

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

Dr. Sulhi ESKİ* 

Erdal GÜNEY** 

Özet

Ülkelerin birbirleriyle yaptığı mal ve hizmet alışverişi olan dış ticaret, ihracat ve ithalat olarak iki bölüme ayrılmaktadır. İhracat sürdürülebilir bir ekonomi için büyüme ve kalkınmada önemli bir rol oynamaktadır. Özellikle ülke dışından kaynak girişini ifade eden ihracat, milli gelirin artışına katkı sağlamaktadır. Yoğun rekabeti beraberinde getiren ihracat, işlemsel açıdan detaylı ve karmaşık bir yapıya sahiptir ve çeşitli risklere maruz kalmaktadır. İşletmeler, temel olarak alıcı, kur, ülke ve taşıma riskleri ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu risklerin önlenmesi veya yönetilmesi ihracatta artışı beraberinde getirecektir. Bu çalışmada, dış ticarete karşılaşılan risklerin otomotiv yan sanayi işletmelerine olan etkileri değerlendirilerek çözüm yöntemleri geliştirmek amaçlanmaktadır. Dış ticarete karşılaşılan risklerin işletmelere olan etkilerine ait veriler, ihracat yapan otomotiv yan sanayi işletmeleri çalışanlarından görüşme tekniği ile elde edilmiştir. Çalışmanın sonucunda; işletmelerin dış ticaret risklerinden etkilendikleri, karşı riski sevindikleri, riskten kaçınmaya çalıştıkları ve risk karşısında kayıtsız yaklaşım sergileyerek finansal risklere karşı peşin ve akreditif karşılığı satış yapmayı, daha çok Türk Eximbank kredisi kullanmayı tercih ettikleri, alıcı ve kur riskine karşı etkili önlem almakta yetersiz oldukları, alıcı riskine karşı kısmen faktöring ve leasing yöntemlerini kullandıkları, forfaiting yöntemiyle hiç ilgilenmedikleri, kur riskini azaltacak forward, future, opsiyon sözleşmelerini ve swap işlemlerini çoğunlukla düşünmedikleri tespit edilmiştir.

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

JEL Sınıflama Kodları: F13, F44, F62.

Measures To Be Taken Against The Financial Risks Encountered In Foreign Trade; An Application Of Automotive Subsidiary Industry

Abstract

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. In this study, it is aimed to develop solution methods by evaluating the effects of foreign trade risks on automotive sub-industry enterprises. Data on the effects of risks encountered in foreign trade on businesses were obtained through the interview technique from the employees of automotive sub-industry enterprises. 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 Türk 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.

JEL Codes: F13, F44, F62.

* Dr.Öğr.Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, UBYO Lojistik Bölümü, seski@gelisim.edu.tr

** Marka ve Pazarlama Uzmanı, EKU Fren ve Döküm A.Ş.guney.erdal84@gmail.com

Giriş

Geçmişte, ülke ekonomilerinin temel çalışmaları üretim kapasitelerinin artırımına yönelik iken, günümüzde, sanayileşme hareketleri ile birlikte yeni pazar arayışları, uluslararası pazarları genişletme ve üretim fazlasını eritme çalışmaları ön plana çıkmaktadır. Özellikle, çağımıza damgasını vuran yeni teknolojiler ve gelişen iletişim, dış ticaretin öne çıkmasını zorunlu hale getirmektedir. İşletmelerin büyüyerek önemli ölçüde ülke ekonomisine katkı sağlayabilmeleri için dış ticaretin rekabet ortamında ve kurallarına uygun olarak faaliyetlerini sürdürmeleri gerekmektedir.

Yerli üretim yetersizliği, üretim farklılaşması, maliyet düşüklüğü dış ticaretin nedenleri olarak ifade edilebilmektedir. İhracat ve ithalat olarak iki başlıktan oluşan dış ticarete ekonomiler ithalat yaparak talepleri karşılamakta, güçlü oldukları konularda ihracat yaparak dış ticaret açığını dengeleme yollarını aramaktadır.

Dünya ekonomisinde olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de yoğun görülen KOBİ işletmelerinin büyüebilmeleri ve ülke ekonomilerine katkı sağlayabilmeleri için yoğun rekabet ortamında faaliyetlerini sürdürmeleri 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 işletmelerin ucuz ithalat, maliyeti düşük verimli üretim, rekabete uygun satış fiyatıyla ihracat yapması büyük önem arz etmektedir. Bu amaçla; işletmelere kredi ve teşvik imkânları sağlamaktadır. Bu anlamda, ticari banka ve Türk Eximbank kredileri önemli bir finansman kaynağıdır. Ayrıca faktöring, forfaiting ve leasing de diğer kredi kaynaklarıdır.

Kredi kaynaklarının sağladığı en önemli fayda; işletmelerin maruz kalabilecekleri temelde alıcı ve kur riski olmak üzere, finansal riskler ile taşıma

ve ülke risklerinin neden olabilecekleri olumsuz gelişmeleri kontrol altına alabilmesinde yardımcı olmasıdır. Dış ticarete işletmelerce risklerin yönetilebilmesindeki başarı alınacak tedbirler ve kullanılacak araçların tercihine bağlıdır.

Finansal risklerin tamamen ortadan 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 karşılaşabilmektedir. 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. Dış ticaret risklerinin ve alınacak tedbirlerin farkındalığı, sürdürülebilir bir dış ticaret sağlayacaktır.

1. Türkiye'nin Dış Ticaret Görünümü

2018 yılında dünya toplam ihracat hacmi 19.465.390 milyon ABD doları, 2019 yılında ise düşüşle 18.885.855 milyon ABD doları olarak gerçekleşmiştir (WTO,2020). Türkiye'nin dış ticarete son yıllarda ihracatta yükselme, ithalatta düşüş eğilimine girdiği görülmektedir. Türkiye'nin 2013-2019 yılı toplam dış ticaret verileri Tablo 1'de yer almaktadır (TÜİK,2020). Buna göre, 2019 ihracatı %2,07 artışla 180 milyar 849 milyon ABD doları, ithalatı %9 azalışla 210 milyar 344 milyon ABD doları olmuştur. Dış ticaret açığında %45,3 oranında düşüş gerçekleşmiştir. 2018'de 53 milyar 983 milyon ABD doları olan dış ticaret açığı, 2019 yılı sonunda 29 milyar 495 milyon ABD doları gerilemiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2018 yılında %76,6 iken 2019 yılında bu oran %86 seviyesine yükselmiştir. En fazla ihracat ve ithalat ara mallar grubundan yapılmıştır. En fazla ihracat yapılan ülke Almanya olmuştur. En fazla ithalat yapılan ülke ise Rusya olmuştur (TÜİK,2020).



Türkiye'nin yıllar itibarıyla vermiş olduğu dış ticaret açığı cari açığı da yükseltmektedir. Dış ticaret açığının küçülmesi büyük oranda ithalatta meydana gelen düşüştan kaynaklanmaktadır. Türkiye uzun yıllar gerek yurtdışı gerekse de yurtiçi kaynaklı ekonomik krizler yaşamıştır. Bu süreçte, dış ticaret açığının önlenmesi için uzun vadeli çözümler sağlamasa da önemli kararlar alınmıştır. Bu kararlara rağmen dış ticaret açığının önüne geçilememiştir. Dış ticaret açığının düşürülmesi hatta dış ticaret fazlasının oluşması için doğal ve kalıcı çözüm, ihracatın artışıdır.

Tablo 1: Türkiye Dış Ticaret Verileri (Milyon ABD Doları)

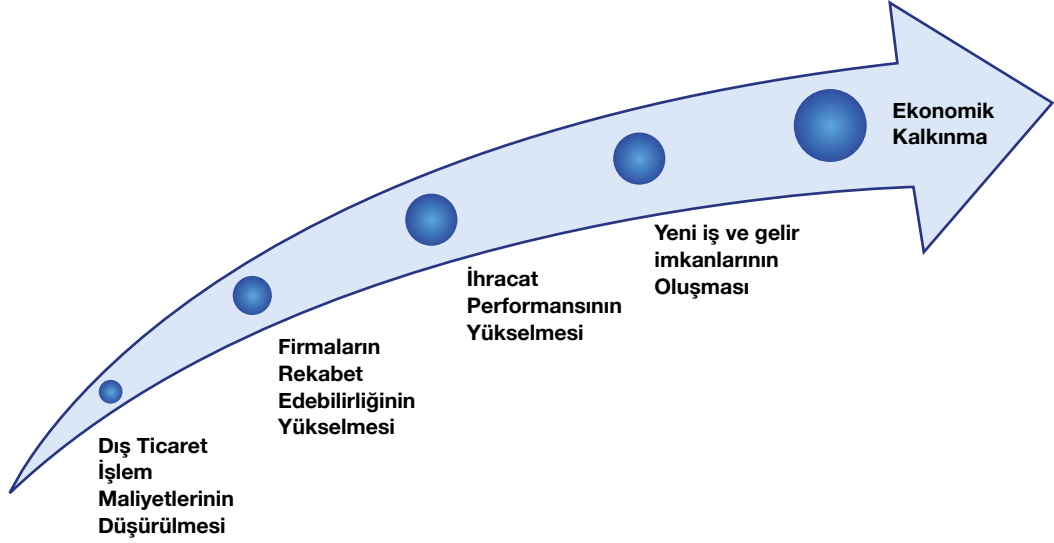
	YILLAR						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
İHRACAT	161.481	166.505	150.982	149.247	164.495	177.169	180.849
İTHALAT	260.823	251.142	213.619	202.189	238.715	231.152	210.344
DIŞ TİCARET HACMİ	422.304	414.647	364.601	351.436	403.210	408.321	391.193
DIŞ TİCARET AÇIĞI	-99.342	-84.638	-62.637	-52.942	-74.220	-53.983	-29.495
İHRACAT/İTHALAT(%)	61,9	66,3	70,7	73,8	68,9	76,6	86,0
İHRACAT/GSMH(%)	19,6	20,8	17,5	17,3	19,3	22,5	24,0
İTHALAT/GSMH(%)	31,7	31,4	24,8	23,4	28,0	29,3	27,9

Kaynak: TUIK(2020)"Genel Ticaret Sistemine Göre Dış Ticaret, ABD Dolar Cinsinden Dış Ticaret". http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046, (Erişim tarihi: 06 Mart 2020)

Dünyada dış ticaret açıklarına karşı alınan bazı önlemler incelendiğinde önlem almayı gerektiren konuların (Deliçay,2015:5)

- Finansman yetersizliğinden,
- Kısıtlı teknolojik imkânlardan,
- İşlemlerin elle ya da belgeler üzerinde yapılmasından,
- İnsani ve kurumsal kapasitenin gelişmemiş olmasından,
- Etkili ve modern yöntemlerin kullanılmamasından,
- Rüşvet ve yolsuzluğun yaygın olarak görülmesinden kaynaklandığı anlaşılmıştır.

Bu sorunlara karşı alınacak önlemlerin ekonomik kalkınmaya olumlu etkileri Şekil 1'de süreç olarak ifade edilmiştir (Rippel,2011:5). Bu sürecin başarısının sürdürülebilirliği dış ticarete karşılaşılan risklerin etkilerinin azaltılması veya yok edilmesine bağlıdır.



Şekil 2: Dış Ticaretin Kolaylaştırılması Ve Ekonomik Kalkınmaya Etkileri

2. Dış Ticaret İşlemlerinde Riskler

Yalın bir ifade ile risk; meydana gelmesi istenmeyen meydana gelmesi olasılığı olarak tanımlanmaktadır. 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 tanımlanmaktadır.

Finansal riskler, bir kurumun finansal pozisyonunun ve tercihlerinin sonucunda ortaya çıkan riskleri ifade etmektedir. Kredi, faiz, nakit, finansal piyasalar, emtia fiyatları gibi risklerdir. Faaliyet (Operasyonel) riskleri, bir kurumun temel faaliyetlerini yerine getirmesini engelleyebilecek riskleri ifade etmektedir. Tedarik, satış, hizmet sunum, bilgi yönetimi ve hukuk gibi risklerdir. Stratejik riskler, bir kurumun kısa, orta veya uzun vadelerde belirlemiş olduğu hedeflerine ulaşmasını engelleyebilecek yapısal risklerdir. Stratejik planlama, kurumsal yönetim, pazar analizi gibi risklerdir. Dış çevre riskleri, bir kurumun faaliyetlerinden bağımsız olarak ortaya çıkan,

ancak kurumun tercihlerine bağlı olarak kurumu etkileyen risklerdir. Yasal düzenlemeler, ekonomik ve politik değişiklikler, doğal afetler, savaşlar, rakipler ve sektördeki değişiklikler gibi risklerdir.

Risk yönetimi, risklerin tanımlanması, değerlendirilmesi ve etkisinin kabul edilebilir bir seviyede tutulabilmesi için gerekli kontrollerin uygulanması, gözden geçirilmesi ve raporlanmasını sağlayan sistematik bir yönetim sürecidir. Risk yönetimi, makul bir yönetim aracıdır. Risk yönetimi, iyi yönetimin ve karar almanın ayrılmaz bir unsurudur.

Gerek şahısların gerekse işletmelerin katlanacağı bazı risklerin çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Bu nedenlerin başında; plansızlık ve metotsuzluk, yönetici baskısı, çevresel etkiler, aşırı motivasyon, zaman baskısı, küçük riskler karşılığında büyük kar beklentileri, gerekli araçların olmayışı veya ihmal gelmektedir (Wood,2013:60)

Dış ticarete riskler genel manada finansal risk, ülke riski ve taşıma riski şeklinde sınıflandırılmaktadır (Ekodialog,2020). Finansal risk, bir işletmenin finansal yapısının, piyasa

fiyatlarındaki dalgalanmalar veya piyasalardaki zıt yöndeki fiyat hareketlerinden dolayı karşılaşılabileceği riski ifade etmektedir. Diğer bir tanıma göre piyasa riski, beklentilerden farklılaşan ticari enstrüman ve ürünlerin değerinde meydana gelecek değişimlerden ortaya çıkan risktir (Aloğlu,2006:39). Finansal riskler; kur riski, alıcı riski ve diğer riskler şeklinde üç başlık altında toplanabilmektedir. Kur riski, maliyet-kar hesaplarının sapması durumunda, kurdaki dalgalanmalar neticesinde oluşmaktadır. Diğer adıyla, döviz kuru riski, yabancı para cinsinden yapılan yatırımlarda paranın değerinin değişmesi durumunda oluşmaktadır (Parasız,Baçoğlu,Ceylan2009:207). Alıcı riski, mal ve hizmet sunumu gerçekleştiği halde ödeme yapılamaması sonucunda oluşmaktadır ve ihracatçılar açısından büyük bir risk meydana getirmektedir. Diğer riskler ise, mevzuat, sözleşme, fiyat, kredi faizi, kişi ve işlem akışından kaynaklanan risklerdir.

Finansal risklere ait örnek bir olayda; Türkiye’den yurtdışına ihracat yapıldığında olası risklere karşı yönetim süreci Tablo 2’de gösterilmektedir. Bu süreç; ihracat işlemi ile ilgili risklerin ana çerçeve halinde tespit edilmesi, ana başlıklar halinde tespit edilen risklerin detaylandırılması, olası risklerin gerçekleşme oranlarının ve olası sonuçlarının tespiti, gerçekleşme oranları tespit edilen risklerin önlenmesine yönelik stratejilerin geliştirilmesi ve sonuçların ihracat sürecine dahil olan tüm departmanlarla gözden geçirilmesi basamaklarından oluşmaktadır.

Ülke riski; ihracatçı belgesinin iptali, mallara el konulması, düşmanca yasalar ve müdahaleler, kotaların dolması, devalüasyon, döviz transfer zorlukları, kambiyo, satıcının ülkesinde aniden konulan ihracat yasakları, halk hareketleri, iç savaş, boykot ve müeyyideler, aniden arttırılan gümrük tarifeleri gibi siyasi risklerden oluşmaktadır (İleri,2014:115-116). Alıcılar bu gibi risk durumlarında, ithal ettikleri malların bedellerini ödeyememektedir. İthalatçı ve ihracatçının elinde olmayan bu durumlar nedeniyle ürünlerin alıcıya teslimi sıkıntıya düşmektedir.

Tablo 2: İhracatta Risk Yönetimi Üzerine Bir Uygulama

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 kredibilitésinin 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, türev araçları Örneğin; forward, future, opsiyon sözleşmesi
Diğer Risk	Malların gümrüğe takılma riski	Düşük düzey olasılık	Malların müşteri tarafından reddedilmesi, malların geri getirilmesi, finansal zarar	Müşteriden ayrıntılı evrak talebi, ithalatçı ülke müşavirliğine başvuru yapıp ithalat ile ilgili bilgi alınması vb.

Kaynak:“İhracatta Risk Kavramı”, https://www.disticaret.biz.tr/p/ihracatta-risk-yonetimi_3.html,

Mala ilişkin riskler söz konusu olduğunda, dış ticaret işlemlerinin yürütülmesinde aracı olan bankanın kontrolü dışında bulunan, ithalatçı veya ihracatçının gerekli önlemleri almasını gerektiren bir risk grubundan bahsedilmektedir. Taşıma riski, malın taşıma esnasında zarar görmesi, çalınması, alıcıya zamanında ulaştırılmaması vb. risklerdir. Bu risk türünde, taraflara yardımcı olabilecek ve risk yönetiminde görev alacak sigorta kuruluşları bulunmaktadır (Erdal M :2019)

3. Yöntem

Dış ticaret işletmeleri mal ve hizmet ticareti sürecinde ülke riski, müşterinin ödememe riski, malların zarar görme riski, kur riski, müşterinin vazgeçme riski gibi birçok riskle karşı karşıya kalmaktadır.

Araştırmanın amacı; risklerin gerçekleşmesi sonucunda önemli maliyetlere yol açan sıkıntıların çok çeşitli olması nedeniyle, genel anlamda karşılaşılan risklerin içerisinden ithalat ve ihracat yaparak kar elde etmeye çalışan, pazarın kapasitesini genişletmek isteyen yerel büyük ölçekli otomotiv yan sanayi işletmelerinin karşılaştıkları finansal, ülke ve ticari risklere karşı çözüm yöntemleri geliştirmektir.

Araştırma kapsamında, dış ticaret sürecinde karşılaşılan finansal riskler ve risklerin önlenmesi ile ilgili yapılan görüşme tekniği uygulamasında, Kocaeli'de bulunan Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD)'ne kayıtlı otomotiv yan sanayi üretim işletmelerinin dış ticarete karşılaştıkları finansal riskler karşısında nasıl aksiyon aldıklarının tespit edilmesi için görüşme tekniği uygulanmış, örnek olay çalışmasıyla ispat edilmeye çalışılmıştır.

Birinci aşamada, Uluslararası Otomotiv İş Komitesi (IATF) 16949:2016 standardı belgesine sahip, otomotiv yan sanayi sektöründe çalışan ve ithalat ve ihracat süreçlerine hakim, özel sektörde çalışan on personel ile görüşme tekniği gerçekleştirilmiştir.

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

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

Dış ticarete karşılaşılan finansal risklere karşı alınacak önlemlere ilişkin Türkçe ve İngilizce makaleler, kitaplar, akademik dergi yayınları, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Dünya Ticaret Merkezi veri bankasının bilgileri ve yayınları incelenerek on iki adet açık uçlu görüşme sorusu hazırlanmıştır. İlk sekiz soru finansman yöntemlerine, geri kalan dört soru ise dış ticarete karşılaşılan risk ve önlemlere ilişkindir:

- S.1.** Dış ticaretin finansmanında hangi yöntemleri ağırlıklı kullanırsınız? Nedenleriniz nelerdir?
- S.2.** Türk Eximbank kredisini hangi amaçlar için kullandınız? Olumlu olumsuz yönleri nelerdir?
- S.3.** Türk Eximbank kredisinin geri ödemesinde sorunlarla karşılaştınız mı? Bu sorunlar nelerdir?
- S.4.** Türk 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 finansman yöntemlerini 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 riski 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. Bulgular

Bu bölümde, görüşe tekniği ile elde edilen verilerin incelenmesi sonucunda ulaşılan bilgilere yer verilmiştir. Bu kapsamda öncelikle sorulara verilen cevaplar sunulmuş, sonrasında ise cevaplar analiz edilerek yorumlanmıştır.

S.1. Diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'deki şirketlerde de ödeme riski ile karşılaşılmasından ötürü, alacaklarını garanti altına almak için ödeme şekli olarak akreditif ve peşin olarak çalışma tercih edilmektedir.

S.2. ve S.3. Türk Eximbank kredisi hemen hemen tüm ihracat yapan işletmelerin bildiği bir kredi yöntemidir. Tercih edilme nedeni, her durumda ödemenin garanti altında olması iken, tercih edilmeme nedeni sigorta sebebiyle satıcıya ekstra masraf çıkarmasıdır. Türk Eximbank'a başvurup da ödemesini alamayan işletme olmamıştır. Kullanma zorunluluğu olduğunda da bir miktar masraf karşılığında ödemeler alınmıştır.

S.4. COFACE ve EULER HERMES sigorta şirketleri tercih edilen sigorta şekilleri değildir.

S.5. Sigorta maliyeti sebebiyle CIF yönteminin tercih edilmediği belirtilmiştir. Genel anlamda sigorta şirketleri işletmelerin zararlarını karşılamaktadır.

S.6. Gelişmiş ve uzun süreli ticari ilişkilerin yarattığı güven ortamı sebebiyle mal mukabili çalışma çok yaygındır. İşletmeler finans riskine karşılık ödemelerini alabilmiştir.

S.7. 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.

S.8. Yoğun olarak banka kredisi ayrıca, akreditif kredi kullandıkları anlaşılmıştır. Ancak akreditif kredili vesaik mukabili işlem yapan işletmelerin, nakit akışı riski taşıdıkları ve peşin akreditifin mal ve hizmet alımından önce peşin ödeme yapılması sonucunda nakit akışında erken ödeme sebebiyle problem yaşadıkları anlaşılmış ve özellikle hammadde ithalat işlemlerinde bu sorun ile karşılaşmıştır.

S.9. Akreditif kredi ve peşin ödeme yöntemlerinin yanı sıra müşteri ilişkilerinin iyi olmasından kaynaklı mal mukabili de çalışılmaktadır. Döviz kuru riski ithalat işlemlerinde açıkça belirtilmiştir. İhracat işlemlerinden gelen döviz geliri sayesinde ödemelerini dengelemeye çalışarak dövizden TL'ye dönüşlerdeki kur farkından etkilenmeme çabası görülmektedir. Güven riski var ise vesaik mukabili ve akreditif kredi kullanarak ödemeler güvence altına alınmaya çalışılmıştır.

S.10. Gümrük işlemlerinde farklı menşei belgesi isteklerinden kaynaklanan sorunlarla karşılaşmıştır. Genelde bir problem ile karşılaşmadığı belirtilmiştir.

S.11. İhracat işlemlerinde kur artışının olumlu etki gösterdiği; ithalat işlemlerinde bu konuda herhangi bir önlem alınmadığı genel bir kanıdır. Bazı işletmeler forward, future sözleşmeleri ve döviz kredisi kullanarak risk karşısında aksiyon aldıklarını belirtmiştir.

S.12. Banka avallli vesaik mukabili ya da peşin ödeme tercih edilmektedir. Akreditif kredi ve Türk Eximbank seçeneği yaygın alternatif görülmektedir.

Görüşmelerden elde edilen verilere göre gerek finansal gerekse de diğer risklerin tespiti doğrulanmıştır. Bu risklere karşı alınacak önlem ve aksiyonlar Tablo 3 'te düzenlenmiştir.

Tablo 3: Risk Tablosu ve Aksiyon Önerileri

Çözüm Önerileri	İthalatçı işletme imkanları doğrultusunda döviz tevdiat hesabında mevcut dövizle veya sermaye piyasası araçlarıyla (swap, forward, future, opsiyon sözleşmeleri) yöntemlerini kullanarak koruma (hedge) sağlayabilir.	İhracatın işi sermaye piyasalarından ayrı düşünülmemesi ve finansal risk yönetimine eğitim çalışmalarını daha sık uygulanmalı, finansal okuryazarlığı uygulama kabiliyetinin artırılması gerekir.	İhracatçı işletme ödemeyi garanti altına almak ve riski en az seviyeye indirebilmek için ithalatçı işletme ile yapılan sözleşmedeki maddeler içerisine peşin ve uygun akreditifli (cayılmaz, teyitli, kredili ve kırmızı şartlı) ödeme şeklinin yer almasını isteyebilir.
Kontrol/Önlem	İşletmenin döviz tevdiat hesabında döviz bulundurarak veya döviz kur garantisi sağlayarak önlem alabilir.	İşletmelerin döviz kurlarında oluşabilecek dalgalanmalar karşısında, işletme dışı koruma (Hedge) yöntemlerinin varlığını ve uygulanabilirliğini bilmesi gerekir.	İhracatçı ile İthalatçı arasında imzalanan bir sözleşme olmasına karşın işletme ile alıcı arasında vesaik mukabili, mal mukabili, kabul kredili ve cayılabilir akreditif ödeme sözleşmesi yapılmaması gerekir.
Karşılaşılan Risk Etkisi	İthalatçı işletme vadeli mal alımı sonrasında kurdaki dalgalanmalar sebebiyle kur riski ile karşı karşıya kalmaktadır.	Kurdaki dalgalanmalar neticesinde işletmelerin kur riskini yönetebilecek yetkinliğinin eksikliğinin olması.	Alıcının, malları reddetme, kabul etmeme riski mevcuttur. İlgili malların üretim aşamasından ithalatçı ülkenin gümrük bölgesine girinceye kadar ki süreçte müşteri malları gümrükten çekmez ve cayma hakkını kullanabilir. Vesaik ve mal mukabili ödeme yöntemiyle banka ilgili vesaiki garanti altına alır. Malın kalitesi ile ilgilenmez.
Görüşme Tekniği ile Tespit Edilen Riskler	Döviz Kuru Riski	Döviz Kuru Riski	Alıcı (ödeme) Riski
Risk Kategorisi	Finansal Risk	Finansal Risk	Finansal Risk

Tablo 3(Devam): Risk Tablosu ve Aksiyon Önerileri

Çözüm Önerileri	Taraflar arasında imzalanacak sözleşme peşin ödeme veya akreditif şartlı ödeme şeklinde olabilir.	Taraflar arasında imzalanan sözleşmede kırmızı ya da Yeşil şartlı 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.	Taraflar arasında kırmızı ya da yeşil akreditif şartlı sözleşme yapılabilir. İhracatçı işletme bedelinin tamamının ya da belli bir kısmının sevk öncesi tahsil edilebilir; ithalatçı yeşil şartlı akreditif ile malın güvenli bir antrepoda sevkini gerçekleştirildiği bilgisini aldığı anda ödeme yapılır.
Kontrol/Önlem	İhracatçı ile İthalatçı arasında imzalanan bir sözleşme olmasına rağmen taraflar arasında açık hesap, vadeli, mal mukabili ödeme şekli gibi ödeme sözleşmesi yapılmaması gerekir.	Sevk öncesi ihracat kredisi kullanılmadı ise kredi faiz oranlarını kıyaslama araştırması yapılarak, ihracatçı ülkesindeki yüksek faiz oranlı banka kredisi yerine daha düşük faizli Türk Eximbank kredisi kullanılabilir.	Taraflar arasındaki sözleşmede malın teslimatına ve ödemeye ilişkin güvensizlik konusu var ise ithalatçı işletme tarafından peşin ödeme; ihracatçı işletme tarafından ise malın üretiminin yapılmaması gerekir.
Karşılaşılan Risk Etkisi	Taraflar arasında açık hesap, vadeli veya mal mukabili ödeme yapılacak anlaşma sonrasında alıcı riskini doğurmaktadır. İlgili ödemelerin tahsilatı alıcının inisiyatifine bırakılmıştır. Sözleşme yükümlülükleri yerine getirmeme olasılığı mevcuttur.	Kredi faiz oranlarının ihracatçı ülkesinde yüksek olmasıdır.	Taraflar arasında ithalatçı peşin ödemeler sonrası malın mülkiyet riskinin devam etmesi taraflar arasında güvenilirlik riski oluşturur. Ülkedeki mevzuat ve uygulamalardan kaynaklanan eksiklik ve sınırlamalardır.
Görüşme Tekniği ile Tespit Edilen Riskler	Alıcı (Ödeme) Riski	Faiz Riski	Güvenilirlik Riski
Risk Kategorisi	Finansal Risk	Finansal Risk	Ülke (Mala İlişkin) Risk

Tablo 3(Devam): Risk Tablosu ve Aksiyon Önerileri

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

Sonuç ve Öneriler

Gelişmekte olan bir ekonomi olan Türkiye ekonomisi, bir yandan 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 ekonomisindeki sorunların çözümü, 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 bağılı 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 şekilde, 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 varlığı ve etkisi konularında yeterli farkındalıklarının olmadığı, dış ticarete peşin ve akreditif karşılığı satış yaptıkları böylelikle risk üstlenmekten kaçındıkları, piyasa koşullarının getirdiği avantajlardan yararlanmadıkları, kısmen ticari banka ve çoğunlukla Türk Eximbank kredilerini finansman kaynağı olarak kullandıkları, alıcı riskine karşı faktöring ve leasing kredi yöntemlerinden yeterince yararlanmadıkları, forfaiting yöntemini hiç kullanmadıkları, kur riskine karşı hedging amaçlı türev araçları forward, future, opsiyon sözleşmeleri 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 genelleştirilemeye de diğer sektör işletmelerinde de benzer verilerin elde edileceği değerlendirilmektedir.

Belirtilen risklerin etkilerinin bilinmesi ve önlenmesi konusunda en önemli başarı yetiştirilmiş nitelikli işgücüyle sağlanabilecektir. Türk Eximbank desteklerinin önemi bilinmekle birlikte bu desteklerden yeterince istifade edilmediği anlaşılmıştır. Türk Eximbank'ın faaliyetleri sadece kredi vermek üzerine olmadığı, alıcı kredileri sağlamanın yanında alacakların da sigortalandığı ve kur riskine karşı koruma (hedging) amaçlı forward, faiz ve swap işlemlerini de gerçekleştirdiği konusunda yeterince bilgilendirmenin yapılması gerektiği, vadeli alacakların finansmanında faktoring, forfaiting ve leasingin de kullanılabilceği konusunu da içerecek şekilde Türk 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 gerekmektedir.

Türkiye'nin 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

- Aloğlu T.Z.(2006), "Bankacılık Sektörünün Karşılaştığı Riskler ve Bankacılık Krizleri Üzerindeki Etkileri" Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası ve Finansal Kuruluşlar Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Deliçay M (2015), "Dünyada ve Türkiye'de Dış Ticareti Kolaylaştırmaya Yönelik Ulusal Koordinasyon Çalışmaları", TC Kalkınma Bakanlığı İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü yayını.
- Ekodialog, "Yıllara Göre Dış Ticaret", http://www.ekodialog.com/makaleler/ulus_tic_riskleri.html, (Erişim Tarihi: 13 Mart 2020)
- Erdal M.(2019), "Dış Ticaretteki Riskler", <https://www.muraterdal.com/2019/07/15/dis-ticaretteki-riskler/>(Erişim Tarihi: 17 Mart 2020)
- "İhracatta Risk Kavramı", https://www.disticaret.biz.tr/p/ihracatta-risk-yonetimi_3.html, (Erişim Tarihi: 06 Mart 2020)
- İleri H.(2014), "Ülke Risk Analizi", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi,1(2), 115-116.
- Parasız M.İ., Başoğlu U.,Ceylan A. (2009), Finans-Teori, Kurum ve Uygulama, Ekin Kitabevi Yayınları.
- Rippel, B. (2011)"Why Trade Facilitation is Important for Africa" (Africa Trade Policy Notes, Note27,http://siteresources.worldbank.org/INTAFRREGTOPTRADE/Resources/trade_facilitation_note_nov11.pdf, (Erişim Tarihi: 18 Nisan 2020)
- TÜİK (2020), "Genel Ticaret Sistemine Göre Dış Ticaret, ABD Dolar Cinsinden Dış Ticaret", http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046, (Erişim tarihi: 06 Mart 2020)
- TÜİK (2020), "Ülkelere Göre Dış Ticaret", http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046, (Erişim Tarihi: 06 Mart 2020)
- Wood R.H. (2003), Aviation Safety Programs: A Management Handbook, Jeppesen Sanderson.
- World Trade Organization (WTO) (2020), Merchandise Exports by product group and destination-annual(Million US dollars) <https://timeseries.wto.org/> (Erişim Tarihi: 19 Nisan 2020)