s.3);

- a. Bütün olarak ya da kısmi bir biçimde bir engelle karşılaşmaksızın ve serbestçe dolaşabilmeleri,
- b. Tarafların üçüncü ülkelerle yaptıkları ithalata getirilen dış tarife ve aynı ticaret politikalarının uygulamalarından ibaret olmaktadır.

Türkiye Gümrük Birliği ilişkileri incelenecek olduğunda, üyelik süreci, dış ticaret hacmi ve dış ticaret açığı analiz edilmelidir.

2.11.1 Gümrük Birliği Üyelik Süreci

Türkiye, 14 Nisan 1987 tarihinde tam üyelik başvurusunda bulunmuş ve bunun sonrasında ise, taraflar arasında teknik ve siyasi görüşmeler yapılmıştır. Görüşmeler neticesinde ise, Gümrük Birliği Kararı olarak neticelenmiştir. Bu karar, Türkiye-AB Ortaklık Konseyinin 6 Mart 1995 tarihli toplantısında kabul edilmiş olmaktadır. 22 yılı kapsayan geçiş dönemi 1996 yılında sona ermiş bulunmaktadır (Hatipler 2012, s. 6).

2.11.2 Gümrük Birliği Öncesi Türkiye'nin Dış Ticaret Hacmi ve Dış Ticaret Açığı

Gümrük Birliği öncesi Türkiye'nin dış ticaret hacmi ve dış ticaret açığına ait göstergeleri analiz edilmek istendiğinde;

- a. Genel dış ticaret verileri,
- b. Avrupa Birliği,
- c. Avrupa Birliği'nin dış ticaretteki payı üzerinden tahlil edilmiştir.

2.11.3 Gümrük Birliği Sonrası Türkiye'nin Dış Ticaret Hacmi ve Dış Ticaret Açığı

Türkiye özellikle 24 Ocak 1980 kararları ile birlikte ekonomide serbestleşmeyi benimsemiş ve bu doğrultuda önemli politikalar izlemiştir. Bunlardan en önemlisi 1996 yılında Avrupa Birliği ile imzalanan Gümrük Birliği olmuştur. Gümrük Birliği ile

malların serbest dolaşımı kabul edilmiş aynı zamanda ürün kalitesinin kontrolü, standardizasyon gibi birçok olumlu etkiler de getirmiştir. Gümrük Birliği'ne girişten önce Türkiye'nin Avrupa Birliği ile 1996 yılından önce de gerek ticari gerekse siyasi anlamda etkileşimde olmuştur. 31 Temmuz 1959 yılında Türkiye Avrupa Ekonomik Topluluğu'na başvurmuş, 1 Aralık 1964 yılında yürürlüğe giren Ankara Anlaşması ile ilişkilerin başladığını görmekteyiz. Bu süreç içerisinde çok fazla katma protokol imzalanmış ve 14 Nisan 1987 tarihinde ise Türkiye tam üyelik için başvuru yapmıştır.

1987 yılından süregelen bu uzun süreçte Türkiye ile Avrupa Birliği ilişkileri Gümrük Birliği'nden daha öteye gidememiştir. Bunun nedenleri arasında Türkiye'de yaşanan siyasi istikrarsızlıkların etkisinin öne çıkmaktadır. Siyasi istikrarsızlıklar dönemin hükümetini daha çok gündemle ilgilenmesine iterken ekonomik anlaşmalar ya da politikalar geri planda kalmıştır.

24 Ocak 1980 kararları ile birlikte serbest ekonomiyi benimseyen Türkiye için Avrupa Birliği uyum süreci de hızlanmış, ekonomide atılımlar gerçekleştirilmiştir. Sanayileşmenin önemli bir kavram olduğu Türkiye'de özellikle bu tarihten sonra ihracata dayalı politikalar izlenmiştir (Tonus 2007).

Gümrük Birliği ile ilişkilerin başlamasından sonra Türkiye birçok politika yapmış çoğu zaman bu politikalar yeterli olmamıştır. Dönem itibariyle devam eden siyasi istikrarsızlıklar dönemlerin hükümetlerini bu politikalardan uzaklaştırmıştır.

Gümrük Birliği ile Türkiye'de standartlaşmaya geçilmiş, bu süreçte etkin bir şekilde marka ve ambalajlama süreci başlamıştır. Büyük ölçekli ekonomileri kapsasa da ölçek ekonomisini geliştirmiş ve Türkiye'nin rekabet gücünü artırmıştır. Ürünlerde kalite artmış ve Türkiye'nin rekabet gücünün artmasında önemli bir rol oynamıştır (NART 2010, ss. 2874-2885).

Gümrük Birliği ile gelişen ölçek ekonomisi Türkiye'de daha çok büyük ölçekli ekonomileri olumlu etkilemiş, küçük ölçekli ekonomilerin çoğu ya kapanmış ya da birleşme yoluna gitmiştir. Rakip ekonomi ve tamamlayıcı ekonomi arasında gerçekleşen

ticari ilişkilerde daha fazla karlı çıkan taraf genellikle rakip ekonomiye sahip taraf olmaktadır. Rakip ekonominin anlamı fazla sanayileşmiş ya da daha fazla gelişmiş olmasıdır, tamamlayıcı ekonomi ise tarım sektörüne ağırlık veren olmasıdır. Buradaki durumda da tamamlayıcı ekonomiye sahip olan kısmın Türkiye olmuştur. Bu durumda karın fazlasını rakip ekonomi yani Avrupa Birliği alırken Türkiye az da olsa zararlı çıkan taraftır.

Türkiye'deki ölçek ekonomisinin olumsuz etkilenmesinin büyük nedeni ise Türkiye'de küçük ölçekli ekonomilerin korunması için yeterli bir politika yapılmamaktadır. Aynı zamanda Ortak Tarım Projesi ile Avrupa'da tarıma verilen desteğin benzeri maalesef Türkiye'de verilmemektedir. Köyden kente göçün hala fazla yaşandığı Türkiye'de verimli topraklar olmasına rağmen tarıma yeterince teşvik verilmemektedir. Gümrük Birliği'nin sadece sanayi sektörünü ve işlenmiş tarım ürününü etkilediğini de göz önünde bulundurulduğunda Türkiye tarımdan çok bu alanlara ağırlık vermektedir.

1959 yılından itibaren Avrupa Birliği ile ilişkiler zaman zaman inişler yaşanmış olsa da genellikle gelen her hükümet bu alanda çalışmalar yapmıştır. Avrupa Birliği ile ilişkilerin geliştirilmesi yönünde uyum politikaları gerçekleştirilmiş ve buna yönelik en önemli adım olarak da Avrupa Birliği Bakanlığı kurulmuştur.

Tablo 2.6'da yer alan ihracat oranı, Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne girdikten sonra da ihracatta yükselme yaşadığını göstermektedir. Yıllardaki artış, Gümrük Birliği'nin Türkiye'ye olumlu etkisinin olduğunu göstermiştir. Bu durumda Gümrük Birliği'nin Türkiye'de bir ticaret saptırıcı etki değil, ticaret yaratıcı etki yaptığını anlaşılmaktadır (NART 2010, ss. 2874-2885).

Tablo 2.6: Dış ticarete ilişkin göstergeler (Yüz Bin Dolar)

Yıllar	İhracat				İthalat			
	AB İhracat Değeri	Değişim (%)	Genel İhracat Değeri	Genel İhracat İçindeki Payı (%)	AB İthalat Değeri	Değişim (%)	Genel İthalat Değeri	Genel İthalat İçindeki Payı (%)
1996	12.590,00	-	23.224,00	54,20	24.349,00	-	43.627,00	55,80
1997	13.471,00	7,00	26.261,00	51,30	26.128,00	7,30	48.559,00	53,80
1998	14.837,00	10,10	26.974,00	55,00	25.297,00	-3,20	45.921,00	55,10
1999	15.454,00	4,20	26.587,00	58,10	22.538,00	-10,90	40.671,00	55,40
2000	15.688,00	1,50	27.775,00	56,50	28.552,00	26,70	54.503,00	52,40
2001	17.576,00	12,00	31.334,00	56,10	19.841,00	-30,50	41.399,00	47,90
2002	20.458,00	16,40	36.059,00	56,70	25.698,00	29,50	51.554,00	49,80
2003	27.479,00	34,30	47.253,00	58,20	35.157,00	36,80	69.340,00	50,70
2004	36.699,00	33,60	63.167,00	58,10	48.131,00	36,90	97.540,00	49,30
2005	41.533,00	13,20	73.476,00	56,50	52.781,00	9,70	116.774,00	45,20
2006	48.149,00	15,90	85.535,00	56,30	59.448,00	12,60	139.576,00	42,60
2007	60.754,00	26,20	107.272,00	56,60	68.472,00	15,20	170.063,00	40,30
2008	63.719,00	4,90	132.027,00	48,30	74.513,00	8,80	201.964,00	36,90
2009	47.228,00	-25,90	102.143,00	46,20	56.616,00	-24,00	140.928,00	40,20
2010	52.934,00	12,10	113.883,00	46,50	72.391,00	27,90	185.544,00	39,00
2011	62.589,00	18,20	134.907,00	46,40	91.439,00	26,30	240.842,00	38,00
2012	59.398,00	-5,10	152.462,00	39,00	87.657,00	-4,10	236.545,00	37,10
2013	63.034,00	6,10	151.803,00	41,50	92.445,00	5,50	251.661,00	36,70
2014	68.514,00	8,70	157.610,00	43,50	88.784,00	-4,00	242.177,00	36,70
2015	63.998,00	-6,60	143.839,00	44,50	78.700,00	-11,40	207.234,00	38,00
2016	68.366,00	6,80	142.530,00	48,00	77.501,00	-1,50	198.618,00	39,00
2017	73.904,00	-	156.992,00	47,10	85.314,00	-	233.803,00	36,50
2018	84.058,00	13,70	168.088,00	50,00	80.813,00	-5,30	223.082,00	36,20

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=1547, [Erişim Tarihi 21.04.2018]

2.11.4 Türkiye'de ve Dünyada Dış Ticaret Açığına Karşı Alınan Önlemler

Problemlerin çözülmesi için uygun politikaları araştırırken, Türkiye'nin en çok dış ticaret açığı ve fazlası verdiği sektörleri incelenmiştir.

Türkiye'nin dış ticaret açığı içerisinde en fazla paya sahip olan sektörler; mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, mineral mumlar gibi aslında ham madde niteliği taşıyan ürünlerdir. Dış ticaret fazlasında en çok paya sahip olan sektör ise; örme giyim eşyası ve aksesuarı ürünleridir. Diğer bir ifade ile Türkiye'nin konfeksiyon alanında bir dış ticaret fazlasına sahip olmasıdır.

Türkiye'nin gelişmekte olan bir ülke olmasının da vermiş olduğu etki ile enerji ve ham madde eksikliğinin yaşandığını görülmektedir. Türkiye çoğunlukla yarı bitmiş ve bitmiş teknolojileri kullanıp bunları işlemektedir. Konfeksiyon alanında dış ticaret fazlası veren Türkiye, bu fazlayı ham madde konusunda yaşadığı dış ticaret açığı ile kapatmak istemekte ama bu yeterli olamamaktadır. Bu sebeple Türkiye'nin dış ticaret açığı sürekli büyümektedir ve sıkı politikalar yerine daha kısa süreli politikalar izlenmektedir.

2.11.4.1 Türkiye'de dış ticaret açığına karşı alınan önlemler

Türkiye, zaman içerisinde yaşanan gelişmelere bağlı olarak, dış ticaret açısından farklı uygulamalara başvurmaktadır. Bunlardan bazıları ;

- a. 1973-1974 yıllarında: Döviz kontrolleri arttırılmış ve ithalat bazı araçlarla baskı altına alınmıştır.
- b. 1978 yılında ağır bir ekonomik kriz gündemdedir.
- c. 1980 yılına kadar görece olarak dışa kapalı ekonomik model uygulanmıştır.
- d. 24 Ocak Kararları ile yapısal bir dönüşüme gidilmiştir. Burada;
 - i. Dış rekabete açık ekonomi modeli,
 - ii. İhracat artmış,
 - iii. İhracatta sanayi mallarının payı arttırılmış,
 - iv. Borsa gelişmiş,
 - v. Enflasyon gerilemiştir.
- e. 1990 yılında para politikaları gevşemesine neden olmuştur.
- f. Körfez Krizi ihracatı da olumsuz etkilemiştir.
- g. 1994 yılında ekonomik istikrar kararları söz konusudur.

2.11.4.2 Dünyada dış ticaret açığına karşı alınan önlemler

Dünyada dış ticaret açıklarına karşı alınan bazı önlemler incelendiğinde 1990 yılı sonrasında ticaret maliyetlerinin dış ticarete daha önemli hale gelmesi ve dikkatle üzerinde durulması söz konusu olmaktadır. Bunun oluşmasında;

- a. Finansman yetersizliği,
- b. Kısıtlı teknolojik imkânlar,

- c. İşlemlerin elle ya da belgeler üzerinde yapılması,
- d. İnsani ve kurumsal kapasitenin gelişmemiş olması,
- e. Etkili ve de modern yöntemlerin kullanılmaması,
- f. Rüşvet ve yolsuzluğun yaygın olarak görülmesi etken olmaktadır.

Şekil 2.4: Dış ticaretin kolaylaştırılması ve ekonomik kalkınmaya etkileri



Kaynak: Rippel, (2011). Why Trade Facilitation is Important for Africa” Africa Trade Policy Notes, Note 27, Washington DC, USA.

3. DIŞ TİCARETTE FİNANSAL RİSKLER

3.1 RİSK KAVRAMI VE RİSK YÖNETİMİ

Hemen her sektör ve alanda sıkça kullanılan risk kavramı, mali piyasalar için ayrı bir önem taşımaktadır. Eksik bilgi ya da bilgi asimetrisi ile çalışan mali piyasalarda, işleme konu olan mal ya da hizmetin kendisi bilgi asimetrisi nedeniyle güven esasına göre çalışan bankacılık sektöründe riski çok önemli bir hale getirmiştir (Sayım ve Er 2009, s. 8).

Yalın bir ifade ile risk; meydana gelmesi istenmeyen meydana gelmesi olasılığı olarak tanımlanır. Beklenen durum ile gerçekleşen durum arasındaki farkın etkisi olarak da ifade edilen risk, daha çok zarar etme olasılığı ya da zararın sıklığı anlamında kullanılmaktadır. Buna göre, risk net bir tanımlama ile beklenmeyen ya da istenmeyen gerçekleşmesi olarak tanımlanır. Bankacılık sektöründe etkili bir unsur olan risk kavramı bankanın sermayesi ve karlılığı üzerinde doğrudan bir etki alanına sahiptir.

3.1.1 Riskin Tanımlanması ve Genel Kavramlar

Bankalar, finansal sistem içerisinde fon fazlası olan ekonomik aktörlerden aldığı fonları, fon ihtiyacı olan ekonomik aktörlere aktaran ve güven duygusunun temel alındığı kurumlardır. Bankalar faaliyetlerini yürütürken güven ve istikrar ortamı ararlar. Bu güven ve istikrar ortamı hem bankaların faaliyet gösterdiği piyasaların hem de bankaların kendi finansal yapısı açısından çok önemlidir (Şimşek 2007, s. 2). Topladıkları fonları biriktirmek için kullanan mevduat sahipleri tasarruflarının yatırımlara dönüşmelerini arzu etmelerine rağmen, mevduat sahipleri adına bankalar hangi yatırımcıya ne miktarda tasarruf aktarılacağına bu işin uzmanı olan bankalar tarafından karar verilir. Bu durum, bankaları riskin merkez kurumu haline getirir.

Ayrıca bankaların tüm ekonomik aktörler arasındaki transfer işlemlerine de aracılık etmesi risk aktarımını sağlamada etkili bir işlemdir. Piyasadaki ödeme sistemlerini yöneten bankalar tasarrufları yatırımlara dönüştürerek maliyetleri azaltırlar. Bu sebeple

de bankalar yüksek risk taşıyan işletmeler pozisyonunda bulunurlar (Sayım ve Er 2009, s. 12). Bu noktada bankalar, bankacılık görevini yerine getirirken alacakları her karar ya da uygulayacakları her strateji için diğer işletmelere nazaran daha yüksek oranda bir risk üstlenmiş olurlar. Ayrıca 1980'lerle birlikte faizlerdeki kısıtlamaların kalkması, döviz denetimlerinin azalması, bilgi teknolojisinin gelişmesi ve finansal liberalizasyonun yayılması bankacılık sektöründe rekabeti arttırmış ve bankaların yeni ve daha riskli alanlara yönelmesine neden olmuştur (Özkan 2008, s. 6).

3.1.2 Risk Kaynakları ve Riskin Ayırıştırılması

Riskin kaynakları, riskin hangi alanda ve hangi türde olmasına bağlı olarak değişim göstermektedir. Doğal olarak bunun bir neticesi olarak da, bu risk gruplarının ayırıştırılması söz konusu olmaktadır.

3.1.3 Risk Yönetimine Ait Süreç

Risk yönetimi, belirli bir sürecin ürünü olmaktadır. Birinci basamak ise riskin tanımlanmasıdır. Bu noktada akış (Hv. K.K.lığı Risk Yönetim Yönergesi 2000, ss. 2-6);

- a. Konu analizi:
 - i. Kurum işlemleri içerisinde karşılaşılabilecek tehlikelere neden olanlar:
 - i) İnsana ait faktör,
 - ii) Çevreye ait faktör,
 - iii) Yönetime ait faktör,
 - iv) Kullanılan malzemeye ait faktör,
- b. Tehlikelerin listelenmesi:
 - i. Belirtilen dört faktörden kaynaklanan tehlikelerin listelenmesi,
- c. Tehlike nedenlerinin listelenmesi şeklinde olmaktadır.

İkinci aşamada, riskin değerlendirilmesi ve hesaplanmasına rastlanmaktadır. Burada riskler sınıflandırıldığında (Vaughan-Vaughan 1995, s. 35);

- a. Çok önemli riskler,
- b. Önemli riskler,

- c. Çok önemsiz riskler şeklindedir.

Üçüncü sırada, alternatif risk düzeltme araçları arasında seçim yapmak yer almaktadır.

Burada da dört ölçek söz konusudur (Drucker 1996, s. 389);

- a. Risk derecesi,
- b. Ekonomik olması,
- c. Zamanlama,
- d. Kaynakların sınırlandırılmasıdır.

Dördüncü sırada, seçilen alternatifin uygulanması ve beşinci son aşama ise, değerlendirme ve kontrol olarak ortaya çıkmaktadır.

3.2 TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA DIŞ TİCARETTE KARŞILAŞILAN RİSKLER

Gerek şahısların veya gerekse işletmelerin katlanacağı bazı risklerin çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Bu nedenler (Wood, 2001, s. 60);

- a. Plansızlık ve metotsuzluk,
- b. Yönetici baskısı,
- c. Çevresel etkiler,
- d. Aşırı motivasyon,
- e. Zaman baskısı,
- f. Küçük riskler karşılığında büyük kar beklentileri,
- g. Gerekli araçların olmayışı veya ihmal durumu gündeme gelmektedir.

3.3 DIŞ TİCARETE KARŞILAŞILAN RİSKLERİN SINIFLANDIRILMASI

Dış ticarete riskler genel manada sınıflandırıldığında;

- a. Finansal riskler,
 - i. Kur riski,
 - ii. Alıcı riski,
 - iii. Diğer Riskler
- b. Ülke riski

c. Taşıma riskinden oluşmaktadır.¹⁰

3.3.1 Finansal Riskler

Finansal riskler mercek altına alınmak istendiğinde;¹¹

a. Kur riski:

Maliyet-kar hesaplarının sapmasının, kurundaki dalgalanmalar neticesinde oluşması,

b. Alıcı riski:

Mal ve hizmet sunumu gerçekleştiği halde ödeme yapılamaması, ihracatçılar açısından büyük bir risk meydana getirmektedir. Dış ticaretteki ödeme yöntemlerinin iyi bilinmesi ve tahlil edilmesi neticesinde, ödeme riskinin minimum düzeye çekilebileceği tespit edilmiştir.

c. Diğer riskler:

Mevzuat, kredi faizi, kişi ve işlem akışından kaynaklanan risklerdir.

Tablo 3.1’de finansal riskleri içeren örnek bir uygulama yer almaktadır.

Tablo 3.1: İhracatta risk yönetimi üzerine bir uygulama

İhracat risk yönetim örnek uygulaması Suudi Arabistan'daki yeni bir müşteriye ihracat yapılanması				
Risk Grubu	Risk Detayı	Gerçekleşme Olasılığı	Olası Sonuçlar	Alınacak Tedbirler
Finansal Risk	Alıcı riski	Orta düzey olasılık,	Müşterinin yasal olarak takibinin zor olması, finansal zararlar.	Müşteri kredibilitesinin kontrol edilmesi, ilk yüklemelerin güvenli ödeme şekilleri ile yapılması.
Finansal Risk	Kur riski	Yüksek düzey olasılık,	Kar erimesi veya işlem sonucunda zarar edilmesi.	Sipariş alınma sürecinde kur riskini azaltacak işlemler yapmak, Örneğin forwarding.
Diğer Risk	Malların gümrüğe takılma riski	Düşük düzey olasılık,	Malların müşteri tarafından reddedilmesi, malların geri getirilmesi, finansal zarar	Müşteriden ayrıntılı evrak talebi, Suudi Arabistan müşavirliğine başvuru yapıp ithalat ile ilgili bilgi alınması vs.

Kaynak: https://www.disticaret.biz.tr/p/ihracatta-risk-yonetimi_3.html, [Erişim Tarihi 22.04.2018].

¹⁰ EKODIALOG, Yıllara Göre Dış Ticaret, 2005, http://www.ekodialog.com/makaleler/ulus_tic_riskleri.html, [Erişim Tarihi 06.05.2019], s. 1.

¹¹ Dışticaret, İhracatta Risk Kavramı, https://www.disticaret.biz.tr/p/ihracatta-risk-yonetimi_3.html, [Erişim Tarihi 22.04.2018].

3.3.2 Ülke Riski

Alıcılar bazı durumlarda, kendi ellerinde olmayan nedenlerle ithal oldukları malların bedellerini ödeyememektedir. Bu durum, ithalatçı ve ihracatçının elinde olmayan nedenlerle gündeme gelmekte ve ürünlerin alıcıya teslimi sıkıntıya düşmektedir. Siyasal risklere örnek verilmek istendiğinde (Akter, 2014, s. 20);

- a. İhracatçı belgesinin iptali,
- b. Mallara el konulması,
- c. Düşmanca yasalar ve müdahaleler,
- d. Kotaların dolması,
- e. Devalüasyon, döviz transfer zorlukları,
- f. Kambiyo kısıtlamaları,
- g. Satıcının ülkesinde aniden konulan ihracat yasakları,
- h. Halk hareketleri, iç savaş,
- i. Boykot ve müeyyideler,
- j. Aniden artırılan gümrük tarifeleridir.

3.3.3 Taşıma Riski

Mala ilişkin riskler söz konusu olduğunda, dış ticaret işlemlerinin yürütülmesinde aracı olan bankanın kontrolü dışında bulunan, ithalatçı veya ihracatçının gerekli önlemleri alması gereken bir risk grubundan bahsedilmektedir. Malın taşıma esnasında zarar görmesi, çalınması, alıcıya zamanında ulaştırılması vb. risklerdir. Bu risk türünde, taraflara yardımcı olabilecek ve risk yönetiminde görev alacak sigorta kuruluşları bulunmaktadır.¹²

3.4 BANKALARCA VERİLEN KREDİLERDEN KAYNAKLANAN RİSKLERİN YÖNETİMİ

Finansal açıdan risk türlerinin sınıflandırılması ve finansal risk yönetimine ilişkin

¹² Moment-Expo, Uluslar Arası Ticarete Riskler Yönetimi, 2010, <http://www.moment-expo.com/uluslararası-ticarete-riskler-ve-risk-yonetimi>, [Erişim Tarihi 20.04.2018].

metotların irdelenmesi, çözüm önerileri sunmak adına faydalı ve önemli olmaktadır.

3.4.1 Banka Kredi Risk Türlerinin Sınıflandırılması

Kredi yani borç vermek çoğu bankanın en temel faaliyetidir. Borç olarak alınan geri ödenmeme ihtimali kredi riskini oluşturur (Servigny and Renault 2004, s. 7). Bu durumda, kredi işlemleri bankaların ödünç alanların kredibilitesi konusunda doğru kararlar vermelerini gerektirir. Alınan bu kararlar her zaman doğru olmayabilir ya da ödünç alanların kredibilitesi çeşitli faktörlere bağlı olarak zaman içinde azalabilir.

M.Ö. 1800 Babil zamanına kadar uzanan kredi riski, borç alanın yani fon talebinde bulunanın taahhüdünü yerine getirememesi sonucu oluşan mutlak zarar ve eldeki işlem maliyeti olarak tanımlanır (Anderson 2001, s. 10). Kredi riski, bir bankanın kredi müşterisinin ya da kendisiyle bir anlaşmaya taraf olanın anlaşma koşullarına uygun biçimde yükümlülüklerini karşılayamama olasılığıdır. Kredi riski; banka müşterilerinin yükümlülüklerini belirlenen zamanda kısmen veya tamamen yerine getirememesidir. Fon toplanmasının yanı sıra kıymet karşılığı borç veren bankalarda bu borcun anaparasının veya faizinin ödenmemesi banka açısından kredi riskini ortaya çıkarmaktadır. Kredi riski; bir varlık veya borcun geri ödenmeme ihtimalini ya da ödemede gecikme yaşanması riskidir (Heffernan 1996, s. 21). Buradaki her iki durum sonucunda da bankanın likiditesi ve sermayesi için olumsuz bir tablo gelişir.

Bankacılık sektöründe oluşan kredi riskinin nedeni krediler olmasına rağmen, bankanın faaliyetlerine bağlı olarak bilanço ve bilanço dışı hesaplardaki diğer etmenlerde kredi riskine sebep olabilir. Bunlara interbank işlemleri, kabuller, ticaret finansmanı, döviz işlemleri, swap işlemleri, bankalar, opsiyonlar, kısa vadeli işlemler, garanti ve kefaletler örnek verilir (TBB 2002, s. 4). Anapara kayıplarındaki artışların yanı sıra kredi riskini oluşturan diğer unsurlar (Thygeson 1993, s. 549):

- a. Tahakkuk etmiş, ancak tahsil edilememiş faiz,
- b. Borçla ilgili dokümantasyon, analiz yeniden yapılandırma, mülkiyet değişikliği ve satış gibi işlemlerle ilgili yönetim giderleri ve diğer giderler,
- c. Yasla prosedürün takip maliyetleri,

- d. Borcun faiz getirisinin kesilmesi halinde ortaya çıkan fırsat maliyeti olarak 4 alt başlık altında belirlenir.

Operasyonel risk, bir örgüt içerisindeki süreçlerin ya da işlevlerin beklenenin dışına çıkmasını ile ortaya çıkan risktir (Shah 2003, s. 51).

Teknolojik gelişmeler ile bankaların sistemli ve daha az hatalı bir ortamda çalışmalarına rağmen insan faktörünün hataya açık olması nedeniyle bankacılık sektöründeki teknolojinin de ne kadar ilerlemiş olursa olsun, bir hata payına sahip olması operasyonel riskleri meydana getirir (Oker 2003, s. 42). Bankacılıkta operasyonel risk, bankanın faaliyetleri sonucu iflas etme riski olarak belirtilir. Piyasadan çok yönetimin kararları doğrultusunda ortaya çıkan bu risk ile alınan yanlış kararlar ile zarar eden ve sermayesi azalan bankaların ihtimali de operasyonel riski olarak tanımlanmaktadır. Bankalar için önemi büyük olan operasyonel riskler; risk kontrollerindeki yetersizlik, dolandırıcılık ve şube ağının aşırı genişlemesi, personelin hatasından kaynaklanan zorunlu sözleşmeler, muhasebe kayıtlarında yapılan yanlışlar, dolandırıcılıkları zamanında tespit edememe gibi durumlara bağlı olarak artan zarar oranı sonucu ortaya çıkmaktadır.

Piyasa riski, bankaların ellerinde tuttıkları varlıkların, piyasadaki değişimden dolayı ve piyasa fiyatlarındaki oynaklık nedeniyle zarara uğrama tehlikesi olarak tanımlanır (Koç, 2013, s. 278). Diğer bir tanıma göre piyasa riski; beklentilerden farklılaşan ticari enstrüman ve ürünlerin değerinde meydana gelecek değişimlerden ortaya çıkan risktir (Aloğlu 2005, s. 39).

Piyasa riski, bankaların bilanço içi ve bilanço dışı hesaplarda aldığı pozisyonlar gereği finansal piyasalardaki dalgalanmalardan kaynaklanan faiz oranı riski, hisse senedi pozisyon riski ve kur riski gibi riskler nedeniyle zarar etme olasılığını da içerir (Özerkek 2006, s. 6).

Fon piyasasında hem arz hem de talep tarafında yer alan bankalar aracılığı ile talep tarafında mevduatlar toplanmakta arz tarafında ise toplanan bu fonlar kredi olarak kullanılmaktadır. Bankalar fon piyasasının her iki tarafında bulundukları için ve bu piyasada çok sayıda katılımcı bulunarak piyasayı pek etkileme gücüne sahip değillerdir.

Piyasa içinde fiyat yapıcı ve fiyat alıcı iki pozisyonu bulunan bankaların, fiyat alıcı özellikleri daha ağır bastığı için faiz oranı değişikliklerinden etkilenme oranları daha yüksektir. Bu da bankaların üzerindeki faiz oranı riskini oluşturan ve onu arttıran bir etki yaratır. Oluşan bu durum faiz oranı riskini, bankaların faiz oranlarındaki değişiklikler nedeniyle zarara uğrama tehlikesi şeklinde tanımlar (Şimşek 2007, s. 13).

Faiz oranlarında yaşanan dalgalanmalar ile para politikası, para arzında meydana gelen değişimler, fon arz ve talebindeki değişimler, piyasa ve getiri beklentileri güvenilirlik ve pazar likiditesine bağlı olarak faiz oranı riski ortaya çıkmaktadır (Altan, 2002, s. 19). Banka aktifleri ve pasifleri genellikle sabit faizli olduğu için bu sabit faizli aktifler, pasiflerinden genellikle daha uzun vadeli olduğundan faiz oranlarındaki bir artış karlılığı düşürerek pozitif açık olarak yaratmakta; tersi bir durum olan sabit faizli pasifler, aktiflerden daha uzun vadeli olması ise faiz oranlarındaki düşüşten olumsuz bir ortam yaratarak negatif açık oluşturmaktadır (Seyidoğlu 2016, s. 345).

Bankacılık sektöründe önemi büyük olan karlılık oranı, artan faiz riskinden olumsuz etkilenir. Bu nedenle faiz riskinin yarattığı olumsuz ortamı engellemek için bankaların doğru kararlar almalarında yarar vardır (Şimşek 2007, s. 16).

Faiz riskine bağlı olarak bankaların maruz kaldıkları alt riskleri; gelir riski, fiyat riski, önceden ödeme riski ve baz riski olarak belirlenmektedir. Faize hassas olan bilanço kalemlerinde ekonomideki belirsizlik nedeniyle, kısa vadeli tercihlerde bulunan Türk bankaları için önemi ayrıdır (Alkin 2001, s.116).

Kur riski; diğer adıyla döviz kuru riski, yabancı para cinsinden yapılan yatırımlarda paranın değerinin değişmesi durumunda oluşur (Başoğlu, Parasız ve Ceylan. 2009, s. 207). Döviz kurlarında oluşan değişiklik sonucu uluslararası portföy sahibi yatırımcılar; yatırımlarının portföyünde yer alan ülkelerin bazılarının kendi paraları karşısında değer kazanması, bazıları karşısında da değer kaybetmesi mümkün olur. Kur riski; bankaların döviz kur ve paritelerindeki değişiklikler nedeniyle zarara uğrama olasılıkları olarak tanımlanır ve bu kurlara endeksi bulunan gelir gider kurlardaki değişiklikten etkilenir (Aktaş 2006, s. 14). Bu durum bankaların mevduat toplarken ya da kredi verirken bu işlevlerini farklı para cinsi üzerinden gerçekleştirdiklerinde yabancı para değer

kazandığında ortaya çıkan açık pozisyon ile banka bir zarar yaşarken; yabancı para değer kaybettiğinde ise fazla pozisyonu nedeniyle bankanın bu zararını karşılaması olarak ortaya çıkar.

Kur riskini minimuma indirmek için gelecekteki kurların finansal türev araçlarıyla tahmin edilmesi gerekir. Bu tahmin piyasa güçleri ve Merkez Bankası ile sağlanır. Kurları aşağı ya da yukarı çekmek amacıyla Merkez Bankası alım veya satım yönünde piyasaya müdahalede bulunur. Yabancı dövizler piyasada yerel para karşısında değer kazanması ile birlikte kurların aşağı çekilmesi istenirse Merkez Bankası piyasaya döviz satımı ile yabancı dövizlerin piyasada yerel para karşısında değer kaybetmesi ile birlikte kurların yukarı çekilmesi istenirse Merkez Bankası piyasaya döviz alımı ile müdahale edebilmektedir (Coylen 2000, s. 15). Böylece kurlardaki volatiliteden daha az etkilenilerek, kur riskinin en az seviyeye inmiş olması sağlanacaktır. Bu durumun oluşması için ise kar olasılığı görülen dövizler için risk alınması ve bu dövizlere belirli aralıklarla yatırım yapılması ile sağlanır.

Likidite, bir bankada oluşan nakit fazlasını veya gerektiğinde yükümlülüklerini ya da diğer müşterilerin taleplerini menkul kıymetlerle karşılayabilme gücüdür (Aloğlu 2005, s. 22).

Bir bankanın likiditesini sağlayabilmesi için en önemli kaynak bankanın aktifı olup, burada aktifin belirli bölümlere ayrılarak yükümlülöklere uygun hale gelmesi yerine, fonlama ile sağlanması ve gerekli nakit ihtiyacına göre belirlenmesi avantajını oluşturarak yine bu fonların vadelerinin sabitlenmesi ve vade uzatmasına izin verilmemesi durumu oluşturularak likidite riskini azaltmak gerekir. Bankanın likidite için diğör kaynağı ise gerçek ve tüzel kişilerden sağlanan mevduat ve fonlar ile yurt dışından temin edilen menkul kıymetleştirme ve sendikasyon kredileridir (Özçelik 2006, s. 75).

Bankalar likidite riski nedeniyle ilgili mevduat sahiplerinin ya da bankaya borç veren diğör kişilerin fonlarını ani bir şekilde bankadan çekmelerini önlemek için bunlara yüksek oranlı faizler sunup, bankaların yüksek maliyetlerle karşılaşmalarına neden olmaktadır. Oluşan bu duruma rağmen güven, sağlamlık ve istikrar koşullarının devamını sürdürmek

zorunda olan bankaların nakit taleplerini zamanında karşılaması hem banka hem de ekonomik sistem açısından önemli olup, herhangi bir bankada görülen likidite sorunu ile oluşabilecek risk durumu sistem içinde yer alan diğer bankaları da kolaylıkla etkiler (Aloğlu 2005, s. 27). Böylece likidite riski yüksek olan finansal sistemde bankaların aktif ve pasif vade yapısı kısalmış ve bankalar kredi plasmanından çok likidite derecesi yüksek aktiflere yönelirler. Türk bankacılık sektörü açısından bu aktif devlet iç borçlanma senetleri almaktadır. Yüksek faiz oranlarının olduğunu bu süreçte, likidite riskini yüksek risk primleri kullanarak menkul kıymetler cüzdanı faiz oranlarının düşürülür. Bu noktada bankaların aktif kaynaklı likidite riskinin yerini pasif kaynaklı likidite riski alır (Çolak ve Yiğidim 200, s. 48). Bu nedenle bankalar özellikle ekonomik kriz ya da durgunluk dönemlerinde müşterilerinin ve piyasanın güvenliğini koruyacak ve arttıracak politikaları sürdürmek, bu tür bir kaçış riskini minimize edecek likiditeyi tahmin edecek bir nakit akışı tahmininde bulunması uygundur.

Döviz kuru riski özellikle 1970'li yıllardan sonra sabit kur sisteminden, dalgalı kur sistemine geçilmesiyle ön plana çıkmış, 1980'lerde mali sistemlerde yaygınlaşan sermaye hareketlerindeki sınırın kalkmasıyla yabancı paralı işlemlerin banka bilançolarındaki göreceli payının artması kur riskinin önemini artırarak yabancı paraların her birinin değer kazanması ya da kaybetmesinin yanında değişkenliklerinin de artmasına neden olmuştur.

4. DIŞ TİCARETTE FİNANSAL RİSK TESBİTİ VE ÇÖZÜM YOLLARI

OTOMOTİV YAN SANAYİ İŞLETMESİ UYGULAMASI

4.1 ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

4.1.1 Araştırmanın Amacı ve Önemi

Risk yönetimi, belirli bir sürecin ürünü olmaktadır. Birinci basamak ise riskin tanımlanmasıdır. Bu noktada (Hv.K.K.lığı Risk Yönetim Yönergesi 2000, ss. 2-6); İşletmeler mal ve hizmet ticareti sürecinde ülke riski, müşterinin ödememe riski, malların zarar görme riski, kur riski, müşterinin vazgeçme riski gibi birçok riskle altında kalmaktadır.

Çalışmanın amacı risklerin gerçekleşmesi sonucunda önemli maliyetlerle karşılaşılan sıkıntıların çok çeşitli olması nedeniyle, genel anlamda karşılaşılan risklerin içerisinde ithalat ve ihracat yaparak kar elde etmeye çalışan, pazarın kapasitesini genişletmek isteyen yerel büyük ölçekli otomotiv yan sanayi işletmeleri karşılaştıkları finansal, ülke ve ticari risklere karşı çözüm yöntemleri geliştirmektir.

4.1.2 Sınırlılıklar

Araştırma sürecinde; sınırlı sayıda ve zor ulaşılabilen örnekler üzerinden gerçekleştirilen mülakat çalışması gizlilik, kısıtlı zaman ve maliyet şartları altında uygulayıcılar örnek kütleyi oluşturmuştur.

4.1.3 Araştırmanın Modeli ve Yöntemi

Belirlenen problemlere güvenilir çözümler aranması amacıyla sistemli ve planlı şekilde verilerin toplanması, çözömlenmesi, yorumlanması, değeriendirilmesi neticesinde raporlanması araştırma olarak açıklanmıştır.

Görüşme, gözlem ve doküman analizi gibi nitel veri toplama araçlarının kullanılarak, olay ve algıların gerçekçi olarak doğal ortamında bütüncül olarak ortaya konmasına yönelik nitel süreç izlenerek gerçekleştirilen araştırma; nitel araştırma olarak açıklanmıştır. Nitel araştırma, kuram oluşturmayı temel alarak sosyal olguları doğal ortamlarında araştıran bir yöntemdir.

Nitel araştırmalarda genellikle süreçle ilgili bilgiler, algılar ve çevresel bilgiler toplanır. En yaygın kullanılan nitel bilgi toplama yöntemleri; görüşme, gözlem ve yazılı doküman incelemesidir. Görüşme yöntemini kullanılan aracın özelliğine göre yapılandırılmış veya açık uçlu, araştırmacının pozisyonuna göre ise katılımcı veya katılımcı olmayan şeklinde ayrılır. Görüşme yöntemi insanların bakış açılarını, tecrübelerini, algılarını, düşünce ve duygularını ortaya çıkarmakta en etkili yöntemdir.

Araştırma kapsamında, dış ticaret sürecinde karşılaşılan finansal riskler ve risklerin önlenmesi ile ilgili yapılan görüşme tekniği uygulamasında, Kocaeli’ndeki TAYSAD derneğine kayıtlı otomotiv yan sanayi üretim işletmelerinin dış ticarete karşılaştıkları finansal riskler karşısında nasıl aksiyon aldıklarını tespit edilmesi için görüşme tekniği uygulanmış, örnek olay çalışmasıyla ispat edilmeye çalışılmıştır.

Birinci aşamada, IATF:16949 kalite belgesine sahip, otomotiv yan sanayi sektöründe çalışan ve ithalat ve ihracat süreçlerine hakim, özel sektörde çalışan on personelle görüşme tekniği gerçekleştirilmiştir.

İkinci aşamada, görüşme tekniğinden sağlanan bilgilerin karşılaştırılması yapılarak, durum tespit edilmiştir.

Üçüncü aşamada, ise mülakat sonucunda edinilen bilgiler ile literatür araştırmasından sağlanan sonuçların değerlendirmesi yapılarak, dış ticarete karşılaşılan finansal risklere karşı alınacak önlemlere ilişkin öneriler belirtilmiştir.

Görüşmenin örnek kütlesi, otomotiv yan sanayi ithalat ve ihracat işletmelerinin çalışanları olmak üzere mümkün olduğu ölçüde dış ticaret sürecinde yer alan işletme personelleridir.

Çalışma alanı geniş tutulmuş ve mülakat çalışmasını gizlilik, zaman ve maliyet kısıtları altında uygulayıcılar örnek kütleyi oluşturmuştur.

4.1.4 Evren ve Örneklem

Araştırmanın evreni, Otomotiv yan sanayi sektöründe dış ticaret bölümü çalışanları olarak belirlenmiştir.

Örneklem ise, IATF 16949 kalite belgesine sahip, otomotiv yan sanayi işletmesi dış ticaret bölümünde çalışan ithalat ve ihracat süreçlerinin yönetilmesi ile ilgili konularında bilgili ve tecrübeli toplam 10 kişiden (tamamından) oluşmaktadır. Yapılan görüşmelerde katılımcılardan aynı verilerin alınmaya başlandığı aşamada görüşme sonlandırılarak, örneklem büyüklüğü belirlenmiştir.

4.1.5 Verilerin Toplanma Araçları ve Analizi

Literatür taramasında, dış ticarete karşılaşılan finansal risklere karşı alınacak önlemlere ilişkin Türkçe ve İngilizce makaleler, kitaplar, akademik dergi yayınları TUIK ve Dünya Ticaret Merkezi veri bankasının bilgileri ve yayınları incelenmiştir.

Mülakat tekniği, ikincil yöntem olarak veri toplamada kullanılmıştır. Amaca yönelik cevaplanması istenen mülakat soruları yapı ve içerik olarak incelendiğinde, görüşme tekniği en uygun veri toplama yöntemi olarak değerlendirilmiştir (Bkz. EK 8). Yapılan mülakatlarda, soruların daha önce hazırlandığı, görüşme seyrinin daha önce belirlenerek planlandığı, yapılandırılmış görüşme yöntemi kullanılmıştır. Uygun tarihlerde randevu istenmiş mesai saati haricinde karşılıklı olarak görüşme sağlanarak gerçekleştirilmiştir.

Görüşmedeki açık uçlu sorular literatürden elde edilen bilgilerle on iki adet olarak belirlenerek hazırlanmıştır. Konuyu ortaya koyan soruların hazırlanması aşamasında dış ticaret finansmanındaki kaynaklar incelenerek belirlenmiştir. Mülakata ait ilk sekiz soru finansman yöntemleri ile ilgili geri kalan dört soru ise dış ticarete karşılaşılan risk ve önlemlere ilişkin açık uçlu sorular olup analiz edilmeye çalışılmıştır.

4.1.6 Araştırmada Kullanılan Görüşme Soruları

Yarı mülakat tekniği ile yapılan 10 katılımcıya (Bkz. EK 8) aşağıda belirtilen on iki adet soru yöneltilmiştir.

- S.1. Dış ticaretin Finansmanında hangi yöntemleri ağırlıkla kullanırsınız? Nedenleriniz nelerdir?
- S.2. Eximbank kredisini hangi amaçlar için kullandınız? Olumlu olumsuz yönleri nelerdir?
- S.3. Eximbank kredisinin geri ödemesinde sorunlarla karşılaştınız mı? Bu sorunlar nelerdir?
- S.4. Eximbank kredisi dışında COFACE ve EULER HERMES sigorta şirketleri ile çalıştınız mı? Avantaj ve dezavantajları nelerdir?
- S.5. Satıcı sözleşmesinde mal bedeli, sigorta ve navlun (CIF) ödeme şeklinde anlaştınız. Müşteriye mal ulaşmadan zarar gördü ve/veya malı teslim alamadı. Bu durum karşısında sigorta şirketi zararı karşıladı mı?
- S.6. Mal mukabili ödeme şeklini kullandınız mı? Bu şekilde ödemeyi tahsil edebildiniz mi?
- S.7. Leasing ve Faktoring finans tekniklerini hangi amaçla kullandınız? Olumlu ve/veya olumsuz yönleri nelerdir?
- S.8. Forfaiting, Kabul Kredisi, Satıcı Kredileri, Banka Kredileri, Akreditif kredisi kullandınız mı? Olumlu ve/veya olumsuz yönlerinden bahsedebilir misiniz?
- S.9. Dış ticaret finansmanında hangi finansal risklerle karşılaştınız? Aldığınız önlemler nelerdir?
- S.10. Gümrük işlemlerinden dolayı karşılaştığınız finansal sorunlarınız oldu mu?
- S.11. İthalat ve ihracat işlemlerinde döviz kuru riskinden için hangi önlemleri aldınız? Kısaca bahsedebilir misiniz?
- S.12. İhraç ettiğiniz ürün veya hizmeti teslim etmenize rağmen ödeme yapılmama riskine karşı hangi önlemleri aldınız?

4.1.7 Verilerin Analizi

Araştırmada sırasında ölçek kullanılmamış sorular ayrı şekilde analiz edilmiştir. Bu analizin neticesinde sonuçlara ulaşılmıştır. Bu sebeple ölçek güvenilirliklerini için gerçekleştirilen güvenilirlik analizlerine gereksinim ortadan kalkmıştır. Literatürden sağlanan bilgiler, görüşmelerden toplanan verilerin doğruluğunun ve güvenilirliğinin sağlanması ile birlikte araştırmada olası eksikliklerin belirlenmesinde kullanılmıştır.

4.2 BULGULAR

Bu bölümde, yarı zamanlı mülakat tekniği ile elde edilen verilerin incelenmesi ve sonucunda ulaşılan bilgilere yer verilmiştir.

4.2.1 Mülakat/Görüşmede Elde Edilen Veriler

Uluslararası dış ticarete karşılaşılan finansal risklere karşı alınacak önlemlere ilişkin dış ticaret bölümünde çalışan ithalat ve ihracat süreçlerinin yönetilmesi ile ilgili konularında bilgili ve tecrübeli kişilerin görüş ve düşüncelerini tespit etmek amacıyla görüşme tekniği uygulanmıştır. Bu kapsamda öncelikle sorulara verilen cevaplar sunulacak, sonrasında ise cevaplar analiz edilmiş ve yorumlanmıştır.

S.1. Dış ticaretin Finansmanında hangi yöntemleri ağırlıklı kullanırsınız? Sebeplerini belirtiniz?

K.1. Akreditif kapsamında sağlanan krediler ile ihracat garanti kredileri kullanmaktadır. Bu enstrümanların kullanılma sebebi tahsilatın garanti altına alınmasıdır.

K.2. Kullanılan bir yöntem yoktur.

K.3. İşletme prensipleri gereği peşin ya da akreditif kredili çalışmaktadır.

K.4. Genellikle peşin çalışmaktadır. En güvenli yöntemin bu olmasıdır.

K.5. İşletme sermayesini tercih edilir. Zaman zaman Eximbank kredisi de kullanılır. İşletme sermayesini tercih edilmesinin nedeni maliyetinin daha düşük olmasıdır.

K.6. Vadeli ve/veya görüldüğünde ödemeli akreditif: Özellikle yeni çalışmaya başlanan,

karşılıklı ödemeyi ve orijinal vesaiki garantiye almak istediğimiz işletmeler ile çalışırken kullanılır.

Peşin Ödeme: Uzun yıllardır birlikte çalışılan, karşılıklı güven ilişkisi içerisinde olan işletmeler ile çalışırken kullanılır.

Mal Mukabili Ödeme: Vade anlaşmamız olan ve uzun süredir çalışılıp ve güvenen işletmelerle çalışırken kullanılır.

Vesaik Mukabili Ödeme: Vadenin olmadığı durumlarda kabul eden işletmeler ile çalışırken kullanılır. İhracatçı için akreditife göre biraz daha az güvenlidir. Tercih edilmeyebilir. Ancak kabul eden işletmeler ile bu yöntem tercih edilir.

K.7. Her zaman nakit çalışılır.

K.8. Dış ticaret finansman desteği kullanılmamaktadır. Öz sermayeden sübvans edilen ürünler ihraç edilmektedir.

K.9. Şirket sermayesi kullanılmaktadır.

S.2. Eximbank kredisini hangi amaçlar için kullandınız? Olumlu ve/veya olumsuz yönleri nelerdir?

K.1. Eximbank kredilerini ödeme riski görünen işletme ya da rekabet yapabilmek için vade kullanımında değerlendirilmiştir. Olumlu yönleri rekabet ve tahsilat garantisidir. Olumsuz yönü ise artan maliyetlerdir.

K.2. Yatırım amaçlı kullanılmıştır.

K.3. Ödeme konusunda herhangi bir problemle karşı karşıya kalındığında temasa geçerek zararı en aza indirebilmek amacıyla kullanılmıştır. Olumlu yönü ödeme konusunda sorun olması durumunda çözümü için muhatap bulunabiliyor ve işlem en az zarara indirilerek bir şekilde sonuçlandırılabilir.

K.4. Ödememizi garanti altına almak için kullanılmıştır. Olumsuz yönü maliyetli olmasıdır. Olumlu yönü ise olası bir ödeme eksikliğinde ödemenin zararını karşılamasıdır.

K.5. Hammadde ve makine ithalatları için kullanılmıştır. Diğer banka kredilerine göre daha uygun olmasıdır.

K.6. Kullanılmamıştır.

K.7. Kullanılmamıştır.

K.8. Kullanılmamıştır.

K.9. Kullanılmamıştır.

K.10.Eximbank kredi limitlerinin müşterinin kredibilitesini öğrenmek ve dış ticaretteki alacaklarımızı sigorta ettirmek için kullanılmıştır. Şu ana kadar herhangi bir olumsuzluk yaşanmamıştır. İşletmelere verdiği kredibilite ile rahat bir şekilde mal mukabili ticaret yapma imkanı sağlamıştır.

S.3. Eximbank kredisinin geri ödemesinde sorunlarla karşılaştınız mı? Bu sorunlar nelerdir?

K.1. Bir sorun ile karşılaşmamıştır.

K.2. Bir sorun ile karşılaşmamıştır.

K.3. Bir sorun ile karşılaşmamıştır.

K.4. Bir sorun ile karşılaşmamıştır.

K.5. Bir sorun ile karşılaşmamıştır.

K.6. Bir sorun ile karşılaşmamıştır.

K.7. Eximbank kredisi kullanılmamıştır.

K.8. Eximbank kredisi kullanılmamıştır.

K.9. Eximbank kredisi kullanılmamıştır.

K.10.Bir sorun ile karşılaşmadı.

S.4. Eximbank kredisi dışında COFACE ve EULER HERMES sigorta şirketleri ile çalıştınız mı? Avantaj ve dezavantajları nelerdir?

K.1. COFACE genelde Frankofon ülkelerinde kullanılan bir kredidir. Eximbank'a göre yaygın değil.

K.2. Kullanılmadı.

K.3. Kullanılmadı.

K.4. Kullanılmadı.

K.5. Kullanılmadı.

K.6. Kullanılmadı.

K.7. Kullanılmadı.

K.8. Kullanılmadı.

K.9. Kullanılmadı.

K.10. COFACE ve EULER HERMES şirketleri ile çalışma imkanımız olmamıştır. Ancak bazı ülkelerde sigorta şirketleri teyit etmek amacıyla kullanması planlandı.

S.5. Satıcı sözleşmesinde mal bedeli, sigorta ve navlun (CIF) ödeme şeklinde anlaştınız. Müşteriye mal ulaşmadan zarar gördü ve/veya malı teslim alamadı. Bu durum karşısında sigorta şirketi zararı karşıladı mı?

K.1. Sigorta şirketi tarafından zarar karşılanmıştır. Diğer bir olayda nakliye şirketi tarafından zararı karşılamıştır.

K.2. Böyle bir süreçle karşılaşılmamıştır.

K.3. Böyle bir süreçle karşılaşılmamıştır.

K.4. Bu yöntem pek tercih edilmiyor. Çeşitli bahaneler sunularak sigorta şirketi genellikle zararı karşılanmıyor. Sigortasız ürünlerin sevk edilmesi tercih ediliyor.

K.5. Böyle bir süreçle karşılaşılmamıştır.

K.6. Karşılaşılan durumlar olmuştur. Genellikle ihracatçının sigortası, özellikle Uzakdoğu ülkeleriyle yapılan ticaretle çok fazla ilgilenmez. Dolayısıyla hasarı tanzim edilemediği de olmuştur.

K.7. Böyle bir sorun yaşanmamıştır.

K.8. Müşterilerimizin Ex Works yöntemiyle satış yapılmıştır. Numune ürünler DHL gibi şirketler kullanıldı.

K.9. CIF anlaşmasında sigorta şirketinin zararı karşıladığı anlar olmuştur.

K.10. Böyle bir süreçle karşılaşılmamıştır.

S.6. Mal mukabili ödeme şeklini kullandınız mı? Bu şekilde ödemeyi tahsil edebildiniz mi?

K.1. Kullanılmıştır. Ödemeler tahsil edilmiştir.

K.2. Kullanılmıştır. Ödemeler tahsil edilmiştir

K.3. Kullanılmıştır. Ödemeler tahsil edilmiştir

K.4. Evet, bazı ülkelerde bu şekilde göndermek mecburidir. Güvenilen müşteriler olması

sebebiyle bir sorun yaşanmamıştır. Fakat riskli bir çalışma şeklidir.

K.5. Kullanılmamıştır. Peşin ödeme yöntemi ile çalışılmaktadır.

K.6. Düzenli olarak kullanılmıştır. Her zaman ödeme olmadan evrak alınabilmektedir.

K.7. Kullanılmıyor. Peşin ödeme çalışılmaktadır.

K.8. Ödeme belgesi olmadan ürün alınamamıştır.

K.9. Kullanılmıyor. Peşin ödeme çalışılmaktadır.

K.10. Dış ticarete en çok kullandığımız ödeme yöntemi, herhangi bir problem ile karşılaşmadı. Genelde çalışılan işletmeler, OEM otomotiv işletmeleridir.

S.7. Leasing ve Faktoring finans tekniklerini hangi amaçla kullandınız? Olumlu ve/veya olumsuz yönleri nelerdir?

K.1. Leasing, üretim kapasitesini artırmak amacıyla makine yatırımında kullanılmıştır.

K.2. Makine ve ekipman alımında kullanıldı. Olumlu yönü finansal yönden güç kazandırmıştır.

K.3. Kullanılmamıştır.

K.4. Kullanılmamıştır.

K.5. Kullanılmamıştır.

K.6. Kullanılmamıştır.

K.7. Kullanılmamıştır.

K.8. Leasing makine yatırımı için kullanıldı. Olumlu yönü uygun faiz oranlarında ve uzun vadeli ödemesinin olmasıdır.

K.9. Kullanılmamıştır.

K.10. Kullanılmamıştır.

S.8. Forfaiting, Kabul Kredisi, Satıcı Kredileri, Banka Kredileri, Akreditif kredisi kullandınız mı? Olumlu ve/veya olumsuz yönlerinden bahsedebilir misiniz?

K.1. Kullanılmamıştır.

K.2. Kullanılmamıştır.

K.3. Kullanılmamıştır.

K.4. Kullanılmamıştır.

K.5. Akreditif kredi kullanılmıştır. Olumsuz yönü finansman maliyeti getirmesi ve evrak süreç yoğunluğunun fazla olmasıdır.

K.6. Akreditif ve kabul kredili vesaik mukabili işlemleri yapılmaktadır. Akreditif vadeli değilse ürün ithalatçı ülkeye ulaşmadan evraklar bankaya gelir ve 5 gün içerisinde ödemenin yapılması gerekir. Ayrıca mal daha stoklara girmeden ödeme yapılması sebebiyle nakit akışı açısından erken bir ödemedir. İşletme için istenmeyen bir durumdur.

K.7. Teyitli Akreditif kredi kullanılmaktadır. Olumsuz yönleri masrafları vardır.

K.8. Kullanılmamıştır.

K.9. Kullanılmamıştır.

K.10. Banka kredisi kullanılmaktadır.

S.9. Dış ticaret finansmanında hangi finansal risklerle karşılaştınız? Aldığınız önlemler nelerdir?

K.1. Vaka olarak, malların ithalatçı tarafından kabul edilmemesi olayını yaşanılmıştır. Mahrece iade işlemi ile mallar geri çekilmiştir.

K.2. Karşılaşılmamıştır.

K.3. Karşılaşılmamıştır.

K.4. Ödeme tahsil edilememiştir. Önlem olarak müşteri ile peşin ödeme çalışma teklif edilmiştir.

K.5. Peşin çalışıldığı için finansal risk düşüktür.

K.6. Kur riski ile karşılaşılmıştır. Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik durumu göz önünde bulduğunda dalgalı kur etkisi ithalatı olumsuz etkilemektedir. Durumu dengelemenin çok bir yolu olmakla birlikte; ihracattan gelen dövizli ithalata yönlendirilebilir. Oluşacak olan TL'den dönüşlerdeki kur farklarından etkilenmemeye çalışılmaktadır. İthalatçı ödeme yapamamıştır. Önlem olarak, sözleşme ile güvence altına alınmaya çalışılmıştır. Güvensiz şirketlerle akreditif ile ödeme yapılması istenmektedir.

K.7. Karşılaşılmamıştır.

K.8. Karşılaşılmamıştır.

K.9. Akreditif kredi, vesaik mukabili ve mal mukabili kullanılmaktadır.

K.10. İşletme ödeme dengelerinde herhangi bir problem ile karşılaşılmamıştır. Bazı durumlarda banka kredisi kullanılmıştır.

S.10. Gümrük işlemlerinden dolayı karşılaştığınız finansal sorunlarınız oldu mu?

K.1. Sorunumuz olmamıştır.

K.2. Sorunumuz olmamıştır.

K.3. Evet, Eximbank aracılığı ile geç de olsa çözülmüştür.

K.4. Geciken yüklemelerden dolayı ödenen mesai ücretleridir.

K.5. Sorunumuz olmamıştır.

K.6. Hatalı işlemlerden dolayı karşılaştığımız küçük cezalar olmuştur. Ancak finansal sorun teşkil edecek bir işlem oluşmamıştır.

K.7. Sorunumuz olmamıştır.

K.8. Sorunumuz olmamıştır.

K.9. Malın gümrükte takılmış veya farklı menşei belgesi istemleri olmuştur. Özellikle AB ülkelerinde CPNP, MSDS ya da Freesales belgeleri talep edilmiştir. Gerekli evraklar temin edilerek mal gümrükten çıkarılmıştır.

K.10. Sorunumuz olmamıştır.

S.11. İthalat ve ihracat işlemlerinde döviz kuru riskinden için hangi önlemleri aldınız? Kısaca bahsedebilir misiniz?

K.1. Forwards Döviz kuru, Future Sözleşmeler ve Döviz Kredisi kullanılmıştır.

K.2. Herhangi bir önlem alınmamıştır.

K.3. Herhangi bir önlem alınmamıştır.

K.4. İhracat zaten dövizle yapıldığı için sorun teşkil etmemektedir.

K.5. Herhangi bir önlem alınmamıştır.

K.6. 9. soruda bahsedilmiştir. Buna ilaveten kur farkı ile karşılaşmamak için mal bedelleri ödeme gününün kuru ile denkleştirilmiştir.

K.7. Herhangi bir önlem alınmamıştır.

K.8. Yurt dışı ödemelerin tahsilatı Dolar ve Euro cinsinden kabul edilmektedir. Herhangi bir önlem alınmamıştır.

K.9. İhracatçı açısından döviz kurundaki dalgalanmalar konusunda önlem alınması zordur. Sözleşmedeki fiyata uyulması gerekir.

K.10. İhracata dayalı bir işletme yapısı bulunduğu için kur artışı olumlu etki göstermiştir.

S.12. İhraç ettiğiniz ürün veya hizmeti teslim etmenize rağmen ödeme yapılmama riskine karşı hangi önlemleri aldınız?

K.1. Riskli işletmeler için faturanın alıcı kısmına ithalatçı işletmenin bankası yazılarak bir nevi banka kefaleti altında evraklar gönderilmiştir. Ürün teslimatından sonra sigortanız yoksa hukuksal yollara başvurma dışında yapılabilecek bir şey yoktur. Bu tür bir olay yaşanmıştır. İthalatçının ülkesine dava açılmıştır.

K.2. Banka avallli vesaik mukabili ödeme ile önlem alınmıştır.

K.3. Peşin ödeme veya Akreditif ile birlikte önlem alınmıştır. Ayrıca Eximbank bu konuda destek vermektedir.

K.4. Peşin ödeme ile çalışılmaktadır. Haricinde Akreditif veya Eximbank seçenekleri de değerlendirilir.

K.5. Ödemenin tamamı alınmadan ürün sevkinin gerçekleştirmediği için, bu tarz risklerle karşı karşıya kalınmamıştır.

K.6. 9. soruda bahsedilmiştir.

K.7. Kredili satış yapılmamaktadır.

K.8. Ürün çıkmadan tutarın hepsi müşterimiz tarafından ödenmektedir.

K.9. Güvenilmeyen müşteriye ilk baştan risk limiti tanımlanır. Sonrasında risk limiti kadar akreditif istenir ve sonucunda ödeme riski minimize edilebilir.

K.10.Eximbank'ın müşteriler için verdiği kredibilite yöntemini kullanılmaktadır.

4.3 VERİLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Uluslararası ticarete karşılaşılan finansal riskler ve alınacak önlemlere ilişkin özel sektörde, dış ticaret bölümünde çalışan ithalat ve ihracat süreçlerinin yönetilmesi ile ilgili konularında bilgili ve tecrübeli toplam 10 kişi ile görüşme yapılmıştır.

Bu mülakatta, katılımcılara, çalıştıkları kurum ve kuruluşlarda dış ticaret sürecinde karşılaştıkları finansal riskler ile bu risklerle doğurabileceği olumsuz sonuçlarla karşılaşmamak adına alınabilecek önlemlerin ve sorunlarının sebepleri sorulmuştur.

İlk 8 soru finansman yöntemlerine ilişkin geriye kalan 4 soru karşılaşılan finansal risklere ve önlemlere ait olup, katılımcılara aşağıda belirtilen 12 soru ve cevaplardan oluşmaktadır.

Birinci sorunun cevap, Diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de şirketler ödeme riski ile karşılaşıldığından, alacaklarını garanti altında almak için ödeme şekli olarak akreditif ve peşin olarak çalışmayı tercih edilmektedir.

İkinci ve üçüncü soruların cevap, Eximbank kredisi hemen hemen tüm ihracat yapan işletmelerin bildiği bir kredi yöntemidir. Tercih sebebi olmasının nedeni, her durumda ödemenin garanti altında olması, tercih edilmeme nedeni ise sigorta sebebiyle satıcıya eklenen ekstra masraftır.

Eximbank'a başvurmuş ve ödemesini alamayan işletme olmamıştır. Kullanma zorunluluğu olduğunda da bir miktar masraf karşılığında ödemeler alınmıştır.

Dördüncü sorunun cevabında COFACE ve EULER HERMES sigorta şirketleri tercih edilen sigorta şekilleri değildir.

Beşinci sorunun cevabında CIF yöntemi sigorta maliyeti sebebiyle tercih edilmediği belirtildi. Genel anlamda sigorta şirketleri işletmelerin zararlarını karşılamaktadır.

Altıncı sorunun cevabında ticari ilişkilerin gelişmiş ve uzun süreli ticari ilişkilerin yarattığı güven ortamı sebebiyle mal mukabili çalışma çok yaygındır. İşletmeler finans riskine karşılık ödemelerini alabilmişlerdir.

Yedinci sorunun cevabında Leasing ve Faktoring finansman yöntemleri, ürün satışındansa ürünü üretebilmek için gerekli olan yüksek maliyetli makine ve teçhizat yatırımlarında, uzun vadede ödeme avantajı sağlaması nedeniyle işletmeler tarafından tercih edilmektedir.

Sekizinci sorunun cevabında yoğunluk banka kredisi ayrıca akreditif kredi kullandıkları anlaşılmıştır. Ancak akreditif kredili vesaik mukabili işlem yapan işletmelerin nakit akışı riski taşıdığını ve peşin akreditifin mal ve hizmet alımından önce peşin ödeme yapılması sonucunda nakit akışında erken ödeme sebebiyle problem yaşadıklarını ve özellikle hammadde ithalat işlemlerinde bu sorun ile karşılaşmışlardır.

Dokuzuncu sorunun cevabında akreditif kredi ve peşin ödeme yöntemleri ile çalışılmakla birlikte, müşteri ilişkilerinin iyi olmasından kaynaklı mal mukabili de çalışılmaktadır. Döviz kuru riskini ithalat işlemlerinde açıkça belirtilmiştir. İhracat işlemlerinden gelen döviz geliri sayesinde ödemelerini dengelemeye çalışarak dövizden TL'ye dönüşlerdeki kur farkından etkilenmeme çabasını gösterirler. Güven riski var ise vesaik mukabili ve akreditif kredi kullanarak ödemelerini güvence altına almaya çalışılmıştır.

Onuncu sorunun cevabında gümrük işlemlerinde farklı menşei belgesi isteklerinden dolayı kaynaklanan sorunlarla karşılaşıldı. Genelde bu soru cevabında bir problem ile karşılaşmadığı belirtilmiştir.

On birinci sorunun cevabında ihracat işlemlerinde kur artışı olumlu etki gösterdiği; ithalat işlemlerinde bu konuda herhangi bir önlem alınamadığı genel bir kanıdır. Bazı işletmelerin forward, future sözleşmeleri ve döviz kredisi kullanarak risk karşısında aksiyon aldıklarını belirtmiştir.

On ikinci sorunun cevabında banka avalli vesaik mukabili ya da peşin ödeme tercih edilmektedir. Akreditif kredi ve Eximbank seçeneğini yaygın alternatif görmektedir.

Bu bölümde, katılımcılardan elde edilen veriler çizelge üzerinde değerlendirilmiş çözüm önerileri getirilmiştir. Bu amaçla, katılımcıların karşılaştıkları risklerin tanımlan, kontrol altına alınması ve aksiyon önerilerine ile ait bilgiler Tablo 4.1.'de sunulmuştur.

Tablo 4.1: Risk tablosu ve aksiyon önerileri

Risk Kategorisi	Mülakatta Tespit Edilen Riskler	Karşılaşılan Risk Etkisi	Kontrol/Önlem	Çözüm Önerileri
Finansal Risk	Döviz Kuru Riski	İthalatçı firma vadeli mal alımı sonrasında kurdaki dalgalanmalar sebebiyle kur riski ile karşı karşıya kalmaktadır.	İşletme imkanları doğrultusunda kur riskini dışsal koruma tekniği ile kontrol altına almalıdır.	İthalatçının vadeli döviz tevdiat hesabı açtırması ya da vadeli döviz ticareti yapması. Dışsal koruma yöntemlerini (swap, forward, future) yöntemlerini kullanarak hedgeleme yapabilir.
Finansal Risk	Döviz Kuru Riski	Kurdaki dalgalanmalar neticesinde işletmelerin kur riskini yönetebilecek yetkinliğinin eksikliğinin olması.	İşletmelerin döviz kurlarında oluşabilecek dalgalanmalar karşısında, işletme dışı yöntemleri (Hedge yöntemlerini) kullanabilmeleri ve kur riskinin yönetilmesi gerekir.	İhracatın işi sermaye piyasalarından ayrı düşünülmemesi ve finansal risk yönetimine eğitim çalışmalarını daha sık uygulanması. Finansal okuryazarlığı uygulama kabiliyetinin artırılması gerekir.
Finansal Risk	Alıcı (ödeme) Riski	Alıcı, malları reddetme, kabul etmeme riski mevcuttur. İlgili malların üretim aşamasından ithalatçı ülkenin gümrük bölgesine girinceye kadar kı süreçte müşterileri malları gümrükten çekmez ve cayma hakkını kullanabilir. Vesaik ve mal mukabili ödeme yöntemiyle banka ilgili vesaiki garanti altına alır. Malın kalitesi ile ilgilenmez.	İhracatçı ile İthalatçı arasında imzalanan bir sözleşme olmasına karşın işletme ile alıcı arasında vesaik mukabili, mal mukabili, kredili sözleşmenin yapılmaması ve dönülebilir akreditif anlaşmasının yapılmaması gerekir.	İhracatçı işletme ödemeyi garanti altına almak ve riski en az seviyeye indirebilmek için ithalatçı işletme ile yapılan sözleşmedeki maddeler içerisine akreditifin şartının konulması gerekir. İhracatçı aşağıda belirtilen akreditiflerin sözleşmede olmasını isteyebilir. Dönülmöz, Teyitli, Vadeli, Kırmızı Şartlı Akreditif kullanabilir.

Tablo 4.1: Risk tablosu ve aksiyon önerileri

Risk Kategorisi	Mülakatta Tespit Edilen Riskler	Karşılaşılan Risk Etkisi	Kontrol/Önlem	Çözüm Önerileri
Finansal Risk	Alıcı (Ödeme) Riski	Taraflar arasında vadeli veya mal mukabili yapılacak anlaşma sonrasında alıcı riskini doğurmaktadır. İlgili ödemenin tahsilatı alıcının inisiyatifine bırakılmıştır. Sözleşme yükümlülükleri yerine getirmeme olasılığı mevcuttur.	İhracatçı ile ithalatçı arasında imzalanan bir sözleşme olmasına rağmen taraflar arasında vadeli, mal mukabili gibi açık hesap çalışılmaması gerekir.	Taraflar arasında imzalanacak sözleşmenin içine akreditif şartı konulmasıyla vadeli akreditif ile kredili satışın yerine; satınalmalı akreditif ile mal mukabili ödeme yerine kullanılabilir.
Finansal Risk	Faiz Riski	Kredi faiz oranlarının ihracatçı ülkesinde yüksek olmasıdır.	Sevki öncesi ihracat kredisi kullanılmadı ise kredi faiz oranlarını kıyaslama araştırması yapılarak, ihracatçı ülkesindeki yüksek faiz oranlı banka, Eximbank ilgili kredi yerine kullanılabilir.	Taraflar arasında imzalanan sözleşmede <i>Red Clause</i> ya da <i>Green Clause</i> akreditif şartları konulmasıyla önlem alınabilir. İhracatçı ülkesindeki kredi faizlerinin yüksek olduğu durumlarda ithalatçı tarafından düşük maliyetli fonlar ile finanse edebilir. Böylece mal temini, navlun, ambalaj, hammadde gibi vesaik ibraz edilmeden peşin ya da belirli bir kısmı lehtara ödenebilir.
Ülke (Mala İlişkin) Riski	Güvenilirlik Riski	Taraflar arasında ithalatçı peşin ödemeler sonrası malın mülkiyet riskinin devam etmesi taraflar arasında güvenilirlik riski oluşturur. Ülkedeki mevzuat ve uygulamalardan kaynaklanan eksiklik ve sınırlamalardır.	Taraflar arasındaki sözleşmede malın teslimatına ve ödemeye ilişkin güvensizlik konusu var ise ithalatçı işletme tarafından peşin ödeme; ihracatçı işletme tarafından malın üretiminin yapılması gerekir.	Taraflar arasında kırmızı ya da yeşil akreditif şartı sözleşme yapılabilir. İhracatçı işletme kırmızı akreditif ile malın bedelinin tamamının ya da belli bir kısmının sevki öncesi tahsil edilebilir; ithalatçı yeşil akreditif ile malın güvenli bir antrepoda sevki gerçekleştirildiği ihbarını aldığı anda ödeme yapılır.

Tablo 4.1: Risk tablosu ve aksiyon önerileri

Risk Kategorisi	Mülakatta Tespit Edilen Riskler	Karşılaşılan Risk Etkisi	Kontrol/Önlem	Çözüm Önerileri
Taşımaya İlişkin Risk	Ürünlerin Hasar Riski	İlgili yükün sözleşmede belirtilen teslimat yerine ulaşmıyacağı kadar süreç içerisinde ürünlerin hasar riski mevcuttur.	Sözleşme aşamasında incoterms sürecinde hakım olunması. İhracatçı şirketin tüm sevkiyat sonrası sürecine karşılık sigorta anlaşması yapılabilir.	Sözleşme aşamasında taraflar arasında DAP ve CIF olarak anlaşılabilir. Bu seçenek haricinde tüm taşıma süreçlerine ilişkin mal bedelinin tamamını kapsayan yıllık Emtia Abonman Sigortası yaptırabilir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Gelişmekte olan bir ekonomi olan Türkiye, istihdam, işsizlik, enflasyon gibi sorunlardaki mücadelesi devam ederken bir yandan da düşük teknoloji ile rekabet içinde olması nedeniyle dış ticaret açığı vermektedir. Gelişmekte olan ekonomi olmasının vermiş olduğu etki uluslararası ekonomik krizlere karşı daha kırılgan olmasına neden olmaktadır.

Türkiye ekonomisinde ekonomik sorunları çözebilmek, Gayrisafi Milli Hasılanın buna bağlı olarak milli gelirin artışı, cari açığın kapatılması dış ticaret yani ihracatla mümkündür.

Türkiye mukayeseli üstünlükler teorisi doğrultusunda daha çok katma değeri yüksek olan ürünler üretmeli ve bu ürünleri ihraç etmelidir. Bu süreç enerji bağılısı bir ülke olarak daha kısa sürede gerçekleştirilmesi gereken bir durumdur.

Dış ticaret yapan işletmelerin alıcı ve kur riski olmak üzere finansal riskin yanında taşıma, ülke risklerine karşı mücadele edebilmesi için devletçe kredi desteği ve teşvikler mevcuttur. Bu kredi ve teşvik desteği maruz kalınacak risklere karşı da işletmeyi korumaktadır. Ancak önemli olan işletmeler açısından risklerin ve alınacak tedbirlerin farkında olabilmektir. Diğer bir şekliyle riskleri bilmek ve önlem almaktır.

Çalışmada işletmeler açısından risklerin etkilerinin belirlenmesi ve alınacak yöntemlerin farkındalığı araştırılmıştır. Otomotiv yan sanayi üretim ve ihracat işletmelerinde yöneticilerle görüşme tekniği ile tespitler yapılmıştır.

Görüşme tekniği ile elde edilen verilerden; işletmelerin risklerin varlığından ve etkisinden yeterince farkında olmadıkları, dış ticarete peşin ve akreditif karşılığı satış yaptıkları böylelikle risk üstlenmekten kaçındıkları, piyasa koşullarının getirdiği avantajlardan yararlanmadıkları, kısmen ticari banka ve çoğunlukla Eximbank kredilerinin finansman kaynağı olarak kullanıldığı, alıcı riskine karşı faktoring ve leasing kredi yöntemlerinden yeterince yararlanmadıkları, forfaiting yöntemini hiç

kullanmadıkları, kur riskine karşı hedging amaçlı türev araçları forward, future, opsiyon ve swap işlemlerini kullanmadıkları, alacakların sigortalanmasını da çoğunlukla gerçekleştirmedikleri tespit edilmiştir.

Sınırlı olarak otomotiv yan sanayi işletmesinde yapılan bu araştırmadan elde edilen sonuçlar diğer sektörler için genelleştirilemese de diğer sektör işletmelerinde de benzer verilerin elde edileceği değerlendirilmektedir.

Belirtilen risklerin etkilerinin bilinmesi ve önlenmesi konusunda en önemli başarı yetiştirilmiş nitelikli işgücüyle sağlanabilecektir. Eximbank desteklerinin önemi bilinmekle birlikte bu desteklerden yeterince istifade edilmediği anlaşılmıştır. Eximbank'ın faaliyetleri sadece kredi vermek üzerine olmadığı, alıcı kredileri sağlamanın yanında alacakların da sigortalandığı kur riskine karşı hedging amaçlı forward, faiz ve swap işlemleri de yaptığı konusunda yeterince bilgilendirmenin yapılması gerektiği, vadeli alacakların finansmanın da faktoring, forfaiting ve leasingin de kullanılabileceği konusunu da içerek şekilde Eximbank temsilcileri, üniversite, sanayi ve ticaret odalarınca verilen eğitimlere devam edilerek işletmelerin özendirilmesinin faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

Dış ticarete taraflar arasında en önemli unsur güvendir. Bu sebeple taraflar birbirlerine güvenir ya da kendilerini koruma altına alırlar. Dış ticarete tüm süreç açısından bakıldığında iyi bir risk analizinin yapılması gerektiği ortaya çıkmaktadır. Bilgi ve deneyimin en yoğun kullanıldığı dış ticaret risk yönetimi ile ilgili profesyonel bir yaklaşımın sergilenmesi gerekir.

Türkiye'nin hedeflediği ve ekonomi açısından olmazsa olmaz ihracat hedeflerine ulaşabilmesi için üretim yapılmasının, katma değeri yüksek mal ve hizmet üretiminin teşvik edilmesinin, işletmelerin rekabet üstünlüğünü yakalayabilmeleri için her alanda destek verilmesinin hayati öneme haiz olduğu ve mutlak surette başarılması gerektiği bilinmelidir.

KAYNAKÇA

Kitaplar

- Berk, N., 2017. Finansal yönetim. 12. Baskı. İstanbul: Türkmen Kitapevi.
- Çolak, Ö. F., Yiğidim, A., 2001. *Türk Bankacılık Sektöründe Kriz*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara. s. 48.
- Doğan, Muammer, 1995. *İşletme Ekonomisi ve Yönetimi*, İzmir, s. 12.
- Dölek, A., *Uluslararası Ticaret ve Türkiye Uygulamaları*, 2006. s. 73.
- Eren, Erol, 1997. *İşletmelerde Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*, Der Yayınları, İstanbul, s. 133.
- Erdemol, Haluk, 1992. *Factoring, ve Forfaiting*, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, s. 11.
- MEGEP, 2011. *Muhasebe Finansman Dış Ticaret Finansmanı*, T.C. Milli Eğitim Bakanlığı, Ankara, s. 2.
- Milli Eğitim Bakanlığı (M.E.B.), 2011. *Muhasebe ve Finansman, Dış Ticaret Kavramları*, Ankara, s. 3.
- Kaya, Ferudun, 2009. *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*, İstanbul: Beta Yayıncılık, ss.4-9
- Karafakioğlu, Mehmet, 2000. *Uluslararası Pazarlama Yönetimi*, Beta Basım Yayın, 3. Baskı, İstanbul, s. 12.
- Thygersson K. J., 1992. *Financial Markets and Institutions. A Managerial Approach*, Harper Collins College Publishers, New York, s. 549
- Utkulu, Aydemir, 2008. *Türkiye'de Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulaması (Teoriden Pratiğe)* ss. 1-15.
- Ünüsan, Çağatay ve Tenez, Murat, 2000. *Dış ticaret işlemler ve uygulamalar*, ss. 317-337.
- Vaughan, Emet, Vaughan, Terese, 1995. *Essential of Insurance: A Risk Management Perspective*, New York, s. 35.
- Wood, R. W., 2001, *Aviation Safety Program A Management Hand Book*, USA, s. 60.
- Utkulu, U., 2005. *Türkiye'nin Dış Ticareti ve Değişen Mukayeseli Üstünlükler*, İzmir, s.12

Sürekli Yayınlar

- Aktan, C.,1998. Globalleşme Bölgeselleşme ve Yerelleşme, *Dış Ticaret Dergisi*, **3** (10), ss. 1-5
- Acar, M. 2004. İktisadın Ezeli Sorunsalı: Serbest Ticaret mi Korumacılık mı?, *Liberal Düşünce Topluluğu*, **2** (10), ss. 1-23
- Aktaş, R., Petekkaya, S., Aydoğan, E. 2005. 2001 Sonrası Dönemde Makroekonomik Gelişmeler Işığında Türk Bankacılık Sisteminin Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin Bir Değerlendirme. *İktisat. İşletme ve Finans Dergisi*. **20** (237), ss. 14
- Coyle, B., 2000. Introduction to Currency Risk. Financial World Publishing, United Kingdom. **4** (3) ss. 240-245.
- Çalışkan, Ö. V.,2003. Uluslararası Finansal Krizler. *Ekonomik Yaklaşım*, **20** (44-46), s. 226.
- Göçer, İ., 2013. Türkiye’de Cari Açığın Nedenleri, Finansman Kalitesi ve Sürdürülebilirliği: Ekonometrik Bir Analiz, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, **8** (1), ss. 213-242
- Gündüz, O. Esengün, K., 2007. Gümrük Birliğinin Türkiye’nin Avrupa Birliği İle Dış Ticareti Üzerine Etkileri. *GOÜ Ziraat Fakültesi Dergisi* **24** (1), ss. 43-49
- Gül, E., Kamacı, A., 2012. Dış Ticaretin Büyüme Üzerine Etkileri: Bir Panel Veri Analizi. *Anadolu Sosyal Bilimler Dergisi*, **12** (4), ss. 23-32
- Hatıplı, M., (2012). Türkiye-AB Gümrük Birliği Anlaşması ve Anlaşmanın Türkiye Ekonomisine Etkileri, *Akademik Bakış Dergisi*, **14** (29), s. 3.
- Nart, E., 2010. Gümrük Birliği’nin Türkiye’nin Dış Ticareti Üzerine Etkileri: Panel Veri Analizi. *Journal of Yasar University*, **17** (5), ss. 2874-2885.
- Rippel, (2011). Why Trade Facilitation is Important for Africa” Africa Trade Policy, [online],
http://siteresources.worldbank.org/INTAFRREGTOPTRADE/Resources/trade_facilitation_note_nov11.pdf, [Erişim Tarihi 09.05.2018]
- Sayım, F. ve Er, S., 2009. Risk Kavramı ve Bankacılıkta Risk. *TMSF Çatı Bilimsel Yayın Organı*, **4** (22), s. 8.

- Seymen, D., 2009. Gümrük Birliği Türkiye'nin Avrupa Birliği İle Ticaretinde Ülke Yoğunlaşmasını Değiştirdi Mi? Süleyman Demirel Üniversitesi *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, **14** (1), ss. 199-220.
- TBB., 2002. Türkiye Ekonomisi ve Türk Bankacılık Sistemi: TBB'nin Değerlendirme ve Önerileri. *TBB Bankacılar Dergisi*, (43), s. 4.



Diğer Yayınlar

- Aloğlu, Z.T., (2006). Bankacılık Sektörünün Karşılaştığı Riskler ve Bankacılık Krizleri Üzerindeki Etkileri. *Uzmanlık Yeterlilik Tezi*. Ankara: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası ve Finansal Kuruluşlar Genel Müdürlüğü.
- Aydın, F., 2014 Avrupa Birliği Dış Ticaret Politikaları, [online], <http://www.istemiparman.com.tr/avrupa-birligi-dis-ticaret-politikalari/>, [erişim tarihi 2.06.2018].
- BDDK, Aylık Bankacılık Sektörü Verileri, 2019, <https://www.bddk.org.tr/BultenAylık/tr/Home/Gelismis> [erişim tarihi 03.05.2019], s. 1.
- Drucker, 1996, s. 389.
- En, Ç.E., (2001). Dış Ticaret, Cari Açık ve Kriz, Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi, Ankara.
- EKODIALOG, Yıllara Göre Dış Ticaret, 2005, [online], http://www.ekodialog.com/makaleler/ulus_tic_riskleri.html, [Erişim Tarihi 06.05.2019], s. 1.
- Grosse ve Kujawa, 1995. ss. 484-486.
- Gün, S., 2017, Ekonomik Savaş 10, Önce Vatan, [online], 02 Ocak 2017, (1), <https://www.oncevatan.com.tr/ekonomik-savas-10-makale,37614.html>, [erişim tarihi 28.05.2019].
- Hv. K.K.lığı Risk Yönetim Yönergesi, 2000, Ankara, ss. 2-6.
- Koç, Selahattin, 2013. Bankaların Karşılaştıkları Riskleri Yönetmedeki Etkinliği: Türkiye Örneği, Maliye Dergisi, Sayı: 165.
- Oker, L. 2003. Bankacılık Krizleri ve Türkiye'deki Durum, *Yüksek Lisans Tezi*, Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Övgü, P., ve Uzunoğlu, H., 2013. Dünyada Kur Savaşları Alarmı, [online], AR&GE Bülten, http://www.izto.org.tr/portals/0/argebulten/ovgu_hande_kursavaslar.pdf, [Erişim Tarihi 22.04.2018].
- Özgür, T., 2007. *Gümrük Birliği Sonrasında Türkiye'de Dışa Açıklık ve Sanayileşme*, [online], https://birimler.dpu.edu.tr/app/views/panel/ckfinder/userfiles/17/files/DERG_/17/193-214.pdf [Erişim Tarihi 01.05.2018].

- Özkan, G., 2008. Küresel Mali Kriz: Makroekonomik Bir Yaklaşım, [online],
http://www.york.ac.uk/depts/econ/documents/misc/financial_crisis_macroekonomic_explantation.pdf, [Erişim Tarihi 03.06.2018].
- Seymen, D., 2010., [online],
<http://debis.deu.edu.tr/userweb//dilek.seymen/dosyalar/odeme%20yontemleri.pdf>
[Erişim Tarihi: 22.04.2018].
- Seymen, D., Bilman, A. S., 2013. [online], Dokuz Eylül Üniversitesi, Dış Ticaret Politikası,
<http://kisi.deu.edu.tr//asliseda.kurt/DTP%20%5bUyumluluk%20Modu%5d.pdf>,
[Erişim Tarihi 28.01.2019]. s. 11.
- Şimşek, 2007. s. 2.
- SÜRSAL, Uluslararası Ticarete Kullanılan Belgeler, [online], <http://sursal.com.tr/doc/mevzuat-dis-ticaret-kullanilan-belgeler.pdf>, [Erişim Tarihi 22.04.2018], s.1.
- T.C. AB Bakanlığı, Türkiye-AB İlişkilerinde önemi tarihler Tarihçesi, [online],
https://www.ab.gov.tr/siteimages/2017_08/kronoloji.pdf, [Erişim Tarihi 06.01.2019], s. 1
- TMMOB, 2014. Dış Ticarete Giriş, [online],
http://www1.mmo.org.tr/resimler/dosya_ekler/4474d7bacdfca44_ek.pdf?tipi=2&tuur=X&sube=2, [Erişim Tarihi 15.06.2018], s. 2.
- Türkiye İstatistik Kurumu, Yıllara Göre Dış Ticaret, 2018, [online],
http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=621, [Erişim Tarihi 22.04.2018], s. 1.
- Türkiye İstatistik Kurumu, Yıllara göre Türkiye'nin dış ticaret açığı (Dolar), [online],
<http://www.tuik.gov.tr>, [Erişim Tarihi: 22.04.2018].
- Türkiye İstatistik Kurumu, Türkiye'nin yıllar bazında ihracat oranları (Bin Dolar), [online], <http://www.tuik.gov.tr>, [Erişim Tarihi: 21.04.2018].
- Türkiye İstatistik Kurumu, 2000-2018 yılları Türkiye'de ithalat ihracat (Bin Dolar), [online], <http://www.tuik.gov.tr>, [Erişim Tarihi: 21.04.2018].
- Türkiye İstatistik Kurumu, 2000-2018 yılları Türkiye'de dış ticaret dengesi, [online], <http://www.tuik.gov.tr>, [Erişim Tarihi: 21.04.2018].
- Türkiye İstatistik Kurumu, Dış ticarete ilişkin göstergeler, [online],
http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=1547, [Erişim Tarihi

21.04.2018]

UIB, Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri Eğitimi, 2019 [online],
<http://www.uib.org.tr/tr/bulten-2019-149.html> [Erişim Tarihi 24.06.2019],

Uysal, Y., 2007. Devlet Merkezli Spekülatif Rant Ekonomisi: Oluşumu ve Sonuçları: Finans Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi, 2007 [online],
http://www.ekonomikyorumlar.com.tr/dergiler/makaleler/511/Sayi_511_Makale_03.pdf, [Erişim Tarihi: 15.10.2017].

Wood, R. W., 2001, Aviation Safety Program A Management Hand Book, USA, s. 60.
<http://makdis.pamukkale.edu.tr/debt.htm>, [Erişim Tarihi: 17.04.2018].

Uluslar Arası Ticarete Kullanılan Belgeler, [online], <http://sursal.com.tr/doc/mevzuat-dis-ticaret-kullanilan-belgeler.pdf>, [Erişim Tarihi: 22.04.2018].

Kabul ve Aval Kredileri, [online], <http://www.vakifbank.com.tr/kabulaval-kredileri.aspx?pageID=213>, [Erişim Tarihi: 25.04.2018].

Dış Ticaret Politikasının Araçları, [online], <https://www.gumruktv.com.tr/dis-ticaret-politikasinin-araclari>, [Erişim Tarihi: 23.04.2018].

Uluslararası Ticarete Riskler ve Risk Yönetimi, [online], <http://www.moment-expo.com/uluslararasi-ticarete-riskler-ve-risk-yonetimi>, [Erişim Tarihi: 20.04.2018].

İhracatta Siyasal Risk Nedir?, [online], <https://www.disticaret.biz.tr/2015/12/ihracatta-siyasal-risk-politik-risk-nedir.html>, [Erişim Tarihi: 22.04.2018].

İhracatta Risk Kavramı, [online], https://www.disticaret.biz.tr/p/ihracatta-risk-yonetimi_3.html, [Erişim Tarihi: 22.04.2018].

Vakıfbank, Forfating, 2017, <https://www.vakifbank.com.tr/Default.aspx?pageID=181>, [Erişim Tarihi 22.04.2018].

WTO, International Trade and Market Acces Data, 2018,
https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}} [accessed 28.04.2019]

EKLER



EK 1: Proforma fatura

FRICION SOLUTIONS

Ctra. Rubi-Molins de Rei, KM 13
Barcelona/08191
Spain

PROFORMA INVOICE

ANADOLU KURUMLAR V.D.:3300454160
TIC. SICIL NO: 187799 / 135314

ORDER NO: 1

Our Ref: MSSX00000707

Date: 23.07.2013

Item Number	Description		Qty(Pcs)	Unit Price	Total Price(EUR)
1042	Brake Drum	3054230301	80,00	52,00	3.120,00
1859	Brake Drum	1075306	20,00	59,00	1.180,00
1910	Brake Drum	0754397	15,00	63,70	955,50
2048	Brake Drum	81501100144	40,00	52,00	2.080,00
2051	Brake Drum	81501100232	20,00	44,83	896,60
3104	Brake Drum	1414153	20,00	53,10	1.062,00
3110	Brake Drum	1414435	15,00	80,00	1.200,00
3400	Brake Drum	730397	48,00	39,00	1.872,00
3580	Brake Drum	0310546290	24,00	36,83	883,92
3584	Brake Drum	0310977170	40,00	52,00	2.080,00
5634	Brake Drum	21021114	20,00	45,51	910,20
5650	Brake Drum	21018963	24,00	33,50	804,00
5651	Brake Drum	21220183	20,00	41,00	820,00
6802	Brake Drum	5010098949	60,00	56,00	3.360,00
6803	Brake Drum	194435	20,00	46,00	920,00
9950	Brake Drum	BP002 / D	40,00	37,07	1.482,80

Total Qty: 486,00 Total Price: 23.627,02

TERMS OF DELIVER FOB / C.A.D via Bank

TOTAL NET WEIGHT(KG): 24.202,00

TOTAL GROSS WEIGHT(KG) 24.682,00

PACKING: 24 WOODEN PALLETS (VCI WRAPPED) / BY SHIP

MANUFACTURER:

THE GOODS ARE OF TURKISH ORIGIN

ETD: WEEK 35

ETA: WEEK 36

Please sign and return for approval.

ETD date shown above is subject to change and varies according to the final confirmation date



EK 2: Çeki listesi

DATE : 9/18/2013					
FRICTION SOLUTIONS Ctra. Rubi-Molins de Rei, KM 13 Barcelona/08191 Spain					
PACKING LIST					
DESCRIPTION OF THE GOODS		QTY (Pcs)	NUMBER OF PACKAGES	NET WEIGHT	GROSS WEIGHT
9950/Brake Drum		40	2	1,400.00 KG	1,440.00 KG
3564/Brake Drum	C310977170	40	2	2,040.00 KG	2,080.00 KG
3560/Brake Drum	C310546290	24	1	888.00 KG	908.00 KG
1910/Brake Drum	0754397	15	1	1,020.00 KG	1,040.00 KG
2051/Brake Drum	81501100232	20	1	920.00 KG	940.00 KG
2048/Brake Drum	81501100144	40	2	2,280.00 KG	2,320.00 KG
1042/Brake Drum	3054230301	60	3	3,360.00 KG	3,420.00 KG
6802/Brake Drum	5010098949	60	3	3,480.00 KG	3,540.00 KG
3400/Brake Drum	730397	48	2	1,776.00 KG	1,816.00 KG
5650/Brake Drum	21018963	24	1	768.00 KG	788.00 KG
5634/Brake Drum	21021114	20	1	960.00 KG	980.00 KG
5651/Brake Drum	21220183	20	1	880.00 KG	900.00 KG
3104/Brake Drum	1414153	20	1	1,100.00 KG	1,120.00 KG
3110/Brake Drum	85-00035-SX	15	1	1,230.00 KG	1,250.00 KG
1659/Brake Drum	1075306	20	1	1,100.00 KG	1,120.00 KG
6803/Brake Drum	194435	20	1	1,000.00 KG	1,020.00 KG
TOTAL :		486	24	24,202 KG	24,682 KG
PACKING QUANTITY: 24 PALLETS By Ship / 1x40" Container					
TOTAL NET WEIGHT:		24,202 KG			
TOTAL GROSS WEIGHT:		24,682 KG			
MANUFACTURER:					
Anadolu Kurumlar A.Ş. 012 043 0350					

İl Kodu : 34

FRICTION SOLUTIONS

Ctra. Rubi-Molina de Rei, KM 13
SPAIN

00.34/ 91.586.08.46

FATURA / INVOICE

SERİ A
SIRA NO: 247974

Order No:
JULY

Our Ref:
Referansımız : M88X00000707

Date: 18.09.2013
Tarih:

Code No. Kod No.	Description Açıklama	Quantity Miktar	Unit Price Birim Fiyat	Total Price Toplam Fiyat
			EUR	EUR
9950	Brake Drum	40	37,07	1.482,80
3564	Brake Drum 0310977170	40	52,00	2.080,00
3560	Brake Drum 0310546290	24	36,83	883,92
1910	Brake Drum 0754397	15	63,70	955,50
2051	Brake Drum 81501100232	20	44,83	896,60
2048	Brake Drum 81501100144	40	52,00	2.080,00
1042	Brake Drum 3054230301	60	52,00	3.120,00
6802	Brake Drum 5010098949	60	56,00	3.360,00
3400	Brake Drum 730197	48	39,00	1.872,00
5650	Brake Drum 21018963	24	33,50	804,00
5634	Brake Drum 21021114	20	45,51	910,20
5651	Brake Drum 21220183	20	41,00	820,00
3104	Brake Drum 1414153	20	53,10	1.062,00
3110	Brake Drum 85-00035-SX	15	80,00	1.200,00
1659	Brake Drum 1075306	20	59,00	1.180,00
6803	Brake Drum 194435	20	46,00	920,00
			TOTLAM FOB:	23.627,02
TOTAL : 486,00 PCS				
QUANTITY AND PACKAGING: 24 pallets. By Ship / 1x40' Container				
BANK: İq Bankası Gebze Ticari				
NET WEIGHT: 24.202,00 KG				
GROSS WEIGHT: 24.682,00 KG				
TERMS OF DELIVERY: FOB				
TERMS OF PAYMENT: DOCUMENTS AGAINST PAYMENT				
PRODUCER:				
THE GOODS ARE OF TURKISH ORIGIN.				

EXPORTER'S BANKS IN TURKEY
BANKA REFERANSLARIMIZ
T.IŞ.BANKASI GEBZE TİCARİ ŞB. 2440
DENİZBANK (SSERBANK)
5830-KARTAL TİCARİ MERKEZ ŞUBE

BANKA İBAN NO.
TR03 0006 4000 0012 4400 0081 76
TL - HESAP NO: 119363-351 IBAN NO: TR630013400000011936300035
USD - HESAP NO: 119363-352 IBAN NO: TR630013400000011936300036
EUR - HESAP NO: 119363-353 IBAN NO: TR090013400000011936300037

SURET !!!

Bank Not: PATROL Müdürlüğü Göz San. Tic. Ltd. Şti. Çallıoğlu Mah. Akmeren Cad. No:22 Zemin Kat:154 Kat:154 Etiler Beşiktaş/İstanbul Tel: 0212 250 10 10 Fax: 0212 250 10 11 E-posta: info@patrol.com.tr

ADOLU KURUML		EU 1		13410300EX051626	
		1 1 0		DERİNCE GÜMRÜK MÜDÜRLÜĞÜ	
		1		20.09.2013	
		24		4 0521 1927 1101 7544	
				ÖZGE	
FRICION SOLUTIONS					
CTRA. RUBI-MOLINS DE REI,					
KM 13					
SPAIN					
NO: 35 K:4 NO:402					
011 011					
13-03296		0670834799		TÜRKİYE	
ALTUNBASAK GÜM. MÜŞ. LTD. ŞTİ.				052 011	
OSMAN YILMAZ MAH.İSTANBUL CAD.NO:32 KAT:4-5 GEBZE				İSPANYA	
KOCAELİ					
GEMİ	824	1	FOB	EVYAP	
GEMİ	824	EUR	23.627,02	2,64490	1 1
10 DERİNCE GÜMRÜK MÜDÜRLÜ(TÜRKİYE İŞ BANKASI-GEBZE TİCARİ/KOCAELİ					
DERİNCE GÜMRÜK MÜDÜRLÜ EVYAP			VESAK MUKABİLİ		
24 KAP 486 AD Marka:ADDR		1		87083099	00 00
No:.				052	24.682,00
Ticari tanımı:FREN KAMPANASI				1000	24.202,00
1-Tescilsiz-EKU200301382-62491,11TL					
VEKALET=GEBZE 5 NOT. 31.12.2010-23293 OKSB 28.03.2012/12/34/A/0029 *KON		486		AD	23.627,02
TR.NO. GLDU709615-7* IML=					
A.Ş.MN:3300454160 Fatura Var 18.09.2013/247974 A.TR Dolaşım Belgesi Var					
20.09.2013/D0043329					
					32.010,61

EK 5: Dolaşım belgesi

DOLAŞIM BELGESİ (MOVEMENT CERTIFICATE)		
 (1) Üye ülke veya Türkiye Insert the member State or Turkey	1. İhracatçı (Ad, açık adres, ülke) Exporter (Name, full address, country) A.S. MALTEPE-İSTANBUL	A.TR No: D 0043329  (2538690000000029D0043329)
	3. Malın gönderildiği şahıs (İhtiyari) (ad, açık adres, ülke) Consignee (Optional) (Name, full address, country) ERICTON SOLUTIONS CTRA. RUBI-MOLINS DE REI, KM 13 SPAIN	2. Taşıma Belgesi (İhtiyari) No (Tarih) Transport document (Optional) No. (Date) 4. AET/TÜRKİYE ORTAKLIĞI ASSOCIATION between the EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY and TURKEY
	5. İhracat Ülkesi Country of exportation TURKEY	6. Varış Ülkesi Country of destination (1) SPAIN
	7. Taşıma ile ilgili bilgiler (İhtiyari) Transport details (Optional) BY SHIP	8. Gözlemler Remarks "SIMPLIFIED PROCEDURE"
9. Sıra No: Item No:	10. Kollilerin markaları, numaraları, sayı ve cinsi (dökme mallar için, duruma göre, geminin adı, vagon veya kamyonun numarası belirtilir); Malların tanımı Marks and numbers; number and kind of packages (for goods in bulk, indicate the name of the ship or the number of the railway wagon or road vehicle); Description of goods 24 WOODEN PALLETS 466 PCS. 1X40" CONTAINER BRAKE DRUM 13-03296/	11. Brüt ağırlık (kg) veya diğer ölçüler (hl, m³, v.s.) Gross Weight (kg) or other measure (hl, m³, etc.) 24.682,00 KGS
(2) Sadece ihracat ülkesinin talebi halinde doldurulur. Complete only where the exporting country requires	12. GÜMRÜK VİZESİ CUSTOMS ENDORSEMENT Doğruluğu onaylanmış beyan Declaration certified İhracat belgesi Export document No. 13410300EX051626 Model (Form) No. Gümrük İdaresi Customs Office DERİNCE GÜMRÜK MÜDÜRLÜĞÜ Çıkış ülkesi Issuing country KOCAELİ / TÜRKİYE Yer ve Tarih Place and Date İmza (Signature) 20.09.2013	13. İHRACATÇININ BEYANI DECLARATION BY THE EXPORTER Aşağıda imzası bulunan ben, yukarıda, belirtilen malların bu belgenin verilmesi için gerekli koşullara uygun olduğunu beyan ederim. I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Yer ve Tarih 20.09.2013 KOCAELİ Place and date İmza (Signature) A.S.

EK 6: Hesap ekstresi

Adı		FRICTION SOLUTIONS		Adres		Ctra. Rubi-Molins de Rei, KM 13	
Barcelona/08191							
Spain		Müşteri grubu		YD		Ödeme koşulları	
Tarih		Fiş		Fatura		Açıklama	
18.09.2013		GGT00119574		247974		İntaç	
25.09.2013		GGT00136137		247974-t		İntaç	
25.09.2013		MMM00007899		A247974			
08.09.2014		GGT00498989				2014/12 No'lu Karara ilişkin Şüpheli Tic. Alacaklar	
EUR				0			
				CASH AGAINST DOCUMENTS		Müşteri hesabı	
				Döviz değeri borç		Döviz değeri alacak	
				23.627,02		23.627,02	
				Para birimi		EX109009	
				EUR		Tl. değeri alacak	
				EUR		62.888,04	
				EUR		Tl. değeri borç	
				EUR		63.580,31	
				EUR		66.202,91	
						Nakit iskontosu	
						Kümülatif bakiye	
						62.888,04	
						0	
						63.580,31	
						1.018,32	
						2,8	

EK 7: Yevmiye Kaydı

Tarih	Bordro No	Fiş No						
08/09/2014	GGN024161	GGT00498989						
Muhasebe Hesabı	İşlem Metni	Belge No	Belge Tarihi	İşlem P. Birimi Tutarı	İşlem Para Birimi	Borç	Alacak	
120.02.000.0001-EX010011	2014/12 No'lu Karara İlişkin Şüpheli Tic.Alacaklar			14358.11	EUR		40,231.42	
YURTDIŞI MÜŞTERİLER - ST-TEMLIN GmbH.								
120.02.000.0001-EX101010	2014/12 No'lu Karara İlişkin Şüpheli Tic.Alacaklar			94506.16	EUR		264,806.26	
YURTDIŞI MÜŞTERİLER - SIEGFRIED TEMPLIN GMBH & GO.KG								
120.02.000.0001-EX109001	2014/12 No'lu Karara İlişkin Şüpheli Tic.Alacaklar			19278.33	EUR		54,017.88	
YURTDIŞI MÜŞTERİLER - TAMBOURAUTO S.L.								
120.02.000.0001-EX101012	2014/12 No'lu Karara İlişkin Şüpheli Tic.Alacaklar			41830.3	EUR		117,208.50	
YURTDIŞI MÜŞTERİLER - IAGe Autoteile GmbH.								
120.02.000.0001-EX109009	2014/12 No'lu Karara İlişkin Şüpheli Tic.Alacaklar			23627.02	EUR		66,202.91	
YURTDIŞI MÜŞTERİLER - FRICTION SOLUTIONS								
128.10.000.0001-EX109009	2014/12 No'lu Karara İlişkin Şüpheli Tic.Alacaklar			66202.91	TL	66,202.91		
SÜPHELİ TİCARİ ALACAKLAR - FRICTION SOLUTIONS								
128.10.000.0001-EX101012	2014/12 No'lu Karara İlişkin Şüpheli Tic.Alacaklar			117208.5	TL	117,208.50		
SÜPHELİ TİCARİ ALACAKLAR - IAGe Autoteile GmbH.								
128.10.000.0001-EX101010	2014/12 No'lu Karara İlişkin Şüpheli Tic.Alacaklar			264806.26	TL	264,806.26		
SÜPHELİ TİCARİ ALACAKLAR - SIEGFRIED TEMPLIN GMBH & GO.KG								
128.10.000.0001-EX010011	2014/12 No'lu Karara İlişkin Şüpheli Tic.Alacaklar			40231.42	TL	40,231.42		
SÜPHELİ TİCARİ ALACAKLAR - ST-TEMLIN GmbH.								
128.10.000.0001-EX109001	2014/12 No'lu Karara İlişkin Şüpheli Tic.Alacaklar			54017.88	TL	54,017.88		
SÜPHELİ TİCARİ ALACAKLAR - TAMBOURAUTO S.L.								
***Yalnızbeşyüzkırkiki bin dört yüz altmış altı Türk Lirası doksan yedi Kuruş				Fiş Toplamı		542,466.97	542,466.97	
Kullanıcı Adı	Yetkili İmza							

EK 8: Görüşme formu soruları

Araştırma Konusu: Dış Ticarete Karşılaşılan Finansal Risklere Karşı Alınacak Önlemler; Otomotiv Yan Sanayi İşletmesi Uygulaması
Görüşmeciye Ait Kişisel Bilgiler: Adı Soyadı: Yaşı: Mesleği: Kurum Adı: Kurumdaki Çalışma Yılı:
Bu mülakat formu Bahçeşehir Üniversitesi İşletme Yüksek Lisans Bölümü ‘Dış Ticarete Karşılaşılan Finansal Risklere Karşı Alınacak Önlemler; Otomotiv Yan Sanayi İşletmesi Uygulaması’ isimli bir tez çalışması hazırlamaktayım. Bu çalışmanın amacı dış ticarete karşılaşılan finansal risklerin belirlenmesi, ölçülmesi ve boyutlarının literatüre katılmasıdır. Araştırma bilimsel bir nitelik taşıdığından, kişinin bilgileri gizli tutulacaktır. Lütfen soruları tam olarak okuduktan sonra kendinize en uygun olan cevabı yazınız. Sizin yapacağınız değerlendirme, yapmış olduğum araştırmaya büyük önem katmaktadır. Tüm soruları eksiksiz ve samimiyetle doldurmanızı rica eder, katkılarınız için şimdiden teşekkür ederiz.

Hazırlayan

Erdal Güney

Tez Danışmanı

Dr. Öğr. Üyesi Sulhi ESKİ

S.1. Dış ticaretin Finansmanında hangi yöntemleri ağırlıkla kullanırsınız? Nedenleriniz nelerdir?
S.2. Eximbank kredisini hangi amaçlar için kullandınız? Olumlu olumsuz yönleriniz nelerdir?
S.3. Eximbank kredisinin geri ödemesinde sorunlarla karşılaştınız mı? Bu sorunlar nelerdir?
S.4. Eximbank kredisi dışında COFACE ve EULER HERMES sigorta şirketleri ile çalıştınız mı? Avantaj ve dezavantajları nelerdir?
S.5. Satıcı sözleşmesinde mal bedeli, sigorta ve navlun (CIF) ödeme şeklinde anlaştınız. Müşteriye mal ulaşmadan zarar gördü ve/veya malı teslim alamadı. Bu durum karşısında sigorta şirketi zararı karşıladı mı?
S.6. Mal mukabili ödeme şeklini kullandınız mı? Bu şekilde ödemeyi tahsil edebildiniz mi?
S.7. Leasing ve Faktoring finans tekniklerini hangi amaçla kullandınız? Olumlu ve/veya olumsuz yönleri nelerdir?
S.8. Forfaiting, Kabul Kredisi, Satıcı Kredileri, Banka Kredileri, Akreditif kredisi kullandınız mı? Olumlu ve/veya olumsuz yönlerinden bahsedebilir misiniz?
S.9. Dış ticaret finansmanında hangi finansal risklerle karşılaştınız? Aldığınız önlemler nelerdir?
S.10. Gümrük işlemlerinden dolayı karşılaştığınız finansal sorunlarınız oldu mu?
S.11. İthalat ve ihracat işlemlerinde döviz kuru riskinden için hangi önlemleri aldınız? Kısaca bahsedebilir misiniz?
S.12. İhraç ettiğiniz ürün veya hizmeti teslim etmenize rağmen ödeme yapılmama riskine karşı hangi önlemleri aldınız?