

T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
FİNANS ENSTİTÜSÜ
FİNANS ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI BANKACILIK VE FİNANS YÜKSEK LİSANS
PROGRAMI

ULUSLARARASI TİCARETİN FİNANSMANI VE
TİCARET FİNANSMANI ALANINDA
İSTİHDAMIN GELİŞTİRİLMESİ

Yüksek Lisans Tezi

Süheyla KILINÇ
100023703

İSTANBUL - 2018

T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
FİNANS ENSTİTÜSÜ
FİNANS ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI BANKACILIK VE FİNANS YÜKSEK LİSANS
PROGRAMI

ULUSLARARASI TİCARETİN FİNANSMANI VE
TİCARET FİNANSMANI ALANINDA
İSTİHDAMIN GELİŞTİRİLMESİ

Yüksek Lisans Tezi

Süheyla KILINÇ
100023703

Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Vahit Ferhan BENLİ

İSTANBUL - 2018



TC. İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ

T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
.....Finans..... ENSTİTÜSÜ

YÜKSEK LİSANS TEZİ ONAY FORMU

.....Uluslararası Bankacılık ve Finans.....
Yüksek Lisans programı öğrencisi.....Sihayla KILINÇ.....
Uluslararası Ticaretin Finansmanı ve Ticaret Finansmanı Alanında
İstihdamın Geliştirilmesi.....başlıklı tez çalışması,
Enstitümüz Yönetim Kurulu 11.09.18 tarih ve 74-14 sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından
oybirliği/oyçokluğu ile Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

UNVANI, ADI SOYADI

İMZA

TEZ DANIŞMANI

: Dr. Öğr. Üyesi Vahit Ferhan İENLİ

JÜRİ ÜYESİ

: Prof. Dr. Esin OKAY

JÜRİ ÜYESİ

: Dr. Öğr. Üyesi Bulent GÜNCELER

(*) Yüksek lisans tez savunma jürileri en az biri kurum dışından olmak üzere danışman dahil en az üç öğretim üyesinden oluşur. Jürinin üç kişiden oluşması durumunda eş danışman jüri üyesi olamaz. Eş tez danışmanının jüri üyesi olması durumunda asıl jüri beş üyeden oluşur.

İÇİNDEKİLER

Sayfa

İÇİNDEKİLER	i
ÖZET	iii
ABSTRACT	iv
TEŞEKKÜR	v
ŞEKİLLER DİZİNİ	vi
ÇİZELGELER DİZİNİ	viii
SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ	ix
1 ULUSLARARASI TİCARETİN FİNANSMANI VE İSTİHDAM PROBLEMİ ...	1
1.1 Giriş	1
1.2 Uluslararası Ticaretin Gelişimi	1
1.3 Uluslararası Ticaretin Finansmanı Alanında İstihdam	6
1.4 Uluslararası Ticaretin Finansmanı Alanında İstihdamın Geliştirilmesi İçin Yapılması Gerekenler	6
1.5 Sonuç	8
2 ULUSLARARASI TİCARETİN FİNANSMANI	9
2.1 İhracatın Finansmanı	10
2.1.1 Kırmızı şartlı akreditif (Red Clause L/C)	10
2.1.2 Yeşil şartlı akreditif (Green Clause L/C)	13
2.1.3 İskonto ve iştirak kredileri	14
2.1.4 İhracat Reeskont Kredisi	18
2.1.5 Konsinye İhracat Mukabili Avans	19
2.1.6 Türk EXIMBANK Kredileri	21
2.2 İthalatın Finansmanı	23
2.2.1 Akreditif Kredileri	24
2.2.2 Kabul ve Aval Kredisi	29
2.2.3 İthal Vesaiki Karşılığı Avans (Import Bill Advance)	30
2.2.4 Cari hesap kredisi (Overdraft)	31
2.2.4 Mal Mukabili Ödemede İthalatçı Finansmanı	32
2.3 Uluslararası Ticarete Kullanılan Alternatif Finansman Yöntemleri	33
2.3.1 Post finansman (Post-financing)	33
2.3.2 Faktöring	36
2.3.3 Leasing	40
2.4 Sonuç	43
3 ULUSLARARASI YAPILANDIRILMIŞ TİCARET VE EMTİA FİNANSMANI	44
3.1 Prefinansman (Prefinance)	46
3.1.1 Sevk Öncesi Finansman (Pre-Shipment Finance)	47
3.1.2 İhracat Öncesi Finansman (Pre-Export Financing)	49
3.1.3 Ön Ödeme Finansmanı (Pre-Payment Financing)	51
3.2 Antrepo Makbuzu Karşılığı Finansman (Warehouse Receipt Finance)	54
3.3 Rehin Senedi Karşılığı Finansman (Yediemin Makbuzu / Trust Receipt)	56
3.4 Dönen Varlık Finansmanı (Borrowing Base Lending)	57
3.5 Forfaiting	59
3.6 Sonuç	65
4 ULUSLARARASI TİCARETTE İSTİHDAM	69

4.1 Giriş.....	69
4.2 Dünya Dış Ticarete Düzenleyici ve Yardımcı Kuruluşlar.....	69
4.2.1 Dünya Ticaret Örgütü (WTO)	69
4.2.2 Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC).....	77
4.2.3 Milletlerarası Ticaret Odası (ICC)	82
4.2.4 Dünya Gümrük Örgütü (WCO)	85
4.2.5 Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD)	90
4.2.6 Uluslararası Ödemeler Bankası (BIS).....	93
4.3 Türkiye'de Dış Ticarete Düzenleyici ve Yardımcı Kuruluşlar	99
4.3.1 Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)	99
4.3.2 Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM).....	102
4.3.3 Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK).....	102
4.3.4 İhracatçı Birlikleri	103
4.4 Uluslararası Ticaretin Finansmanında İstihdamın Geliştirilmesi.....	104
4.4.1 Türkiye'de Uluslararası Ticaretin Finansmanı Alanındaki İstihdamın Dünü Bugünü.....	104
4.4.2 Uluslararası Ticaretin Finansmanında İstihdamın Artırılması Konusunda Yapılması Gerekenler.....	109
4.4.3 Sonuç.....	117
SONUÇ VE ÖNERİLER	119
KAYNAKLAR.....	123

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI VE TİCARET FİNANSMANI ALANINDA İSTİHDAMIN GELİŞTİRİLMESİ

Süheyla KILINÇ

İstanbul Ticaret Üniversitesi

Finans Enstitüsü

Finans Anabilim Dalı

Uluslararası Bankacılık ve Finans Tezli Yüksek Lisans Programı

Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Vahit Ferhan BENLİ

2018

Bu çalışmada, sırasıyla uluslararası ticaret tanımı yapılarak dış ticaretin tarafları ve ticaret şekilleri ortaya konulmuştur. Uluslararası ticarete kullanılan geleneksel finansman teknikleri ve yapılandırılmış ticaret finansmanı modelleri detaylı olarak anlatılmıştır. Uluslararası Yapılandırılmış Ticaret ve Emtia Finansmanı tanımı yapılmış finansal yapılardaki risk azaltıcı yöntemlerden ortaya konmuştur. Yapılandırılmış ticaret finansmanı konusu mal ve mala ilişkin teminatlar emtia finansmanı olarak ortaya konulmuştur. Uluslararası ticaret alanında istihdamın gelişimiyle ilgili düzenleyici birliklerin rolü açıklanmış istihdamın gelişimine katkı sağlayan uluslararası akredite kuruluşlar belirtilmiştir. Ayrıca bu alanda istihdamın nitelik ve nicelik olarak gelişmesi için meslek öncesi ve meslek süresindeki eğitimin önemi vurgulanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası ticaret, uluslararası ticaretin finansmanı, ticaret finansmanı, yapılandırılmış dış ticaret ve emtia finansmanı, emtia finansmanı, uluslararası ticarete istihdamın geliştirilmesi.

ABSTRACT

M.Sc. Thesis

FOREIGN TRADE FINANCE AND DEVELOPMENT OF EMPLOYMENT IN TRADE FINANCE

Suheyla KILINÇ

**İstanbul Commerce University
Graduate School of Finance
Department of Finance**

Supervisor: Assist. Prof. Dr. Vahit Ferhan BENLİ

2018

In this study, the definition of international trade was made in order and the forms of trade were revealed. The forms of traditional financing techniques and structured trade finance used in international trade are described in detail. International Structured Trade and Commodity Finance STCF was defined and the risk mitigation techniques in financial structures are suggested. The structured trade finance issues and the guarantees related to the goods are presented as commodity finance. The role of regulatory bodies in the development of employment in international trade has been described and internationally accredited organizations have been identified that contribute to the development of employment. In addition, emphasis has been placed on pre-occupational and post-vocational education in order to develop employment quality in this area.

Keywords: International trade, international trade finance, trade finance, structured trade and commodities finance, commodity financing, development of employment in international trade.

TEŞEKKÜR

Bu alıŐma için beni yönlendiren, karŐılaŐtıĐım zorlukları bilgi ve tecrübesi ile aŐmamda yardımcı olan değerli Danışman Hocam Dr. ÖĞr. Üyesi Vahit Ferhan BENLİ'ye teŐekkürlerimi sunarım.

AraŐtırmanın yürütülmesinde maddi ve manevi yardımlarını gördüğüm tüm Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O personeline teşekkür ederim.

Tezimin her aşamasında beni yalnız bırakmayan aileme sonsuz sevgi ve saygılarımı sunarım.

Süheyla KILINÇ
İSTANBUL, 2018

ŞEKİLLER

	Sayfa
Şekil 2.1. İskonto Kredileri Akış Diyagramı.....	16
Şekil 2.2. Akreditif Kredileri.....	28
Şekil 2.3: İthal Vesaiki Karşığı Avans.....	32
Şekil 2.4. Post Finansman örnek iş akış diyagramı	35
Şekil 2.5. Faktöring örnek iş akış diyagramı	38
Şekil 2.6. Leasing Finansmanı örnek iş akış diyagramı... ..	42
Şekil 2.4. Finansal kiralama iş modeli... ..	43
Şekil 3.1. Yükleme öncesi finansman örnek döngüsü.....	49
Şekil 3.2. İhracat öncesi finansman örnek döngüsü... ..	51
Şekil 3.3. Ön ödeme finansmanı.....	54
Şekil 3.4. Antrepo ve stok finansmanı örnek döngüsü.....	56
Şekil 3.5. Dönen varlık finansmanı.....	59
Şekil 3.6. Forfaiting akış diyagramı.....	59
Şekil 3.7. Yapılandırılmış Emtia Finansmanı Hacmi.....	68
Şekil 3.8. Bölgesel Anlaşma Miktarları.....	70
Şekil 4.1: Ticaret finansmanı yüzdesel yoğunluğu.....	97
Şekil 4.2: Ticaret finansmanı yoğunluğu hacimsel.....	98
Şekil 4.3. TİM Eğilim anketi sonuçları... ..	110
Şekil 4.4. TİM eğilim anketi 2018 istihdam beklentisi... ..	111

ÇİZELGELER

Sayfa

Tablo 3.1 : Ticaret Finansmanının Lig Tablosu.....	69
--	----



TANIM VE KISALTMALAR

BSMV	Banka Sigorta Muameleleri Vergisi
BPO	Bank Payment Obligation – Banka Ödeme Yükümlülüğü
DEİK	Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development – Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası
ECA	Export Credit Agency (İhracat Kredi Kuruluşu)
GATT	Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GOP	Gelişmekte Olan Piyasalar
IFA	Uluslararası Forfaiting Birliği
IFC	International Finance Corporation – Uluslararası Finans Kuruluşu
IMF	Uluslararası Para Fonu
INCOTERMS	2010 International Commercial Terms – Uluslararası Ticari Terimler bilinen şekliyle Uluslararası Teslim Şekillerine ilişkin 2010 yılı yayını
ISBP 745	International Standard Banking Practices - Uluslararası Standart Bankacılık Uygulamalarına ilişkin 745 nolu broşür
ISP 98	International Standby Practices – Uluslararası Standby Uygulamalarına ilişkin 98 nolu broşür
KKDF	Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
LIBF	The London Institute Banking and Finance - Londra Bankacılık ve Finans Enstitüsü
Müşteşarlık	Dış Ticaret Müsteşarlığı (Yeni adı T.C. Ekonomi Bakanlığı)
NAFTA	Kuzey Amerika serbest Ticaret Anlaşması
URBPO 750	Uniform Rules for Bank Payment Obligation - Banka Ödeme Yükümlülüğüne İlişkin Birörnek Kurallar 750 nl broşür.
URC 522	Uniform Rules for Collections - Tahsilatlara İlişkin Yeknesak Kurallar 522 nl broşür
UCP 600	The Uniform Customs and Practice for Documentary Credits - Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulamaya ilişkin 600 nolu broşür
URDG 758	Uniform Rules For Demand Guarantees - Talep Garantilerine İlişkin Bir Örnek Kurallar 758 nolu broşür
URF 800	Uniform Rules for Forfaiting – Forfaitinge İlişkin Birörnek Kurallar 800 nl broşür
UYTEF	(STCF) Uluslararası Yapılandırılmış Ticaret ve Emtia Finansmanı
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication - Dünya çapında bankalararası elektronik haberleşme sistemi
TCMB	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TPKK	Türk Parası Kıymetini Koruma

1. ULUSLARARASI TİCARETİN FİNANSMANI VE İSTİHDAM PROBLEMİ

1.1 Giriş

Ülkelerin farklı ülkelerle politik, ticari, kültürel ya da askeri ilişkilerinin olduğu dünya tarihi incelendiğinde görülebilir. ‘Uluslararası ticaret, bir ülkedeki özel kuruluş ve kişilerin ya da kamu kuruluşlarının diğer ülkelerle yürüttükleri hizmet ve mal alım ve satımlardır’ (Polat, 2008, s. 31). Bu açıklamanın da gösterdiği gibi, ülkelerin birbirleriyle hizmet ya da mal alışverişinde bulunmalarına uluslararası ticaret ismi verilmektedir. Ülke sınırları dışından yürütülen alımlara ithalat, ülke sınırları dışına yapılan satışa ise ihracat denilmektedir.

Her ülke farklı hizmet ya da mallar konusunda uzmanlaşmıştır. Bazı ürünlerin bazı ülkelerde daha iyi üretilmesi, o ülkedeki verimlilik ya da teknoloji gibi faktörlerden etkilenmektedir. Bu nedenle tek başlarına tamamıyla verimi yakalayamayan ülkeler bazı hizmet ya da ürünleri farklı ülkelerden sağlarlar. Bir başka deyişle, her ülke diğer ülkelerin uzmanı olduğu ürün fazlasıyla kendi uzmanı olduğu ürün fazlasını takas eder. (Tunç, 2004, s. 3) Örneğin sanayi açısından az gelişmiş konumda bulunan Afrika ülkeleri ülkemizden sanayi ürünleri satın alırken, ülkemiz de bizde yetişmeyen bazı tropikal meyveleri onlardan ithal etmektedir.

1.2 Uluslararası Ticaretin Gelişimi

Uluslararası ticaretin başlangıcı uygarlığın başladığı tarihe kadar uzatılabilir. Ticaretin ilerlemesinden sonra finansal sözleşmelerin de kullanılmaya başlandığı ve yazının dahi bu sözleşmeleri kayıt altına alma amacıyla icat edildiği iddia edilmektedir. Sümerler M.Ö.4000 yıllarında yazıyı bularak ticari belgelerin kullanımına başlamışlardır. ‘Krediler üzerinde kullanılan teminat ve ipotek müesseselerine ve faizlere M.Ö. 1800 yıllarında Babil Krallığı’nın içindeki Hammurabi Yasalarında rastlanırken, mal opsiyonları hakkındaki kayıtlar ise M.Ö. 1000 yıllarında görülmüştür’ (Polat, 2008, s. 33). Baharat yolu batı ve doğuyu birbirine bağlayan bir ticaret yolu olarak kullanılırken, batı ülkeleri ve doğu ülkeleri arasındaki ticaret 15.

yüzyılda Anadolu'dan geçen ipek yolu ile sağlanmıştır. Günümüzde kullanılan modern bankacılığın temellerinin atılması ise 14. yüzyıl Floransa'sına dayanır. Floransalı ünlü Medici hanedanından tüccarlar dokumacılık yapmak amacıyla İngiltere'den ham yün satın almışlardır. 'Bu ticaret sırasındaki ticari kredi ihtiyacı ve uzun-mesafeli ticaretin transfer masraflarını düşürme gereksinimi para hesabı kullanımına ve uluslararası finansın ilk enstrümanlarının ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Bu enstrümanlardan başlıcası mesafeli konumda yabancı para biriminde çok taraflı bir ödeme talimatı sağlayan 'poliçe' 'the lettera di cambio' ya da 'lise pagamento' idi ki Kuzey İtalya'da bulunmuş, 14. yüzyılda yaygınlaşmış ve 18. yüzyıla kadar –büyük ölçüde değişmeden- kullanımda olmuştur.' (Reinert ve Fredona, 2017, s. 9)

'Ticaretin yüzyıllar boyunca, ekonomik büyümenin ana kaynağı olduğu bilinmektedir. Ticaret performansı, bazı ülkelerin neden diğerlerinden ekonomik olarak daha başarılı olduğuna dair geçerli bir açıklama getiriyor. Adam Smith (1725-1790) ve David Ricardo (1772-1823), uluslararası ekonomi ve ticaret finansmanı alanı için temel oluşturan "Mutlak Üstünlükler ve Karşılaştırmalı Üstünlükler" teorilerini, açıklayan ilk ekonomistlerden bazılarıdır.' (Oramah, 2015, s. 21)

Smith'e göre, iki-ülkeli bir modelde, ülkelerden biri, diğerine kıyasen, hangi malı daha düşük maliyetle üretiyorsa, o malın üretimine yoğunlaşarak uzmanlaşmalıdır. Yurt içinde düşük maliyetle ürettiklerini ihraç edip yüksek maliyetle ürettiği malları üretmeyerek dışarıdan ithal etmelidir. Mutlak Üstünlükler ile açıklanan sözkonusu teorinin maliyet olarak dikkate aldığı tek faktör emektir. Smith'in Mutlak Üstünlükler Teorisi, aynı ülkenin mutlak olarak birden fazla malı daha düşük maliyetle üretmesi durumunda, serbest dış ticaretin nasıl gerçekleşeceğini açıklamakta yetersiz kalmıştır.

Ricardo ise Karşılaştırmalı Üstünlükler teorisiyle dış ticaret kapsamını bu alanda genişletmeye çalışmıştır. Bu teoriye göre; bir ülkenin, mukayeseli olarak en fazla üstünlüğe sahip olduğu mallarda uzmanlaşıp bu malları ihraç etmesi. Buna karşın daha az üstün olduğu malları ise ithal etmesidir. Böylelikle ülke, bütün mallarda, diğerine göre daha üstün olsa da bu strateji ile daha fazla refah düzeyine ulaşabilecekti. Klasik İktisat Ekolü öncüsü Adam Smith'in teorisini geliştirmesi ve daha sonraki teorilerin

geliştirilmesine katkı sağlaması bakımından, uluslararası ticaret teorisinin gerçek temelini David Ricardo ortaya koymuştur.

Klasik dış ticaret teorilerine yönelik temel bir eleştiri, emek-değer teorisine dayanması, emek dışındaki faktörlerin maliyet ve dış ticarete etkisini gözönünde bulundurmamasıdır. Neoklasik iktisatçılar da, salt emek maliyeti yerine, emekle birlikte 'fırsat maliyeti' kavramını kullanarak, özüne dokunmadan Ricardo'nun teorisini geliştirmişlerdir. 'Emek-değer' temelli yaklaşım yerini 'fayda-değer' faktörlerini de içeren yeni yaklaşımlara bırakmış görünmektedir.

1930'lara gelindiğinde Modern Dış Ticaret Teorilerinden Heckscher-Ohlin modeli olarak da bilinen Faktör Donatımı Teorisi önem arz etmekte ve günümüz teorilerinin gelişimine katkı sağlamaktadır. Özetlemek gerekirse; ülkenin sahip olduğu üretim faktörleri miktarı esas alınmaktadır. Ancak emek ve sermayeyi dikkate alma geleneği devam etmektedir. Bu çerçevede, ülkeler emek-zengini ve sermaye-zengini, mallar ise emek-yoğun ve sermaye-yoğun olarak ayrıştırılırken ülkelerin, faktör donatımları ve malların, faktör yoğunlukları bakımından farklılaştığı düşünülmektedir. Buna karşın, bir malın üretim fonksiyonunun, dolayısıyla üretim teknolojisinin bütün ülkelerde aynı olduğu ve teknolojik gelişmeyle mümkün olan artan verim ihtimalini dışlayacak şekilde üretimde sabit verim koşullarının geçerli bulunduğu varsayılmaktadır.

Bu teorilerin yanısıra günümüzde yaşanan küreselleşme hareketi uluslararası ticaret alanında ilerlemeleri tetiklemiştir. "Çin'in iktisadi reformları ve Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla ivme kazanan global çaptaki siyasi değişimler, dünyanın farklı yerlerinin de hem tüketici hem de üretici konumunda küresel pazarlara dahil olmasıyla dünya ekonomisinde yaşanan entegrasyon sürecini hızlandırmıştır" (Kırcova, 2010, s. 16). Küresel çapta yaşanan bu gelişmelerle birlikte iç ticarete ağırlık veren ülkelerin de uluslararası pazarlara olan ilgisi artmıştır.

Bugün serbest ticaret üzerindeki engellerin ve kısıtlamaların ortadan kaldırılmasıyla uluslararası ticaret, siyasi etkileşimlerin aracı olarak da kullanılmaya çalışılmaktadır. Öyle ki, 'Ticaret Savaşları' olarak tanımlanan günümüz etkileşimleri belki de ileride dünya ekonomik dengeleri değiştirecek etkilere sahip yeni bir döneme bizi sürükleyecektir. ABD'nin 45. Başkanı Trump dönemiyle küresel anlamda uluslararası

ticarete ticari savaş noktasına gelen gelişmelerden en önemlileri şu şekilde sıralanabilir; (Nortonrosefulbright, 2018)

1-Başkan Trump, ABD'yi, Başkan Obama'nın uluslararası ticaret politikasının köşe taşı olan Trans-Pasifik Ortaklığı'ndan (TPP) geri çekti. TPP şu ülkeleri içeriyordu: ABD, Avustralya, Brunei, Kanada, Şili, Japonya, Malezya, Meksika, Yeni Zelanda, Peru, Singapur ve Vietnam.

2- Başkan Trump, ABD, Kanada ve Meksika (NAFTA) arasındaki Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması'na yönelik eleştirilere odaklandı ve kampanya sırasında görüşme ya da geri çekilme talebinde bulunabileceğini belirtti. Bu ülkelerden ithal edilen bazı emtialara gümrük vergisi konulmasına yönelik adımlar atmakta.

3- ABD ve Çin arasındaki ikili yatırım anlaşmasının (BİT) geleceği şüphe uyandırdı. 2015 kadar yakın bir zamanda, antlaşma müzakerelerin ilk aşamalarındaydı ve her iki taraf da “en üst düzey ekonomik öncelik olarak onayladı”. Trump'ın Çin ile ticaret konusunda şu ana kadarki adımları Çin mallarına özellikle çelik ve ürünleri gibi emtialara karşı gümrük tarifesinde yaptığı değişiklikler iki ülke arasındaki ticari savaşın daha da şiddetlenmesine neden olmaktadır.

Ticaret Savaşları'na karşı tepkilerin artmasıyla dünya ticaretine yön veren dünya devlerinin söz konusu korumacı tutumun tersine anlaşmalar yaptığı gözlenmektedir. ‘Dünya ekonomik savaşların etkilerini tartışa dursun, Avrupa Birliği (AB) ve Japonya, dünyanın en büyük serbest ticaret anlaşmasını imzalayarak gerek iki tarafı, gerekse tüm dünyayı etkileyecek önemli bir karara imza attılar. Taraflar anlaşmaların ABD Başkanı Donald Trump'ın yürürlüğe soktuğu korumacı ticaret politikalarına karşı denge unsuru olmasını amaçladıklarını açıkça ortaya koymuş oldular.

Öncelikli olarak anlaşmanın yaratacağı en büyük etki, ABD'nin korumacı ekonomik politikalarına karşı dünyanın en büyük açık ekonomik alanını yaratacağı yönündedir. Anlaşma 600 milyon kişiye ve dünyanın gayri safi milli hasılasının yaklaşık üçte birine tekabül etmektedir. AB'nin dünyanın en büyük serbest ticaret bölgesi olduğu düşünüldüğünde halen dünyanın en büyük 3'üncü ekonomisi olan Japonya'ya 100 milyar dolardan fazla mal ve hizmet ihraç etmekte oluşu dahi, zaten büyük bir potansiyelin varlığını ortaya koymaktadır.

Anlaşma, AB'nin Japon üretimi otomobillere uyguladığı yüzde 10'luk gümrük vergisi ve otomobil parçaları için uyguladığı yüzde 3'lük gümrük vergisini tümü ile ortadan kaldırırken, Japonya'nın da AB'den ithal edilen peynire uyguladığı yüzde 30'luk gümrük vergisi ayrıca AB'de üretilen şaraplara koyduğu yüzde 15'lik gümrük vergisini kaldırmış oldu. Dünyanın en büyük ekonomilerinden AB ve Japonya'nın, küresel ekonominin üçte birini koruma ve istihdamı artırma amacıyla düzenledikleri ticari bariyerlerin ve gümrüklerin kaldırılmasını öngören anlaşmanın 2019'da yürürlüğe girmesi bekleniyor.' (Çınar, 2018)

Bu çalışmada uluslararası ticaret ve uluslararası emtia ticareti konularının finansman modelleri detaylı olarak ele alınmıştır. Öncelikle ihracatın finansmanı için kullanılan modeller üzerinde detaylı bilgiler verilmiştir. Bu modeller Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause L/C), Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C), İskonto ve İştira Kredileri, İhracat Reeskont Kredisi, Konsinye İhracat Mukabili Avans ve Türk EXIMBANK Kredileri olarak sınıflandırılmış; bazı konular akış şemaları ile detaylandırılmıştır. Daha sonra ithalatın finansmanı konusunda bilgiler verilmiştir. Bu bağlamda Akreditif Kredileri, Kabul ve Aval Kredisi, İthal Vesaiki Karşılığı Avans ve son olarak da Mal Mukabili Ödemede İthalatçı Finansmanı gibi modeller açıklanmıştır. Akış şemaları ile işleyişleri hakkında güncel bilgiler derlenmiş ve sunulmuştur. Bu bölümde son olarak ise alternatif uluslararası finansman yöntemleri hakkında detaylı bilgiler sunulmuştur. Bunlardan Postfinansman, Faktöring, Leasing konuları bu tezde işlenmiştir.

Bu çalışmanın sonraki bölümünde yapılandırılmış dış ticaret ve emtia finansmanı konularında kapsamlı bilgiler derlenmiştir. Yapılandırılmış ticaret ve emtia ticareti konularındaki uygulamalar anlatılmıştır. Prefinansman (Prefinance), Yükleme Öncesi Finansman (Pre-shipment Financing), İhracat Öncesi Finansman (Pre-export Financing), Ön Ödeme Finansmanı (Prepayment Financing), Antrepo Makbuzu Karşılığı Finansman (Warehouse Receipt Finance), Rehin Senedi Karşılığı Finansman (Yedimin Makbuzu / Trust Receipt), Dönen Varlık Finansmanı (Borrowing Base Lending), Forfaiting konuları örneklerle ele alınmıştır.

1.3 Uluslararası Ticaretin Finansmanı Alanında İstihdam

Uluslararası ticaretin finansmanı alanında istihdamın geliştirilmesi konusu bu çalışmada incelenen ikinci ana konudur diyebiliriz. Bu konunun incelenmesi esnasında istihdam probleminin birbirini doğrudan etkileyen iki ana bileşenden meydana geldiği anlaşılmıştır. Bu iki ana bileşen uluslararası ticaret sektöründeki gelişmeler ve finans sektöründeki gelişmelerdir. Uluslararası ticaretin artması, gelişmesi ve güncel teknolojilerle değişmesi doğrudan bu konunun finansmanı konusunda da doğru orantılı değişim ve gelişmelere neden olacaktır. Dolayısıyla uluslararası ticaretin finansmanı alanında istihdamın gelişmesi önemli ölçüde uluslararası ticaretin gelişmesine de bağlıdır.

Uluslararası ticaretin gelişmesi ve ülkeler arasındaki ticaret hacminin artması bu sektördeki istihdam olanaklarının doğal olarak artmasıyla sonuçlanacaktır. Uluslararası ticaret alanında yeni pazarların bulunması, farklı yerlerle ticaret yapılması sonucunda bu sektörde yeni istihdam imkanlarının ortaya çıkacağı ve dolayısıyla bu sektörün finansmanı alanında da yeni işgücüne ihtiyaç ortaya çıkaracağı aşikardır. Bu sebepten dolayı ülkemiz açısından uluslararası ticaretin gelişmesi, uluslararası ticaretin finansmanı alanında istihdamın gelişmesinde en önemli etkidir.

1.4 Uluslararası Ticaretin Finansmanı Alanında İstihdamın Geliştirilmesi İçin Yapılması Gerekenler

Türkiye’de uluslararası ticaret ve finans sektöründe yaşanan gelişmeler, bu sektörlerle olan ilgiyi arttırırken, bu sektörlerle hitap eden bankacılık, dış ticaret uzmanlığı vb. gibi bazı mesleklere yönelik ön lisans ve lisans düzeyinde eğitim veren bölüm ve programların sayısındaki artışı da beraberinde getirmektedir. Ancak gelişen ve büyüyen sektörün ihtiyaç duyduğu kalifiye personelin sağlanmasında sayısal büyüklüğün yanı sıra eğitimin niteliği de oldukça önemlidir.

Uluslararası ticaret ve finans sektörleri teknolojik gelişmelerden ve jeopolitik sebeplerden dolayı sürekli güncellenen ve değişen dinamik bir yapıdadır. Bu sektöre eğitilmiş personel yetiştirmek için, öğrenmeye ve değişime açık, yeterli bilgi

donanımına sahip öğrenci yetiştirmek gerekmektedir. Eğitim müfredatları, sektördeki değişimleri birebir takip eden ve öğrenciyi sürekli öğrenmeye teşvik edici bir şekilde düzenlenmelidir.

Uluslararası ticaretin finansmanı alanında istihdamın geliştirilmesi için neler yapılabilir noktasında belki de herkesçe bilinen belli başlı birkaç konu bulunmaktadır. Bunlar aslında genel anlamda istihdam probleminin de ana bileşenleridir.

Öncelikle bu alandaki yatırımların, özellikle de kamu altyapı yatırımlarının artırılarak istihdamın artırılması gerekir. Çünkü kamu yatırımlarının artırılması ekonomik aktiviteyi canlandıracaktır. Bu bağlamda uluslararası ticaret ve bunun finansmanına altyapı oluşturacak liman, havaalanı, yol, depo gibi fiziksel yatırımların yanında uluslararası anlaşmalar ve çeşitli yasal düzenlemeler ile dış ticaretin geliştirilmesi de alt yapı yatırımı olarak değerlendirilmelidir.

İkinci olarak özel sektör yatırımlarının teşvik edilmesi gerekmektedir ki bu da teşvik paketleri ile olabilir. Bu alanda özel sektör tarafından yapılacak yatırımlara kamu kuruluşları tarafından çeşitli teşvikler verilmelidir ki bu çalışmanın ilerleyen sayfalarında daha detaylı olarak bahsedilecektir.

Üçüncü olarak ise istihdam üzerinden alınan vergi, prim ve işveren payı gibi mali yükler düşürülmelidir. Bu durum da kuşkusuz ki yeni istihdam oluşturacak yatırımları teşvik edecektir.

Bu çalışmada dördüncü ve son olarak ele alınan ve en çok üzerinde durulan konu ise mesleki eğitimidir. Mesleki eğitime hem lise ve üniversite döneminde hem de istihdam esnasında yani çalışanlara meslek içi eğitim olarak daha fazla önem verilmelidir.

Bu çalışmada uluslararası ticaretin finansmanı alanında istihdam sorunu ele alınmıştır. Bu alanda istihdamın nitelik ve nicelik olarak gelişmesi konusunda bugüne kadar yapılagelenler ile ilerde yapılması faydalı olacak tedbirler hakkında detaylı bilgi verilmiştir. Uluslararası ticaretin finansmanı alanındaki istihdamın nicelik olarak artmasının en temel tetikleyicisinin uluslararası ticaretteki hacim artışı olduğu

vurgulanmıştır. Bunun yanında kamu teşvikleri, istihdama yönelik vergi indirimleri gibi önlemlerle istihdamın artabileceği vurgulanmıştır.

İstihdamın nitelik olarak artmasında ise eğitim ve öğretim konularında yapılagelenler ve yapılması gerekenler hakkında detaylı bilgi verilmeye çalışılmıştır.

1.5 Sonuç

Uluslararası ticaretin finansmanı özellikle yapılandırılmış emtia finansmanı ülkemiz açısından oldukça büyük öneme sahiptir. Uluslararası ticaret alıcı ile satıcı arasındaki mal alım-satım sözleşmesi ile başlayıp mal-bedel değişimi ile biter. Taraflarca anlaşma konuları usul ve esasları maddeler halinde alım-satım sözleşmesinde yer alır. Ancak bu sözleşme bir dış ticaret işleminin gerçekleştirilmesi için yeterli olmamakla birlikte taşıdığı bazı özellik ve riskler sebebiyle yurt içi ticaretten ayrılır. Ülke riski, politik risk, kredi riski, belgelerin hazırlanması ve teslimiyle ilgili risk, kur riski, mala ve ödemeye ilişkin riskler seçilecek uluslararası ticaret finansman tekniğinin önemini arttırdığı gibi bu alandaki gelişmelerin önünü açmaktadır. Dolayısıyla uluslararası ticaretin finansmanı konusunda çalışanların uzmanlığını ve bilgi ve tecrübesini artıracak yeni çalışmalar her zaman teşvik edilmelidir. Bu alanda yetişmiş işgücünü sayı ve nitelik olarak artması ülkemizin her zaman menfaatine olacaktır.

2. ULUSLARARASI TİCARETİN FİNANSMANI

‘Dış ticaret işlemlerinde çoğunlukla ithalatçılar ve ihracatçılar birbirlerinden uzaktadırlar. İki taraf genellikle birbirlerini iyi tanımamakta ve muhatabının iş kapasitesi ile ticari itibarı konusunda ayrıntılı bilgiye sahip olmamaktadırlar. Her iki taraf için de risk barındıran dış ticaret işlemleri sırasında ihracatçıların, malın üretilmesi ve ithalatçıya sevki esnasında, mal sevk edildikten sonra ise mal bedelinin tahsiline kadar geçen sürede fon ihtiyacı olabilmektedir. İthalatçılar ise malın alınmasında veya alındıktan sonra iç piyasada satılmasına kadar geçen sürede yabancı kaynaklara ihtiyaç duyabilmektedirler. Dış ticaretin finansmanı, ihracatın ve ithalatın gerçekleştirilebilmesi için ihtiyaç duyulan fon ihtiyacının karşılanması olarak tanımlanabilir.’ (Kaya ve Turguttopbaş, 2012: s. 131)

‘Modern finansmanı klasik finansman anlayışından ayıran en önemli fark, işletmelerin yatırım için ihtiyaç duyduğu finansmanı sadece pasiflerden karşılanması yerine, aktifte bulunan işletme varlıklarının satılması ya da kiralanması ile karşılanma anlayışıdır. Modern finansman anlayışında aktifte bulunan maddi duran varlıklar ve ticari alacakların finansmanda kullanılması örnek gösterilebilir.’ (Sayılğan, 2011. s. 6) Bu bağlamda modern finansman anlayışına performans riskinin de eklenmesi uluslararası ticarete önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerle yapılan ticarete karşılaşılan riskler baz alınarak ortaya çıkan teminatlandırma-fonlama yöntemleri finansman yöntemlerine yeni bakış akışı kazandırmaktadır.

Bu bölümü ihracatın finansmanı, ithalatın finansmanı ve alternatif finansman tekniklerinden bahsedilen üç ana başlıkta ele alınmaktadır. Bazı finansman yöntemleri, işleyişiyle açıklanmaktadır. Konuları, işleyişleriyle ele alınmanın daha anlaşılır olmasını sağlanması bakımından faydalı olacağı düşünülmektedir.

a. İhracatın Finansmanı

‘İhracatçı tarafın ihracat taleplerinin karşılanması amacıyla malları sevk etmeden önce ya da sevk ettikten sonra ortaya çıkabilecek ihracat işlemleri hakkında ihtiyaç duyulan fonların sağlanmasına ihracatın finansmanı denilmektedir.’ (Tomanbay, 2001, s. 23)

Hammadde sağlanması, sigorta, sevk öncesi ve sonrası işlemleri, vergi, üretim, katma değerli işlemler, gümrükleme ve malın teslim sürecine kadar gerçekleşen ihracatçının yükümlülüğünde bulunan bütün faaliyetlerin yerine getirilmesi için gereken finansman ihracat finansmanı içinde yer almaktadır.

‘İhraç edilecek malın sağlanması ya da üretimiyle beraber satış bedelinin tahsil edilmesi arasındaki faaliyetlerin finansmanına ihracatın finansmanı denilmektedir.’ (Onursal, 2013, s. 19)

2.1.1 Kırmızı şartlı akreditif (Red Clause L/C)

‘Saticının malı yüklemeyen önce, sevk edilecek malın tamamının veya bir kısmının peşin olarak alıcı tarafından satıcıya ödenmesidir. Red clause ifadesi akreditiflerin mektup olaak düzenlendiği ilk dönemlerde (teleks ve SWIFT uygulamasına geçilmeden önce) peşin ödemeye ilişkin şartın dikkat çekmesi açısından mektup üzerinden kırmızı renk ile belirtilmesinden kaynaklanmaktadır.’ (Durukanoğlu, 2008, s. 148)

Red clause akreditiflerde akreditif amiri (ithalatçı), sevkiyat yapılmadan önce lehtara (ihracatçıya) belirli bir meblağın (ki bu akreditif meblağının tamamı ya da bir kısmı olabilir) ödenmesi için bankasına talimat verir. Böylece ihracatçı yükleme yapmadan ve dolayısıyla bankaya herhangi bir yükleme vesaiki ibraz etmeden, akreditifte belirtilmiş olan bedel kadar fon sağlamış olur. Bu tür akreditifler genellikle sevkiyat öncesinde ve imalat sürecinde satıcının finansman ihtiyacının karşılanması amacıyla kullanılır. Aldığı avans sonrası gereken hazırlıkları gerçekleştiren ihracatçı, malların sevkiyatından sonra ibraz ettiği sevk vesaiki karşılığında fatura bedelinden edinilen avans düşülür ve geriye kalan miktar kendisine ödenir. Vesaik ibraz edilmeden önce

fatura bedelinin bir bölümü ya da tamamı lehtara önceden ödendiği için, kırmızı şartlı akreditifler alıcılar için riskli akreditiflerdir.

‘Akreditif kapsamında yapılan peşin ödeme karşılığında malın yüklenmeme riski her zaman mevcuttur. Peşin ödemenin akreditif kapsamında yapılıyor olması bir güvence değildir ve bu hususun ithalatçılar tarafından unutulmaması gerekir. Bu nedenle ithalatçı peşin ödemeyi yapmadan önce satıcıdan banka garantisi ya da Standby L/C talep edebilir. Malın yüklenmemesi karşılığında önceden ödenmiş olan mal bedelini faiziyle birlikte geri alma hakkına sahip olur. Şayet peşin ödemeyi önceden (garanti almadan) yapması gerektiği durumlarda lehtara ödeme yapılmasını banka garantisi veya standby L/C düzenlenmesi şartına bağlayabilir. Daha açık bir ifadeyle ödeme emrini gönderirken banka garantisi veya stand-by akreditifin kendi lehine düzenlenmesinden sonra ödemenin yapılmasını talep edebilir. Yapılan peşin ödemeye ilişkin alınan banka garantisi veya standby L/C vadesinin akreditif vadesi ile uyumlu olması gerekir. Banka garantisi vadesinin akreditif vadesinden en az 15 gün dışında olmasına özen gösterilmesinde fayda vardır. Çünkü yüklememnin yapılmaması durumunda zamanında tazmin talebinde bulunulması için bu süreye pratik uygulamada ihtiyaç duyulmaktadır. Banka garantisi veya standby akreditif vadesinin akreditif vadesinden (kırmızı şartlı akreditif vadesinden) kesinlikle kısa olmamasına dikkat edilmelidir. Çünkü akreditif vadesi içerisinde yükleme yapılmadığında banka garantisi veya standby akreditifin nakte çevrilmesi için sürenin sona ermemiş olması gerekir. Şayet banka garantisi vadesi akreditif vadesinden kısa olursa yükleme yapılmadığında banka garantisi nakte çevrilmek istendiğinde garanti süresi bitmiş olacağından geçerliliğini kaybedecek ve nakte çevrilmesi mümkün olmayacaktır. Bu çerçevede yükleme ve akreditif vadelerinin soradan değiştirilmesi söz konusu olduğunda banka garantisi veya Standby L/C’nin vadesinin de akreditifin yeni vadelerine uyumlu olacak şekilde önceden değiştirilmesi sağlanmalıdır. Aksi takdirde akreditif kapsamında yapılan peşin ödemeye ilişkin sağlanmış olan banka garantisi vadesi sona ermiş olacağından teminat olma özelliğini kaybedecektir.’ (Durukanoğlu, 2008, s. 149)

Başka bir ifadeyle kırmızı şartlı akreditifler; ‘kısmen veya tamamen peşin ödemeli akreditiflerdir. Akreditif konusu malların imali ve tedariki için satıcı ihtiyacı olan bir kısım parayı alıcıdan avans niteliğinde talep edebilir, alıcı bunu kabul edip açtıracığı

akreditife bu tutarı şart olarak koyarsa bu peşin ödemeli akreditif olarak adlandırılır. Eski dönemlerde mektup formatında düzenlenen akreditiflerde peşin ödenecek tutar, dikkat çekmesi için kırmızı renkle yazıldığından bu akreditifler 'red clause' olarak adlandırılıyorlardı, günümüzde bu uygulama hemen hemen hiç yoktur, fakat aynı deyim hala peşin ödemeye imkan veren akreditifler için kullanılmaktadır.

Peşin ödenecek kısım için akreditifte bazı belgeler istenebilir. Bunlar genellikle;

- Lehtar tarafından imzalanmış avansı aldığı belirten bir alındı.
- Alınan avansın malların tedarik veya ambalajlama işlerinde kullanılacağını gösteren lehtar tarafından imzalanmış taahhütname.
- Akreditif konusu yüklemelerin zamanında yapılacağını ve uygun evrakların bankaya ibraz edileceğini gösteren lehtar tarafından imzalanmış taahhütname alınmaktadır.

Bazen daha fazla kontrol ve güvence sağlamak amacıyla sadece yukarıda belirtilen alındı ve taahhütnamelerle yetinilmez ayrıca aşağıdaki bir veya belgede durumu sağlamlaştırmak için istenebilir. Bunlar;

- Taşıma şirketlerinden malın teslim alındığına ve akreditifteki yükleme tarihine uygun zamanda yükleme yapılacağına veya yapıldığına ilişkin yazı (confirmation).
- Bağımsız bir depodan alınan ve malın depolandığını ve sigortalandığını gösteren depo alındı makbuzu. Bu belge karşılığı peşin ödemeye imkan veren akreditifler 'Green Clause' (Yeşil şartlı akreditifler) olarak isimlendirilirler.
- Avans Ödeme Garantisi (In Advance Guarantee)' (Özalp, 2012 s. 52)

Kırmızı Şartlı Akreditifler, dünyada ilk defa Çin'den yapılan kürk ithalatında görülmüştür. Günümüzde özellikle Avustralya, Yeni Zelanda ve Güney Afrika ülkelerinde sık kullanılan bir akreditif türüdür. Türkiye'den yapılan Özellikle tarım ürünleri ihracatında zaman zaman bu tür akreditif kullanılmaktadır. Tarım ürünleri ihracatında kırmızı şartlı akreditifin kullanılmasından amaç, ihracatçıların çiftçi ve diğer üreticilerden satın aldıkları mal bedellerinin prefinansmanını sağlamaktır. (Kemer, 2005, s. 373)

2.1.2 Yeşil şartlı akreditif (Green Clause L/C)

İhracatçı firmaya malları yüklemeye önce avans imkânı sağlayan ancak avans karşılığında bir miktar malın ithalatçı adına depolanması şartını içeren akreditiflere yeşil şartlı akreditif (green clause L/C) adı verilir.

‘Yeşil şartlı akreditiflerde ihracatçı, akreditif kapsamındaki malın bir kısmını (tabii ki akreditif şartlarında belirtilen miktarı) belli bir depoya, antrepoya teslim ederek ambar makbuzu ile bankaya müracaat ederek belirlenen avansı tahsil eder.

İhracatçı firmalara elindeki belli bir stoğu nakde çevirebilme imkanı sağlayan yeşil şartlı akreditif bir açıdan da ucuz, maliyeti düşük kredi fırsatı vermesi açısından tercih edilebilir bir akreditif türü olarak piyasada karşımıza çıkar. Depolanan malın dışındaki kalan miktarın yükleme günü, depolanan malla birlikte toplu sevkiyat gerçekleştirilerek belgeler bankaya takdim edilir ve avans dışı kalan bakiye akreditif tutarının akreditif ödeme şekline göre tahsili yoluna gidilir.’ (Dölek, 2006, s. 33)

‘Green-Clause akreditifler, ihracatçı (lehdar) firmalara; mallarının ithalatçı firmaya gönderilmesinden önce akreditiften tahsilat yapılmasına olanak sağlar. Green-Clause akreditif kapsamında, yüklemesi yapılacak olan malların mülkiyetini aracı bankaya (genel olarak akreditifin açıldığı banka olabilmektedir) devreden depolamayı yapan firma tarafından tanzim edilen, ambar teslim makbuzları ile depolanan malların tutarı belirlenir. İhracatçı antrepoda depolanan mallara ilişkin makbuzları bankaya ibraz ederek Green-Clause akreditiften tahsilat yapar.

•Green Clause akreditifin işleyişi şu şekilde özetlenebilir. İhracatçı hazırladığı bir kısım mallarını üçüncü şahıs (bu akreditifi ihbar eden banka olabilir) ambarına depolayarak, malların mülkiyetini bankaya devredebileceği ambar teslim makbuzunu alarak, söz konusu teslim makbuzunu bankaya ibraz ederek toplam depoladığı malların green-clause akreditifte belirlenen oranda, tahsilatını yapar. Bu tip akreditiflerde malların mülkiyeti bankaya verildiğinden, ithalatçı güvence altına alınmış olur. Diğer taraftan ihracatçı firma da düşük maliyetli fon kaynağından yararlanmış olur. Depodaki mallar banka talimatı ile serbest bırakılarak alıcıya gönderilir. Akreditifte

yukarıda açıklanan işlemi yapılmasına imkan sağlayan şart "green clause" olarak adlandırılabilir. Bu tür akreditifler genellikle büyük miktarda sevk edilecek bakliyat ve hububat ihracatında kullanılır. (Durukanoglu, 2008, s. 149)

‘Görüldüğü gibi, red clause ve green clause akreditifler temelde ihracatı finanse etmek işlevi görmektedirler. Böylece ihracatçı ülkedeki kredi faizlerinin ithalatçının ülkesindekinden yüksek olduğu zamanlarda, ihracatçılar için düşük maliyetli finansman imkanı sağlamaktadır.’ (Kaya, 2011, s. 49)

2.1.3 İskonto ve İştiria kredileri

‘Bir ticari senedin masraf ve faiz çıkarıldıktan sonra geriye kalan bakiyesinin senedin vadesi gelmeden ödenmesine imkan tanıyan kısa vadeli nakdi kredi türüne İştiria ya da iskonto kredisi denilmektedir. İştiria ya da iskonto konusu yapılan krediler çoğunlukla vade sonuna 3 ay kalmış kredilerdir. Kredi kullanma tarihinden senedin vade tarihine kadar olan zamana ait faiz, komisyon, Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) ve Banka Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV) çıkarılınca geriye kalan bakiyenin ödemesi yapılır. Bu işleme senedin borçlusunu senedi kabul eden bankanın olduğu yerde ise iskonto işlemi, bankanın bulunduğu yerin dışında bir yerde ise İştiria işlemi adı verilir.’ (Karan, Doğukanlı, Aras, & Korkmaz, 2012, s. 36)

İskonto, vadeli alacak bedeli üzerinden hesaplanan iskonto faiz tutarının peşin olarak tahsil edildikten sonra kalan tutarın lehtara vadesinden önce ödendiği bir finansal araçtır. İhracatçı firmalar iskonto yöntemiyle vadeli alacaklarını vadeden önce tahsil ederek finansman sağlamış bunun yanında da kendilerini kur riskinden korumuş olurlar.

İhracat ile ilgili alacakların iskonto işlemleri uluslararası bankacılık uygulamalarına uygun olarak poliçe, bono, vadeli akreditif gibi finansal ürün veya ödeme şekilleri yardımıyla gerçekleştirilir. Bununla birlikte garanti altına alınmış mal mukabili ödeme şekline göre yapılan ihracatın da iskonto edilmesi mümkündür. Bazı kaynaklarda ihracatçının vadeli akreditif bedelini bankasından vadesinden önce belirli bir bedel düşüldükten sonra tahsil ettiği finansman modeline ihracat akreditif kredisi

adiyla raslanmaktadır. Ancak bu çalışmamızda sözkonusu teknik özünde vadeli bir alacağın vadesinden önce kırdırma işlemi olduğundan iskonto kredileri başlığında incelenmektedir. İskonto işlemi; alacak hakkının devri sözkonusu olması, poliçe, bono gibi kıymetli evrakların iskonto işleminde kullanılması nedeniyle ileride açıklanacak olan forfaiting finansman tekniği ile de benzerlik göstermektedir. Şimdiden belirtmek gerekir ki; ihracatçı firmanın alıcı ile ticari sözleşme imzalamadan önce forfaiting kuruluşu ile forfaiting sözleşmesi imzalamış olması bu iki finansman tekniğini birbirinden ayıran en önemli özelliktir. Bunun yanısıra ithalatçı ile ihracatçı aralarındaki sözleşmeye istinaden ticareti başlattıktan sonra ihracatçı kendi bankasına verdiği talimatla iskonto talebinde bulunarak çoğunlukla kendi bankası ile aralarında iskonto işlemini yürüterek üçüncü bir finansman kuruluşu (forfaiter) işleme dahil olmamaktadır.

İhracatçı tarafından düzenlenen ve borçlusunun kabul ettiği poliçe, borçlu tarafından düzenlenen bono veya vadeli akreditif iskonto tarihindeki uluslararası para piyasasında geçerli faiz oranları dikkate alınarak banka veya finans kuruluşlarına iskonto ettirilebilir. İskonto iki şekilde yapılabilir; gayrikabil-i rücu (without recourse- ihracatçıya rücu edilemez) veya kabil-i rücu (with recourse- ihracatçıya rücu edilebilir):

- Rücu edilemez (Without recourse) olarak yapılan iskontoda, mal bedelinin vadesinde ödenmemesi halinde ihracatçı firmaya rücu edilemez. Bir bankanın ödeme garantisini veya avalini taşıması nedeniyle mal bedelinin ödenmemesi riski oldukça azdır. Borca ait risk takibi amir banka veya avalist banka üzerinden yapılır.
- Rücu edilebilir (With recourse) şekilde yapılan iskontoda ise, vadesi geldiğinde mal bedeli borçludan tahsil edilemez ise bu borç ihracatçı firmaya rücu edilerek tutar faiziyle birlikte tahsil edilir. Bu durumda kredi, ihracatçı firma adına açılarak ihracatçı firma üzerinden risk takibi yapılır.

Bir bankanın avalini taşıyan poliçe/bono'nun iskonto işlemi sırasında; iskonto yapacak olan banka/finans kuruluşu; avalist banka riskini alarak (avalist bankaya kredi açarak) poliçeyi iskonto eder ve lehtara ödeme yapar. Bu durumda avalist bankaya kredi açıldığından dolayı lehtara, ayrıca herhangi bir kredi açılmasına ihtiyaç bulunmaz.

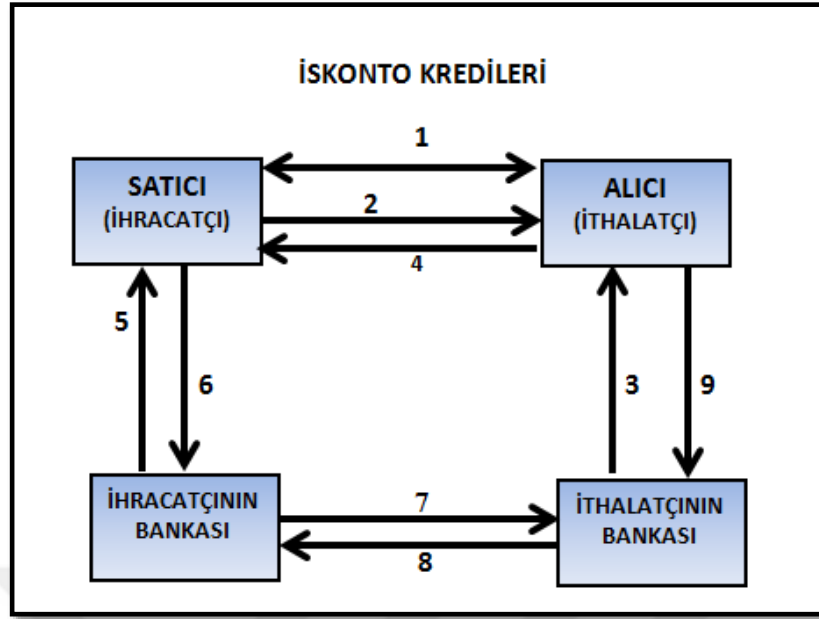
Akreditif işlemlerinde iskonto, ibrazda karşılama (honour) yöntemi ile kullanımda olan vadeli (by def payment) ve kabul kredili (by acceptance) işlemlerinde kullanılabilir. Bunun yanında görüldüğünde ödemeli (by payment) akreditif işlemlerinde de akreditif metninde belirtilen valörden önce ihracatçıya ödeme yapılma ksuretiyle gerçekleştirilebilir. Kabul kredili akreditif işlemlerinde poliçe, görevli banka/teyit bankası üzerine düzenlenir. Akreditif metninde ibrazı karşılama veya iştiraya yetkili olarak görevlendirilen banka, aksi metinde ayrıca belirtilmediği sürece iskonto etmeye yetkili olur. Amir banka, akreditif metninde ibrazı karşılama veya iştiraya yönelik herhangi bir bankayı görevlendirmiyse (Available with... amir banka) bu durumda iskonto yapmaya karar veren bir banka bu işlemi kendi riski dahilinde gerçekleştirir.

İştiraya (negotiation), akreditif işlemlerinde uygun bir vesaik ibrazı altında poliçelerin (görevli bankadan başka bir banka üzerine çekilen poliçelerin) ve/veya belgelerin, görevli bankanın ramburse edilmesi gereken banka iş gününde veya daha önce lehtara avans ödeme yapılarak veya avans ödeme yapılacağı kabul edilerek görevli banka tarafından satın alınmasıdır. Amir banka, akreditif metninde ödeme yönteminin iştiraya (by negotiation) olarak belirtilmesi ile bu tür ödemeye izin vermiş olur. Akreditif metninde, iştiraya yetkili banka veya bankalar görevli banka olarak belirtilir.

İştiraya işlemlerinde iştirayı yapacak banka kendi kaynakları ile sözkonusu işlemi sonuçlandırır. İştiraya işlemlerinde poliçe olacağı gibi poliçenin talep edilmediği durumlar da söz konusu olabilir.

Poliçe talep edilmesi halinde poliçe, görevli banka dışında bir banka üzerine düzenlenir. Bu banka genelde amir bankadır.

İştiraya yöntemiyle açılan akreditiflerde, vesaikin amir banka tarafından uygun bulunmasından sonra iştiraya bankasına ödeme gerçekleştirilir.



Şekil 2.1. İskonto Kredileri Akış Diyagramı

İskonto kredileri örnek döngüsü (Şekil 1.1):

- 1) İhracatçı ile ithalatçı aralarında ticari kontrat imzalar.
- 2) İhracatçı malları yükler.
- 3) İthalatçının bankası (amir banka) düzenlenen poliçelere avalini ekler.
- 4) İthalatçı poliçeleri ihracatçıya gönderir.
- 5) İhracatçı ithalatçıdan almış olduğu banka avallli poliçelerle, bankasına iskonto talebinde bulunur. Alacak hakkı devrinin hukuki geçerliliği anlamına gelen temlikname ve taahhünameyi ihracatçıdan alan banka iskonto oranını belirler.
- 6) Finansör, ihracatçının alacak hakkını iskonto ederek aralarındaki sözleşme gereği iskonto edilmiş tutarı ihracatçıya öder. İhracatçının bankası ödeme esnasında kırdırma komisyonu tahsilini de yapar.
- 7) Finansör, ödeme ile ilgili dokümanları amir bankaya gönderir.
- 8) Amir banka vadede bedeli finansöre iletir.
- 9) İthalatçı ise vadede bankasına ödemeyi yapar.

‘Vadeli işlemlerde finansal enstrüman olarak yaygın bir şekilde kullanılan poliçe, borçlusu tarafından kabul edildikten sonra kesinleşen bir alacağa dönüşür. Şayet ithalatçı tarafından kabul edilmiş poliçeye bankası da aval vermiş ise dolaşım

kabiliyeti artar. Satıcı da vadeyi beklemeden poliçe bedelini tahsil etmek isteyebilir. Bu durumda poliçeden kaynaklanan alacak hakkını ciro ederek herhangi bir bankaya veya finans kuruluşuna iskonto ettirebilir.’ (Durukanoğlu, 2008, s. 525)

2.1.4 İhracat Reeskont Kredisi

‘Reeskont; iskonto edilmiş, diğer bir deyişle bir bedel karşılığı el değiştirmiş (iskonto) olan kıymetlerin, bir bedel karşılığında yeniden el değiştirmesini (reiskonto) ifade eder.’ (TCMB, 2018) T.C.M.B. İhracat Reeskont Kredisi kapsamında T.C.M.B. tarafından sevk öncesi ve sevk sonrası ihracat reeskont kredisi ticari bankalar ve Türk EXIMBANK aracılığıyla kullanılmaktadır.

‘Sevk Öncesi Reeskont Kredisi SÖRK’nin özelliği, kredi kaynağının T.C.M.B. tarafından sağlandığı, kredinin riskinin yerli ya da yabancı bir bankaca üstlenildiği, Eximbank’ın ise sadece aracılık işlevini yerine getirdiği bir kredi türü oluşudur. Kredi riskini üstlenen bankanın Türk EXIMBANK nezdinde gayri nakdi limitinin olması gerekmektedir. Genelde fonlar T.C.M.B. tarafından sağlansa da, banka tarafından fon sağlanmadığı durumlarda Türk EXIMBANK’ca uygun bulunanlar, Eximbank’ın kaynakları kullanılarak fonlanabilmektedir. Bu tür kredilerin uygulanmasının nedeni, bankaların kaynaklarının sınırlı olması ve ihracat finansmanına daha fazla kaynak aktarılması gereksinimidir.’ (Akgüç, 2013, s. 287,288)

Sevk Sonrası İhracat Reeskont Kredisi: Kredilendirme sistemi; ihracat alacağına ilişkin poliçenin, bononun ya da vadeli ihracat akreditifinin T.C. Merkez Bankası’na aracı banka aval/garantisi eklenerek reeskonta sunulmak suretiyle iskonto edilmesi şeklinde işlemektedir. Aracı banka ihracatçı ile aralarında kredi ilişkisi bulunan bankadır. Söz konusu poliçe ya da bonolara aracı banka aval eklenmektedir. İskontoya esas faiz tutarı poliçe bedelinden düşüldükten sonra kalan meblağ T.C.M.B döviz alış kuru baz alınarak ihracatçı hesabına geçilmektedir. Bankalar poliçelere aval verdiği için poliçe tutarı üzerinden aval komisyonu da tahsil etmektedirler. Aval komisyonuna esas süre avalin verildiği gün itibarıyla başlamaktadır.

‘Sevk Sonrası İhracat Reeskont Kredisi Kredisinden Kimler Faydalanabilir;

- Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ile Sektörel Dış Ticaret Şirketleri,

- İhracatçı,
- İmalatçı-ıhracatçı
- İhracatçı sıfatına haiz olmamakla birlikte ihraç kaydıyla nihai mal üretimi yapan ve ihracatçı aracılığı ile bu malı ihraç eden imalatçı

İhracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler, transit ticaret, ithal edilmiş malın ihracı, takas ve bağlı muamele kapsamında yapılan ihracat, bedelsiz ihracat, sınır ticareti hükümleri çerçevesinde yapılan ihracat, serbest bölgelere yapılan ihracat (Türkiye'den serbest bölgelere yapılan ihracatın üçüncü ülkelere gönderilen kısmı hariç) ve Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank) tarafından açılan ülke kredileri kapsamındaki ihracat için ihracat reeskont kredisi kullanılmaz.'(TCMB, 2016)

2.1.5 Konsinye İhracat Mukabili Avans

'Konsinye ihracat satışı sonradan yapılmak üzere, ithalatçılara ya da ihracatçının yurtdışındaki temsilciliklerine mal gönderilmesi şeklinde yapılan ticaret biçimidir. Alıcılar gelen malları sattıktan sonra komisyon vb. giderleri satıştan elde edilen gelirden düştüktan sonra kalan tutarı ihracatçıya gönderir. Bu şekilde yapılan ödeme yöntemine konsinyasyon denir. Bu ödeme yöntemi genelde yeni üretilen, pazara yeni sürülen ürünler için kullanılmaktadır.' (Kaya, 2009: 77)

'Kesin satışı ileride yapılmak üzere ihracatçı şirketin dış ülkelerdeki temsilcilik ya da şubelerine veya dış ülkelerdeki alıcılara mal gönderilerek yapılan ihracata konsinye ihracat ismi verilir.' (Şahin, 2004, s. 29)

Mallarını konsinye olarak ihraç etmek isteyen firmaların doğrudan bağlı buldukları ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine başvurmaları gereklidir. Gümrük beyannamelerinin konsinye olarak tanzim edilmesi ve ihracatçı birliğine verilmesi ile başvuru yapılmış olur.

'İhracatçılar, konsinye olarak gönderilen malların kesin satışının yapılmasından sonraki otuz gün içinde durumu, kendileri tarafından düzenlenmiş kesin satış faturası veya örneği ve gerekli diğer belgeler ile birlikte izni veren İhracatçı Birlikleri Genel

Sekreterliğine ve aracı bankaya bildirir. Konsinye olarak gönderilen malın ihrac tarihinden itibaren bir yıl içinde kesin satışının yapılması gerekir. Süresi içinde satışı yapılan malın bedelinin kambiyo mevzuatı, satılmaması hâlinde ise malın gümrük mevzuatı çerçevesinde yurda getirilmesi gerekir.’ (İhracat Yönetmeliği, 2006)

‘Bu tip ihracatta sevkiyat sırasında malın kesin satışı yapılmadığından, ihracatçıların belge karşılığı bankalardan kredi talebi olamamaktadır. Bankalar bu durumu aşmak için özel bir sevkiyat sonrası finansman hesabı açarak, konsinye ihracat miktarı kadar satıcıya kredi sağlamaktadır. Dış alıcının malları satın aldıktan sonra mal bedelini satıcıya göndermesi ve gönderilen miktarın oluşturulan sevkiyat sonrası finansman hesabına aktarılması yoluyla ihracatçı tarafa açılan hesabın dengelenmesi sağlanır.’ (Temizel, Badurlar, Bakır, Oktay, & Yazıcıoğlu, 2013, s. 26)

Malların kesin olarak satılmadan yurt dışına gönderilmesine, bir yıllık satış süresi tanınmasına, bu süre içinde toptan veya perakende olarak satılan mal bedelinin kambiyo mevzuatının verdiği süre içinde Türkiye'ye getirilmesine ve satılmayan malların vergisel yükümlülüklerle takılmadan geri getirilmesine imkan veren bir ihracat türüdür. Yurt dışı fuarlara katılma esnasında malların geçici ihracında kullanılabilir. Bunun yanısıra teknoloji alanında kullanılan ürünlerin hızlı model değişikliklerinden teknoloji marketlerin olumsuz etkilenmesinin önüne geçmek amacıyla bu ihrac yönteminin kullanıldığı bilinmektedir. Dolayısıyla bu türden yapılan ihracat işlemlerinde de sevkiyat sonrası oluşturulan finansman hesabıyla ihracat yapanlar tarafından kısa vadeli finansman sağlanmaktadır.

Konsinye ihracatın şu tür faydaları vardır:

*Firmalara, ihracat bedeli dövizleri yurda getirme süresi ile ilgili sınırlamadan kurtarır. Malların belirli bir pazarda satış şansı olup olmadığını en az masraf ve formalite ile deneme şansı sağlar.

*Satılmayan malların Türkiye'ye geri getirilişinde gümrük vergisi ve KDV gibi vergi yükleriyle karşılaşılmasını sağlar.

*Yabancı alıcıların iflası veya varlıklarının haciz edilmesi durumunda, ihracatçı firmaları zarara uğramaktan kurtarır (Konsinye satışlar emanet bırakılan mal niteliği taşır).

*Emanet varlıkların haczedilmesi veya iflas masasına dahil edilmesi söz konusu olmaz.’(ekodialog, 2018)

Bunun yanında ithalatçının nakit ödememe, ihracatçının ise depo masrafından kurtulma gibi avantajlara sahip olabildiği satış türüdür.

2.1.6 Türk EXIMBANK Kredileri

‘1987 tarihli 3332 sayılı kanunun bazı maddelerinin sağladığı yetki ve Bakanlar Kurulunun kararı ile Türkiye İhracat Kredi Bankası AŞ. (Türk Eximbank) kurulmuştur.’ (Seyidoğlu, 1997, s. 97)

‘Devlet Yatırım Bankası 25.3.1987 tarihinde çıkarılan 3332 sayılı kanun ile Türkiye İhracat Kredi Bankası (Türk EXIMBANK) ismini almıştır. EXIMBANK’ın kurulmasında ve faaliyetlerindeki ana amaç dış ticaretin finansmanının sağlanmasıdır.’ (Parasız, 2012, s. 293)

Export Credit Agencies (ECA) ihracatın finansmanı amacıyla kurulan, ülkelerin ihracat kredi kuruluşlarıdır. ECA, ihracatçıya finansman, kredi sigortası ve garanti gibi hizmetler sunmaktadır. ECA kredisinde ECA kuruluşu o ülkedeki ticari bankaların üstlenmekten kaçınacakları politik, ülke, ticari v.b. riskler karşısında, ülke ihracatına ve ihracatçısına destek olmak için ihracatçı veya finansör bankalar lehine kısa/orta/uzun vadeli kredi, kredi sigortası ve garanti tesis etmektedirler. Bunun yanında yerli ticari bankalar kaynağına alternatif yeni bir kaynak oluşturmaktadırlar.

‘OECD, resmi ECA’ların faaliyet gösterme biçimlerini, hükümetlerin kendi ihracatçıları açısından çok elverişli olan şart ve koşulları sunarak ihracat sözleşmelerini kazanmak için ECA’larını kullanma potansiyelini kısıtlamak için düzenlemiştir. Bu durumu önlemek için, büyük ihracatçı ülkeler OECD’nin “uzlaş” veya “düzenleme” olarak da bilinen Resmi Olarak Onaylanmış İhracat Kredileri düzenlemesi konusunda görüşmelerde bulunmuştur.’ (Grath, 2008, s. 116)

OECD ülkelerinin çoğunda en az bir ECA Kuruluşu bulunmaktadır. İhracat Kredi ve İhracat Kredi Garanti Kuruluşları aşağıda listelenmektedir. ECA olarak Türkiye’de faaliyet gösteren kuruluş Türk EXIMBANK olarak karşımıza çıkmaktadır.

‘Türkiye’nin resmi ihracat destek kurumu olan Türk Eximbank’ın temel hedefleri aşağıdaki gibi sıralanabilir.’ (Güney, 2007, s. 17)

- İhracatın geliştirilmesi
- İhracı yapılan hizmetlerin ve malların çeşitlendirilmesi
- Uluslararası ticarete ihracatçıların paylarının artırılması ve girişimleri için gerekli olan desteğin verilmesi
- İhraç mallarına yönelik yeni pazarlar temin edilmesi
- Yurtdışında etkinlik gösteren yatırımcılar ve müteahhitler ile ihracatçılara uluslararası piyasada güvence ve rekabet gücü kazandırılması
- İhracata yönelik yatırım malları satışının ve üretiminin yurt dışında gerçekleştirilecek yatırımlar aracılığıyla desteklenmesi.

‘Türkiye’nin ihracatını geliştirmede kurumsallaşmış bir ihtisas bankası olan Türk Eximbank, hem müteahhitlerin ve ihracatçıların ticari ve siyasi risklerden temizlenmiş ortamlarda çalışmalarına olanak tanıyan garanti ve sigorta programları hem de ihracatçı tarafları finanse eden kredi programları sağlar.’ (Kaya, 2013, s. 33)

‘Türk Eximbank kuruluş tarihi olan 1987 yılından beri ihracat sektörüyle sıkı bir işbirliği içinde faaliyet gösterir ve ihracatçıdan dış yatırımcılara, dış müteahhitlerden turizmcilere ve nakliyecilere kadar çeşitlilik gösteren bir yelpaze kapsamında hizmet vermektedir.’ (Ceylan & Korkmaz, 2008, s. 67)

‘Türk Eximbank, ihracata yönelik üretim gerçekleştiren imalatçılara, yurt dışında faaliyette bulunan girişimcilere ya da ihracatçılara kısa, orta-uzun vadeli nakdi ya da gayri nakdi kredi programları aracılığıyla destekte bulunur. Bunun yanında vadeli ihracat alacaklarını iskonto ederek ve vadeli satış işlemlerine yönlendirerek yeni pazar ve hedeflere açılmaya zemin oluşturur ve ihracat hacmini genişletir.’ (Aygün & Çetinkaya, 2006, s. 11)

‘Kısa Vadeli Eximbank Kredileri: Özellikle ihracata hazırlık dönemlerinde ihracatçı olan veya ihracata yönelik üretim yapan imalatçı şirketlerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak için kısa vadeli ihracat kredileri tahsil edilir. Türk Eximbank bu kredileri

doğrudan ya da bankalar vasıtasıyla, yabancı para veya TL cinsinden şirketlere kullandırır. Bu kredilerde esas olan ihracat taahhüdünün kredi talebinde belirtilen malların ihracıyla ve kredinin orijinal vadesi kapsamında gerçekleştirilen ihracatlarla kapatılmasıdır. Eğer kredi tamamen ya da kısmen geri ödenmezse, ödenmesi taahhüt edilen tarihten fiilen ödenmesi gereken tarihe kadar olan en yüksek cari faiz oranının 1,2 katı kadar temerrüt faizi, fonlar ve vergi tahsil edilir. En yüksek cari faiz oranının 1,2 katı üzerinden hesaplanan ceza faiziyle birlikte fonlar ve vergi de ihracat taahhüdünün gerçekleştirilmemesi durumunda tahsil edilir.’ (Şakar, 2006, s. 52)

‘Orta ve Uzun Vadeli Eximbank Kredileri: Vadeli ihracatta bankalar risklerin tamamını üstlenmez, bunun yerine uzmanlaşmış kredi kurumlarıyla beraber hareket eder çünkü kredi süresi uzar, bu nedenle bankalar risklerin bir bölümünden kurtulma yolunu seçerler. Orta vadeli ihracat kredileri dayanıklı tüketim mallarını, teçhizat, makine ve bunun gibi kalemleri kapsar ve bu kredilerin 5 yıla kadar uzadığı görülür. 5 ile 10 yıl arası vadeye sahip krediler olan uzun vadeli ihracat kredileri anahtar teslim projeler, sanayi tesislerinin kurulumu gibi işleri kapsar.’ (Kaya, 2013, s. 35)

Orta ve uzun vadeli Eximbank kredi çeşitleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Yurt dışı mağazalara yönelik yatırım kredisi,
- Özellikli ihracat kredisi,
- Yurt dışı müteahhitlik hizmetlerine yönelik teminat mektubu,
- İslam Kalkınma Bankası kaynaklı krediler,
- Gemi ihracat ve inşasına yönelik teminat mektubu.

b. İthalatın Finansmanı

İthalatçının kendisi, yurt dışı ya da yurt içi finansman kaynakları veya dış ülkelerdeki ihracatçı ithalatın finansmanını sağlamaktadır. İthalat finansmanında kullanılan başlıca yöntemler aşağıdaki gibidir.

2.2.1 Akreditif Kredileri

‘Çok basit bir ifadeyle, akreditif (belgeli kredi), akreditifle öngörülen vesaikin akreditifte yer alan tüm şart ve koşullara uygunluğunu sağlaması kaydıyla lehtarına ödemenin yapılacağı garantisini veren banka tarafından düzenlenmiş geri dönülemez bir taahhüttür.’ (Collyer, 2017, s. 17)

‘Akreditif (Credit) adı ve tanımlaması nasıl olursa olsun, amir bankanın uygun bir ibrazı karşılayacağına ilişkin kesin yükümlülüğünü oluşturan dönülemez nitelikte herhangi bir düzenleme anlamına gelir.’ (UCP 600, 2018)

Başka bir ifadeyle akreditif, alıcının (amirin) talep ve talimatına dayanarak amir bankanın, akreditifte belirtilen belgelerin;

-Akreditif şartlarına,

-Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama Kurallarına (UCP 600),

-UCP 600’ün getirdiği Uluslararası Bankacılık Kurallarına (ISBP 745), uygun olarak ibraz edilmesi karşılığında görüldüğünde veya belirli bir vadede satıcıya (lehtara) ödeme yapacağını; satıcı tarafından düzenlenen poliçeleri kabul edeceğini ve vadesinde ödeyeceğini geri dönülemez bir şekilde taahhüt etmesi olarak tanımlanabilir. Akreditife ait yapılan bu ödeme, malın veya hizmetin karşılığında değil, sadece ibraz olunan belgelerin karşılığındadır. Bu sebeple uluslararası uygulamalarda akreditif işlemine “vesikalı kredi veya belgeli kredi” (documentary credit) ismi de verilmektedir.

Akreditif açan banka (amir banka) ithalatçının riskini alır, ihracatçının bankası, akreditife teyit verdiği takdirde ithalatçının bankasının riskini üstlenmiş olur. Amir banka ithalatçı lehine ödeme taahhüdü altına girdiğinden bankanın ithalatçıya açtığı gayrinakdi kredi sözkonusudur. Akreditif vadesinde, ithalatçı ödemeyi yapmadığı takdirde bankasıyla ithalatçı arasındaki gayrinakdi kredi nakti krediye dönüşmektedir. Akreditif işlemini her zaman ithalatçı talimatıyla ithalatçının bankası başlatır.

Alıcı (amir) ile satıcının belirlediği şartların tümünü içeren ve alıcının bankası tarafından düzenlenen banka yazısına, akreditif metni veya küşat mektubu denilir.

Şimdi akreditifle ilgili faydalı olacak diğer tanımlara değinelim:

Akreditif [Letter of Credit(L/C)-Documentary credit (D/C)]: Amir bankanın uygun vesaik ibrazını (complying presentation) karşılayacağına ilişkin kesin yükümlülüğünü oluşturan dönülemez nitelikte düzenlenen metindir.

Amir (Applicant): Akreditifin açılması için talepte bulunan taraf. İthalatçı.

Amir Banka (Issuing Bank): Bir amirin talebi üzerine veya kendi adına bir akreditif açan banka. İthalatçının bankası.

Lehtar (Beneficiary): Lehine akreditif açılan taraf. İhracatçı.

Lehtar Bankası (Beneficiary's Bank): Lehtarın bankası olup genelde akreditifin açıldığı banka. İhracatçının bankası.

İhbar Bankası (Advising Bank): Amir bankanın talebi üzerine akreditifi ihbar eden banka.

UCP 600: Akreditiflere ilişkin bir örnek usuller ve uygulama kurallarına ilişkin 2007 revizyonudur.

ISBP: Akreditif altında ibraz edilen belgelerin incelenmesine ilişkin 'Uluslararası Bankacılık Uygulama Esasları'.

Teyit (Confirmation): Amir bankanın kesin yükümlülüğüne ek olarak bir bankanın uygun bir ibrazı karşılayacağına veya iştiradeceğine ilişkin kesin yükümlülüğü.

Görüldüğünde Ödemeli Akreditif (Sight): Uygun vesaik ibrazında lehtara ödeme yapılan akreditif türü.

Vadeli Akreditif (Deferred Payment): Uygun vesaik ibrazında lehtara, akreditif şartlarına göre belirlenen vadede ödeme yapılan akreditif türü.

Rambursman: Ödenmenin sağlanması anlamına gelir. Rambursman, amir banka tarafından veya amir bankanın yetkilendirdiği bir banka tarafından gerçekleştirilir.

Rambursman Bankası (Reimbursing Bank): Hesap ilişkisinde bulunan kasa bankasıdır.

İştirade (Negotiation): Uygun bir ibraz altında poliçelerin veya belgelerin, bedelinin vadesinden önce lehtara ödenmek üzere satın alınması.

Görevli Banka (Nominated Bank): Akreditifin kullanımında olduğu banka. Amir banka tarafından uygun vesaik karşılığında ödemenin yapılması; vadeli ödeme

yükümlülüğüne girilmesi; poliçenin kabul edilmesi veya vesaikin/poliçenin iştirah edilmesi hususlarında görevlendirilen banka.

İbraz (Presentation): Bir akreditif altında belgelerin amir bankaya veya görevli bankaya teslimi anlamına gelir.

İbrazın karşılanması (Honour): Uygun vesaik ibrazında sight ödeme yapmak, vadeli ödeme yükümlülüğüne girmek ve vadesinde ödeme yapmak, poliçe kabul etmek ve poliçenin vadesinde ödeme yapmaktır. Vesaikin inceleme sonrasında akreditif şartlarına uygunluğunun tespiti ile akreditifteki yükümlülüğün yerine getirilmesidir.

İbraz Süresi (Presentation Period): Belli bir belge (yükleme evrakı veya fatura vb.) tarihinden itibaren istenen vesaikin bankaya ibraz edilebileceği maksimum gün sayısıdır. Akreditifte bir periyod belirtilmediği durumlarda UCP 600'e göre ibraz, yükleme tarihinden sonraki 21 takvim gününden geç olmamak kaydıyla, fakat her halükarda akreditifin vade tarihinden geç olmayacak şekilde yapılmalıdır.

Akreditif Vadesi: Vesaikin görevli veya amir bankaya ibraz edilebileceği son tarihtir.

Yükleme Vadesi: Malların yüklenebileceği son tarihtir.

Ödeme vadesi: Uygun ibrazdan sonra mal bedelinin ödeneceği tarihtir. (örneğin: yükleme tarihi + 180 gün vb.) Ödeme ve akreditif vadesi birbirinden farklıdır. Ödeme vadesi akreditif şartlarına göre; konşimento tarihinden, vesaik ibraz tarihinden, akreditif açılış tarihinden, iskonto tarihinden, fatura tarihinden, görüldüğünden (...) gün sonra şeklinde belirlenebilir.

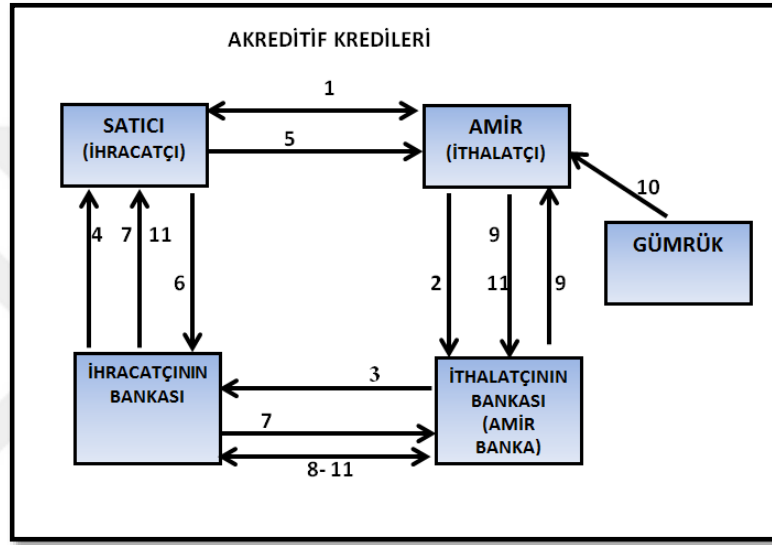
Vesaik İnceleme Süresi: Vesaikin görevli banka, teyit bankası veya amir banka gişelerine geldikten sonraki ilk iş gününde başlayan, azami 5 banka iş gününü kapsayan periyottur. Bu süre içinde ilgili banka evrakı incelemeli ve kabul etme ya da kabul etmeme bildirisi (rezerv bildirim) vermelidir.

Uygun İbraz (Complying Presentation): Akreditifin şartlarına, UCP 600 kurallarının uygulanabilir hükümlerine ve uluslararası bankacılık uygulamasına uygun vesaikin ilgili bankaya teslimidir.

Uygun olmayan (rezervli) ibraz (Noncomplying Presentation): Akreditifin şartlarına, UCP 600 kurallarının uygulanabilir hükümlerine ve uluslararası bankacılık uygulamasına uygun olmayan bir vesaik ibrazıdır. Uygun olmayan durumların her biri rezerv (uygunsuzluk) olarak adlandırılır.

Konşimento taahhütnamesi: Denizyolu nakliye firmaları banka emrine düzenlenmiş konşimentoda belirtilen malı, ithalatçı firmaya, asıl konşimentonun ibrazını

beklemeksizin ilgili banka tarafından kendilerine hitaben düzenlenen taahhütname ile teslim edebilmektedir. Bu taahhütname akreditif riskine ilaveten ayrı bir risk oluşturmaktadır. Taahhütnamede belirtilen konşimento aslı bankaya ulaştığında, usulüne uygun olarak cirolanarak gemi acentesine ibraz edilir, konşimento taahhütnamesi aslı geri alınır. Bu sayede konşimentoya konu olan malların gümrükten daha erken çekilmesi sağlanır. (Özalp, 2010)



Şekil 2.2: Akreditif Kredileri

Akreditif Kredisinin İşleyişi:

Amir banka akreditifi açtığı an itibari ile ibrazı karşılamakla dönülemez biçimde yükümlüdür. Akreditif, amir banka tarafından ya şifreli mesaj formatında SWIFT sistemi aracılığı ile veya mektup olarak posta yolu ile ihbar bankasına iletilir.

İşlem adımları:

1. Alıcı (amir) ve satıcı (lehtar) aralarında satış sözleşmesi imzalarlar. Bu satış sözleşmesinde (sales contract) satışı ilişkin şartlar ile birlikte açılacak akreditifin türü, teslim şekli, istenilen dokümanlar ve bunların kimler tarafından düzenleneceği gibi konular yer almaktadır.
2. Amir, kendi bankasına lehtar (ihracatçı) lehine akreditif açma talebinde bulunur.
3. Amir banka akreditifi açar ve diğer bir bankadan (görevli banka/ ihbar bankası) akreditifi lehtara, teyidini ekleyerek veya eklemeden ihbar etmesini bildirir.

4. Görevli banka/ihbar bankası akreditifi lehtara ihbar eder.
5. Satıcı, malını yükler.
6. İhracatçı, yüklemeyi temsil eden belgeleri (vesaiki) akreditifin kullanımında olduğu bankaya (görevli banka, teyit bankası) ya da ihbar bankasına ibraz eder. Görevli banka 5 banka iş günü içinde vesaikin akreditif koşullarına uygunluğunu saptar ve akreditif koşullarına, uygulanabildiği ölçüde UCP kurallarına, UCP 600'ün getirdiği uluslararası bankacılık kurallarına uyan vesaik için ödeme yapar/vadeli ödeme taahhüdü altına girer. Ancak, bu banka aynı zamanda teyit bankası olmadığı sürece bu işlemi yapmakla yükümlü değildir. Akreditif metninde belirtilen görevli bankanın amir banka olması durumunda ödeme yapmaya, vadeli ödeme taahhüdü altına girmeye yetkili sadece amir bankadır. Bu durumda ihbar bankasının ödeme yapmaya veya vadeli ödeme taahhüdü altına girmeye yetkisi yoktur.
7. Görevli banka (teyit bankası)/ihbar bankası, vesaiki amir bankaya gönderir. Görüldüğünde ödemeli ve teyitli işlemlerde görevli banka vesaik bedelini lehtara öder.
8. Amir banka, akreditifte öngörülen vesaikin ibraz edilip edilmediğini, akreditifin kurallarına, ilgili broşür ve yayınlara uygun olup olmadığını kendisine izin verilen 5 (beş) banka iş günü içinde inceler. Vesaik uygun ise; ödemeyi yapan/vadeli ödeme yükümlülüğüne giren teyit bankasının veya görevli bankanın ibrazını ödeme yapmak/vadesinde ödeyeceğini taahhüt etmek suretiyle karşılar. Teyit bankası yok ise ya da amir banka aynı zamanda görevli banka ise kendisine yapılan uygun vesaik ibrazında lehtara ödemeyi yapar/vadesinde ödeyeceğini taahhüt eder.
9. Vesaik amir banka tarafından amire teslim edilir. Görüldüğünde ödemeli akreditif işlemlerinde amir, vesaik tesliminde bedelini amir bankaya öder.
10. Amir, bankasından teslim aldığı vesaikle gümrükten malları çeker.
11. Vadeli işlemlerde amir banka, vadesinde ödemeyi taahhüt ettiği vesaikin bedelini ödeme vadesinde gerçekleştirir.

Akreditif ithalatçıya kullandırılan gayrinakti bir kredi olmasının yanında aynı zamanda uluslararası bir ödeme şeklidir. Akreditifte hem ihracatçı hem de akreditif metnindeki şartlara uygun olmayan vesaik karşılığında ihracatçıya para ödenmeyeceğini bilen ithalatçı için risk alma derecesi dengededir. Satıcı (ihracatçı-lehtar) ve alıcı (ithalatçı-amir) birbirlerini iyi tanımadıkları ve birbirlerine fazla güven duymadıkları

durumlarda kendilerini eşit oranda güvende hissedebilecekleri ve eşit oranda risk alacakları ödeme şekli olan akreditifli ödeme şeklini tercih ederler.

2.2.2 Kabul ve Aval Kredisi

Uluslararası ödeme şekillerinden vesaik mukabili, mal mukabili ve akreditifli ödemelerde ihracatçı ile ithalatçı arasındaki anlaşmaya istinaden ithalatçı bankasından işleme konu olan poliçe veya bonoya aval istenebilir. Aval bir ticari senedin borçlusunca ödenmemesi durumunda senet bedelinin ödeneceğine ilişkin olarak, üçüncü bir tarafın alacaklıya verdiği güvencedir. Bu durumda ithalatçının bankası işleme konu kıymetli evraka avalini eklediğinde bir borç taahhüdüne girer. Verdiği taahhüt, bankanın ithalatçı müşterisine sağladığı gayrinakdi kredi niteliğini taşır.

‘Banka kabulü, bir bankanın kendi üzerine çekilen, muhatabı olduğu poliçeyi kabul etmesidir. Avalde poliçenin muhatabı alıcı (ithalatçı) olduğu halde, banka kabulünde muhatap bankadır. Banka, poliçeyi kabul ederek, poliçe bedelini vadesinde ödemeyi taahhüt etmiş olur. Bankanın poliçe kabulü ile müşterisinin itibarı yerine kendi itibarını koyması (ikame etmesi), müşterisinin (ithalatçının) vadeli mal alımını kolaylaştırmakta hatta çoğu kez işlemin yapılmasına olanak vermektedir.’ (Akgüç,2013, s. 338)

Süreç kısaca şöyle işlemektedir: İhracatçı vesaik mukabili ödemede, sevkettiği mallara ait gönderdiği vesaike aralarındaki sözleşme gereği poliçe de eklemişse, ithalatçı bankasının aracılığıyla vesaike teslim alır, poliçeyi kabul eder. Fakat ihracatçı ithalatçının poliçeyi kabul etmesini yeterli görmeyip muhabir bankanın poliçeye aval yani garanti vermesini isteyebilir. Banka poliçeye aval vererek ya da poliçenin muhatabı olması durumunda poliçeyi bizzat kendisi kabul ederek ithalatçıyı ithalat aşamasında iken finanse etmektedir. Ödeme poliçe vadesinde ihracatçıya ithalatçının bankasınca yapılır. Eğer vadesinde ithalatçı poliçe bedelini bankasına sunmaz ise gayrinakdi kredi banka nezdinde nakit krediye dönüşür. Bundan sonraki süreç bankasıyla ithalatçı arasındaki kredi ilişkisine göre şekillenmektedir.

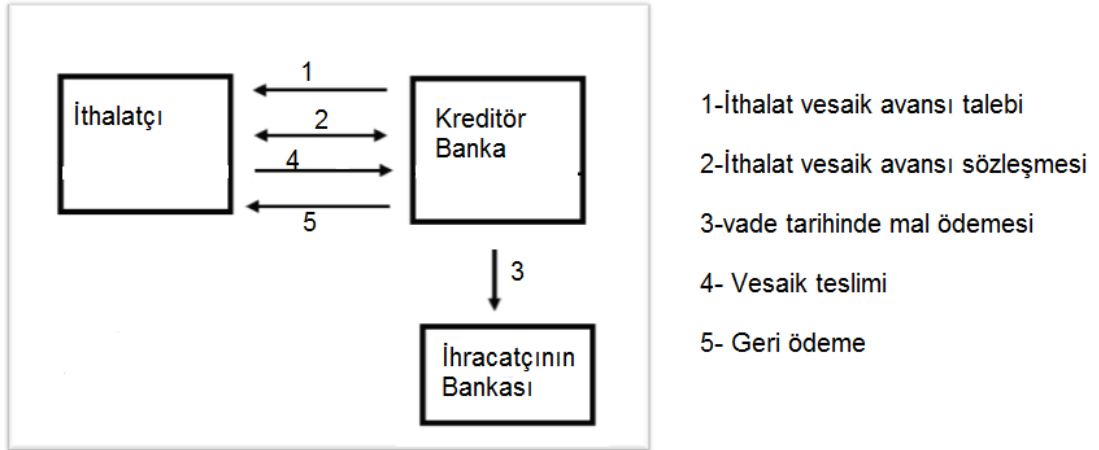
Ödeme bonoya da bağlanabilir. Bono borçlu yani ithalatçı tarafından düzenlenen kambiyo senedi olduğundan vesaike eşlik eden bir kıymetli evrak olmayacaktır. Ancak, ihracatçının bakası tarafından römiz mektubuyla ihracatçının bankasına tahsile gönderildiği aşamada tahsil talimatında ithalatçıdan bono temin edilerek muhabir banka avalı eklenmesi istenebilir. Böylelikle de aval kredisi kullanılması sağlanabilir.

Aval şerhi taşıyan kıymetli evrak ihracatçıya gönderilir ve söz konusu vadeli ticari senedi ihracatçı iskonto ettirerek erken tahsil etme imkanına da sahip olur. İhracatçıya sağlanan iskonto kredilerinde bu yönteme değinmiştik. Sonuç itibariyle ödemelerin banka garantisi altına alınmış olması, hem ithalatçı hem de ihracatçılara dış ticarete güven ve esneklik kazandırmaktadır.

2.2.3 İthal Vesaike Karşılığı Avans (Import Bill Advance)

Günümüzde iletişim ve taşıma teknolojisi gelişimi gözönünde bulundurulduğunda, ithal mallarının vesaike (fatura, konşimento, sigorta poliçesi vb) deniz veya karayoluyla gönderilen mallardan çok daha önce bankaya ulaşmaktadır. Akreditifte önemli olan mal değil belgelerdir. Banka, ithalatçının talimatı ile açtığı vadesiz (sight) akreditifte gönderilen vesaike koşullara uygun olduğunu tespit ettiğinde bedeli göndermekle yükümlüdür. Banka, malların gümrüğe gelmesini bu aşamada bekleyemez ve ödemeyi ithalatçı yerine gerçekleştirir. Sight akreditifin yanısıra tahsil talimatı ile gönderilen vesaike ait ödemenin de mallar gümrüğe gelmeden ithalatçı yerine banka kaynaklarından yapılması durumunda da kullanılabilir bir avans kredisidir.

‘İthalatçı bazen malları gümrükten çekmeden vesaike bedelini ödeyerek, kaynaklarını bu şekilde bağlayarak kullanmak istemeyebilir. Bu durumda banka, kredi değerliliği yüksek güvenilir müşterilerine ithal vesaike karşılığı kredi açar. Bu hesaptan yapacağı bir ödeme ile akreditifli ithalatta müşterinin akreditif hesabını kapatır; vesaike mukabili ithalatta da vesaike bedelini, vesaike gönderen bankaya transfer eder. İthal vesaike karşılığı avans hesabı, malların giriş gümrüğüne gelmesine değin kısa süreli olarak açılır’ (Akgüç,2013, s. 339)



Şekil 2.3: İthal Vesaiki Karşılığı Avans (BOC, Bank of China, 2018)

2.2.4 Cari hesap kredisi (Overdraft)

‘Banka, uygun gördüğü müşterilerine, cari hesap kredisi şeklinde avans da verebilir. Bu tür bir finansman olanağı veya kolaylığı, ithal ettikleri malları bir üretim sürecinden geçirerek satan ithalatçılara tanınabileceği gibi, doğrudan satan ithalatçılara da tanınabilir. Bu tür cari hesap kolaylığı, genellikle bir yıl süreli, belli bir tutara kadar, müşteri gereksinme duyduğu zaman kullanılmak üzere dönen (rotatif-revolving) şeklinde açılır.’ (Akgüç,2013, s. 340)

‘Cari hesap kredisi, aracı ithalatçı müşterinin banka tarafından alacaklarının ve borçlarının izlendiği bir hesaba sahiptir ve bankanın müşterisine yönelik olarak açtığı bu hesabın alacak bakiyesinden borç bakiyesine dönüştüğü durumlarda banka müşterinin borçlarını kredilendirir.’ (Şakar, 2006, s.56)

‘Müşteriye ister mal karşılığı ister cari hesap şeklinde kredi açılınsın, bir kredi sınırı(limiti) tayin edilirken, genellikle şu mali kriterler de bankalarca dikkate almaktadır: (Akgüç,2013, s. 341)

- Yıllık tahmini satış tutarı (ciro)
- Tahmini satış tutarı için gerekli dönen varlıkların (cari aktiflerin) optimum düzeyi

- Cari oranın (Dönen Varlık / Kısa Vadeli Yükümlülükler) belli bir dönen varlık tutarı için olması istenen düzeyi ve kısa süreli yükümlülüklerin (kısa süreli borçların) azami tutarı
- Kullanılmaya hazır banka kredileri dışında diğer kısa süreli yükümlülüklerin olası tuarı
- Bankalarca sağlanan finansmanın uygun görülen düzeyi (Bankalardan sağlanan kaynakların toplam kaynaklar içerisindeki uygun görülecek payı).’

2.2.5 Mal Mukabili Ödemede İthalatçı Finansmanı

Her ticari alışverişte olduğu gibi bu işlemde de ihracatçı ve ithalatçı aralarında satış sözleşmesi düzenler. İhracatçı malı yükler ve gönderir. Mala ait vesaiki ise gümrükten mal çekebilmesi için ihracatçı doğrudan ithalatçıya gönderir. İhracatçı bedeli satış sözleşmesinde belirtilen bir vadede alır. Mal mukabili ödemeyi ihracatçılar ancak yakından tanıdıkları, mali gücüne güvendikleri, ticari karakteri hakkında tam bilgiye sahip oldukları ithalatçılar için kabul ederler.

‘Mal mukabili ödemede ihracatçı en büyük riski üstlenmektedir. İthalatçının malı teslim alması ile bedeli göndermesi arasında geçen süre boyunca ihracatçı tarafından ithalatçıya finansman sağlanmaktadır. Ödeme yapıncaya kadar mal ihracatçının elinden çıkmış olacağından ithalatçıya ihracatçı tarafından verilmiş bir ayni (mal) kredi sözkonusudur. İhracatçı açısından hiçbir güvencesi yoktur, mal bedelinin ödenmeme riski vardır; ancak, ihracatçı ithalatçının bankasından temin edeceği ‘teminat mektubu/standby akreditif/avallı poliçe’ ile mal bedelinin tahsilini garanti altına alabilir.’ (T.Vakıflar Bankası T.A.O., 2017)

Mal mukabili ödemede ithalatçı finansmanı işleyişi:

- 1- İthalatçı ile ihracatçı aralarında ayrıntılı bir satış sözleşmesi yapar.
- 2- İhracatçı malını sevkederek.
- 3- Mala ilişkin vesaiki doğrudan ithalatçıya gönderir.
- 4- İthalatçı gönderilen belgelerle malı gümrükten çeker.
- 5- İthalatçı malın satışını yaparak fon sağlamış olur.
- 6- İthalatçı aralarındaki anlaşmaya göre mal bedeli ödemesini yapar / sağladığı finansmanın karşılığını iletir.

2.3. Uluslararası Ticarete Kullanılan Alternatif Finansman Yöntemleri

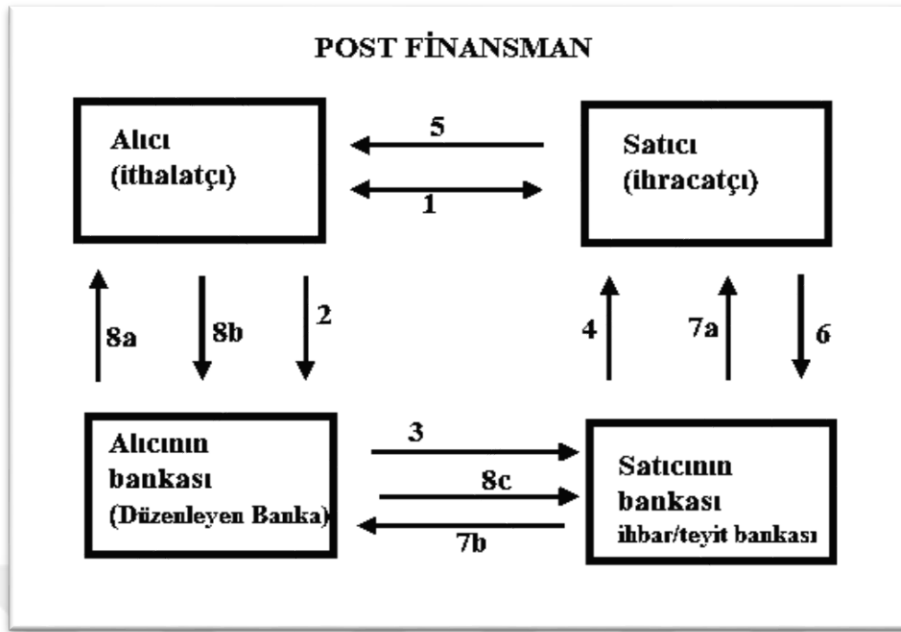
Dış ticaretin finanse edilmesi konusunda yukarıda bahsedilen kredi metotları yanında alternatif finansman metotları da bulunmaktadır.

2.3.1 Post finansman (Post-financing)

Akreditifli ithalatın finansmanı amacıyla, ithalatçı firmanın akreditifi açan bankanın garantörlüğünde, akreditife teyidini ekleyen bankadan veya teyitsiz akreditiflerde görevli bankadan sağladığı yurt dışı kaynaklı nakdi kredidir.

Açılan akreditif kapsamında ihracatçı tarafından yapılan uygun vesaik ibrazı karşılığı muhabir bankanın ihracatçıya yaptığı ödeme tarihi, kredinin vade ve faiz başlangıç tarihini oluşturur.

İthalatçı firmalar postfinansman kredilerini, satıcı firmadan peşin satın almak zorunda kaldıkları malların temininde kullanır. Sight akreditif koşullarına uygun vesaikin ibrazı mukabilinde teyit bankası tarafından satıcıya ödeme yapılır ve ithalatçıya kredi sağlanmış olur. İthalatçı kullandırılan krediyi vade sonunda faizi ile birlikte bankası aracılığıyla teyit bankasına öder.



Şekil 2.4. Post finansman örnek iş akış diyagramı (Türkiye Halk Bankası A.Ş., 2005)

Şekil 2.1’de grafik halinde sunulmuş olan post finansman akış süreci aşağıdaki gibi ilerler;

- 1- İthalatçı ile ihracatçı aralarında satış sözleşmesi yapar.
- 2- İthalatçı firma görüldüğünde ödemeli akreditif talimatını bu akreditif kapsamında postfinansman talebini bankasına iletir.
- 3- Akreditif açılır ve postfinansman fiyatlaması yapılır. İthalatçının bankası, postfinansman sağlanacak yurt dışı bankadan fiyatlama alır. Kreditor banka fiyatlama bilgisi ile birlikte sağlayacağı firma postfinansmanının teminatı olarak firma tarafından düzenlenecek bonoya ithalatçı bankasının avalini ister veya ithalatçının bankası tarafından düzenlenecek bir teminat mektubu söz konusu teminatı sağlayacak şekilde düzenlenir.
- 4- Teyit bankası teyidini ekleyerek akreditifi ihracatçıya ihbar eder.
- 5- Mal sevkiyatı yapılır.
- 6- İhracatçı mala ait vesaiki bankasına ibraz eder.
- 7a-Akreditif lehtarını olan ihracatçıya vesaik ibrazında ödeme teyit bankası tarafından yapılır. (Postfinansman kredisi kullandırım tarihi)
- 7b-Teyit bankası vesaiki ithalatçının bankasına gönderir.
- 8a-İthalatçının bankası vesaiki ithalatçıya ibraz eder.
- 8b-İthalatçı tarafından vadesinde ödeme gerçekleştirilir.

8c-Postfinansmana aracılık eden garantör banka kredi geri ödemesini teyit bankasına iletir.

Bankalar, yurtdışındaki faiz oranlarının yurtiçindeki faiz oranlarından daha düşük olması nedeniyle kendilerine kaynak yaratmak için de postfinansman tekniğini kullanır. Bankalarca kullanılan postfinansman yönteminde ithalatçı firmadan tahsil edilen görüldüğünde ödemeli (sight) akreditif bedeli yurtdışına transferi yapılmadan bankaca yurtiçinde yüksek faiz ile değerlendirilip yurtdışındaki bankaya düşük faiz oranı ve uzun vade ile geri ödemesi yapılır. Akreditifi açan banka ithalatçıdan tahsil etmiş olduğu vesaik bedelini kredi olarak kullanmış olur. Muhabir banka, uygun vesaik ibrazında akreditifi açan banka adına satıcıya ödeme yapar.

Uygulamada bankalar akreditif açılmadan önce muhabir bankaları ile görüşüp, vade ve faiz oranı konusunda anlaşmaya vardıldıktan sonra açılacak akreditife postfinansman işlemini gerçekleştirir.

Akreditife teyit veren muhabir banka, postfinansman kullanacak bankayı kredilendirerek ihracatçıya uygun vesaikin ibrazı karşılığında akreditif bedelini kendi kaynağından öder. Öte yandan ithalatçı firma sight akreditif bedelini postfinansman kullanan bankaya öder ve ithalat vesaikini teslim alır. Banka tahsil ettiği akreditif bedelini muhabir bankaya transfer etmez ve kendi hesaplarına aktarır. Böylelikle banka, mevduat ve sendikasyon kredilerine alternatif yabancı para kaynağı sağlamış olur. Postfinansman kullanan banka akreditif bedelini anlaşılan vadede, anlaşılan faiz oranından, tahakkuk eden faizi ile birlikte muhabir bankaya öder. Muhabir bankalardan ticaretin finansmanı amacıyla sağlanan kredilerin maliyetinin daha düşüktür. Bu durum postfinansman kullanan bankaya avantaj sağlamaktadır. Ayrıca, bankalar vadesi ve maliyeti belli olan bu fonu üzerine kar marjı ekleyerek kredi kullandırımına plase edebilirler.

2.3.2 Faktöring

‘Faktöring firmasının, şirketlerin hizmet ve mal satışlarından kaynaklanan ya da kaynaklanacak fatura, vadeli ya da fatura yerine geçen bir belgeyi temel alan alacaklarını temlik alması sayesinde garanti, finansman ve tahsilat hizmetlerinin sunulduğu finansman ürününe faktöring denilmektedir.’ (Kaya, 2013, s. 31).

‘Faktöring, finans kuruluşunun (faktoring) satıcının alacaklarını satın aldığı ve -satıcıya rücu etmek üzere veya etmeksizin- kredi riskini üstlendiği özel bir kısa vadeli finansman şeklidir.’ (Grath, 2016, s. 138)

Faktöring, yurt içi veya yurt dışı piyasalarda satış konusu fatura bedelinin temlik ile vadesinde tahsilini yahut vadeden önce belirli bir yüzde ile kırdırılarak peşin ödemeyi sağlayan ve alacak tahsilatı riskinin faktör denilen aracı kuruluşlarca üstlenilmesine olanak tanıyan bir finansman tekniğidir.

‘Faktöring sisteminde yurt içi işlemlerde bulunan taraflar, alacakları devralan faktöring firması, malın satıcısı konumunda bulunan alacaklı firma ve borçlu ve faktör şirkettir. Yurt dışı faktöring işlemlerinde ise bu tarafların yanında ithalatçı veya borçlunun kendi ülkesindeki muhabir faktöring firması, muhabir faktör tarafları yer almaktadır.’ (Kocaman, 1992, s. 37).

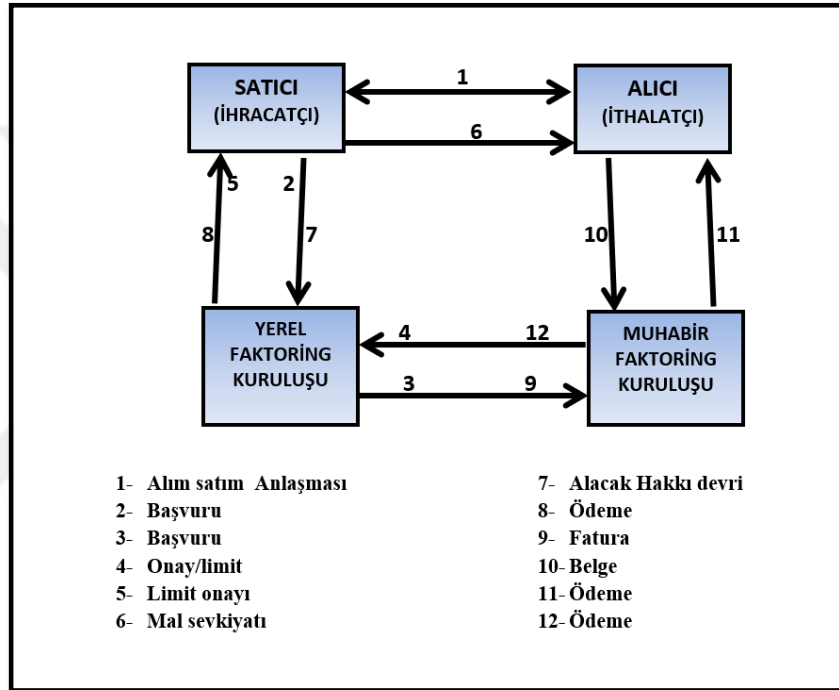
Bazı yönleriyle banka kredisinden ayrılır, ayrılan taraflarını şöyle sıralayabiliriz:

- Alıcı firmanın kredi değerliliğinin yanında alacağın değerliliği oldukça önemlidir.
- Faktöring bir kredi işlemi olmayıp, belli bir alacağın iskonto edilmesiyle satın alınması işlemidir. İşlemin en önemli enstrümanı fatura ve fatura konusu alacağın temlikidir.
- Banka kredisinde iki taraf varken faktöring işleminde en az üç, bazen de dört taraf bulunmaktadır.

Faktöring İşleminde Taraflar aşağıdaki gibidir.

Satıcı (İhracatçı Firma): Faktöring talebinde bulunan ve alacak hakkını faktöring şirketine devreden firma,

Alıcı (İthalatçı Firma /Asıl Borçlu): Satıcının yurtdışında mal sattığı ithalatçı firma,
Yerel Faktör Kuruluşu (İhracat Faktörü): ihracatçı firmanın alacak hakkını devralan ve karşılığını peşin olarak ödeyen finans kuruluşu,
Muhabir Faktöring Kuruluşu (İthalat Faktörü): ihracat faktörünün talebiyle aralarında limit tesisi kurulmuş ithalatçı firmanın riskini alan ve alacağın tahsilatını takip eden yurtdışı muhabir.



Şekil 2.5. Faktöring iş akış diyagramı (Tuna, 2015)

Yukarıdaki Şekil 2.2’de belirtilen taraflar incelendiğinde, faktöring ile ihracattaki vesaik karşılığı ödemenin benzer unsurlar taşıdığı görülmektedir. Her iki yöntemde de temel olarak üç taraf bulunmaktadır. Dördüncü taraf olarak muhabir faktöring kuruluşu işleyişe dolaylı olarak dahil olmaktadır ve ithalatçının riskini üstlenmektedir. Bu haliyle de akreditif işlemiyle benzeşir ancak uluslararası faktöring sürecini talebiyle ihracatçı başlatır. Peki yurtiçi faktöring işlemleriyle farkı nedir diye sorgulayacak olursak, o da standart faktöring hizmetine dahil olan taraf muhabir faktöring kuruluşudur ve yerel faktöring kuruluşu ile aralarında tesis edilen kredi limit ilişkisi uluslararası faktöring işlem sürecinin farkını ortaya koymaktadır.

Faktöring örnek döngüsü aşağıda liste şeklinde detaylandırılmıştır.

- 1-Alıcıyla Satıcı aralarında alım/satım anlaşması yaparlar.
- 2-Satıcı yerel faktör kuruluşuna faktöring talebinde bulunur.
- 3-Muhabir faktör kuruluşu, kendisine gönderilen başvuruya istinaden ödeme limiti tespit eder.
- 4-Söz konusu tespit ihracatçıya yapılacak üst limittir ve ithalatçının kredibilitesini göstermesi açısından önem arz etmektedir. Bu üst limit yurt dışındaki muhabir faktör kuruluşunun tespit edilen tutara kadar sorumlu olacağı anlamını taşımaktadır.
- 5-Yerel faktör kuruluşu limit onayını ihracatçıya iletir.
- 6-Mal sevkiyatı gerçekleşir.
- 7-Alacak hakkı devri, fatura üzerine konan ‘temlik’ notu ile yapılır.
- 8-Bu alacaklar karşılığında Faktör, satıcıya fatura meblağının belirli bir yüzdesini fatura üzerindeki döviz cinsinden öder. Ancak ödemenin bu aşamada yapılması bir zorunluluk olmayıp, alacakların ihracatçı firma tarafından faktöre temlik edilmesinden sonra tahsilat için vade de beklenebilir. Buradan anlaşılacağı üzere aslında ihracatçı, ithalatçının ödememe riskini temlikle faktör kuruluşlarına aktarmış olur. Faktöring işlemlerinde temelde satıcının kredibilitesi değil, asıl borçlunun yani ithalatçının faktör kuruluşları nezdinde bilinirliği, borç ödeme kabiliyeti önemlidir.
- 9-Fatura eşliğinde vesaik muhabir faktöring kuruluşuna iletilir.
- 10-Vesaik ithalatçıya malı gümrükten çekmesi için teslim edilir.
- 11- Vade tarihinde fatura meblağı alıcıdan tahsil edilir.
- 12- Tutar yerel faktöre iletilir. Bakiye söz konusuysa ihracatçıya ödeme yapılır.

Alıcının mali yapısının bozulması nedeniyle tahsil edilemeyen alacaklar uluslararası kurallara göre belirlenen dönem sonunda faktör tarafından satıcıya ödenir. Mal ayıbı söz konusu olursa tahsili gerçekleşmeyen alacaklar için bu sefer satıcıya rücu edilir.

Temelde ithalatçının riski üstlenilerek ihracatçıya sağlanan nakdi kredidir. Satış sonrası vadeli alacak şeklinin ve iç veya dış ticaretteki ödeme yönteminin doğru bir şekilde seçilmesi önemlidir. İthalatçının mali yapısının, ödemenin yapılacağı ülke riskinin, riski üstlenecek banka, finans ve kredi kuruluşlarının, uluslararası ülkelerin hukuki altyapısının dikkatlice incelenmesi risk azaltıcı unsurlardandır. Faktöring kuruluşları için risk azaltıcı araçlardan biri olarak alacağın sigortalanması sağlanabilir.

‘Firma, faktöring sözleşmesi aracılığıyla ticari şirketlere sunulan tahsilat yönetimi, alacak yönetimi ve nakit yönetimi hizmetleri karşılığında iki çeşit maliyetle karşılaşmaktadır. Faktöring ücreti ve faktöring komisyonu bu maliyetlerdir.’ (Ceylan & Korkmaz, 2008, s. 40)

Faktöring firmasının gerçekleştirdiği araştırma üstlenilen risk neticesinde temlik edilen alacaklar üzerinden % 0,5 ile % 1,5 arasında farklılık gösteren komisyona faktöring komisyonu denilmektedir.

Faktöring firması tarafından yararlandırılan finansman karşılığında iç ve dış piyasa şartlarına göre belirlenen faiz oranına faktöring ücreti denilmektedir.

‘İhracatçı taraf faktöring işlemleri sayesinde aşağıda sıralanan alanlarda avantaj elde etmektedir. (Kaya, 2013, s. 32).

- Faktöring firması sayesinde, işletmeler vadeli alacaklarını nakde dönüştürerek firma sermayesinin gereksinimlerini karşılar ve nakit akışını düzenli hale sokma olanağı yakalarlar.

- Piyasadaki rekabet gücü, firmaların alıcılara vade tanıma olanağı sağlamaları sayesinde artar.

- Bilançonun likidite oranı, stok, alacak ve ticari borçların devir hızının yükselmesiyle birlikte yükselir.

- Vadeli alacakların tahsilatıyla firmalar meşgul olmaz. Satıcının alacak takibi için personel istihdam ihtiyacı, faktöring firmasının tahsilatı izlemesi sayesinde azalır ve bu sayede eleman ve zamanda tasarruf sağlanır.

- Firmaların dış kaynaktan yararlanma gereksinimi azalır ve bu sayede faiz giderleri azalır.

- Firmalar periyodik gerçekleştirilen istihbarat neticelerine göre alıcılarının mali durumları hakkında güncel bilgi edinirler.

- Kredi kullanımından farklı olarak faktöring işlemi bilançonun pasifinde banka borçları arasında bulunmadığı için borç/özkaynak karlılığını olumlu açıdan şekillendirir ve şirketin kredi limitlerini doldurmaz.

- Firmaya giren nakit, mamul ve peşin hammadde alımlarında iskonto olanağı sağlar.’

2.3.3 Leasing

Finansal kiralama, bir yatırım malının, iktisadi kıymetin mülkiyetinin finansal kiralama şirketine ait olması şartıyla, taraflar arasında belirlenen kiralara karşılığında kullanım hakkının kiracıya (lessee) verilmesini, kira süre sonundaysa sözleşmede belirlenen bedel ile kiracıya devredilmesini mümkün kılan bir finansman yöntemidir. Finansal kiralama şirketi ile kiracı arasında düzenlenen sözleşme yazılı şekle bağlı bir akittir. Kira süresi sonunda iktisadi kıymetin mülkiyeti küçük bir bedel karşılığında kiracıya devredilebilir.

Finansal kiralama, belirli bir süre boyunca malların kullanım hakkına sahip olunup, ancak mülkiyetine sahip olunmaksızın makine, taşıt ve teçhizat için kullanılan orta vadeli bir finansman türüdür. (Grath, 2008, s. 149)

‘Finansal kiralamaya ilişkin olarak çeşitli tanımlar yapılmış bulunmaktadır. Avrupa Finansal Kiralama Birliği tarafında yapılan tanıma göre, “finansal kiralama, belirli bir süre için kiracı ve kiralayan arasında imzalanan ve kiracı tarafından üreticiden seçilip kiralayan tarafından satın alınan bir malın mülkiyetini kiralayanda kullanım hakkını ise belirli bir kira ödemesi karşılığında kiracıda bırakan bir sözleşmedir.’ (Tuğlu ve Atila, 2007). Finansal kiralamada kiralama işleminin sonunda varlığa ait mülkiyet ile ilgili risk ve faydaların büyük ölçüde kiracıya geçer.

‘Sözleşmeye taşınır ve taşınmaz mallar konu olabilir. Bilgisayar yazılımlarının çoğaltılmış nüshaları hariç olmak üzere patent gibi fikrî ve sınai haklar bu sözleşmeye konu olamaz.’ (6361 Sayılı Finansal kiralama, faktöring ve finansman şirketleri kanunu) Sözleşme satın alınan malın maliyetini leasing firmasına, kullanım hakkını ise kiralayan kuruluşa verir.

Leasinge konu taşınır ve taşınmaz mallar genel anlamda aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- İş Makinaları
- Üretim Makinaları
- Tekstil Makinaları
- Tarım Makinaları

- Teknolojik Ekipmanlar
- Tıbbi Cihazlar
- Büro ve Ofis Ekipmanları
- Gayrimenkuller
- Binek Otomobiller
- Ticari Araçlar

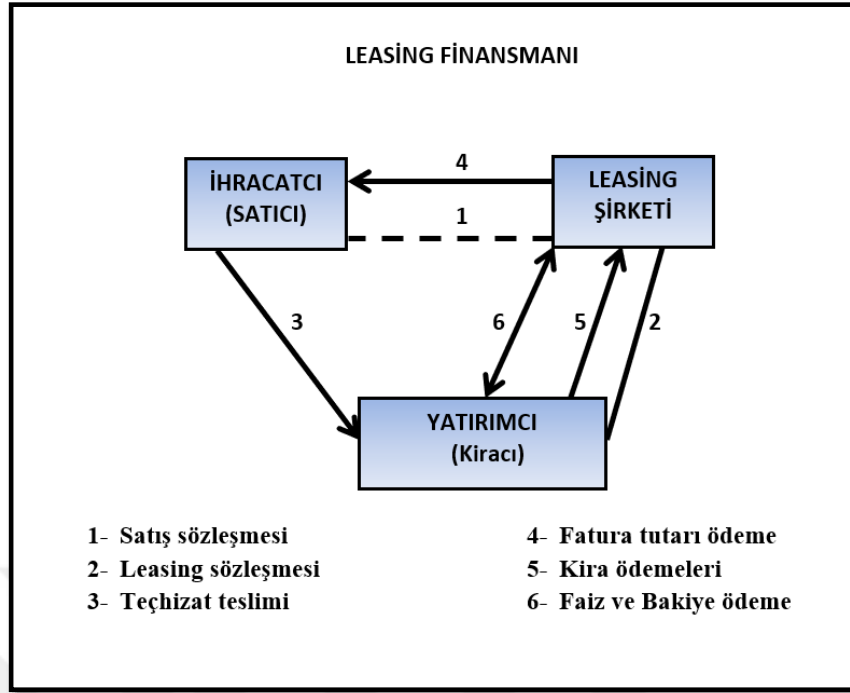
Finansal kiralama şirketi ile kiracı (ithalatçı) aralarında finansal kiralama sözleşmesi imzaladıktan sonra, malın satın alınması ve gümrük işlemlerinin sonuçlandırılması finansal kiralama şirketince gerçekleştirilir. Örneğin gümrük beyannamesi finansal kiralama şirketi tarafından açılır. Ödeme de yine finansal kiralama şirketi tarafından uluslararası ödeme şekillerinden biri kullanılarak yurt dışındaki satıcıya yapılır.

Leasing İşlemlerinde Taraflar aşağıdaki gibidir;

Kiracı (İthalatçı/Yatırımcı/Lessee): Finansal kiralama talebinde bulunan taraf, ithalatçı.

Satıcı (İhracatçı-Tedarikçi): Leasing şirketi ile kiracı arasındaki anlaşma konusu malın satın alındığı taraftır. Yurtiçi veya yurtdışında bulunabilir ve malın üreticisi veya sadece satıcısı olabilirler.

Kiralayan (Lessor): Katılım bankaları, kalkınma ve yatırım bankaları ile finansal kiralama şirketleridir.



Şekil 2.6. Leasing Finansmanı örnek iş akış diyagramı

Finansal kiralama örnek döngüsü basamakları (Şekil 2.3) aşağıdaki sunulduğu gibidir:

- 1-İhracatçı ve kiracı genellikle bir banka veya finansman şirketi ekipman veya makine alımıyla ilgili satış sözleşmesi düzenler.
- 2-Finansman şirketi, kiracı ile leasing sözleşmesi imzalar.
- 3-Ekipman teslimi genellikle alıcıya direk yapılır.
- 4-Banka fatura bedelini ihracatçıya öder.
- 5-Kıracı (ithalatçı) Leasing şirketine kira ödemeleri yapar.
- 6-İhracatçı, leasing şirketiyle arasındaki sözleşmeye göre faiz ve bakiye tutarı ödeyerek varlığın sahipliğini alabilir.

‘Tedarikçi ile kiralayan arasındaki satış sözleşmesi ve kiraya veren ile kiralayan arasındaki kiralama sözleşmesi imzalandığında, ekipman genellikle doğrudan tedarikçiden kiracıya teslim edilir, kiraya veren ise ödemeyi tedarikçiye yapar. Kiralama sözleşmesi ile birlikte ekipman mülkiyeti, kiraya verene güvence temin eder. Bazen kiraya veren tedarikçi ile sınırlı veya tam bir geri alım anlaşması yaparak da teminatı güçlendirebilir. Ancak, ekipmanın kullanımı ile bağlantılı olan risk, hak ve yükümlülüklerin çoğu kiracıya aittir.’ (Grath, 2008, s. 150)

2.4 Sonuç

Her uluslararası ticari faaliyet, buna kaynak oluşturacak ve gerçekleştirecek finansal işleme ihtiyaç duymaktadır. Bu durum banka işlemleri içerisinde uluslararası ticaret hacminin artmasına sebep olmakta aynı zamanda da bankaları yeni kaynaklar bulmaya, yeni finansman teknikleri geliştirmeye mecbur kılmaktadır. Bankacılık sektörünün en temel varlık sebeplerinden olan kredilendirme özelliği geleneksel anlamının dışında dünya ticaretinin işlem çeşitliliğine uygun değişiklik göstererek alternatif finansman tekniklerini kullanılabilir hale getirmiştir. Alternatif finansman teknikleri içerisinde yer alan faktöring, leasing uluslararası ticaret işlemlerinde de bu vesileyle kullanılmaya başlanmıştır. Söz konusu işlemler dış ticaretin farklı finansman ihtiyaçlarını karşılarken sürekli gelişme gösteren uluslararası ticarete, yeni finansman yöntemlerinin eklenmesinin de kaçınılmaz olduğunu unutmamak gerekir. Bu yöntemlerden, finansman sağlayanın riskine teminat olarak mamulün kendisinin temel alındığı emtia finansmanına da ileriki bölümde değineceğiz.

Ülkemizde 1980'li yıllardan itibaren kambiyo mevzuatımızın serbestleşme hareketi neticesinde uluslararası ticari etkileşimler artmıştır. Banka ve finans kuruluşları dünyada kullanılan klasik ve alternatif fonlama yöntemlerini, düzenlenen kanunlarla birlikte yurt içinde de kullanılabilir hale getirmiştir.

Postfinansman işlemlerinde, bankaların hem kendileri hem ithalatçıları adına yurt dışından kaynak sağlamaları cari işlemler dengesini etkilemesi sebebiyle ülkemiz için önem arz etmektedir.

Bir sonraki bölümde değineceğimiz 'Forfaiting' ülkemizde şimdilik alternatif finansman tekniklerinden biri olarak anılmaktadır. Ancak bu finansman türü, uluslararası kaynaklarda Yapılandırılmış Ticaret ve Emtia Finansmanı (Structured Trade and Commodity Finance STCF) yöntemleri arasında kendine yer bulmaktadır.

3. ULUSLARARASI YAPILANDIRILMIŞ TİCARET VE EMTİA FİNANSMANI

‘Geçtiğimiz yüzyılda gelişmeye başlayan Uluslararası Yapılandırılmış Ticaret ve Emtia Finansmanı (International Structured Trade and Commodity Finance - STCF)’nin pek çok yeterli tanımı vardır. Bu terim, 1970’lerin sonlarında, tekil veya alternatif finansman mekanizmaları olarak, uluslararası mal finansmanı bağlamında ilk defa ortaya çıkmıştı ve günümüze kadar kabul edilmiş haliyle hızla evrim geçirdi ve gelişti. Önceleri bu terim genellikle, özel ve tekil tanımları kapsayan ikame, takas ve tazminat mekanizması gibi diğer ticaret finansmanı teknikleriyle birleştirildi veya onların yerine kullanıldı. Daha sonraları sözkonusu terime, tekil klasik tanım olarak bakılmak ve ifade edilmekten ziyade uluslararası ticaretteki ham madde ve emtianın finansmanının fonksiyonel ve pratik alanlarında diğer yöntem ve tekniklerle birlikte raslanmaktadır. STCF, finansman aracı ve mekanizmasının tüm aşamalarını ele almaktadır. Bu yüzden de statik ve alışlagelmiş tanımdan sıyrılır.’ (Kirchmayr, 2010, s. 12)

‘Yapılandırılmış emtia finansmanı, 1970lerden itibaren ortaya çıkan ve özellikle gelişmekte olan ülkeler piyasalarında işlem yapan şirketlere yönelik olarak dizayn edilen ve emtia finansmanı temeline dayanan çok yönlü bir finansman yöntemidir. Hammadde ve yarı-mamüllerin üretim ve satış aşamalarındaki risk azaltma ve likidite yönetimi sağlamada önemli bir rol oynar. Yapılandırılmış emtia finansmanı ihracat öncesi finansman, vergi ve gümrük finansmanı, takas ve karşı-ticaret ve benzerleri gibi bir kısım çeşitli çözümleri içerir. Yapılandırılmış emtia finansmanı yöntemleri yerel ve uluslararası piyasalarda emtia alıp satan üretimden, dağıtımına kadar ticaret zincirinde yer alan bütün oyuncuların gerçek tacirler olma koşuluyla her türlü işlemlerinde kullanılabilen yöntemleri içerir. Yapılandırılmış emtia finansmanı temelde performans riskine dayanır ve özellikle yüksek risk potansiyeli olan piyasa ve endüstri kollarında işlem yapan şirketlere çok uygundur.’ (Asian Finance yearbook, 2005)

‘Yapılandırılmış ticaret finansmanı ifadesi birçok farklı durumda kullanılır ve genel bir biçimde tanımlanamamaktadır; bununla birlikte, özel finans kurumları tarafından

düzenlenen ya da onlarla işbirliği içinde olan bireysel işlemler ya da projeler için tasarlanmış, önceden düzenlenmiş ya da özelleştirilmiş ticari finansal teknikler ya da yapılar anlamına gelir. (Grath, 2016, s. 112)

‘Yapılandırılmış Ticaret ve Emtia Finansmanı öncelikli olarak imalatçılar dahil reel sektör sahiplerine, ithalatçılara ve dağıtıcılara likidite imkanı ya da risk azaltma imkanı sunar.’ (IFC, 2014)

‘Yapının mutlak amacı, daha yüksek bedellere erişim sağlarken riski azaltmaktır. Bunu değişen bir ortamda yapmak için yapının tasarımcısının temel gereksinimi esnek olma zorunluluğudur.’ (MacNamara, 2001, s. 28)

Geleneksel dış ticaret işlemleri uluslararası ödeme şekilleri üzerinde yoğunlaşırken yapılandırılmış dış ticaret finansmanı uluslararası ticaret yapan tarafların faaliyetleri karşılığında fon sağlaması ve fon sağlayan tarafından alınan risklerin elimine edilmesi üzerinde durmaktadır. Bu anlamda, sigorta şirketleri klasik sigortalama işlemlerinin dışına çıkmış, Teminat Yönetim Şirketleri, Stok Gözetim Şirketleri, bağımsız Stok Yönetim ve Antrepo İşletmeciliği gibi dış ticaret işlemlerinde yeni aktörler boy göstermeye başlamıştır. Bunun yanında, IFC (International Finance Corporation – Uluslararası Finans Kuruluşu), EBRD (European Bank for Reconstruction and Development – Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası) gibi uluslararası kuruluşlar kontrgarantör sıfatıyla kreditor bankaların risk paylaşımını karşılamakta, Ülke EXIM Bankları bankalar aracılığıyla kredi kullandırımında bulunarak dış ticaret finansmanı rol dağılımı işlem çeşitliliğiyle birlikte artmaktadır.

‘Geleneksel ticaret finansmanında mali tablolar esas alınırken, yapılandırılmış finansmanda ilgili firmaların performans riskleri değerlendirilmektedir. Büyük bir üreticinin hammaddeyi aldıktan sonra istenen kalite ve miktarda ürünü üretebilme kabiliyeti, nakliye firmasının istenen zaman ve koşullarda nakliyeyi tamamlayabilme kabiliyeti, stokta duracak ürünler için depo işletmecisinin performansı ön plana çıkmaktadır. (Ağırkaya, 2017).

‘Emtia finansmanı tekniklerinde ise ticarete konu olan emtianın kendisi teminat olmaktadır. Uluslararası emtia sınıflamalarına uygun, saklama koşulları kolay olan, çabuk bozulmayan ve gerekli durumlarda kolaylıkla satılabilecek ürünler bu tip bir finansmana konu olabilirler. Bankalar finansman süresince emtianın mülkiyeti üzerinden ya da ürünün kontrolünü üzerlerine alarak kendilerini teminatlandırır.’ (Ağırkaya, 2017).

3.1 Prefinansman (Prefinance)

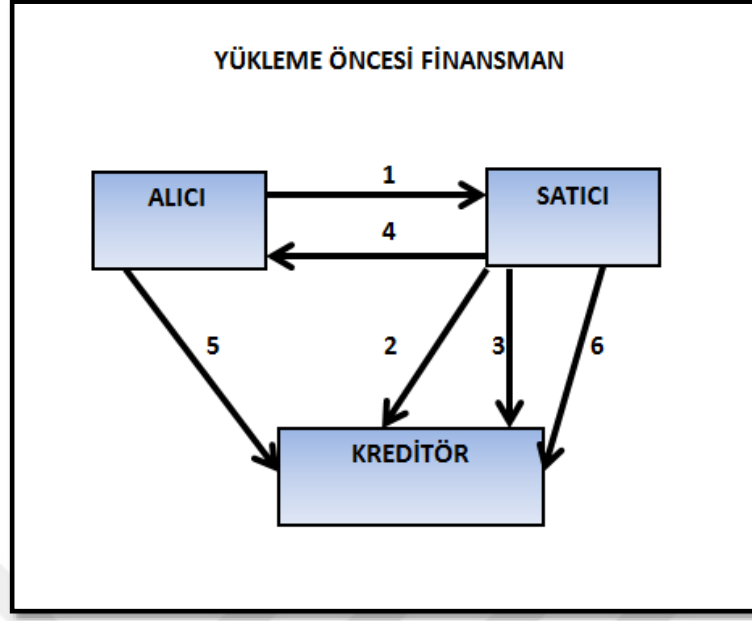
‘Prefinansman olarak sunulan başlığın varyasyonları oldukça fazladır. Alt bölüm olan ‘Ön Ödeme Finansmanı (Prepayment Finance)’ bize borçlunun alıcı (offtaker), ‘İhracat Öncesi Finansmanı (Pre-export Finance)’ bize borçlunun ihracatçı olduğu anlamını verir. Risk analizi özünde aynıdır. Fakat kredide geri ödememe durumuyla karşılaşılmasının ihracat öncesi finansmana nazaran daha yüksek ihtimali taşıması sebebiyle yüksek riskli bölgede yapılan ön ödeme finansmanında alıcıdan bir ‘Ticari Avans’ istenmesi tercih edilir. Her durumda temel unsurlar, ‘sıkıntılı ülkelerin kıyı bölgelerindeki (onshore)’ performans riski ve denizaşırı (offshore) ödeme riskidir. Genel özellikleri aşağıdaki gibi sıralanabilir; (MacNamara, 2001, s. 28)

- Pekçok perfinansman çeşidi vardır. Bunlardan bazıları; ön ödeme finansmanı, yükleme öncesi finansman, ihracat öncesi finansman.
- Yapısal olarak kıyı bölgelerinde (onshore) -özellikle sıkıntılı ülkelerin- performans riskini ve kuru yükselme eğilimi gösteren kuvvetli para biriminde denizaşırı ödeme riskini gözönünde bulundurarak hareket eder. Bu yapı (structure), finans sağlayanın denizaşırı bir bankadaki ‘Tahsilat Hesabı’na (Collection Account)’ direk ödeme yaptığı bir modelle birlikte çalışır.
- Banka, biri kıyı bölgelerinde (onshore), diğeri denizaşırı (offshore) faaliyet gösteren iki banka olabilir.
- Bu tür yapıya sahip gelişmiş ref finansman piyasaları Londra, ve diğer Avrupa finans merkezlerinde (üçüncü taraf bankayla birlikte) mevcuttur.’

3.1.1 Sevk Öncesi Finansman (Pre-Shipment Finance)

‘Sevk Öncesi Finansman, bir finans sağlayıcısının, hammadde veya yarı mamullerin, sonrasında bir alıcıya teslim edilen bitmiş ürüne kaynak olması, üretimi veya dönüştürülmesi için malların satıcısına sağladığı bir kredidir. Kabul görmüş bir alıcıdan alınan bir Sipariş Mektubu veya alıcı adına ve satıcı lehine düzenlenen bir Akreditif veya bir Standby veya bir Banka Ödeme Yükümlülüğü (Bank Payment Obligation - BPO) , genellikle satıcının alıcıyla yaptıkları anlaşma altındaki performansını gösterebilmesine ek olarak bu finansmanı motive etmedeki en önemli anahtar unsurdur.’ (Global Supply Chain Finance Forum, 2016, s .61)

Satıcının bankası tarafından satıcıya sağlanan finansmanda öncelikle ihracatçıyla bankası aralarında kredi anlaşması düzenler. Satıcı alıcıdan aldığı Sipariş Mektubu’nu (Purchase Order) bankasına iletir. Sipariş Mektubu ihracatçının edineceği işletme sermayesi fonu için temel dayanaktır. Aralarında fon karşılığı mal üretimini sağlama veya yüklemeye hazırlama anlaşması yaparlar. Krediyi alan ihracatçı ürünleri Sipariş Mektubuna uygun bir şekilde hazırlayarak alıcıya iletir. Alıcı ürün teslimi sonrası satıcıya, satıcı bankasının lehine kullanımına bırakılmış tahsilat hesabına bedeli gönderir. İhracatçı bankasına aralarındaki finansman anlaşması çerçevesinde kredi faiz masraflarını öder. Bu finansmandaki üretici/ihracatçı performans riskini azaltmak için red-clause akreditif veya Sipariş Mektubu şartlarını sağlama koşulunu taşıyan teminat mektubu düzenlemeleri kullanılabilir. Avans ödemeli teminat mektubu da kullanılabilir bir diğer risk unsurunu azaltan yöntemdir.



Şekil 3.1 Sevk (Yükleme) öncesi finansman örnek döngüsü, (Global Supply Chain Finance Forum, 2016, s. 62)

Yükleme Öncesi Finansman örnek döngüsü yukardaki Şekil 3.1’den faydalanılarak aşağıda özetlenmiştir:

- 1- Alıcı, satıcıya sipariş mektubunu (satınalma talimatı / purchase order) gönderir.k
- 2- Satıcı ile banka arasında finansman süreci başlar. Bu durum halihazırdaki hazırlanmış ürünler ve diğer alacak ve işlerin rehinini kapsayabilir. Satıcı malları üretmek veya sevkiyata hazır hale getirmek için kullanacağı Çalışma Sermayesi Fon Kredisinin teminatı olarak sipariş mektubunu bankaya iletir.
- 3- Kredi satıcıya kullanılır.
- 4- Tamamlanan ürünler alıcıya satınalma talimatı uygun olarak gönderilir.
- 5- Alıcı teslim aldığı mallara göre veya satıcının faturasına istinaden ve satıcının bankası lehine kullanımında olan tahsilat hesabına ödemeyi yapar.
- 6- Kreditor tahsilat hesabından vadesi geldiğinde kredi miktarını faiziyle birlikte tahsil eder ya da satıcı finansman sözleşmesine göre bankaya ödemeler yapmaya devam eder. Bu ödemeler genelde sipariş mektubundaki ödeme adımlarına göre olur.

‘Teslimattan önceki dönem, özellikle açık hesap esasına göre işlem yaparken, ihracat işleminin genellikle en zor kısmıdır. İşlemin bu aşamasında, satıcının yalnızca bir satış sözleşmesi vardır, ne bir poliçe ne de ticaretle ilgili diğer borçlanma araçları yoktur. Asıl teslimatla birlikte gelen sevkiyat belgelerinden herhangi biri örneğin, teslimatın gerçekleştiğini ve ticaret borcunun doğduğunu gösteren fatura ve konşimentonun kopyaları da mevcut değildir. Açık hesap işlemiyle bağlantılı olarak sevkiyat öncesi finansman düzenlemelerinin zorluğu, SWIFT’in son gelişmelerinin en büyük sebebidir. SWIFT öncülüğündeki yeni Ticari Servis Kullanımı (Trade Services Utility – TSU) sistemi işlemin şeffaflığını artıracak olan ve katılımcı banka için belirsizliği azaltmak ile sevkiyat öncesi finansmanlarını genişletmelerini sağlayacak merkezi bir veritabanı sağlamaktadır.’ (Grath, 2008, s. 127-128)

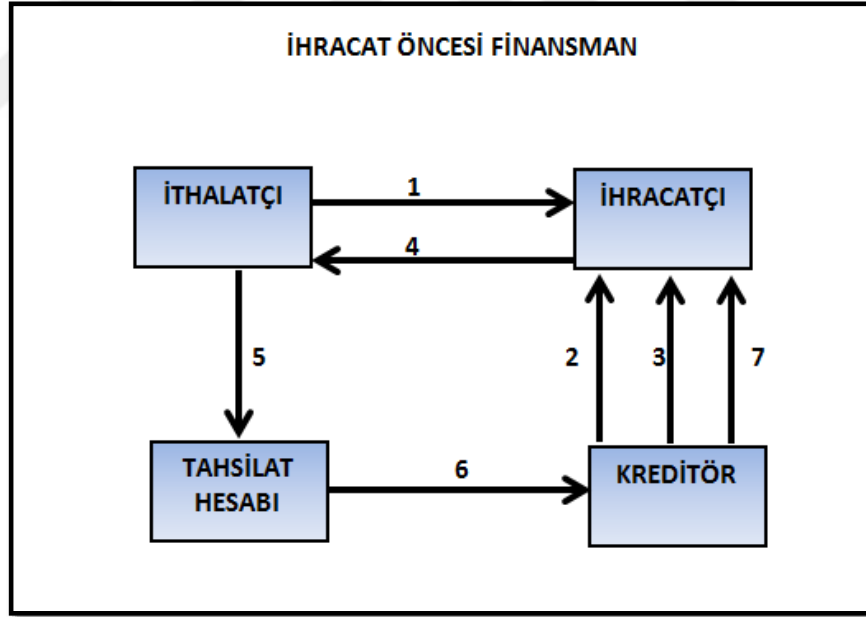
Bu gelişmeler ışığında yeni bir ödeme şekli olan Banka Ödeme Yükümlülüğü (Bank Payment Obligation – BPO) ortaya çıkmıştır. ICC’nin Banka Ödeme Yükümlülüğü için yayınladığı URBPO yayınında; "Yükümlü Banka'nın elektronik ortamda Lehtar Banka'dan aldığı verileri Oluşturulmuş Veritabanı (Established Baseline)'da belirlenen şartlar ile uygunluk sağlaması üzerine Lehtar Banka'ya ödeme yapacağına, vadeli ödeme yükümlülüğüne gireceğine ve belirlenen tutarı söz konusu vadede ödeyeceğine ilişkin geri dönülmez ve bağımsız bir taahhüt." olarak tanımlanmaktadır. Böylelikle banka garantisi taşımayan açık hesapla yapılan ticaretin finansmanının önü açılmaktadır.

3.1.2 İhracat Öncesi Finansman (Pre-Export Financing)

İhracatçı veya üreticilerin üretim yapma veya ihracat yapmak için mal temin etmeleri amacıyla talep ettikleri avans kredisidir. Az gelişmiş ve politika riski yüksek ülkelerde bulunan ihracatçıların fon sağlamak için başvurdukları kredidir. Kreditör krediyi, ürün tedarik etme ve üretim yaparak ihraca hazır hale getirmesi için direk satıcıya kullanır. Kreditör üretici riskini üstlenirken, üretici de alıcının satın aldığı malların tahsilatına ilişkin riski üstlenmektedir. Alıcı, satış sözleşmesine istinaden tedarikçiden teslim aldığı malların karşılığında ödemeyi krediyi veren kuruluşa yapar.

‘İhracat öncesi finansman, lehtarının (ihracatçının) kesinleşmiş siparişleri hazırlamasını mümkün kılmak için kreditor kuruluşu (ticari banka, ithalat-ihracat bankası veya bir ticaret geliştirme bankası gibi) tarafından sağlanan bir ticaret finansmanı biçimidir. Bu tür finansman gelirleri, ihraç mallarını yükleme hazırlığında, lojistik ve sevkiyatla ilgili pek çok giderde kullanılır. Genellikle, ihracatçı, tedarik edilen mallar için; kreditor tarafından belirlenen bir hesaba alıcının doğrudan ödeme yapacağını taahhüdünü verir. Ödemenin alınmasının ardından kreditor, kredi miktarını artı faiz ve diğer masrafları çıkarır ve bakiyeyi ihracatçıya öder.’ (Oramah, 2015, s. 156)

‘Kredi kuruluşu tedarikçinin ülkesine nisbeten, finansal anlamda daha gelişmiş denizaşırı ülkede bulunur ve az gelişmiş ülkelerle iş yapma deneyimine sahiptir. Kredi kuruluşunun aldığı riskin en önemli teminatını satış sözleşmesi ve tahsilat hesabı üzerindeki kontrolü oluşturur.’ UNCTAD (2001).



Şekil 3.2 İhracat öncesi finansman örnek döngüsü (Mizuhobank, 2018)

İhracat Öncesi Finansman örnek döngüsü yukardaki Şekil 3.2’de özetlendiği üzere aşağıda anlatılmıştır.

- 1- Alıcı ya da ithalatçı, tedarikçi ile uzun vadeli mal alımına ilişkin Satış Sözleşmesi düzenler. Satış sözleşmesindeki vadeler ihracat finansman sözleşmesindeki vadelerle genellikle uyumludur.
- 2- Kreditör ile satıcı aralarında hammadde alımı, üretim ve malların ihraç edilmesi ve alıcıyla aralarında yapılmış satış sözleşmesi hükümlerine göre düzenlenmiş ihracat finansmanı anlaşması yaparlar.
- 3- Avans kreditör tarafından tedarikçiye sağlanır. İhracat finansmanı kredi miktarı örnek olarak satış sözleşmesinin en fazla %90 'ı kadar olabilir.
- 4- Satıcı, malları alıcıya gönderir.
- 5- Alıcı mal bedelini satıcının genel hesaplarından ihracat işlemleri için ayrılmış özellikteki hesabına veya kreditör lehine bloke edilmiş tahsilat hesabına gönderir.
- 6- Kreditör tahsilat hesabından kredi geri ödeme planındaki bedelleri ve faizi alır veya belirlenmiş kredi servisi ihracat finansmanı anlaşmasına göre kredi geri ödemesini gerçekleştirir.
- 7- Kreditöre yapılan ödeme sonrasında ihracat kredi anlaşma hükümlerinde belirlenmiş ödemeleri aşan kısımları üreticiye geri ödenir.

3.1.3 Ön Ödeme Finansmanı (Pre-Payment Financing)

Ön ödeme finansmanı, satış sözleşmesi tahtında alıcının satıcıya ön ödeme yapabilmesini teminen kreditörün ithalatçıya avans sağlamasına yönelik kredi sözleşmesidir. Avans ödemesi ihracatçının ihracat faaliyetleriyle ilgili harcamalarını yapacağı hesabına gönderilebilir. Böylelikle ihracatçı fonlanmış olur. Ön ödeme finansmanı ithalatçıya sağlanan ihracatçının nakit kullanımına sunulan bir finansman yöntemidir. Bu nedenle de bu finansman yöntemine Dolaylı İhracat Öncesi Finansman da denilmektedir.

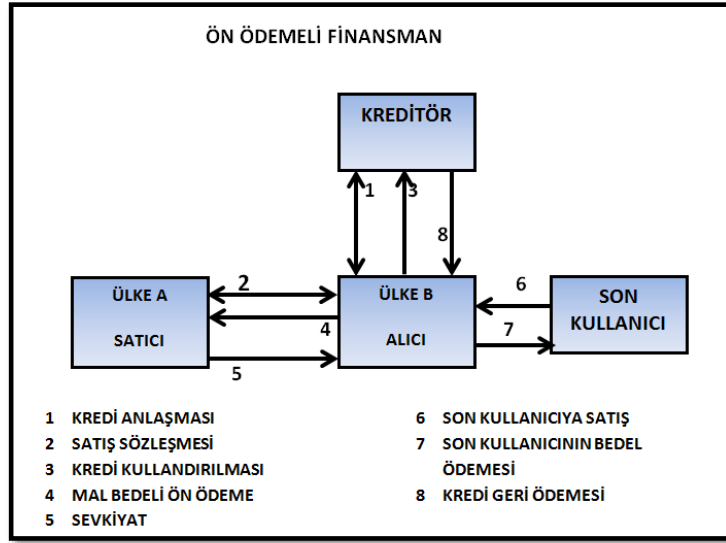
'Bankalara temel finansman risklerini borçlu şirket ile beraber üstlenme imkânı verdiği için ön ödemeli finansman modeli zor şartlar içeren ticari ortamlarda en iyi çözüm olarak karşımıza çıkmaktadır. Ön ödeme finansman modelinde bir banka uluslararası bir firmayı (obligor veya borçlu şirket) emtia ticaretinde yerel firmalara

ödeme yapabilmesi için fonlar. Söz konusu emtialar ya üçüncü bir partinin deposunda bulunur veya üretim aşamasında olabilir.’ UNCTAD (2001).

‘Ön ödeme yaparak borçlu şirket sözleşme kapsamındaki emtiaları iktisap eder. Başka bir deyişle, hukuk diline göre bu bir satınalmadır finansman değildir ve bu sebeple ihracat öncesi finansmanın pek çok hukuki ve idari kısıtları ön ödeme finansmanında ortaya çıkmaz. Diğer iyi taraflarının yanında vaat yerine iktisap elde etmek, karşı yerel firmanın iflası gibi bir durumda borçlu şirket (obligor) uzun iflas prosedürleri ile uğraşmasına gerek kalmaz.’ UNCTAD (2001)

‘Borçlu banka sözleşmeye göre bütün haklarını bankaya devreder. Bu sebeple ön ödeme finansman modeline dayanan banka ipoteği emtia üzerinde bir ücret içerir. Emtia depoda veya üretim aşamasında da olsa bu masrafı içerir. Tedarikçi aynı zamanda bankaya ön ödeme sözleşmesi kapsamında yeterli sigortayı sağlamak ve finansöre bilgi vermek adına bazı taahhütlerde bulunur. Finansör bu sebeple bağımsız bir teminat müdürü bulundurabilir.’ UNCTAD (2001).

Ön ödeme finansmanı genellikle sınırlı kaynaklara dayanır. Yani tedarikçi sözleşmedeki şartlara uygun olarak emtia teslimini tastamam yapmadan borçlu şirketin ödeme yükümlülüğü doğmaz. Bu sebeple bankanın tedarikçi firmayı detaylı teftiş edip incelemesi gereklidir. Eğer ön ödeme stokta bulunan emtialar için yapılmış ise performans riskini elimine etmek kolaydır. Bağımsız antrepo şirketlerine stoktaki malın kontrolü konusunda yetki verilebilir. Ve firma malları antrepodan sadece bankanın onayı ile çekebilir. Sigorta üretici ülkeden kaynaklanan ihracat yasağı gibi riskleri de içerebilir. Fakat emtianın henüz stokta olmadığı durumlarda yani tedarikçinin emtiayı henüz üretimini gerçekleştirmediği ya da yerel çiftçilerden temin etmediği durumlarda risk oldukça büyüktür. Yerel firmayı iyi irdelemek gereklidir. Eğer tedarikçi kendisi üreticiyse, sözleşme şartlarındaki emtiayı üretim kapasitesi ve ürün kalitesi detaylı incelenmelidir. Riskler ortaya çıkarılmalıdır. Eğer tedarikçi emtiayı yerel üreticiden toplamakta ise dikkatli bir yapılandırma ve risk değerlendirmesi sonucunda nakit akışı sağlanmalıdır UNCTAD (2001).



Şekil 3.3 Ön Ödeme Finansmanı (Simmons & Simmons, 2017).

Ön Ödeme Finansman örnek döngüsü yukardaki Şekil 3.3’de diyagram olarak sunulmuş olup, aşağıdaki gibidir:

1-Kreditor ile borçlu firma (ithalatçı) aralarında ön ödeme kredi sözleşmesi düzenlerler. Her ikisi de denizaşırı aynı ülkelerde bulduklarından bu durum aralarında ülke riskini düşürücü bir etkiye sahiptir.

2-Alıcı ile satıcı aralarında, teslim edilecek veya yüklenecek mallara karşılık alıcının ön ödeme yapacağı şartını içeren satış sözleşmesi düzenlerler.

3-Kreditor alıcıya avans kredisini kullanır.

4-Alıcı satıcıya ön ödemeyi yapar.

5-Satıcı satış sözleşmesinde taahhüt ettiği performansı gerçekleştirmek amacıyla hammadde temini, yarı mamul ve mamul üretiminde bu bedeli kullanır. Daha sonrasında satıcı malları alıcıya gönderir.

6-Alıcı malları son kullanıcıya satar.

7-Son kullanıcı alıcıya mallar için ödeme yapar.

8-Alıcı ön ödeme kredi şartlarına göre kredi geri ödemesini yapar. Kredi geri ödeme planı, satış sözleşmesindeki mal sevkiyatı programına bağlı bir şekilde ilerler.

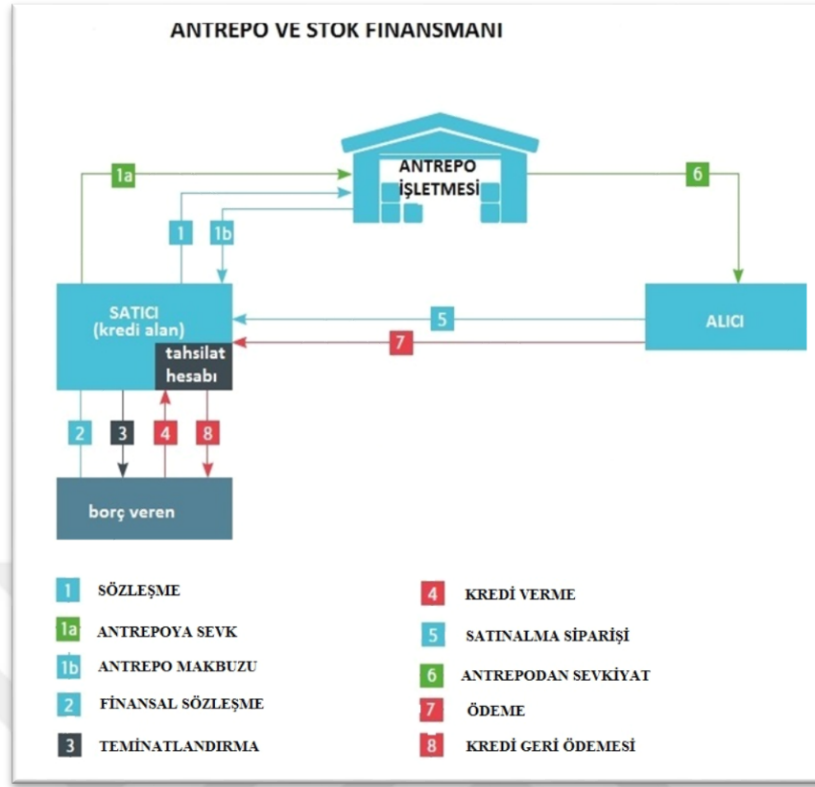
Alıcının kredi geri ödeme performansı satıcının faaliyet performansına bağlı olduğundan burada alıcı kredi ödeme riski satıcı faaliyet riskine bağlanmaktadır. Kreditor aldığı bu faaliyet riskini azaltmak için satıcının performansına dayalı standby

akreditif veya banka garantisi talebinde bulunabilir. Kreditör ile alıcı genellikle aynı ülkede bulduklarından kreditörün dolaylı olarak aldığı ihracatçı ve/veya ülke riskini ECA (Export Credit Agencies) kredileri ile azaltması da mümkündür.

3.2 Antrepo Makbuzu Karşılığı Finansman (Warehouse Receipt Finance)

Antrepo makbuzu, emtianın bağımsız antrepolarda bulunması karşılığında düzenlenen bir teslim belgesidir. Bankalar/finansörler hazırlanan antrepo makbuzu karşılığında satıcıya emtia kredisi kullanırlar. Antrepo makbuzu finansman belgesi niteliğindedir ancak ciro edilemezler. Finansman belgesi olarak ele alınmasının nedeni mal rehni karşılığında kredi kullanmak isteyen ihracatçının malları antrepoya teslim ederek banka emrine antrepo makbuzu almasının mümkün olmasıdır. İhracatçı krediyi nakdi alacağı gibi; yeşil şartlı akreditif işleminde de antrepo makbuzu kullanılarak peşin ödemeyi alarak fon sağlar. Antrepo belgesinde bulunması gereken bilgiler; malın miktarı, cinsi, teslim alındığı tarih, teslim alınan malın hacizli olup olmadığını gösterir şerh, antreponun bulunduğu bölge ve tahsil edilecek ücretlerdir. ‘Antrepo İşletmecisi malların yasal sorumlusudur. Eğer mallar yasal sorumlunun herhangi bir kusuru nedeniyle çalınır, zarar görür ya da tahrip olursa kendisi ve sigorta şirketi kayıpları tazmin etmek zorundadır.’ UNCTAD (2001) Bu yüzden antrepo işletmesi seçimi yapmak önem arz eder. Güvenilir, tanınmış ve reytingi yüksek antrepo işletmeleri finansörlerin alacağı riski düşürür.

Malın rehni karşılığında kredi kullanmak veya yeşil şartlı akreditiften yararlanmak isteyen ihracatçılar kredi talebinde bulunacağı banka adına antrepo makbuzu düzenleyerek kredi talebinde bulunabilirler.



Şekil 3.4 Antrepo ve stok finansmanı örnek döngüsü, (Simmons & Simmons, 2017).

Antrepo makbuzu karşılığı finansman örnek döngüsü ile ilgili olarak yukarıda şekil 3.4 sunulmuş olup açıklaması aşağıdaki gibidir.

- 1-Antrepo işletmesi ile kredi alan arasında sözleşme imzalanır.
- 2-Mallar antrepoya sevk edilir.
- 3-Malların antrepoda muhafaza edilmesine istinaden antrepo makbuzu düzenlenir.
- 4-Kreditör ihracatçı aralarında finansal sözleşme imzalar.
- 5-Kredi kullana, kreditora teminat verir. Antrepo malları ve malların rehni üzerinden teminat hakkı verilir.
- 6-Kreditör krediyi ihracatçının kullanımına sunar.
- 7-İthalatçı satın alma sözleşmesine uygun sipariş emrini ihracatçıya gönderir.
- 8-Satıcı, malları antrepodan alıcıya gönderir ya da ithalatçı mal bedelini kreditora ödedikten sonra kreditora aldığı Teslim Emri (Delivery Order) belgesi ile antrepodan malını çeker.
- 9-Alıcı satıcıya ödeme yapar. Ödeme satıcının lehine kreditor adına bloke edilerek yapılır.

10-Satıcı, kreditorre sözleşmeye uygun ödemeyi yapar. Ancak bu ödeme genelde alıcının emtia karşılığı rehin kredisinden gelen ödeme ile gerçekleşir.

3.3 Rehin Senedi Karşılığı Finansman (Yediemin Makbuzu / Trust Receipt)

Teslime dayalı taşınır (menkul) rehni, Türk Medeni Kanunu'nda borçluya veya üçüncü kişiye ait bir taşınır üzerinde alacaklıya tanınan ve alacaklının alacağıının vadesinde ödenmediği takdirde kendisine rehin konusu malın icra yoluyla paraya çevrilmesini talep etme ve bu malın satışından elde edilen tutardan alacağını tahsil etme hakkı veren sınırlı bir aynı hakttır. Taşınır rehni, borçluya ya da üçüncü kişiye ait herhangi bir taşınır mal üzerinde kurulabilir. Rehin veren mutlaka krediyi kullanan ile aynı kişi olması gerekmez.

Rehin senedi, kreditor banka için ithalatçı adına ihracatçıya ödeme yapmasının teminatını oluşturabilecek nitelikte olan bir finansman belgesidir. İthalatçının bankası tarafından ithalatçıya kullandırılan bir finansman söz konusudur. İşleyişte banka, tarafından ithalatçıyla aralarındaki gayri nakdi kredi ilişkisine istinaden ihracatçıya ödemeyi yapar. Banka tahsis ettiği gayri nakdi kredi karşılığında teminat olarak rehin senedi alır. Rehin senedi ile banka, ithal edilecek malları veya malların üzerindeki hakkı veya malların satışından elde edilecek geliri kendi kontrolüne almış olur ve ithalatçı kredi borcunu ödeyene kadar da geçerli olur.

Türkiye'deki uygulamada yediemin makbuzu karşılığı kısa vadeli kredi kullandırılmaktadır. Bu kısa vadeli kredi hem ithalatçılara hem de ihracatçılara kullandırılabilir. Vesaik mukabili ithalat veya sight akreditifte, ihracatçının bankası tarafından ithalatçının bankasına gönderilen vesaikin ithalatçıya teslim edilebilmesi için ithalatçının vesaik karşılığı mal bedelini bankasına tevdi etmesi gerekmektedir. Fakat ithalatçının bu ödemeyi yapması için finansmana ihtiyacı olabilir. Bu durumda ithalatçı bankasına kredi talebinde bulunur. Kredinin teminatını ithalat konusu mal oluşturur. Bunun için de ithalatçı bankasına yediemin makbuzu verir. Bu makbuz, malların bir depoda mülkiyeti bankaya ait olmak üzere depolandığını göstermektedir. İthalatçı bu kredi sayesinde ödeme yapmadan malları

gümrükten çeker, malları sattıktan sonra veya daha kısa vadede bedelini bankasına öder.

‘Bu tür bir finansman kolaylığından genellikle iki tür müşteri yararlanmaktadır.’
(Akgüç, 2013, s. 341)

- (1) İthalatçı aynı zamanda imalatçı (imalatçı-ithalatçı) ise ithal ettiği mallar yeniden bir imalat sürecinden geçiyorsa, imalat süreci için bu tür finansman kolaylığından yararlanmaktadır. Belgelerin alınması ile malların üretim sürecinden geçirilerek satılması, satış hasılatının elde edilmesi arasında bir zaman aralığı bulunmaktadır. Yediemin sözleşmesi, imalatçı-ithalatçının finansman gereksinimini karşılamaktadır.
- (2) İthalatçı aracı ise, ithal ettiği malları üretim sürecinden geçirmeden ihraç etmek istiyorsa (re-export) belgelerin alınması ile malların nihai satışı arasında geçecek zaman süresinde finansman ihtiyacının karşılanmasında, yediemin sözleşmesinden yararlanmaktadır.

Firmanın iflas etmesi durumunda banka alacak hakkını diğer alacaklılar ile paylaşmaz, makbuz konusu alacak sadece bankaya aittir. Ancak ticari mallara ilişkin teslim dayalı menkul rehni tesisi aynı hak oluşturduğundan banka yönünden tam bir hukuki güvence sağlamaz. Örneğin senet konusu mallar satılmaz ise bir alacaktan bahsedilemeyeceğinden ve makbuz, kıymetli bir evrak özelliğine sahip olmadığından banka her zaman alacağını tahsil edememe riskiyle karşı karşıyadır.

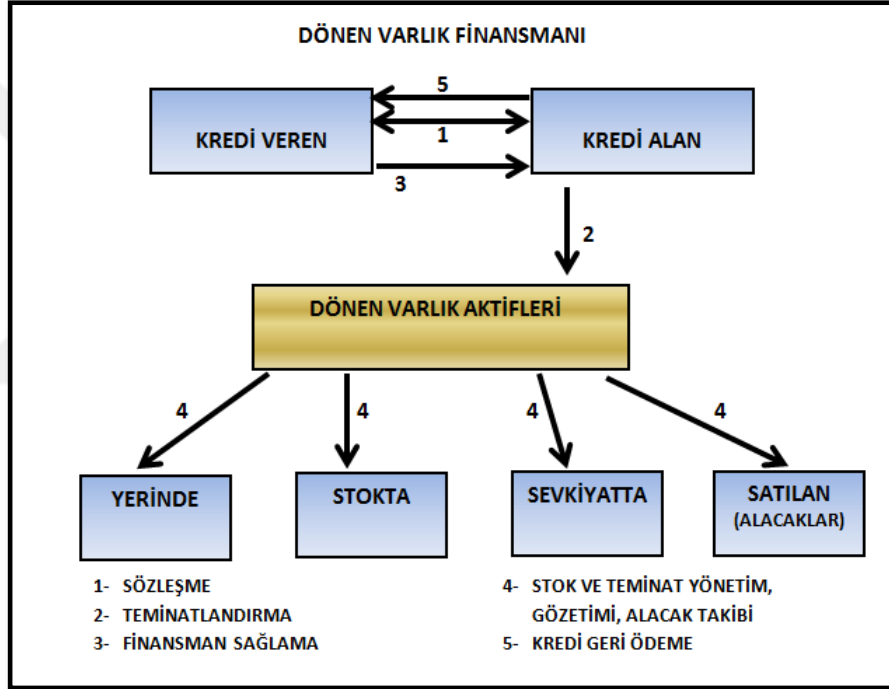
Antrepo makbuzu karşılığında ihracatçılar kredi kullanabiliyorken, rehin senedi karşılığında ithalatçılar kredi sağlamaktadır.

3.4 Dönen Varlık Finansmanı (Borrowing Base Lending)

Dönen varlık finansmanı, firmaların bilançolarındaki dönen varlıklarını teminat göstererek kredi kuruluşlarından sağladıkları kredidir. Dönen varlık kalemleri; hammadde, yarı mamul, mamul, stoklar ve alacaklardan oluşmaktadır. Bu finansman tekniğinde stoklar, stok değerlendirme ve ölçümleri, depolama yöntemleri ile alacak takibi ve alacak geri dönüş oranları ve bu varlıkların teminata alınma şekilleri büyük önem

arz etmektedir. Dönen varlık finansmanı (borrowing base lending) bir emtia finansman tekniğidir.

‘Dış ticaret ve emtia finansmanı piyasalarında, dönen varlık finansmanı müşterinin sahip olduğu hammaddenin tümü veya bir kısmı, alacaklar ve muhtemel nakit miktarına göre belirlenir. Kredi kuruluşları, firmadan firmaya değişmekle beraber, kendisini güvende hissedeceği rehin, temlik vb. hukuki önlemleri alırlar. Teminatın güvenliği veya üçüncü şahıslardan gelebilecek muhtemel taleplere karşı teminatın olması istenen önceliğine göre uygulanacak hukuki yöntem belirlenir.’ (Ağırkaya, 2017).



Şekil 3.5 Dönen varlık finansmanı

Dönen varlık finansmanı örnek döngüsü (Şekil 3.5);

1- Kredi kuruluşuyla borçlu arasında borçlunun kullanacağı kredi miktarına karşılık gelen yeterli teminatı gösterebildiği dönen varlık finansmanı anlaşması imzalanır.

2- Teminat, borçlu lehine kredi kuruluşu veya diğer teminat sağlayıcıları tarafından dönen varlık üzerinde tesis edilen teminat sözleşmesi ile sağlanır. Yerel kanunların

gereksinimleri doğrultusunda risk unsurlarını ortadan kaldırarak uygun bir şekilde teminat tesis edilmesi önemlidir.

3- Kredi kuruluğu, borçluya varlığa karşılık elen teminat havuzuna kredi veren kredi alana birikmiş dönen varlık yüzdesi kadar teminata dayanan fonlama sağlar.

4- Bu aşamada Teminat Yönetim Sözleşmesi (CMA- Collateral Management Agreement), Stok Gözetim Anlaşması (SMA- Stock Monitoring Agreement) düzenlenmesi, menkul rehni, alacağın devri (temliki), malların sigortalanması konuları teminatlandırmanın temelini oluşturmaktadır. Kredi kuruluğu alacağı riske karşı teminatı güvence altına alırken teminat değerlemesini belirli aralıklarla yaparak teminat açığına düşülmesinin önüne geçer. Kredi veren, dönen varlıkların durumuna göre kredi limitini değiştirebilir. Bu da dönen varlık finansmanını geleneksel çalışma sermayesi kredilerinden ayıran en önemli özelliktir.

5-Borçlu önceden planlanan takvime göre veya herhangi bir değer düşüklüğü veya teminat yetersizliği durumunda geri ödemeleri borç sözleşmesinin ilgili şartlarına göre yapar.

3.5 Forfaiting

"Forfaiting" sözcüğü, Fransızca 'sabitlenmiş tutar' anlamına gelen "a forfait" kelimesinden türemiştir ve satıcıların ticari alacaklarını finanse etmek için kullanılan bir yöntemdir. İnşaat projeleri veya sermaye mallarının satışı için sabit faiz oranlarında orta vadeli finans (on yıla kadar) sağlamak için geliştirilmiştir. Bugün, daha çok kısa vadeli (altı aya kadar) ve daha geniş bir yelpazedeki satışları içerecek şekilde kullanımı yaygınlaşmıştır.

Bir 'a forfait' kredisinin ana unsuru, alıcı veya bir banka tarafından kabul edilen bir dizi poliçeyi veya alıcı tarafından düzenlenen bonoları "rücu hakkı olmaksızın" forfaitera veya forfaiting bölümü olan bir bankaya kırdırabilmektir. 'Rücu hakkı olmaksızın' forfaiting işleminin önemli bir özelliğidir. Bu nedenle forfaiting bankası satıcının ödememe riskine istinaden bir bedel almaktadır.' (Cowdell, 2016, s. 178)

‘Diğer bir ifadeyle, forfaiting ihracat işlemlerinden kaynaklanan vadeli alacak hakkının kayıtsız ve cayılmaz biçimde yani rücu edilmeden iskonto edilmesine denir. Kredili ihracatta ihracatçı tarafın poliçelerini bir bankaya satması da forfaiting ismini almaktadır. Tüketim malı ve yatırım malı ihracatları, kira ve hizmet sözleşmeleri de forfaiting tekniğinin kapsamına girmektedir.’ (Yavuz, 2008, s. 17)

Poliçe, alacaklı (ihracatçı) tarafından düzenlenen, borçlu (ithalatçı) tarafından kabul edilerek geri dönülemez ödeme emri tesisine olanak sağlayan finansman belgesidir. Bono ise, borçlu (ithalatçı) tarafından düzenlenerek lehtara (ihracatçıya) ödeme taahhüdünü içeren bir diğer finansman belgedir. Poliçe ve bonolar, ihracatçıya ödemenin kıymetli evraka bağlanmasıyla alacak garantisini güçlendirmesine yardımcı olmasının yanında, kırdırma işlemine konu edilerek fon sağlar.

Finansman tekniği olarak forfaiting, vadeli ihracat işlemlerinden doğan alacakların ve hakların ihracatçıya rücu edilmeksizin (without recourse- kayıtsız-şartsız ve cayılmaz) satılarak iskonto edilmesidir. Başka bir ifade ile forfaiting, vadeli mal ve hizmet satışından (ihracatından) doğan ve belirli bir ödeme planı çerçevesinde yapılandırılan vadeli alacakların altı aydan (bazı durumlarda üç ay) on yıla kadar bu hakkı elinde bulunduran ihracatçı firmaya rücu etme hakkı olmaksızın (without recourse) gayrikabili rücu yani kayıtsız şartsız ve vazgeçilmez olarak, bir banka veya finans kuruluşu (forfaiter) tarafından satın alınarak iskonto edilmesidir.

İhracatçı firma alıcısının talebi üzerine vadeli olarak yaptığı bir ihracat işlemi sonucunda aldığı poliçe (bill of exchange) veya bonoyu (promissory note) forfaiting kuruluşuna satarak iskonto ettirir. Uluslararası terminolojide poliçe ve bono için ‘draft’ sözcüğü ortak kullanılabilirdiğinden forfaiting işlemi ‘draft discount’ olarak tanımlanabilmektedir. Söz konusu ticari senetler uluslararası ticarete geniş yer bulduğundan Uluslararası Forfaiting Birliği (IFA) ve Uluslararası Ticaret Odası (ICC) ile birlikte Forfatinge İlişkin Birörnek Kurallar (URF 800) broşürünü ilk kez 01.01.2013 yılında yayınlarak kullanıma sunmuşlardır. URF 800 broşürü, forfaiting işlemlerinde ticaretin finansmanında kullanılan araçların (poliçe, bono, akreditif,

banka ödeme garantisi) kullanımı için yeknesak kurallar belirleyerek bu araçların kullanımını kolaylaştırmayı amaçlamışlardır.

‘Forfaiting işlemlerinde vadeli mal alımını gerçekleştiren borçlu sıfatında ithalatçı, vadeli satış yapan alacaklı sıfatında ihracatçı, ihracatçının finansmanını sağlayarak senetleri satın alan forfaiting şirketi ve vadeli satıştan kaynaklanan senetlerin ödeneceğini garanti ederek aval veren banka olmak üzere dört taraf yer almaktadır. Forfaiter forfaiting işleminde alacak hakkını satın alır ve alacağın tahsil edilmeme riskine sahip olarak alacak hakkını satan ihracatçı şirkete de bazı istisnalar haricinde başvuramamaktadır. Bu istisnalara sözleşmeye uymayan malların alıcıya sevk edilmemesi ve sahte belgeler hazırlanması örnek olarak verilebilir.’ (Kaya, 2013, s. 32).

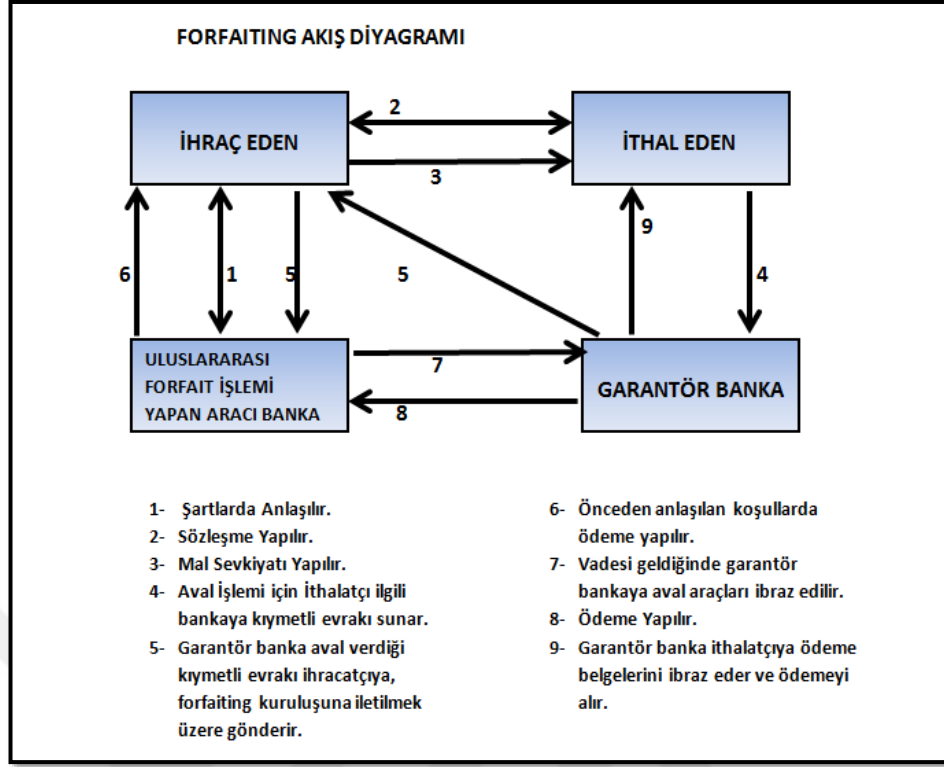
Forfaiting işlemlerinde tarafları tekrar sıralayacak olursak;

İhracatçı: Forfaitera forfaiting talebinde bulunarak alacak hakkını devreden satıcı firma.

İthalatçı: Forfaitinge konu malı satın alan poliçenin asıl borçlusu olan firma.

Forfaiter/Forfaiting Kuruluşu: Poliçe veya senedi iskonto ederek alacak hakkını devralan finans kuruluşu.

Muhabir/Garantör banka: Forfaiting kuruluşuyla kredi ilişkisi bulunan ve risk paylaşımıyla ithalatçının ödememe riskine ortak olan genelde ithalatçının ülkesindeki bankadır.



Şekil 3.6. Forfaiting akış diyagramı (UNCTAD, 2001)

Forfaiting örnek döngüsü aşağıdaki gibidir (Şekil 3.6);

1-İhracatçı, forfaiting talebinde bulunur ve forfaiterla aralarında forfaiting anlaşması düzenlenir. İhracatçı firmanın alıcı ile ticari sözleşme imzalamadan önce forfaiting kuruluşu ile forfaiting sözleşmesi imzalamış olması forfaiting işlemlerini diğer iskonto işlemlerinden ayıran en temel özelliğdir. Anlaşmada; forfaitingte kullanılacak finansal araçlar, iskonto faiz oranı, vade (şekil şartı gereği poliçe üzerinde de bulunması gerekmektedir), poliçe bedeli, yer almaktadır. Forfaiter ithalatçı ve ithalatçının ülke riskini göz önünde bulundurmalıdır.

2-İhracatçı ve ithalatçı belirli bir ödeme planı çerçevesinde aralarında anlaşma yaparlar.

3-Mal sevkiyatı yapılır. (İhracatçı malları gönderdikten sonra malları teslim eden sevk belgelerini kendi bankası vasıtasıyla ya da doğrudan ithalatçının bankasına gönderir.)

4- İthalatçı, kabul ettiği poliçeyi veya düzenlediği bonoyu bankasına vererek sevkiyat belgelerini teslim alır. Aynı zamanda garantör banka sunulan kıymetli evraka avalini ekler. Ya da garanti mektubu düzenler. Burada ithalatçının ödememe riskine karşı genellikle ithalatçının kendi ülkesindeki ithalatçıyı tanıyan ve aralarında kredi ilişkisi bulunan bir bankadan (garantör banka) kullanılan kıymetli evrakın taşıdığı uluslararası hak ve yükümlülüklerle ek olarak bir garanti alınmış olmaktadır.

5-Garantör banka aval verdiği kıymetli evrakı ihracatçıya, forfaiting kuruluşuna iletmek üzere gönderir. İhracatçı elindeki kıymetli forfaite'ra iletir.

6-İhracatçı forfaiting kuruluşundan öncesinde yaptıkları anlaşma şartlarına göre elindeki poliçe/bonodan (banka avalini taşıması kaydıyla) veya vadeli ya da kabul kredili bir akreditiften kaynaklanan alacak hakkını rücu hakkı olmaksızın forfaite'ra devrederek ve önceden belirlenen oranla iskonto ettirerek malın bedelini iskonto bedeli düşülerek erkenden tahsil eder.

7-Forfaiting kuruluşu ödeme enstrümanını vadesinde garantör bankaya ibraz eder.

8-Garantör banka forfaiting kuruluşuna ödeme yapar. Buradaki ödeme tutarı poliçe üzerinde belirtilen bedeldir.

9-Garantör banka ithalatçıya poliçeyi ibraz eder ve ödemeyi alır.

Uluslararası ticaretten doğan vadeli alacak ve borçların gayrikabili rücu olarak (without recourse) forfaiting kuruluşlarına (forfaite) satılması sonucunda özünde iskonto işlemi olan forfaitingte alacak hakkını gösteren kıymetli evrakta ithalatçı riskini alabilecek güvenilir bir finans kuruluşu veya bankanın aval veya kabulünün bulunması tercih edilir.

Bunun yanında uluslararası forfaiting işleminde forfaiting kuruluşunun taşıdığı riski azaltıcı ek olarak kullanılacak teknik ve araçları aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz:

- Poliçede kabul ve aval,

- Bono veya emre yazılı senette aval,
- Ticari akreditif,
- Banka ödeme garantisi,
- Garanti akreditifi,
- İhracat kredi sigortası kapsamındaki ihracat işlemleri,
- Fatura alacakları.
- Sözleşme ile temlik (akreditif ve garanti mektubu ile tesis edilebilir.)

Forfaiting işlemi, hem ihracatçı hem de ithalatçı tarafından kullanılabilir nitelikte alternatif bir finansman kaynağıdır. Şöyle ki: İhracatçı vadeli olarak sattığı mal nedeniyle vadeli alacak hakkını forfaiting kuruluşuna satarak finansman sağlar. Bunun yanında peşin ödemede ısrarcı olan ihracatçının karşısında ithalatçı, borçlu sıfatıyla lehtarı forfaiting kuruluşu olan bir bono düzenleyerek bu bono karşılığında forfaiterden alacağı kredi ile ithalat borcunu ihracatçıya peşin öder bu da ithalatçının sağlayabildiği bir finansmandır.

İhracatçı sattığı malın bedelini vadesinden önce tahsil ederek alacak devir hızını yükseltmeyi ve nakit dengesini sağlamayı hedefler buna karşın ithalatçı ise satın aldığı malın bedelini uzun vadede ödeyerek kullanacağı nakdi fon olarak kullanmak ister. Forfaiting bu noktada her iki tarafın da ihtiyacını karşılamaktadır.

‘İthalatçıdan tahsil yapılmadığı durumda, aval bankası ödemeyi yapar. Forfaiterin bono ve poliçeyi satın alınca kullandığı faiz oranı yani iskonto oranı, taahhüt komisyonu, opsiyon komisyonu ve marj süresi forfaiting işleminin ihracatçı tarafa maliyetini oluşturmaktadır.’ (Kaya, 2013, s. 35)

İhracatçı forfaiting işlemleri sayesinde aşağıda sıralanan avantajları kazanmaktadır:

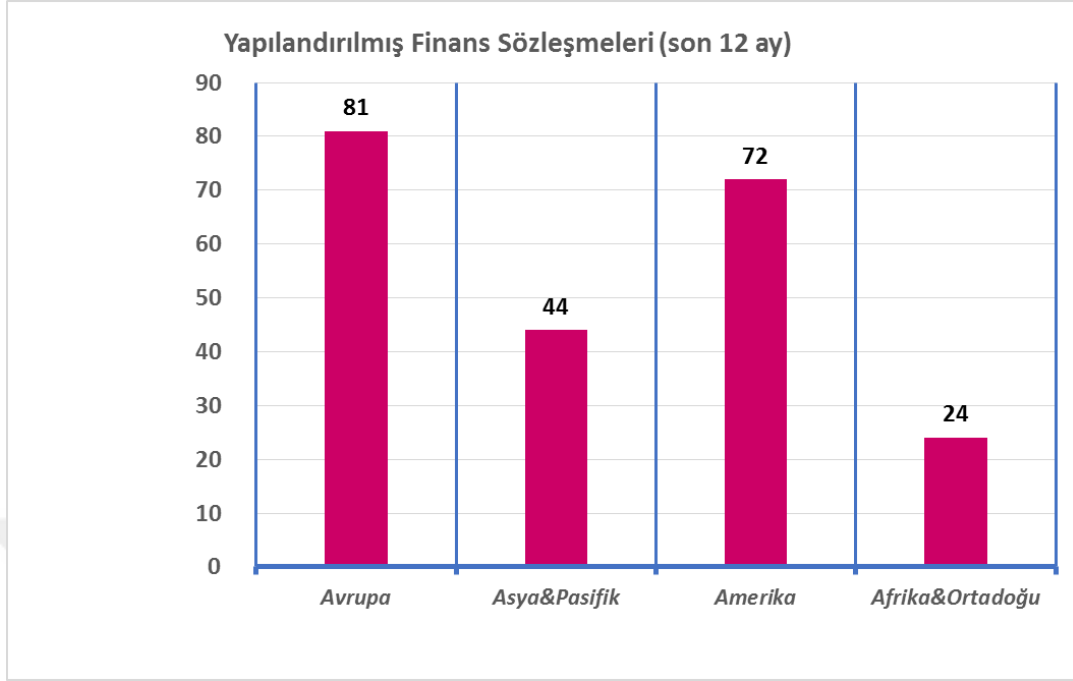
- İhracatçı taraf forfaiting işlemi sayesinde sabit faizi olan bir finansman olanağı elde eder ve bu sayede faiz oranındaki dalgalanmalardan korunur.
- İhracatçılar yeni krediler sağlama avantajı elde ederler çünkü bilanço analizi yönünden alacaklar, forfaiting işleminde görünmez.
- Forfaiter, forfaiting işleminin tarafı olan ülkelerde yaşanan siyasi ve politik risklerden etkilenmez.

- Kredi işlemi forfaiting sisteminde hızlı bir biçimde yürütülür.
- İhracatçı taraf likiditesini artırarak yeni yatırımlarda artan likiditesinden yararlanabilir çünkü vadeli satışını anında nakit paraya dönüştürebilir.
- Ülke risklerinin araştırılıp değerlendirilmesi ya da ithalatçıyla ilgili bilgi edinmek çaba ve zaman gerektiren süreçler forfaiter tarafından yürütülür.

3.6 Sonuç

Çalışmanın bu bölümünde uluslararası emtia ticaretinin nasıl yapıldığı detaylı olarak anlatılmıştır. Prefinansman (Prefinance), Yükleme Öncesi Finansman (Pre-shipment Financing), İhracat Öncesi Finansman (Pre-export Financing), Ön Ödeme Finansmanı (Prepayment Financing), Antrepo Makbuzu Karşılığı Finansman (Warehouse Receipt Finance), Rehin Senedi Karşılığı Finansman (Yediemin Makbuzu / Trust Receipt), Dönen Varlık Finansmanı (Borrowing Base Lending), Forfaiting akış döngüleri çizilerek süreçler hakkında detaylı bilgiler verilmiştir. Yapılan işlemlerde bankaların rolü ve görevleri ile ithalatçı ve ihracatçı arasındaki finansman sürecinin nasıl işlediği açıklanmıştır.

Son yıllarda, özellikle 2008’de küresel anlamda yaşanan mortgage krizi sonrası ortaya çıkan gelişmekte olan ülkeler ve bu ülkelerle yapılan ticaretin yoğunlaşması emtia ticaretinde çok önemli değişiklikler meydana getirmiştir. Bunun başlıca sebepleri arasında bilişim teknolojisindeki gelişmeler, emtia ticaretindeki yasal değişiklikler, gelişmekte olan ülke riskleri, ekonomik anlamda gelişme gösteren ülke ihtiyaçlarının artması ve tabii ki rekabetin artması yer almaktadır. Bankalar için bu durum kredi kullandırdıkları geleneksel müşterilerinin büyük oranda azalmasına yol açmıştır. Bankalar değişen ve gelişen uluslararası emtia finansmanında önemli bir rol almak istediklerinden pozisyonlarını sağlamlaştırmak adına ticari yapıdaki değişikliklere ayak uydurmak zorunda kalmışlardır. Bu bağlamda Uluslararası Yapılandırılmış Ticaret ve Emtia Finansmanı tüm yapı ve teknikleriyle birlikte değişen uluslararası ticaret modeline hızla uyum sağlamalarında bankalara önemli katkı sağlamaktadır. Çünkü risk / teminat dengesini bozmadan koşullara uygun hareket imkanı sağlayacak yeni finansman tasarımlarının operatif hale getirilmesine imkan vermesi bir anlamda yapısındaki esnekliği STCF’nin temelini oluşturmaktadır.



Şekil 3.7: Yapılandırılmış Emtia Finansmanı Hacmi (tradefinanceanalytics.com, 2018)

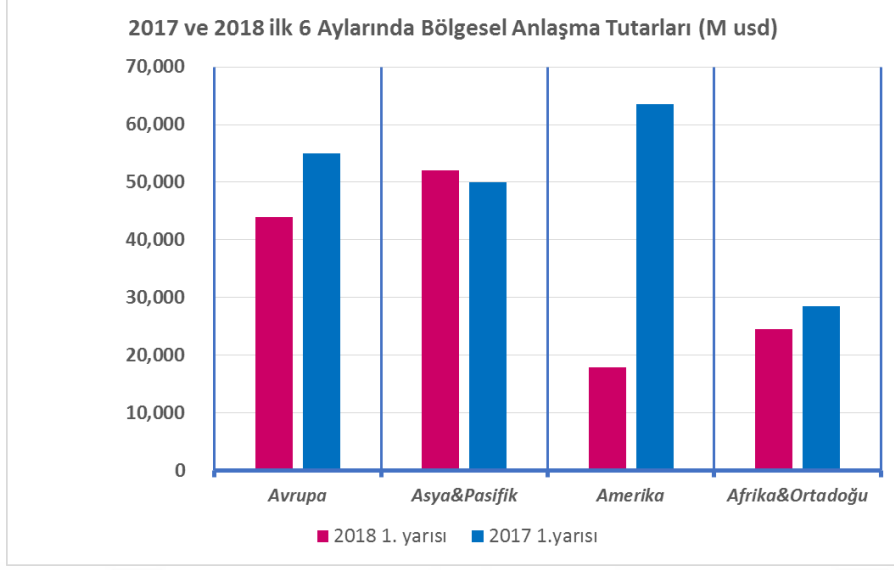
Şekil 3.7’de son 12 ayda küresel dört önemli bölgenin uluslararası ticaret içerisindeki emtia finansmanı alanında yapılan finansman anlaşmalarının hacmi yer almaktadır. Afrika ve Orta Doğu, Asya ve Pasifik, Avrupa ve Kıtasal Amerika olarak dört ana bölgenin hacimsel emtia anlaşmalarına bakıldığında Avrupa’nın uluslararası ticaretinin 81 milyar Amerikan Doları miktarında bir hacme eriştiğini söyleyebiliriz.

Yapısal ticaretin dünya üzerindeki son 12 ayda transferler içerisindeki hacimsel dağılımını göstermektedir.

Rank	Company	Total US\$ m	Transactions	Market Share (%)
1	Societe Generale	11,244.51	78	3.73
2	China Exim Bank	9,936.33	29	3.30
3	BNP Paribas	9,854.50	69	3.27
4	Citigroup	9,678.95	68	3.21
5	JPMorgan Chase & Co	9,462.38	48	3.14
6	HSBC	8,584.38	66	2.85
7	Mitsubishi UFJ Financial Group	8,269.60	79	2.74
8	Credit Agricole	7,730.06	59	2.56
9	Bank of America	7,612.35	40	2.53
10	Standard Chartered	7,374.55	50	2.45
	TOTALS:	89,747.62	586	30 %

Tablo 3.1: Ticaret Finansmanının lig tablosu (tradefinanceanalytics.com, 2018)

Yukarıda Tablo 3.1’de yer alan Ticaret Finansmanının lig tablosu, endüstrinin en kapsamlı ve yapılandırılmış finans anlaşmalarının güncel veri setini ortaya koymaktadır. Tabloda ticaretin finansmanını sağlayan ilk on banka yer almaktadır. Tablodan Societe Generale bankasının 78 adet anlaşma ile 11.244,51 milyon dolarlık işlem hacmine ulaşarak sektöründe %3,73’lük paya sahip olduğu gözlemlenmektedir.



Şekil 3.8: Bölgesel Anlaşma Miktarları

2017 ve 2018 yıllarının ilk 6 aylık dönemlerinin bölgeler bazında karşılaştırıldığı yukarıdaki tabloda Amerika kıtasındaki emtia ticareti hacminde çok önemli bir sıçrama ile liderlik koltuğuna oturduğu görülürken, Avrupa’da daha sağlıklı bir büyüme gerçekleşmiştir. Avrupa geçen bir yıllık dönemde yaklaşık 55 milyar dolarlık yapılandırılmış finansman hacmine ulaşmıştır. (Bkz Şekil 3.8) Afrika ve Ortadoğu’da hacimler artış eğilimi gösterirken Asya&Pasifik ülkelerinde bu hacim bir önceki yıla oranla düşmüştür.

Tablolardan anlaşılacağı üzere Yapılandırılmış Ticaret ve Emtia Finansmanında daha fazla paya sahip olma bankaların hedeflerinde önemli yer tutmaktadır.

4. ULUSLARASI TİCARETTE İSTİHDAM

4.3.Giriş

Bu bölümde uluslararası ticaretin finansmanı alanında istihdam problemi üzerinde durulacaktır. İstihdam probleminin geçmişi, nedenleri detaylı açıklanacak ve çözüm önerileri sunulacaktır. Ancak bu konudan önce dünyada ve ülkemizde uluslararası ticaretin finansmanı alanındaki örgütler ve kuruluşlara hakkında detaylı bilgi verilecektir. Böylece bu kurumların faaliyet alanları hakkında okuyucular bilgilendirilerek sözkonusu kuruluşların istihdam yapıları ve stratejileri hakkında bilgi sahibi olması sağlanacaktır. Dünyada dış ticareti düzenleyen olarak Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (Organization for Economic Cooperation and Development- OECD), Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organization- WTO), Milletlerarası Ticaret Odası (International chamber of Commerce- ICC), gümrük birlikleri dünya ticaretinin gelişmesine katkıda bulunmaktadır. Uluslararası anlaşmalar ve uluslararası birliklerin yanısıra, iletişim ve ulaşım alanındaki, gelişmeler, küreselleşme ve rekabetin artması, sermaye hareketlerinin serbestleşmesi ve kambiyo kontrollerinin ortadan kalkması uluslararası ticaretin gelişiminde önemli rol oynamaktadır.

4.2 Dünyada Dış Ticarete Düzenleyici ve Yardımcı Kuruluşlar

4.2.1 Dünya Ticaret Örgütü (WTO)

1 Ocak 1995'te kurulan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), World Trade Organization (WTO), dünya üzerinde gerçekleşen ticari faaliyetler bünyesinde gümrük tarifeleri, yabancı ve yerli mallara uygulanacak eşit muamele, ithalat konuları gibi konularla ilgilenmektedir. DTÖ'nün üye sayısının 2017 yılı itibariyle 160 olduğu bilinmektedir (WTO, 2018).

Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)'nün tarihçesi incelenmek istenirse öncelikle kuruluş dönemi değerlendirilmelidir. "1995 yılı itibariyle DTÖ adıyla etkinlik gösteren bu kuruluş, o yıla kadar Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) ismiyle

faaliyet gösteren ve ülkeler arasındaki ticaretle ilgili kuralları düzenleyen uluslararası tek organizasyon olma niteliğini taşıır” (Örnek, 2007, s. 320).

Dünya Ticaret Örgütü hakkındaki en önemli ayrıntılardan biri, uluslararası kapsamda ticari faaliyetleri düzenleyen tek organizasyon olmasıdır.

Dünyadaki ekonomik şartlar yaklaşık altı yılı bulan İkinci Dünya Savaş sonrasında farklılaşmış ve sanayi ve tarım üretiminde önemli oranda düşüş yaşanırken, çok uluslu kuruluşların rolü önemli hale gelmiştir. IMF ve DTÖ gibi kuruluşların doğmasında bu savaşın etkisi büyük olmuştur.

GATT’ın devamı niteliğine sahip olan DTÖ, 1 Ocak 1995’te kurulmuştur. DTÖ, Uruguay görüşmelerinden sonra şekillenerek aktif olmaya başladığı için DTÖ’nün tarihçesinde bu görüşmelerin oldukça önemli bir yeri bulunmaktadır. Uruguay görüşmeleri 1993 yılının sonunda, DTÖ faaliyetlerine başlamadan önce tamamlanmıştır (Gelir Dairesi Başkanlığı, 2009).

Yirminci yüzyılın ikinci yarısında ticaretin dünyanın bütününde hızla gelişmeye başlamasında dünya ticaretinin serbestleştirilmesi amacıyla gerçekleştirilen girişimler önemli bir role sahiptir. DTÖ de dünya ticaretinin serbestleştirilmesi sürecinde önemli bir konumda bulunan örgütlerden biridir (Alagöz & Yapar, 2007, s. 9). Bu sebeple, DTÖ’nün tarihi gelişimi incelenirken yaşanan bu değişimleri de değerlendirmek gerekmektedir. DTÖ’nün tarihçesinde önemli bir yere sahip olan çok taraflı ticaret anlaşmaları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Şahinöz, 2002, s. 177):

- i. Cenevre Konferansı (1947 İsviçre),
- ii. Annecy Konferansı (1949 Fransa),
- iii. Torquay Konferansı (1951 İngiltere),
- iv. Cenevre Konferansı (1956 İsviçre),
- v. Cenevre Dillian Müzakereleri (1960-1961 İsviçre),
- vi. Cenevre Kennedy Müzakereleri (1964-1967 İsviçre),
- vii. Cenevre Tokyo Müzakereleri (1973-1979 İsviçre),
- viii. Punta del Este Uruguay Müzakereleri (1986-1993 Uruguay).

Yukarıda verilen müzakere ve konferansların her birinin DTÖ'nün doğmasında ayrı bir yeri bulunmaktadır. İlk başta 4 yılda tamamlanması planlanan Uruguay müzakereleri, AB ve ABD arasında tarımsal sübvansiyon konusunda çıkan anlaşmazlıklar sebebiyle 4 yıl daha uzamıştır. Bunun yanında gelişmekte olan ve gelişmiş ülkeler arasında doğan anlaşmazlıklar da müzakerelerin uzamasına yol açmıştır. Bu anlaşmazlıkların temelinde gelişmekte olan ülkelerin taviz vermekten kaçınmaları yer alır (Akman & Yaman, 2008, s. 42). Tarım alanında pazara giriş, ihracat sübvansiyonları ve iç destekler konuları Uruguay müzakereleri sonucunda anlaşma sağlanan konulardır. Dünya Ticaret Örgütü'nün temelleri, dünyada farklılaşan şartlarla uyum yakalayabilmek amacıyla gerçekleştirilen bu görüşmelerle birlikte atılmıştır.

DTÖ kurulduktan sonraki ilk seneler başarılı bir dönem olarak nitelendirilir çünkü ticari sistemin belirli kurallar çerçevesinde ilerlemesi ve ticari faaliyetlerin serbestleştirilmesi anlamında önemli gelişmeler kaydedilmiştir (Akman & Yaman, 2008, s. 1). DTÖ oldukça geniş bir kapsamda düzenlemeler yapma sorumluluğunu taşısa da bu konuda standartlar oluşturmayı başarabilmesi sayesinde tarihsel gelişimi açısından iyi bir başlangıç yapmıştır ve önemli bir başarıya imza atmıştır.

DTÖ'nün ortaya çıkması ve gelişmesinde küreselleşmenin beraberinde getirdiği yeni şartların önemli bir rolü bulunmaktadır. DTÖ'nün tarihçesine oluşturan gelişmelerin İkinci Dünya Savaşı sonrasında yaşanan süreçte gerçekleştiği görülür. Kurumun nihai halini alarak Dünya Ticaret Örgütü ismiyle faaliyetlerine devam etmesi 1995 senesinde olmuştur. Çalışmanın bu bölümünde DTÖ tarihçesi hakkında verilecek bilgiler, bu ifadeleri destekleyen niteliktedir.

DTÖ, dünyada faaliyet gösteren ekonomik birimler ve piyasa üzerine doğrudan müdahale edemese de dünya ticaretindeki temsil oranı %95'tir (Aysu, 2008, s. 54).

DTÖ'nün kuruluş hedefleri arasında küresel çapta ticari faaliyetlerin geliştirilmesi yanında çok sayıda hedef bulunmaktadır. Aşağıda DTÖ'nün ortaya koyduğu başlıca amaçlar sıralanmıştır (Karaca, 2003, s. 88):

- Kurallara uygun olarak işleyen, güçlendirilmiş ve gelişmiş bir sistem meydana getirmek,
- Uluslararası ticaretin ilerlemesine yönelik çalışan bir organizasyon yapısı oluşturmak,
- Küresel çaptaki ticari etkinliklerin genişletilmesini sağlamak,
- Hayat standartlarını yükseltmek,
- Tutarlı bir gelir dağılımı meydana getirmek,
- Ticari faaliyetleri yaygınlaştırmak,
- Tam istihdam oluşturmak,
- Üretim faaliyetlerini geliştirmek,
- Dünya kaynaklarının sürdürülebilir kalkınmaya uygun şekilde kullanımını sağlamak,
- Ticari faaliyetleri gerçekleştirirken çevreyi gözetmek ve korumak,
- Ekonomik yapıları farklı ülkelerin ihtiyaçlarını dikkate almak,
- Sadece gelişmiş ülkelerin değil diğer ülkelerin de ticari etkinliklerden yararlanmasını sağlamak,
- Ticari etkinliklerde ortaya çıkabilecek ayrımcılığı önlemek,
- Ticaretin gelişmesinin önündeki engelleri ortadan kaldırmak,
- Çok taraflı ticari sistemi meydana getirerek bu sisteme göre ticari faaliyetleri devam ettirmek,
- Çok taraflı ticari sistemi belirli ilkeler doğrultusunda yönetmek,
- Ticari engelleri yom etmeye yönelik karşılıklı ticaret anlaşmaları yapmak.

Bu amaçların da gösterdiği gibi DTÖ'nün temel hedefi erişim olanaklarının sınırsız olduğu ve güvenli bir ticaret sistemi oluşturmaktır. Bu sayede dünya çapında hangi ülkelerin ticaretinin ne seviyede gerçekleştiğiyle ilgili bilgileri sağlamak mümkün olur.

DTÖ'nün önemli hedeflerinden bir diğeri de, ülkeler arasındaki ticaret politikalarının bir kurum tarafından yönetilmesini mümkün kılmaktır (Ay & Yapar, 2005, s. 58). Bu amaçla birlikte yukarıdaki amaçlar da dikkate alındığında DTÖ'nün temel hedefinin küresel ticaretin kurallarını belirlemek olduğu söylenebilir. Bu bağlamda bu amaç diğer tüm amaçların üzerinde bulunmaktadır. Bu sayede uluslararası ticaret aktörleri

üzerine nüfuz ederek kendi kurallarını oluşturabilen örgüt, ticaret etkinliklerinin belirlenen bu kurallar doğrultusunda yürütülmesini talep etmektedir.

Ülkeler arasındaki ticari ilişkileri iyileştirmek, istihdam ve refahı artırmak ve dünya kaynaklarında verimli bir biçimde faydalanmak gibi hedeflerin varlığı, DTÖ'den önce var olan GATT ve DTÖ'nün hedefleri belirtilirken dikkat çekilen amaçlar arasındadır (Aysu, 2008, s. 24).

Tarihsel gelişim açısından olduğu kadar DTÖ'nün hedefleri açısından da dünyada gerçekleşen gelişmeleri değerlendirmek gerekmektedir. DTÖ'nün hedeflerinin gerçekleşmesinde, kurumların yönetim anlayışlarında meydana gelen farklılıklar önemli bir rol oynamaktadır. Dünya nüfusunun ve dünya ülkelerinin büyük bir bölümünün kontrol edilmesi ve denetlenmesi, dünyadaki uluslararası kurum ve kuruluşların kontrolünü ifade eden yeni yönetim düzeninin esasını oluşturur (Wallach & Sforza, 2002, s. 11). DTÖ'nün hedefleri de bu kapsamda değerlendirilmelidir.

Dünya çapındaki ticari etkinliklerde ortaya çıkan ayrımcı uygulamaların varlığını ortadan kaldırmak DTÖ'nün ortaya çıkış amacı olarak belirtilmiştir. Bunun yanında, üye ülkelerin yaşam standartlarını yükseltmek ve gelir seviyelerini artırmak gibi hedefler de küreselleşen bir dünyada DTÖ'nün kuruluş hedefleri arasında bulunur (Canbeldek Akın, 2014, s. 1714). Bu hedefleri gerçekleştirmek için DTÖ, ticari ayrımlıkları uluslararası ticari etkinliklerde önleme, gümrük vergilerini azaltma gibi çözümlere başvurmuştur. Özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrasında, gelişmekte olan ekonomiler ile gelişmiş ekonomiler arasındaki gelir dağılımının adaletsizliği DTÖ'nün ilgilendiği konular arasına girmiştir.

Dünya genelinde DTÖ'nün hedefleriyle ilgili belirtilen hususların gerçekleştirilmesi konusunda bazı tartışmalar gerçekleşmektedir. Bu bağlamda DTÖ'nün belirtilen hedeflerinin ötesinde ABD gibi ülkelerin kontrolünde olduğu ve bu ülkelere çıkar oluşturacak biçimde etkinlikte bulunduğu Endonezya gibi bazı ülkeler tarafından dile getirilmektedir. Bu doğrultudaki eleştirilerin doğmasında en temel faktörlerden biri, gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki gelir farkının giderek yükseliyor olmasıdır. Bu nedenle bu gelir farkı, DTÖ'nün hedefleri konusunda değerlendirme

yaparken dikkate alınmalıdır. İlerleyen bölümlerde değerlendirilecek müzakereler konusunda bu etkenin yansımaları daha açık bir şekilde görülebilecektir.

DTÖ, küresel çapta ticari politikalar geliştirme yoluyla işbirliği yapma ve küresel ekonomik sisteme adapte olma görevlerini yerine getirir. DTÖ'nün bu görevinde işbirliği yaptığı kurumların başında, Uluslararası Para Fonu (IMF) gelmektedir (Karaca, 2003, s. 88). Bunun gibi işbirliği yapılan örnekler çoğaltılabilir.

DTÖ'nün diğer temel görevleri aşağıda verilmiştir (Bulut, 2007, s. 64):

- Üyeler arasında çok taraflı anlaşmalar için yapılan görüşmelerde gözlemci görevini yerine getirme,
- Üyeler arasında doğabilecek anlaşmaları önlemeye yönelik çözüm önerileri geliştirme,
- Dünya Ticaret Örgütü üyelerinin ticaret politikalarını değerlendirmek,
- Küresel iktisat politikalarını tutarlı hale getirmek,
- Gereken durumlarda diğer uluslararası kurum ve kuruluşlarla işbirliği gerçekleştirmek,
- Çok taraflı ticaret anlaşmalarında görüşmeler organize etmek,
- Üye ülkelerin ticari sistemin avantajlarından yararlanabilmelerine yönelik stratejiler oluşturmak,
- Ekonomik anlamda dönüşümün gerçekleşmesine destek olmak,
- Ticaret anlaşmalarının işleyiş sürecini hızlandırmak,
- Ticaret politikasını izleyecek bir takip mekanizması geliştirmek.

Bu maddeler, DTÖ'nün görevlerini anlayabilmek için yeterli olacaktır. DTÖ'nün görevleri arasında diğerlerine göre daha çok öne çıkan görevi, dünya üzerindeki ticaret etkinliklerinin ülkeler arasındaki ticarete ortak paydanın yer almasıdır. Çok taraflı anlaşmalar söz konusu olduğunda, DTÖ'nün ara bulucu rol üstlendiğini ifade eden görevlerin bulunması bu ifadeleri desteklemektedir.

Üye ülkeler, ticaret etkinliklerinde DTÖ'nün kararlaştırdığı politikalara uygun şekilde davranarak DTÖ'nün kararlarına göre hareket etmelidir (Gültekin, 2012, s. 57). Bu bağlamda DTÖ'nün ticaret etkinliklerinde kuralları belirleyen bir konumda yer

aldığını söylemek mümkündür. DTÖ'nün görevleri hakkında yapılan bu değerlendirme, DTÖ'yle ilgili bu noktaya kadar verilen bilgilerle doğrulanabilir.

DTÖ'nün ilkeleri arasında çok taraflı ticaret sisteminin sürdürülebilirliğini sağlamak da bulunmaktadır (Bulut, 2007, s. 64). DTÖ'nün kurulmasının temelinde bulunan bu hususun, örgütün ilkeleri arasında bulunması kaçınılmaz bir sonuç olarak değerlendirilir. DTÖ'nün bu ilkesi, küresel ticari faaliyetlerin günümüzdeki gibi sürdürülebilir bir biçimde devam etmesini sağlamaktadır.

DTÖ'nün dört temel ilkesi, en çok kayrılan ülke ilkesi, gümrük vergilerinin indirilerek konsolide edilmesi, üyelerin ticarete zarar vermesinin engellenmesi ilkesi ve tarife yoluyla koruma ilkesidir (Çam, 2009, s. 147). Aynı zamanda bu ilkeler, GATT ilkelerinin de devamı niteliğindedir.

Bu ilkelerden biri olan en çok kayrılan ülke ilkesi, DTÖ üyesi iki ülke arasında ticari kolaylık getiren anlaşmaların diğer ülkeler için de geçerli olması gerekliliği demektir. "Ülkeler normalde DTÖ anlaşmalarında ticari taraflar arasında ayırım gözetmezler. Örneğin bir tarafa ürünleri için gümrük oranlarını düşürmek gibi özel bir muamele yapıldığında, diğer DTÖ üye ülkeleri de bu avantajdan yararlanmalıdır. Bu ilkeye en çok kayrılan ülke ilkesi denilmektedir" (Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş., 2004).

DTÖ'nün işlevleri ile örtüşen ticarete zarar verilmesini engelleme ilkesi, örgütün süreçler içerisindeki ara bulucu görevini yerine getirmesinin bir neticesidir. Ülkelerin gümrük tarifeleri yardımıyla korunması, tarife yoluyla koruma ilkesinde yer almaktadır. Gümrük vergilerinin konsolide edilmesi ilkesi ise üye ülkelerin belirli oranların dışına çıkmasını engellemeye yöneliktir (Çam, 2009, s. 148).

Ayrımcılık yapmama ilkesi, örgütün ilkeler arasında adaletli olmasına yönelik olduğu için diğer ilkelerden daha önemli olarak görülebilir. DTÖ'den önce varlığını sürdüren GATT sisteminin de en temel ilkesi ayrımcılık yapmama ilkesiydi (Akman & Yaman, 2008, s. 1). Çalışmanın bu bölümünde, önceki bölümlere göre daha yüzeysel bir biçimde ilerlenecektir; çünkü DTÖ'nün görevleri, örgütün işlevleri ve hedefleri ile benzer yapıdadır. DTÖ'nün temel bazı görevleri aşağıdaki gibi sıralanabilir (Büyükerşen, 2008, s. 15):

- Tam istihdamı gerçekleştirmek,
- İstikrarlı büyümeyi sağlamak,
- Ticaret ve üretimi, hizmet ve ürünlerde geliştirmek,
- Üye ülkelerin yaşam standartlarını yükseltmek,
- Kaynakları sürdürülebilir kullanmaya yönelik çalışmalar geliştirmek,
- Kaynakların sürdürülebilir kullanımı ve saptanan amaçlar arasındaki uyumu yakalamak,
- Çevreyi korumak,
- Gerçekleştirilen anlaşmaları gözetlemek,
- Ekonomik seviyeleri farklı olan ülkelerin ihtiyaçlarına cevap verebilecek politikalar geliştirmek,
- Az gelişmiş ülkelerin ekonomik gereksinimlerine yanıt verecek şekilde dünya ticaretine girmesini sağlamak.

Yukarıda verilen maddeler, DTÖ'nün görevlerinin sadece üye ülkelerin ticaret etkinliklerindeki etkinliğini artırmak değil, aynı zamanda dünyadaki kaynaklardan sürdürülebilir şekilde yararlanmayı sağlamak olduğunu göstermektedir. Bu nedenle DTÖ'nün görevleri ekonomik görevler ve ekonomik olmayan görevler olarak değerlendirilebilir.

DTÖ'nün görevleri arasında küresel ve bölgesel ticaret anlaşmalarına müdahil olmak da bulunmaktadır. Bu göreve örnek olarak AB ve Türkiye arasında gerçekleşen bölgesel ticaret anlaşmaları verilebilir. DTÖ'nün bu görevi, anlaşmaya taraf olan ülkelerin manevra alanlarının örgütün bu gibi anlaşmalara müdahil olması nedeniyle daraltıldığı gibi bazı eleştiriler almaktadır (Türel, 2017, s. 10).

DTÖ'nün yer aldığı anlaşmalar, örgüt hakkında birinci bölümde ele alınacak son konudur. Kuruluş tarihinden günümüze kadar DTÖ'nün çok sayıda anlaşmada yer aldığı söylenebilir. Bu anlaşmaları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (AB ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü, 2013):

- Tarım anlaşması,
- Telafi edici önlemler ve sübvansiyonlar anlaşması,

- Anti-damping anlaşması,
- Koruma önlemleri anlaşması,
- Bitki sağlığı ve sağlık önlemleri anlaşması,
- Ticarete teknik engeller anlaşması,
- Gümrük kıymeti anlaşması,
- Menşe kuralları anlaşması,
- Sevk öncesi inceleme anlaşması,
- İthalat lisansları anlaşması.

Özetle, DTÖ'nün küresel ticari etkinlikleri düzenleyen bir kurum olduğunu söylemek mümkündür. DTÖ, üye ülkelere katkı sağlama ve ticari etkinlikleri düzenlemenin yanında dünyada gerçekleşen ticari faaliyetleri tek elden kontrol etme amacıyla kurulan bir yapı olduğu gerekçesiyle eleştirilmektedir. Bu yöndeki eleştirilerin varlığı azımsanamayacak seviyede olduğu için örgütün işlev ve amaçları sorgulanan bir hale gelmiştir.

4.2.2 Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC)

Ticaret konusunda teknik yardım sağlamada Birleşmiş Milletler sisteminde odak noktası olan Uluslararası Ticaret Merkezi (International Trade Centre - ITC), 1964 yılında kurulmuştur ve Birleşmiş Milletler ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)'nün ortak kuruluşudur. Merkezi İsviçre'nin Cenevre şehrinde olan ITC'nin 192 üyesi bulunmaktadır. Merkezin temel hedefleri şu şekilde sıralanabilir:

- Gelişmiş olan ülkelerde faaliyet gösteren firmaların ekonomik gelişimini hızlandırma yoluyla küresel pazarlarda rekabet etmelerini sağlamak,
- Birleşmiş Milletler'in Binyıl Kalkınma Hedefleri'ne ulaşmasına yardım etmek.

ITC, Dünya Ticaret Örgütü ve Birleşmiş Milletler'in temel amaçlarına uygun olarak ve Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) aracılığıyla araştırmacı, düzenleyici ve politika stratejileri geliştirmeye yönelik bağlı olduğu kuruluşlara destek sağlamaktadır. Bunun yanında ticarete hakkındaki teknik yardım projelerinin gerçekleştirilmesine yönelik olarak da ITC destek sağlamaktadır.

Merkezin uzmanlık alanları kapsamında odaklandığı faaliyetler şu şekilde sıralanabilir:

- Dünya ticaret sistemine küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) entegre olmasına yönelik destek olmak ve bu işletmelerin yenilikçilik yeteneğinin geliştirilmesini sağlamak,
- KOBİ'lere sağlanan desteklerin daha etkili olması amacıyla ticari destek kurumlarının etkinliğinin ve hareket alanının genişletilmesi,
- Politikacıların kendi öncelikleriyle ilgili ticaret politikalarına yansıyan uygulamaları hakkında özel sektörün pazarlık gücünü artırmak.

ITC'nin ticaretle ilgili yaptığı teknik yardımların temel hedefi, ticareti artırarak yoksulluğu azaltmaktır. Bu amaç "Ticaret Yardımı" gündeminin de odak noktasını meydana getirir ve ülkelerin kalkınmaları ile ilgili gereksinimlerin giderilmesine katkı sağlar.

Özellikle çok taraflı ticaret sistemi kapsamında özel sektörle aktif bir işbirliği içinde bulunan ITC'nin hedefleri arasında, geçiş sürecindeki ve gelişmekte olan ülkelerdeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) ihracat başarısını artırmak yer almaktadır. ITC, kadınların iktisadi hayatta güçlendirilmesi, firmaların ticari canlılığının sağlanması ve kapsamlı bir biçimde sosyal, ekonomik ve çevresel sürdürülebilirliği sağlamak yoluyla ihracatın gelişimini kolaylaştırmaya uğraşmaktadır.

ITC'nin faaliyetlerini sürdürürken göz önünde bulundurduğu 5 temel birleştirici iş yönelimi şunlardır:

- İş ve ticaret politikası,
- Ticaret destek kurumlarının güçlendirilmesi,
- İhracatçı rekabet gücü,
- İhracat stratejisi,
- Ticaret zekası.

ITC'yi yöneten Genel Direktör, DTÖ Genel Direktörü ve Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD)'na rapor vermekle sorumludur.

ITC Üst Yönetim Komitesi, dört bölüm direktörlüğü ve iki idari yönetici (İdari Yönetici ve Genel Direktör Yardımcısı)'den meydana gelmektedir:

İdari Direktör Ofisi: İletişim, dış ilişkiler ve stratejik planlamadan sorumludur. Bir idari direktör ve yardımcısından meydana gelmektedir.

Ülke Programları Bölümü: İthalatçı ülkelerle koordinasyonu sağlama ve ülke çapında ITC projeleri düzenlemekle yükümlüdür.

Pazar Geliştirme Bölümü: Ticari bilgi hizmetleri faaliyetlerini ve pazar araştırma ve analizini gerçekleştirir ve ITC'nin özellik arz eden sektörler hakkındaki çalışmalarını organize eder.

İş ve Kurumsal Destek Bölümü: Ticaret destek kurumlarının etkinliğinin artırılması ve ihracatçıların rekabet edebilirliğine yönelik çalışmalara yürütmektedir.

Program Destek Bölümü: ITC için, bütçe uygulama ve hazırlama insan kaynakları yönetimi, muhasebe, satınalma, bina yönetimi, bilgi teknolojileri hizmetleri, seyahat ve kayıt hizmetleri gibi idari destek faaliyetlerinin yürütülmesini sağlar.

ITC'nin 2011 yılı itibariyle 73 farklı milletten 266 personeli bulunmaktadır. ITC projelerinin hayata geçirilmesini desteklemek amacıyla, 2011 yılı boyunca 410 özel görevli teknik uzman ve danışman görevlendirilmiştir. 2011 yılında 180.000 kayıtlı kullanıcı ITC'nin piyasa analizi araçlarından yararlanmış, 224 projeye teknik yardım sağlanmış, 51 ihracat geliştirme stratejisi üretilmiş ve 1620 iş görüşmesi gerçekleştirilmiştir.

ITC Faaliyet Raporu'na dayanarak ITC etkinliklerini incelemek ve ITC programı kapsamında Dünya Ticaret Örgütü'ne ve UNCTAD Ticaret ve Kalkınma Kurulu'na tavsiyelerde bulunmak amacıyla ITC Ortak Danışma Grubu her yıl toplanmaktadır. Bu toplantılar, Birleşmiş Milletler'in ve DTÖ'nün uzman kuruluşları ve organları ile ihracatın geliştirilmesinden çıkarı bulunan sivil toplum örgütlerine ve gözlemci konumunda olan diğer hükümetlerarası kuruluşlara da açıktır.

ITC, amaçladığı etkileri ve çıktıları başarmak için proje odaklı önemli faaliyetler gerçekleştirmektedir. Özellikle küçük ve orta ölçekli girişimcilerin 2008-2009 döneminde uluslararası rekabet edebilirliğini artırmak için proje eğitim ve destek faaliyetleri hayata geçirilmiştir:

- Bir iş stratejisi formüle etmek ve belirlemek amacıyla 495 girişim eğitimi gerçekleştirilmiştir (2010-2011 döneminde bu rakam 2497'e çıkmıştır).
- 238 girişim eğitimi ihracata hazır hale getirmek için hayata geçirilmiştir (2010-2011 döneminde bu rakam 1700 olmuştur).
- Alıcılar, 381 ITC alıcı ve satıcıları toplantılarıyla bir araya gelerek iş görüşmeleri gerçekleştirmiştir (2010-2011 döneminde bu rakam 1620 olmuştur).
- 9991 iş adamı eğitim oturumlarına ve çalıştaylara katılmıştır.
- Firmalara yönelik 297 eğitim oturumu ve çalıştay hayata geçirilmiştir.

ITC, 2008-2009 döneminde ticaret destek kurumlarının kapasitesini artırmak için 22 değerlendirme programı düzenlemiştir. Bunun yanında politikacılara yönelik olarak 21 ticaret politikası önerisi sunulmuştur. 2010-2011 döneminde 137 değerlendirme programı gerçekleştiren ITC, politikacılara yönelik olarak da 66 ticaret politikası önerisi sunumu yapılmıştır.

ITC faaliyetleri bünyesinde 2008-2009 döneminde çok taraflı ticareti geliştirmede ülke ağı oluşturmak için gerçekleştirilen 74 aktivite ve ticari kalkınma stratejisi geliştirmek için gerçekleştirilen 33 aktivitenin hedefi, ülkelerde özel sektörün küresel ekonomiye entegrasyonunu güçlendirmektir.

2010-2011 döneminde ise çok taraflı ticareti geliştirmede ülke ağı oluşturmak amacıyla 113, ticari kalkınma stratejisi geliştirmek amacıyla ise 51 aktivite hayata geçirilmiştir.

ITC 2010-2011 programında vurgulananlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Ulusal kalkınma planları kapsamında temel bir ticaret politikası geliştirmek,
- Bölgesel entegrasyon amaçlarını hayata geçirmek,
- Ticaret uygulamalarında etki analizi hakkında değerlendirme ve izleme boyutunu geliştirmek,
- Daha sistematik bir yaklaşım kullanarak kamu sektörü ve özel sektör arasındaki diyalogu geliştirerek genel hedeflerin saptanmasında bu sektörlerin de katılmasını sağlamak.

2008’de 62,4 milyon ABD Doları tutan ITC’nin bütçesi, 2011 yılında 87,8 milyon ABD Doları değerindedir. Dünya Ticaret Örgütü ve Birleşmiş Milletler bu bütçenin %48’lik bölümünü karşılarken, geri kalan bölümü bağışlarla sağlanmaktadır. Söz konusu bütçe, ücret harcamalarını da barındıran merkezin faaliyet harcamalarını hayata geçirmek için kullanılır. Bu bütçe bunun yanında, ihracatı geliştirme ve ticaret teşvik hakkında istatistik hizmetleri, pazar bilgisi ve yayımlanmış çalışmalar gibi genel geliştirme ve araştırma faaliyetlerini finanse etmek için kullanılmaktadır.

ITC’nin üyeleri arasında Türkiye de bulunmaktadır. Geçmişte Türk KOBİ’lerinin ve Türk ihracatçısının desteklenmesine yönelik çok sayıda eğitim faaliyetleri, projeler ve işbirliği faaliyetleri ITC’nin Türkiye temas noktası konumunda bulunan İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME) tarafından gerçekleştirilmektedir. 637 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile 2011 yılında İGEME’nin tüm görev ve yetkileri T.C. Ekonomi Bakanlığı’na geçmiş ve ITC ile ilişkileri de bu bakanlık yürütmeye başlamıştır. Bu faaliyetler özellikle T.C. Ekonomi Bakanlığı İhracat Bilgi Platformu bünyesinde takip edilmektedir.

T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Merkezi (İGEME) kontrolünde 1999 yılında “Uluslararası Ticaret, Yönetim Becerileri ve Kişisel Gelişimi” konularında düzenlenen “Eğitmcilerin Eğitimi” programı ITC’nin desteğiyle hayata geçirilen etkinliklerin bir örneğidir. ITC görevlileri hem proje ve eğitim faaliyetleri için hem

de çeşitli toplantılara katılmak amacıyla zaman zaman Türkiye'yi ziyaret etmektedir (Oktaç, Bakır, Polat, & İslatince, 2013, s. 180-182).

4.2.3 Milletlerarası Ticaret Odası (ICC)

Farklı ülkelere ait işletmelerin birbirleriyle gerçekleştirecekleri dış ticarete işlemleri kolaylaştırmak, dış ticaretin belirli standartlar dahilinde yürütülmesine sağlamak ve ticaret hacmini genişletmek amacıyla; uluslararası teamüller dizisi ve yeknesak kurallar oluşturan ve bunları belirli kriterler dahilinde sınıflandırarak yayınlayan, yayınlarını isimlendirip numaralandıran, gereken durumlarda revize eden, revize yayınları ilgililere aktaran kuruluşa Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) (ICC=International Chamber of Commerce) denilmektedir.

İlk defa 1919 senesinde, ABD'nin Atlanta kentinde uluslararası bir konferansta, Fransa, Belçika, İngiltere, İtalya ve ABD öncülüğünde temelleri atılan uluslararası bir kuruluş olan ICC'nin merkezi 1920 yılında Paris olarak belirlenmiştir. Dönemin Fransa Ticaret Bakanı Etienne Clemental ilk başkan olmuştur. ICC 90 yıllık tecrübesini iş hayatında sınırların yok edildiği, evrensel kurallar dahilinde kurallar, broşürler, rehberler ve kodlar oluşturarak sadece üye olanlara değil üye olmayanların da hizmetine sunmaktadır.

ICC'nin yapılanması aşağıda sıralanan 3 unsurdan meydana gelmektedir:

- a. Her milli komiteden 1-2 üyesi bulunan Dünya Konseyi,
- b. Başkan, Başkan Vekili, Genel Sekreter ve önerilen 13 üyeden meydana gelen Yönetim Kurulu,
- c. ICC'nin bütçesini denetleyen Finans Komitesi.

Bunlarla beraber farklı alanlarla ilgilenen ve ICC bünyesinde kurulan çeşitli organizasyonlar da vardır. ICC çatısı altında faaliyet gösteren organizasyonların görevlerini açıklamak uzun bir metni oluşturacağı için ICC kapsamında etkili organizasyonlar gerçekleştiren ve önemli görevlere sahip olan birkaç kurum açıklanacaktır. Bu organizasyonların sorumlulukları ve görevleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

i. Milletlerarası Tahkim Divanı (International Court of Arbitration) : Bu kuruluş, uluslararası ticarete anlaşmazlıkların çözümü konusunda hakemlik eder. İtilafları mahkemeye gitmeden, daha az zaman ve daha az masrafla arabuluculuk ederek çözüme kavuşturmak bu kuruluşun temel amacıdır. ICC kuralları ve evrensel kurallar, itilafların çözümünde önemli bir role sahiptir. ICC evrensel ticaret kuralları en baştan belirlendiği için, itilaf yaşayan kurum ve kişilerin güvenilebileceği ve kararlarını kabul edebileceği bir kurumdur. Bu sebeple “Milletlerarası Tahkim Divanı” ortaya çıkan itilafları hızlıca çözümleyip zaman kazanılmasını sağlamaktadır.

ii. Dünya Odalar Federasyonu: ICC bünyesinde dünyanın tamamındaki odaların bir araya gelerek birbirlerinin uygulamalarından faydalandıkları bir organizasyondur. Bununla beraber ülkelerinde gerçekleşen uygulamaların ticarete yansıtılmasına ve çözüm önerileri oluşturmaya ortam hazırlar.

iii. Ticari Suçlar Servis: Dış ticaret haksız rekabet sebebi olan ve dış ticaretin önemli sorunları arasında yer alan lisans ve patent haklarının korunması konusunda ortaya çıkabilecek yolsuzluk ve sahtekarlıkların önüne geçmek için kurulan bir birimdir ve çatısı altında Uluslararası Denizcilik Bürosu, Mali İstihbarat Bürosu ve Sahtekarlıkların İstihbaratı Bürosu’nu barındırmaktadır. Bu büroların her biri kendi alanlarındaki Milli Komitelerle irtibat halinde çalışmalarını sürdürmektedir.

Bu tanımlamalarla ICC’nin işlevleri açıklanıyor gibi görünse de asıl olarak ICC’nin kuruluş amacı ilk başta Birinci Dünya Savaşı’ndan sonra alt üst olan ekonomik dengeleri yeniden sağlamak ve kötüleşen ekonomik düzeni iyileştirmektir.

ICC’nin kuruluş hedefi daha geniş bir kapsamda, “ Uluslararası çapta himayeciliğin bertarafı, özel sektörün güçlendirilmesi, ülkeler arası işbirliğinin ve uluslararası ticaretin geliştirilmesi ve iş dünyasında ve uluslararası ticarete ülkelerin uygulamalarının ötesinde geçerli olan ticaret koşullarını saptayıp standartlaştırmak” olarak açıklanabilir.

ICC ilk hedeflerinin yanında zamanla hedeflerini genişleterek piyasa ekonomisinin iyileştirilmesine, ekonomik sorunların ortadan kaldırılmasında aracılık yaparak çaba harcanmasına, uluslararası lobilerde iş dünyasının her açıdan temsil edilmesine ve

uluslararası organizasyonlarda iletişim sağlayarak bu iletişimlere öncülük edilmesine destek sağlamıştır.

Akreditif şart ve çeşitlerini belirleyen UCP, teslim şekillerini belirleyen Incoterms gibi uluslararası ticaretin uygulama esaslarını oluşturan yayınların gelişen ve farklılaşan uluslararası piyasalara uyum sağlaması için sürekli revizyon edilmesi de ICC'nin amaçları arasında yer almaktadır.

Gerektiğinde çıkarılan yeni yayınlar üye ülkelere hızlı bir şekilde iletilerek dış ticareti gerçekleştirilen üye ülkelerin ifadelerden her iki tarafında da aynı şeyi anlamasını ve aynı dili konuşmasını sağlayacak bilgiler oluşturmaktadır.

Kuruluşundan beri ticaret yapmak isteyen ve/veya ticaret yapan kurum ya da kuruluşlar için ihtiyaç olunan ticari kuralları hazırladığı broşürlerle "Yayın No" belirterek üyelerine ulaştıran ICC'nin başlangıç hedeflerinden biri uluslararası ticaretin standartlaşmasıdır ve ICC kurallarını üye ülkelerinin tamamına duyurmaktadır. Bugün ülkelerin ulusal üretimleri olan hizmet ve mallar günden güne farklılaşmaktadır.

Bu noktada ulusal ülkelerden çıkan hizmet ve mallar uluslararası ülkelerin pazarlarına artarak yayılmakta ve kendilerine yer açmaktadırlar. Pazar ve mal çeşidi arttıkça, dış ticarete yanlış yorumlamalar, karışıklıklar ve yanlış anlaşılmalar da aynı hızla çoğalmaktadır.

Satıcı ve alıcılar arasında gerçekleştirilen sözleşme ve anlaşmalarda, ICC yayınlarına uyma koşulu getirilmesi, tarafların yükümlülüklerinin sınırlarını belirleyebilmesi, belirlenen yükümlülüklerin seçilmesi, FOB, INCOTERMS 2010 gibi yayının adı yazılarak belirlenebilmektedir. Satıcı ve alıcıların yükümlülükleri açıkça yazılmasa da bu biçimde çizilmektedir. Bu sayede satıcı ve alıcılar açısından yanlış anlama ve karışıklık riski düşürülmektedir. ICC'nin yayın yelpazesinde daha ayrıntılı şekilde gösterildiği gibi karar ve çalışma sürecinde farklı meslek gruplarına hitap eden, bu işlerin sorumluluğunu taşıyan kişileri aydınlayabilecek çeşitli yayınlar yer almaktadır.

Yayınların çeşit ve içerikleri göz önüne alındığında bankacılarla ilgili çok sayıda yayımla birlikte teminat mektupları, akreditif düzenlemeleri gibi satıcı, alıcı ve bankacılar hakkında yayınlar ya da hukukçularla ilgili tahkim hakkında uygulamalar ve yayınlar bulunmaktadır. İngilizce, Türkçe ve İngilizce-Türkçe birlikte olmak üzere iki dilde yayın yapan ICC yayınlarının Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) bünyesinde satışı yapılmaktadır. Aşağıda dış ticaretin başlamasına ve icra edilmesine aracı olan iki taraf olan satıcılar ve alıcıların bilmesi gereken bazı ICC yayınlarının işlev ve tanımları verilmiştir.

ICC kurulduktan sonra bünyesinde farklı alanlarda komisyonlar ve birimleri meydana getirilmiştir. “Teknik Komisyonlar” ismini alan bu komisyonlar kendi aralarında da farklı meslek dallarına ve gruplara bölünmektedir.

Örneğin dış ticarete ortaya çıkabilecek uyuşmazlıkları inceleyen Tahkim Komisyonu, bu sorunların çözülme sürecinde iş dünyasına destek olmaktadır. Uyuşmazlıklar ICC tahkimi ve ticaret hukuku açısından ele alınmaktadır.

Bu komisyonlardan bazıları Ticaret Hukuku ve Uygulamaları Komisyonu, Rekabet Komisyonu, Gümrükler ve Ticari Düzenlemeler Komisyonu, Bankacılık Tekniği ve Uygulamaları Komisyonu, Pazarlama ve Reklamcılık Komisyonu, Mali Hizmetler ve Sigortacılık Komisyonudur.

ICC'nun kuruluş hedefleri arasında bulunan dış ticareti kolaylaştırmaya yönelik yayınları revize eden komisyonların her biri teknolojik gelişmeleri izleyerek yayınların ortaya çıkan gelişmelere ayak uydurmasını sağlamaktadır.

4.2.4 Dünya Gümrük Örgütü (WCO)

Dünya Gümrük Örgütü'nün kurulma çalışmaları Avrupa Ekonomik İşbirliği Komitesi'nde bulunan 13 ülkenin 1947'de bir Çalışma Grubu meydana getirme konusunda anlaşmalarıyla başlamıştır. Söz konusu grup, GATT'nin ilkelerine uygun olarak Avrupa Gümrükler Birliği'nin kurulmasına yönelik çalışmalar yürütmüştür.

Çalışma Grubu'nun 1948'te oluşturduğu iki komite Gümrük Komitesi ve Ekonomi Komitesi'dir.

Süreçler devam ettiğinde Ekonomik Komite, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD)'ne dönüşürken, Gümrük Komitesi Gümrük İşbirliği Konseyi (CCC) halini almıştır.

CCC'yi oluşturan sözleşme 1952 yılında resmi hale gelerek yürürlüğe girmiştir. 26 Ocak 1953'te örgütün yönetim organı olarak görev yapan Konseyin açılış oturumu yapılmıştır. Bu oturuma 17 Avrupa ülkesinden temsilciler katılım göstermiştir. İlerleyen süreçte üye sayısı artış gösterince Dünya Gümrük Örgütü küresel hükümetler arası bir kuruluş olarak benimsenmiş ve bugünkü Dünya Gümrük Örgütü (WCO) haline dönüşmüştür.

Dünya ticaretinin %98'inden fazlasını temsil eden örgütün dörtte üçü gelişmekte olan ülkeler olmak üzere 177 üyesi bulunur ve merkezi Brüksel'de yer alır.

Yılda bir defa toplanarak tüm üyelerin bir araya gelmesini sağlayan WCO Konseyi, örgütün en yüksek karar örgütü konumundadır. Farklı milletlerden yaklaşık 100 teknik uzman personeli bulunduran Sekreteryaya, örgütün üyelerine ve faaliyetlerine teknik destek vermeye yönelik çalışırken örgütün farklı görevlerde danışma komiteleri de bulunmaktadır. Aşağıda, WCO'nun faaliyetlerinin organize edildiği kurul, komite ve çalışma grupları sıralanmıştır:

- Politika Komisyonu,
- Kaçakçılık Alt Komitesi,
- Denetim Komitesi,
- Gümrük Kıymetlenmesi Teknik Komitesi,
- Armonize Sistem Gözden Geçirme Alt Komitesi,
- Bilimsel Alt Komitesi,
- Elektronik Suç Uzman Grubu,
- Küresel Bilgi ve İstihbarat Stratejisi Proje Grubu,
- Revize Kyoto Sözleşmesi Yönetim Kurulu,
- İstanbul Konvansiyonu Yönetim Kurulu,

- UPU / WCO İletişim Komitesi,
- Özel Sektör Danışma Grubu,
- Kapasite Geliştirme, Eğitim ve Teknik Yardım Yüksek Düzeyli Çalışma Grubu,
- Mali Komite,
- Menşe Kuralları Teknik Komitesi,
- Armonize Sistem Komitesi,
- Armonize Sistem Çalışma Tarafı,
- İcra Komitesi,
- Ticari Dolandırıcılık Çalışma Grubu,
- Gümrük Muhafaza Ağ Yönetim Ekibi,
- Daimi Teknik Komite,
- WCO/IATA/ICAO Gelişmiş Yolcu Bilgi Kılavuzları İletişim Komitesi,
- Konteynerler Gümrük Sözleşmesi Yönetim Kurulu,
- Bilgi Yönetim Alt Komitesi,
- ATA Konvansiyonu Sözleşme Tarafları,
- Güvenlik Çalışma Grubu.

Küresel ekonomi sisteminde üye ülkelerin gümrük idarelerinin verimliliğini ve etkinliğini yükseltmek WCO'nun temel misyonudur.

WCO sadece insanların, malların ya da ulaşım araçlarının uluslararası hareketliliğiyle bağlantılı şekilde gelirlerinin toplanması gibi geleneksel gümrük faaliyetlerini değil aynı zamanda uyuşturucu kaçakçılığı, çevresel koruma ya da kara para aklanması gibi durumlarla mücadele ve yiyecek ve yiyecek gelirlerinin güvenliğinin sağlanması gibi görevleri de yerine getirmeyi misyonları arasına koymuştur.

Gümrük işlemlerini kolaylaştırmak amacıyla birçok uygulamalar ve programlar üreterek araçlar geliştiren WCO'nun temel hedefi sınırlarda gerçekleşen gümrük faaliyetlerinin kolaylıkla yürütülmesini sağlamaktır.

WCO'nun temel faaliyetleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

Uyumlaştırma ve Basitleştirme:

- Ticareti kolay hale getirmek için gümrük prosedürlerinin basitleştirilmesinin ve uyumlaştırılmasının sağlanması ve teşvik edilmesi,

- Sosyal gelişimi ve ekonomik refahı yükseltecek standart bir ticaret ortamı oluşturmak amacıyla stratejik yönelimler ve iyi uygulanan örneklerle ilgili öneriler sunulması,

- Dünyanın tamamında ürünlerin standart kodlar aracılığıyla tanımlandığı Armonize Sistem olarak isimlendirilen uluslararası mal nomanklatürünün yönetilmesi ve geliştirilmesi,

- Dünya Ticaret Örgütü Anlaşması'nda öngörülen Gümrük Değerlendirilmesi hakkındaki yorumların ve uygulamaların hayata geçirilmesi,

- Dünya Ticaret Örgütü Menşe Kuralları Anlaşması uygulamalarının bir parçası olan WCO'nun Dünya Ticaret Örgütü için geliştirdiği Armonize Menşe Kuralları hakkındaki tartışmaların yönlendirilmesi ve yönetilmesi.

Güvenlik ve Uygulama:

- Gümrük uygulayıcılarını terörist saldırılar ya da diğer kriminal tehditlerden korumak amacıyla WCO Güvenlik Çerçeve Standartları tarafından ortaya konulan asgari tedbir standartları vasıtasıyla uluslararası ticaret arz zincirinin güvenliğinin artırılması,

- Sınırlardaki ve gümrük bölgelerindeki faaliyetlerin kolaylaştırılması, bilgi paylaşımına yönelik güvenli iletişim araçlarının oluşturulması, kaçakçılık gibi girişimler hakkında analizlerin gerçekleştirilmesi, eğitim aracılığıyla gümrük faaliyetleri hakkında uygulamalar ve yöntemler geliştirilmesi ve bölgesel istihbarat bürolarına yönelik global bir networkün yönetimi gibi yollarla kriminal olaylarla ve kaçakçılıkla mücadeleye yönelik destek sağlanması.

Ortaklık ve İşbirliği:

- Farklı uluslararası araçları uygulamaya koyarak gümrük yönetimleri arasında istihbarat ve bilgi paylaşımının sağlanması yoluyla karşılıklı yardımlaşmanın özendirilmesi,

- Sınır yönetimlerinin koordinasyonunun gerçekleştirilmesi yoluyla sınır ötesi faaliyetlerin kontrolünü gerçekleştiren gümrük idareleri ya da diğer sınır düzenleyici kurumlar arasındaki işbirliğinin özendirilmesi,

- Kesintisiz ticareti ve daha az, daha uyumlu formalite sağlamada şeffaf düzenlemelerin olduğu ve bilginin paylaşıldığı bir ortamda iş dünyası ve gümrük ortaklığının ilerletilmesi,

- İlk olarak Dünya Ticaret Örgütü'nün ticaret kapasitesinin artırılması misyonu olmak üzere, Birleşmiş Milletler Terörle Mücadele Komitesi güvenlik misyonları, Dünya Bankası gümrükler reform projeleri ve benzeri diğer örgütlerin aktiviteler ve uygulama arasında gümrük hakkındaki bilgi ve tecrübe paylaşımının sağlanması yoluyla işbirliğinin ilerletilmesi.

Modernizasyon ve Kapasite Yaratılması:

- WCO'nun eğitim, araç ve teknik desteğinden faydalanarak faaliyet planlarının geliştirilmesini sağlarken, kapasite oluşturma programlarının oluşturulması ve etkin bir analiz ile gümrüklerin modernizasyon projelerinin özendirilmesi,

- Kapasite Geliştirme ve Bölgesel Eğitim Merkezleri Bölge Ofisleri ağı vasıtasıyla bölgesel seviyede uyumun ve işbirliğinin teşvik edilmesi,

- Risk yönetimi ve değerlendirilmesi, gümrükleme süreci, istihbarat değerlendirilmesi ve müdahaleci olmayan denetimin geliştirilmesiyle ilgili bilgi iletişim araçları ve teknolojileri sağlamada yararlanılan kılavuzların sağlanması,

- Gümrük yönetimlerinin operasyon ve yönetim etkinliklerinin geliştirilmesi sürecinde profesyonel standartların oluşturulmasını da barındıran beceri ve bilgiler geliştirmek amacıyla akademik camia ile geliştirme ve araştırma alanında işbirliğinin kurulması.

WCO faaliyetlerini sürdürmek için üyelerin örgütün bütçesine gönderdiği katkılardan yararlanmaktadır. Almanya %6, İngiltere %5, İtalya %4, Fransa %4, İspanya %2 olmak üzere Avrupa Birliği üyesi ülkeleri %30 oran ile bu katkı payları içerisinde yer almaktadır. Ülke seviyesinde WCO bütçesi ele alındığında en yüksek payın %24 ile ABD'ye ait olduğu görülür. 2007-2008 döneminde WCO bütçesi 13,5 milyon Euro olarak saptanmıştır. Türkiye bu bütçeye yaptığı 42,1 bin Euro katkısı ile katkı payı sıralamasında 30. Sırada yer almıştır (Bayraktar & Önal, 2007, s. 6-7).

26 Ocak 1953 tarihinde Gümrük İşbirliği Konseyi'nin ilk toplantısına katılan 17 Avrupa ülkesinden biri de Türkiye olmuştur. 20 Ocak 1953 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanmasını ardından 6201 sayılı kanunla yürürlüğe giren anlaşma ile Türkiye, Gümrük İşbirliği Konseyi'ne resmen katılmıştır ve WCO çatısı altında gerçekleştirilen çoğu sözleşmenin taraflarından biri olmuştur. 25 Eylül 1974 tarihinde yürürlüğe giren Gümrük Rejimlerinin Basitleştirilmesine ve Ahenkleştirilmesine İlişkin Uluslararası Sözleşme, "Kyoto Sözleşmesi" olarak bilinir Türkiye tarafından 18 Mayıs 1973 tarihinde Kyoto'da imzalanmıştır.

6-7 Ekim 2010 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilen 2010 Dünya Gümrük Forumu'na 75 ülkeden 400'den fazla gümrük ve özel sektör yetkilisi ile akademisyen katılarak "Küresel Bağlantılı Gümrükler ve Özel Sektör" konusu tartışılmıştır.

Her yıl gerçekleştirilen WCO Avrupa Bölgesi Başkanları ve Genel Konsey toplantılarına Türkiye Müsteşar düzeyinde katılım göstermektedir (Oktay, Bakır, Polat, & İslatince, 2013, s. 186-189).

4.2.5 Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD)

Sanayileşip zengin olmuş ülkelerin oluşturduğu bir uluslararası ekonomi örgütü olan OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development)'in Türkçe açılımı "Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü"dür. 14 Aralık 1960'ta imzalanan Paris Sözleşmesi'ne dayanan OECD 1961'de kurulmuştur ve merkezi Paris'te yer almaktadır. Meksikalı Mr. Angel Gurría Haziran 2006'dan beri örgütün Genel Sekreterliğini yapmaktadır.

Örgütün kurucu üyesi olan 20 ülke şunlardır:

Avusturya, Belçika, Hollanda, İrlanda, Amerika Birleşik Devletleri, Kanada, Danimarka, İzlanda, Almanya, Birleşik Krallık, Fransa, İtalya, Norveç, İsveç, Türkiye, Yunanistan, İspanya, İsviçre, Lüksemburg, Portekiz

Sonradan katılan ülkeler ise şunlardır:

Yugoslavya (1962), Meksika (1994), Slovakya (2000), Japonya (1964), Çek Cumhuriyeti (1995), Şili (2010), Finlandiya (1969), Macaristan (1996), Estonya (2010), Avustralya (1971), Polonya (1996), Slovenya (2010), Yeni Zelanda (1973), Güney Kore (1996), İsrail (2010)

Yukarıda verilen listeler, örgütün kurucu üyeleri konumunda bulunan ilk 20 ülkenin daha çok yüksek gelir diliminde yer alan Batılı ülkeler olduğunu göstermektedir. Örgüte sonradan dahil olan 15 ülke ise çoğunlukla gelir grubu yönünden yükselen piyasalar veya gelişen pazarlardır. Diğer bir ifadeyle, OECD'nin genel olarak ekonomik yönden belirli bir standardın üzerinde yer alan ülkelere meydana geldiği söylenebilir.

OECD piyasa ekonomisine ve demokratik yapılara sahip 35 ülkenin küreselleşmenin getirdiği ekonomik, yönetsel ve sosyal sorunları çözmek ve bu sürecin getirdiği avantajlardan yararlanmak amacıyla müştereken çalıştıkları bir örgüttür.

Örgütün amaçları genel itibarıyla şu şekilde sıralanabilir (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı, 2018):

- Ekonomik büyüme, ticaret ve yatırım, yenilik, mali istikrar, teknoloji, girişimcilik ve kalkınma alanlarında işbirliğiyle refahın sağlanması ve yoksullukla mücadele alanında hükümetlere destek olmak.

- Çevrenin korunması ve sosyal ve ekonomik gelişme arasındaki dengeyi korumak. – Herkese yönelik iş fırsatı yaratılması ve sosyal eşitlik aracılığıyla sağlıklı ve etkin bir yönetim meydana getirmek.

- Yeni sorun ve gelişmeleri anlamak ve bunlara yönelik çözüm geliştirmek konularında hükümete öneriler getirmek.

İkinci Dünya Savaşından sonra meydana getirilen Batı kuruluşları sisteminin bir parçası olarak OECD kurulmuştur. Teşkilat, İkinci Dünya Savaşından sonra Avrupa ülkeleri arasındaki ticari ödemeleri serbestleştirerek geliştirmek ve Batı Avrupa ekonomilerinin desteklenmesi ve düzeltilmesi için Marshall Planı bünyesinde Kanada ve ABD'nin o dönemde gerçekleştirdikleri yaklaşık 12 milyar Doları bulan mal

yardımın dağıtımına yardım etmek amacıyla 1947-1960 yılları arasında aktif olan Avrupa Ekonomi İşbirliği Teşkilatı (AEİT)'nin görevini tamamlamasından sonra onun yerine daha geniş bir görev yüklenerek kurulmuştur.

OECD'nin kurucu anlaşması Paris'te 14 Aralık 1960 tarihinde imzalanan "Convention on the Organisation for Economic Cooperation and Development" anlaşmasıdır. Konvansiyonun giriş bölümü "bireysel özgürlükleri muhafaza ederek genel refah seviyesini yükseltmek olan BM hedeflerine ulaşmanın refah seviyesini ve ekonomik gücü yükseltmekten geçtiği inancıyla" başlamaktadır.

20 kurucu üyeye dâhil olan 15 üye ülkeden sonra Kolombiya, Letonya, Kosta Rika ve Litvanya ile üyelik müzakereleri sürmektedir. 2014 Mart ayında ise Rusya Federasyonu ile üyelik müzakereleri askıya alınmıştır.

Bugün 35 üyeye sahip olan teşkilatta Avrupa Birliği Komisyonu da oy hakkına sahip olmadan toplantılara katılabilmektedir. "Kilit Ortaklar" modeli bünyesinde Brezilya, Endonezya, Hindistan, Çin, Güney Afrika örgüt çalışmalarına katılarak örgütün geliştirdiği uygulamaları ve belirlediği ilkeleri kabul etmeye davet edilmişlerdir.

IMF, DTÖ, Dünya Bankası gibi kuruluşlarda olduğu gibi OECD de uluslararası mali işbirliğinin gerçekleştirilmesi, ticaretin çok taraflı müzakereler bünyesinde serbestleştirilmesi ya da kredi veya diğer mali desteklerin verilmesine olanak tanıyacak kaynakların sağlanması olarak ifade edilebilecek özel bir göreve sahip değildir. Buna rağmen OECD'yi küresel bağlamda önemli hale gelen konuları analitik seviyede inceleyen ve dünya ekonomisinin yönetimine alt yapı meydana getiren öncü ve temel kuruluşlardan biri olarak tanımlamak mümkündür. OECD, esas olarak ekonomik konularda uzmanlaşmış hükümetler arası bir istişare kuruluşu konumundadır. Dünya ekonomisindeki değişimler sebebiyle gündeme gelen ya da üye ülkelerin güncel hale getirdiği konularda iktisadi yaşamın farklı düzlemlerinde gerçekleştirdiği analitik incelemeler neticesinde üye ülkelere tavsiyeler vermektedir. "Softlaw" olarak isimlendirilebilecek bu öneri, tavsiye ve iyi davranış kuralları Sekretarya ve üye ülkelerin temsilcileri olan uzmanların görüşmeleri sonucunda sonuçlandırılmaktadır.

OECD'nin üye ülkelerle ilgili tematik ya da genel bazda periyodik olarak hazırlanan ve "peer review" niteliğinden olan raporların temel amacı, belirli bir alanda ülkenin içinde yer aldığı koşulların ya da ülkenin ekonomisinin objektif bir resminin çekilmesi ve çözüm önerileri sunulmasıdır. Bu raporlara "peer review" ismi konulurken, İngiliz demokrasisinin gelişim sürecinde Lordlar Kamarası tarafından bazı önlemler için uygulanan "peer pressure" (ortak baskı) kavramından esinlenilmesinin nedeni, öneri ve raporların tavsiye niteliğinde olsa da özellikle hazırlanılırken takip edilen öneri ve yöntemlerin uygulanması gerektiği anlayışıdır.

Dünya Bankası ve IMF gibi örgütlerin kendi faaliyetlerini planlarken temel aldığı çalışmaları ortaya koyan OECD, özellikle istatistikler ve ekonomik analizler konusunda bir referans kuruluş olarak görülmektedir (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı, 2018).

4.2.6 Uluslararası Ödemeler Bankası (BIS)

Uluslararası Ödemeler Bankası (Bank for International Settlements), Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra gerçekleştirilen Versay Antlaşması ile Almanya'nın ödemek zorunda bırakıldığı tazminatla ilgili oluşturulan Young Planı kapsamında 1930 yılında kurulmuştur.

BIS, ilk olarak Tazminat Genel Ajansı adıyla Berlin'de tazminat ödemelerinin dağıtılması ve toplanmasına yönelik görev yapmıştır. BIS'in ismi de bu kuruluş amacından gelmektedir. İlerleyen süreçte tazminat konusunun giderek ortadan kalkması ile BIS, finansal ve parasal istikrarın kurulması için merkez bankaları ya da diğer ilgili kurumlar arasında iş birliğini sağlamaya yönelmiştir.

Kuruluş tarihi olan 17 Mayıs 1930'dan beri BIS, merkez bankaları arasındaki iş birliğini ilerletme misyonu ile merkez bankaları ve diğer kuruluşların yöneticileri ve uzmanlarının İsviçre'deki Basel kentinde toplandıkları bir yer olmuştur.

BIS, parasal ve finansal ekonomi alanında kendi araştırmalarını yürüterek ve finansal ve ekonomik istatistiklerin toplanmasına, yayılmasına ve işlenmesine destek olarak bu

işbirliğinin ilerlemesi için katkı sağlamaktadır. Biri Meksika ve diğeri Hong Kong olmak üzere iki temsilciliği bulunan BIS'nin merkez ofisi Basel'de yer almaktadır.

BIS, İkinci Dünya Savaşı'nın sonlanmasından Bretton Woods Sistemi'nin geliştirmek ve savunmak amacıyla çalıştığı 1970'lerin başına kadar para politikası konusunda iş birliğini kurmak amacıyla çalışmalarını sürdürmüştür.

Petrol krizi ve uluslararası borç krizinden sonra, BIS'nin çalışmaları 1970 ve 1980'li yıllarda uluslararası sermaye akışının yönetilmesine yönelmiştir. Dahası, 1970'li yıllarda gerçekleşen krizler, 1988 Basel Sermaye Uzlaşısı ve 2001-2006 "Basel II" revizyonu neticesinde uluslararası düzeyde faaliyet gösteren bankaların düzenleyici denetim sorununu gündeme getiren de BIS olmuştur.

1997 Asya Krizi sonrasında, küreselleşme ve ekonomik entegrasyonun meydana getirdiği finansal istikrar konusu yakın zamanlarda önemli hale gelmiştir. Özel sektör ve kamu sektörü düzeyinde, 1970-2001 döneminde doğan ekonomik ve finansal krizler uluslararası ödemelerde sıkıntılarının oluşmasına sebep olurken çoğu uluslararası kuruluş uluslararası ödemelerin kesilmeden gerçekleşmesi alanında çalışmaya başlamıştır. Bu konuda önemli bir görev üstlenen BIS, bu kapsamdaki çalışmalarını devam ettirmektedir.

BIS yalnızca para politikası işbirliğinin teşvik edilmesi ve geliştirilmesi faaliyetlerini değil, aynı zamanda altın ve döviz işlemleri gibi merkez bankalarıyla ilgili geleneksel bankacılık faaliyetlerini de sürdürmektedir.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Avrupa paralarının konvertibilitesinin yeniden sağlanması konusunda Avrupa Ödemeler Birliği'ne destek olan BIS, 1979-1994 döneminden gerçekleşen tek para birimine geçme sürecinde de Avrupa Para Sistemi bünyesinde farklı Avrupa para birimlerinin döviz kuru düzenlemeleri çalışmalarında bir ajans konumunda destekte bulunmuştur.

Gereken durumlarda uluslararası para sistemini desteklemek amacıyla acil finansman imkanı da BIS faaliyetleri arasında yer almaktadır. Örneğin, Avusturya ve Almanya merkez bankaları 1931-1933 finansal kriz döneminde BIS'ten destek kredileri almıştır.

1966 ve 1968'de Sterlin'i, 1968'te ise Fransız Frangı'nı desteklemek üzere özel destek kredileri düzenleyen BIS, daha yakın dönemlerde de IMF destekli istikrar programları oluşturarak Meksika ve Brezilya'ya finansman oluşturmuştur. Merkez bankalarına yönelik bir banka işlevi görerek, mali ve finansal istikrar kurmalarında merkez bankalarına hizmet etmek ve bu alanda uluslararası işbirliğini teşvik etmek BIS'nin temel misyonudur.

Bu genel çerçeve kapsamında BIS'nin yerine getirdiği misyonlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Merkez bankaları arasında işbirliğini kolaylaştırmak ve diyalogu teşvik etmek,
- Finansal istikrarı teşvik etmek amacıyla yükümlülükleri kapsamında ulusal ve uluslararası mali ve ekonomik kuruluşlar gibi farklı otoritelerle diyaloga destek vermek,
- Merkez bankalarını ve finansal danışma otoritelerini birleştirerek siyasi konulara yönelik araştırma faaliyetlerinin yürütülmesini sağlamak,
- Merkez bankalarına finansal işlemleri konusunda temel bir muhatap konumunda hareket etmek,
- Uluslararası finansal faaliyetlerde ilişkili bir ajans veya bir vekil konumunda hizmet sağlamak.

54 ülkeden 589 personele sahip BIS'nin üç temel karar organı Üye Merkez Bankaları Genel Kurulu, Banka Yönetimi ve Yönetim Kuruludur.

Sayısı 60 olan ve T.C. Merkez Bankası'nın da üyeleri arasında yer aldığı BIS'nin üye merkez bankaları ya da parasal kurumları şu şekilde sıralanabilir: Cezayir, Avusturya, Bosna Hersek, Bulgaristan, Şili, Kolombiya, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Fransa, Yunanistan, Macaristan, Hindistan, İrlanda, İtalya, Kore, Litvanya, Makedonya, Meksika, Yeni Zelanda, Peru, Polonya, Romanya, Rusya, Sırbistan, Slovakya, Güney Afrika, İsveç, Tayland, Birleşik Arap Emirlikleri, Amerika Birleşik Devletleri,

Arjantin, Avustralya, Belçika, Brezilya, Kanada, Çin, Hırvatistan, Danimarka, Finlandiya, Almanya, Hong Kong, İzlanda, Endonezya, İsrail, Japonya, Letonya, Lüksemburg, Malezya, Hollanda, Norveç, Filipinler, Portekiz, Suudi Arabistan, Singapur, Slovenya, İspanya, İsviçre, Tayland, Birleşik Krallık, Türkiye ve Avrupa Merkez Bankası.

Amaçlarına uygun olarak yürüttüğü toplantılar, araştırma geliştirme faaliyetleri ve seminerle BIS, üyelerine teknik, politik ve stratejik kapsamda destek verirken toplantıları vasıtasıyla üyelerine yönelik bir buluşma, istişare ve tartışma ortamı oluşturmaktadır.

Faaliyetlerini yürütmesinde teknik destek sağlayan bir Sekreteryası bulunan BIS, uluslararası finansal sistem ve mali ve parasal istikrar konularına odaklanan çok sayıda kuruluş ve komiteyi çatısı altında barındırmaktadır.

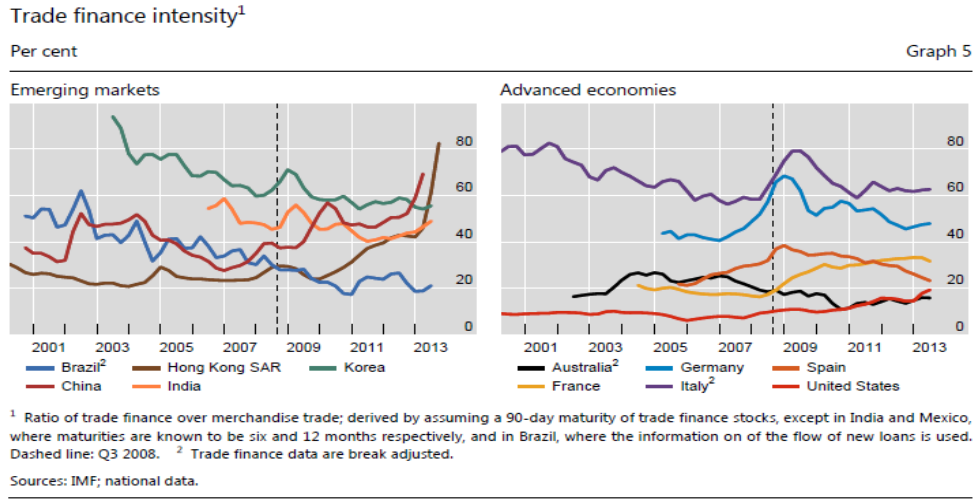
BIS çatısı altında çalışmalarını sürdüren kuruluş ve komiteler şu şekilde sıralanabilir: BIS Bankacılık Denetleme Basel Komitesi, Ödeme ve Takas Sistemleri Komitesi, Merkez Bankası Yönetim Grubu, Merkez Bankası İstatistik Irving Fisher Komitesi, Küresel Finansal Sistem Komitesi, Piyasalar Komitesi.

Bunlara ek olarak faaliyetlerini BIS dışında sürdüren ve BIS'na rapor vermeyen Finansal İstikrar Kurulu, Uluslararası Sigorta Danışmaları Birliği ve Uluslararası Mevduat Sigortacıları Birliği organları da üye merkez bankalarına doğrudan hizmet vermektedir.

BIS'nın bütçesi bir hissesi 2500 İsviçre Frangı değerinde olan 600.000 hissedene meydana gelmektedir.

31 Mart 2011 tarihi itibarıyla BIS'nın değerlerinin toplamı 261,1 milyar SDR (391,7 milyar ABD Doları) değerindedir. Dünya döviz rezervlerinin %3'ü oranında olan 207 milyar SDR değerinde döviz mevduatı bulunan BIS'nın bu dönemdeki net karı 816 milyon SDR tutarındadır.

BIS'nin özel ve tüzel kişilere mali hizmet sunamamasının ve onlardan mevduat kabul etmemesinin sebebi müşterilerinin uluslararası kuruluşlar ve merkez bankaları olmasıdır (Oktay, Bakır, Polat, & İslatince, 2013, s. 193-195).

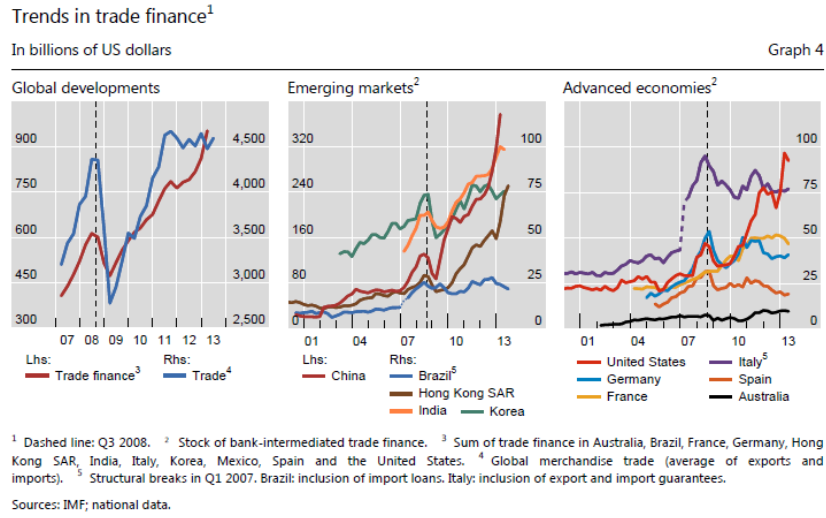


Şekil 4.1: Ticaret finansmanı yüzdesel yoğunluğu (IMF, 2008)

Hazırladığı raporlar ve çıkardığı kararlarla uluslararası bankalara ışık tutan ve ortak norm belirleyen kuruluşun Ticaret'in Finansmanı ile ilgili aşağıda yer alan raporu dikkat çekicidir.

'Küresel olarak, banka aracılıklı ticaret finansmanı dolar bazında önemli ölçüde artmıştır.

Son on yılda ve özellikle 2006 sonundan bu yana, 2008'de Lehman iflasından sonra geçici olarak kesintiye uğramasına rağmen büyüme devam etti. (Şekil 4.2) Ancak, son yıllarda özellikle ülkeler arasında hız farklılaşmıştır. Gözlemlenen Gelişmekte Olan Piyasalar üyesi ülkelerde ticaret finansmanı faaliyetlerindeki artış özellikle dikkat çekicidir ve yerel Gelişmekte Olan Piyasalar bankalarının ticaret finansmanı ve benzeri hizmetlerin sağlanmasında daha büyük bir rol oynamaya başladığına dair anekdot raporlarını desteklemektedir. Özellikle Çin varlıkları ticaret finansmanının gittikçe daha aktif finansörü gibi görünmektedir. Almanya ve Amerika Birleşik Devletleri'nin ticaret finansmanı etkileri - ağırlıklı olarak GOP'lara karşı - 2006 yılının başlarında önemli bir artış göstermiştir. Buna karşın, diğer Avrupa ülkelerinin ticaret finansmanı etkileri 2009'dan itibaren açık bir şekilde daha düşük bir harekete sahiptir.



Şekil 4.2: Ticaret finansmanı yoğunluğu hacimsel (IMF, 2008)

Bununla birlikte, ana istisnalar Çin ve Hong Kong SAR olmakla birlikte birçok ülkede ticaret finansmanı ticaret kadar güçlü bir gelişme göstermemiştir. (şekil 4.2). 2000'lerin başından beri ticaret üzerindeki ticaret finansmanı rasyosunun yüzde 30'dan fazla bir oranda düştüğü yerde ticaret finansmanı kullanımındaki düşüş özellikle Brezilya ve Kore'de daha yüksektir. Buna karşılık, aynı dönemde Çin ve Hong Kong SAR'da ticaret finansmanı yoğunluğu daha fazla artmıştır.

2008 krizi. Ulusal veriler, tüm ülkelerde stokta bekleyen kısa vadeli banka aracılıklı ticaret finansmanı senetlerinde, Lehman iflasını takip eden iki çeyrekte de (2008'den 2009'un ilk çeyreğine kadar) keskin bir şekilde düştüğünü göstermektedir. Stoklardaki düşüş oranı kriz dönemlerinde biraz daha geniş perspektifte bir etkiye sahip olmakla beraber çoğu zaman nominal ticari hareketlilikte gözlenen düşüşle kıyaslanmaktadır. Bu durum bize ticaret üzerindeki ticaret finansmanı oranı artışının (Şekil 4.1) ortaya koyduğu gibi birçok ülkede ticaretin daha ciddi şekilde etkilendiğini göstermektedir.'(BIS, 2014)

Bu rapordan hareketle uluslararası ticaretin, ticaretin finansmanı faktörüyle paralel artış gösterdiği anlaşılmaktadır. Gelişmekte Olan Piyasalar'da meydana gelen işlem artışının Gelişmiş Piyasalar'a oranla daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu artış döneminin Lehman'ın iflası sonrası yaşanan küresel ekonomik krizden kaynakladığı ortaya konmaktadır. Ancak küresel yaşanan etkileşimin bazı ülke ekonomilerine

olumlu anlamda ivme kazandırdığı ve Yükselmekte Olan Piyasalar olgusunu ekonomiye kattığı söylenebilir.

4.3 Türkiye'de Dış Ticarete Düzenleyici ve Yardımcı Kuruluşlar

4.3.1 Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)

Türkiye'deki özel sektörün yasal temsilcisi ve mesleki üst kuruluşu konumunda yer alan TOBB, 15 Mart 1950 tarihli 5590 sayılı kanun ile organlarını meydana getirerek faaliyetlerine başlamıştır. Halen 365 üyesi bulunan TOBB'un üyeleri sanayi, ticaret, ticaret ve sanayi, deniz ticaret odaları ile borsalardır. Bunların yanında sayıları 1 milyon 300 bini aşan işletme de birliğin kayıtlı üyesidir.

TOBB organlarını oluşturan Genel Kurul, Genel Kurul üyelerinin seçtiği Yönetim Kurulu ve Yüksek Disiplin Kurulu ve Odalar ve Borsalar Konseyi, borsalar ve yerel odaların meclis üyelerinden 4 yıl görev yapmak üzere seçilen üyelerden meydana gelmektedir.

TOBB'un başlıca görevleri şu şekilde sıralanabilir:

- Türk girişimcisinin çalışmalarına liderlik etmek,
- Yasal düzenlemeler ve kanunlarla ilgili yetkili komisyon ve bakanlıklara görüş sunmak,
- Ekonomik, ticari ve uluslararası işbirliği konularında her türlü bilgiyi üyeleri ile paylaşmak,
- Gereken durumlarda yabancı ve Türk işletmelerinin çatışmalarını dostane yollarla çözüme kavuşturmalarına aracı olmak,
- ATA Karnesi düzenlemek,
- Menşe Şahadatnamesi ve Dolaşım Belgesi basarak Odalara göndermek,
- Özel sektörün görüşlerini dikkate alarak siyasi güce çözüm ve görüşler iletmek,
- KOBİ'lere her çeşit desteği sunmak,
- Yabancı muadil kuruluşlarla kurumsal ilişkiler oluşturup işbirliği anlaşmaları imzalamak,

- TIR Karnesi dağıtımını gerçekleştirerek, muhtelif ülkelere ait geçiş belgesi talebini karşılamak,
- Bilgi standardı tanıma ve uygulama sistemini (EAN-YCC Barkot Sistem) tek merkezden yürütmek,
- Kapasite raporu inceleyerek onaylamak,
- Oda ve Borsaların elektronik alt yapısını oluşturmak,
- Teknoloji gelişme marketleri ve organize sanayi bölgeleri kurmak,
- Uluslararası ilişkilerle ilgili görevler bünyesinde Türk özel sektörünü çok taraflı ve uluslararası kuruluşlarda temsil etmek, Türkiye Ticaret Sicil Gazete'sini yayınlamak,
- Yerel fuar ve organizasyon işletmelerini yetkilendirmek,
- Mevcut eğitim kurumlarına katılarak onlarla işbirliği yapmak ve yeni eğitim kurumları kurmak.

TOBB'un dış ekonomik ilişkilerle doğrudan bağlantı içinde bulunan birimleri Dış Ekonomik İlişkiler Dairesi, Avrupa Birliği Dairesi, Ticaret ve TIR Dairesi ve diğer bazı dairelere ve müdürlüklere bağlı birimlerdir.

Dış Ticaret Müdürlüğü ve Uluslararası İlişkiler Müdürlüğü'nün görev yaptığı Dış Ekonomik İlişkiler Dairesi'nin amacı dış ekonomik ilişkilerin yürütülmesi ve ilerletilmesine yönelik çalışmalar yürütmektir. Dış Ticaret Müdürlüğü dış ticaret, menşe kuralları, gümrük ve ekonomik etkili rejimleri, menşe-dolaşım belgeleri ile benzeri uygulama ve mevzuat hakkındaki çalışmaları yürütürken, Uluslararası İlişkiler Müdürlüğü TOBB'un yabancı ülkelere iktisadi, ticari ve sınai ilişkilerini ilerletmek amacıyla yabancı birlik, oda, federasyon ya da diğer ekonomik konularla ilgili yabancı kuruluşlarla bağ kurup projelere katılmak ve işbirliği anlaşmaları imzalamak görevini yerine getirir.

Avrupa Birliği Dairesi ise Avrupa Birliği ile ilişkiler konusunda TOBB'a yasalarla tanınan görevlere uygun olarak barındırdığı alt birimleriyle çalışmalar yürüterek yayımlar ve raporlar oluşturmaktadır. Bu daireye bağlı bulunan üç müdürlükten biri olan AB Uyum ve Müzakere Müdürlüğü'nde AB ile uyum sürecinde müzakere başlıkları hakkında öneri ve görüşlerde bulunmak iken, diğer bir alt birim olan Proje

Geliştirme ve İzleme Müdürlüğünde proje çağruları doğrultusunda proje uygulama ve geliştirme çalışmaları yürütülmektedir. Avrupa Birliği Daire'nin son alt birimi olan Çevre Müdürlüğü'nde oda üyelerinden AB çevre müktesebatı hakkında gelen görüşleri yetkililere iletmek ve takip etmek görevleri yerine getirilmektedir.

Uluslararası lojistik, dış ticaret, gümrük, tedarik zinciri yönetimi, taşımacılık uygulamalarıyla ilgili TOBB'a sorumluluğuna olan görevleri yerine getiren Ticaret ve TIR Dairesi'nin Global Standartlar Müdürlüğü ve TIR ve ATA Karnesi Müdürlüğü olmak üzere iki alt birimi bulunur. Global Standartlar Müdürlüğü, Türkiye'de üretilerek satışa sunulan ticari ürünlerin hem ulusal hem de uluslararası ticarete sorunsuz tanınması ve takip edilmesi amacıyla GSI Türkiye uygulamalarını yürütürken, TIR ve ATA Karnesi Müdürlüğü kefil kuruluş konumunda yer alarak TIR ve ATA karnelerini vermekle görevlendirilmiştir.

Diğer bazı birimlere ve müdürlüklere bağlı birimler ise Gümrük ve Turizm İşletmeleri AŞ, Kredi Garanti Fonu, KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı, TSE-SOJUZTEST Metroloji ve Kalibrasyon Merkezi, BALO kısa adlı Batı Anadolu Lojistik Organizasyonları, ABİGEM kısa adlı Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri, İZFAŞ, GAP GİDEM, GEBİT, Protokol ve Organizasyon Müdürlüğü ve Reel Sektör Ar-Ge ve Uygulama Dairesi'ne bağlı Sanayi Müdürlüğü olarak sıralanabilir.

TOBB çatısı altında buluna Sanayi Odaları, Ticaret Odaları veya Ticaret ve Sanayi Odalarının bir bölümü dünyaca tanınmaları, yer aldıkları coğrafi konum, üye sayıları ya da uzun yıllara dayanan tarihleri gibi sebeplerle diğer odalara oranlara dış ticarete daha çok katkı sağlayabilmektedir. Bu örneklerden biri olan İstanbul Ticaret Odası (İTO), danışmanlık, yayın be organizasyon gibi faaliyetleriyle birlikte Türk Yan Sanayi Borsası, İhracatta İlk Adım, Ticaret Uyuşmazlık ve İhtilafların Hallinde Aracılık ve ABD Pazarına İlk Adım gibi projeleriyle dış ticaret şirketlerine hizmet etmektedir. İstanbul'un Türkiye'nin dünyada en çok tanınan şehirleri arasında bulunması bazı yabancı şirketlerin Türkiye'den taleplerini doğrudan İTO'ya başvurarak yapmalarını sağlamıştır. Bunları ilgili üyelere aktaran İTO bu görevi doğrultusunda elçilikler, TOBB, ataşelikler ya da Ekonomi Bakanlığı gibi kurumlara

gönderilen talepleri duyurmaktadır. İTO, aynı zamanda üyelerinin yabancı ülkelerle işlerinde karşılaştığı ticari anlaşmazlıkların çözümüne yönelik de hizmet sunmaktadır.

Sanayicilere ya da sanayici/ihracatçılara yönelik çok sayıda programı bir arada yürüten İstanbul Sanayi Odası (İSO) danışmanlık görevini yerine getirmektedir. Her odanın yer almadığı ve İSO gibi kısıtlı sayıdaki odanın gerçekleştirdiği programlar arasında yer alan Avrupa İşletmeler Ağı (Enterprise Europe Network) kapsamında 46 ülkede 572 kuruluş bünyesinde ve sayıları yaklaşık 3000 olan uzmanla AB politikaları ve düzenlemeleri konularında çalışan ağın İstanbul'daki merkezi İSO çatısı altında çalışmalarını sürdürmektedir. Dış Ticaret İhtisas Kurulu da İSO'nun üyelerine sunduğu istisnai hizmetlerden biridir de İSO'nun üyelerine yaratıcı ve yeni yöntemler kullanarak dış ticaret faaliyetlerini sürdürme yollarını öğretmesini sağladığı bir destek kurumudur (Oktay, Bakır, Polat, & İslatince, 2013).

4.3.2 Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

Sektörel ve bölgesel düzeyde çalışan 26 ihracatçı sektörü, 61 İhracatçı Birliği, ihracatçılara ve ihracatçı birliklerine hizmet sunan 13 Genel Sekreterliği uluslararası ve ulusal düzeyde temsil eden Türkiye İhracatçılar Meclisi, Genel Kurul, Denetim Kurulu, Yönetim Kurulu ve Genel Sekreterlikten oluşmaktadır. TİM ihracatçıların tamamını temsil etme görevinin yanına ihracatçı birlikleri arasında dayanışma ve koordinasyonu sağlama, ihracat politika ve hedeflerinin saptanması çalışmalarında bulunma, görüş ve önerilerde bulunma ve raporlar hazırlama görevlerini de yerine getirir. TİM'in halen sürdürdüğü faaliyetleri Aylık İhracat Açıklamaları, Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantıları, Dış İlişkiler Tanıtım ve Faaliyetleri, Eğitim, Seminer, Yayın Çalışmaları ve Danışmanlık Sistemleri Uygulamaları olarak sıralanabilir (Oktay, Bakır, Polat, & İslatince, 2013, s. 84).

4.3.3 Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)

İş dünyasının somut iş geliştirme çabalarına katkı sağlamak ve özel sektörün dış ekonomik ilişkilerini yürütmek amacını taşıyan Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) 1998 yılında TOBB öncülüğünde kurulmuştur.

DEİK organları arasında yer alan Yönetim Kurulu, iş dünyasının en etkin kuruluşlarının başkanları, iş dünyasının kanaat önderleri, Anadolu'daki önemli kentlerin oda başkanları ve uluslararası başarı kazanmış profesyonellerden meydana gelir ve Genel Kurulun 2 yıllığına seçtiği Yönetim Kurulu Başkanı, aynı zamanda TOBB Başkanıdır. İcra Kurulu, Yönetim Kurulu tarafından kendi içinden seçilen 9 üye ile oluşturulmaktadır. Biri Türk tarafı diğeri ilgili ülkedeki muhatap kuruluştan meydana gelen “İş Konseyleri” DEİK'in kurumsal işbirliği sağlama mekanizması görevini üstlenir. Konseyler her sene İş Konseyleri Ortak Toplantıları düzenlemektedir. DEİK İş Konseyleri şu şekilde sıralanabilir: Türk-Amerika İş Konseyleri, Türk-Avrasya İş Konseyleri, Türk-Güneydoğu Asya İş Konseyleri, Türk-Körfez İş Konseyleri, Türk-Asya Pasifik İş Konseyleri, Türk-Avrupa Birliği İş Konseyleri, Türk-Afrika İş Konseyleri, Türk-Ortadoğu İş Konseyleri, Bağımsız İş Konseyleri, Sektörel İş Konseyleri ve Özel Amaçlı İş Konseyleri.

Türkiye'nin en önemli 98 il ve ilçesi ile KKTC'deki Sanayi ve Ticaret Odalarında toplam 114 temsilciliği bulunana DEİK'in temel görevi dünya ile ilişki kurmak isteyen Türk özel sektörü ve Türkiye ile ilişki kurmak ya da var olan ekonomik ilişkilerini artırmak isteyen dış şirketlere yönelik bir kesişim noktası olmaktır. Bu görev doğrultusunda DEİK, karşılıklı temas, toplantı, ortaklıklar, bilgilendirme, tanıtım ve yayımlar yapmaktadır (Oktay, Bakır, Polat, & İslatince, 2013, s. 87-88).

4.3.4 İhracatçı Birlikleri

İhracatçı birlikleri aynı sektörde çalışan ve son iki takvim yılı itibariyle ortalama yıllık ihracatları sanayi ve madencilikle ilgili sektörlerde 200, tarımla ilgili sektörlerde 100 milyon ABD dolarının altında olmamak koşuluyla, söz konusu sektörün son iki takvim yılındaki ortalama yıllık ihracat rakamının yüzde yirmisinden fazlasını yapan en az 75 ihracatçının TİM'e müracaatı sonucu, TİM'in teklifi ve Ekonomi Bakanlığı'nın onayı ile kurulur.

'Türkiye'de yer alan 61 ihracatçı birliği 24 farklı sektörde ve 13 ihracatçı birliği genel sekreterliği altında faaliyette bulunurlar. Genel Kurul, Denetleme Kurulu,

Yönetim Kurulu ve Genel Sekreterlikten oluşan ihracatçılar birliğinin görevleri arasında ihracatçılar arasında mesleki dayanışma ve ahlakı sağlamak, ihracatçıların ihracat işlemleri hakkındaki her çeşit bilgi talebini karşılamak, ihracat işlemleri sürecinde karşılaşılan sorunlar ve ihracat mevzuatının hazırlanması konularında sektörden gelen düşünceleri Ekonomi Bakanlığı, TİM ya da diğer yetkililere iletmektir. Yurt dışındaki Ticaret Müşavirliklerinden gelen ithalat ve işbirliği tekliflerini düzenli bir şekilde ilgililere ve üyelere iletmek gibi görevler yer almaktadır.’ (Oktay, Bakır, Polat, & İslatince, 2013, s. 85)

4.4 Uluslararası Ticaretin Finansmanında İstihdamın Geliştirilmesi

Uluslararası ticaretin finansmanı sektöründe istihdamın geliştirilmesi konusunun incelenmesi esnasında bu konunun birbirini doğrudan etkileyen iki ana bileşenden oluştuğu görülmüştür. Bu iki ana bileşen uluslararası ticaret sektöründeki gelişmeler ve finans sektöründeki gelişmelerdir. Uluslararası ticaretin artması, gelişmesi ve güncel teknolojilerle değişmesi doğrudan olarak bu konunun finansmanı konusunda da doğru orantılı değişim ve gelişmelere neden olacaktır. Dolayısıyla uluslararası ticaretin finansmanı alanında istihdamın gelişmesi önemli ölçüde uluslararası ticaretin gelişmesine ve gelişmesine de bağlıdır.

Uluslararası ticaretin gelişmesi ve ülkeler arasındaki ticaret hacminin artması bu sektördeki istihdam olanaklarının doğal olarak artmasıyla sonuçlanacaktır. Uluslararası ticaret alanında yeni pazarların bulunması, farklı yerlerle ticaret yapılması sonucunda bu sektörde yeni istihdam imkanlarının ortaya çıkacağı ve dolayısıyla bu sektörün finansmanı alanında da yeni işgücüne ihtiyaç ortaya çıkaracağı aşikardır. Bu sebepten dolayı ülkemiz açısından uluslararası ticaretin gelişmesi, uluslararası ticaretin finansmanı alanında istihdamın gelişmesinde en önemli etkidir.

4.4.1 Türkiye’de Uluslararası Ticaretin Finansmanı Alanındaki İstihdamın Dünü Bugünü

Ülkemiz açısından irdelendiğinde uluslararası ticaret, Türkiye’nin 1980 sonrasında ihracat temelli bir gelişme stratejisi benimsemesi ile birlikte hızla önem kazanmıştır.

Şirketlerin dış pazarlara açılmalarını sağlamak, ihracata ivme kazandırmak ve ülkemizin uluslararası ticarete, ekonomik ve siyasi büyüklüğüyle orantılı bir pay alabilmesini temin etmek amacıyla, genel ihracat stratejisinin bir parçası olarak, çeşitli teşvikler ve destekleme politikaları ve programlarıyla bir taraftan şirketleri ihracata yönlendirirken diğer taraftan bu amaca dönük şirket modelleri oluşturulmasının önü açılmıştır. (KOSGEB, 2018)

Öte yandan, ülkemizin Dünya Ticaret Örgütü Anlaşmasına taraf olması ve Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği sürecine girilmesiyle birlikte uluslararası ticarete rekabetin daha da artması, Türkiye'de faaliyet gösteren ve dış ticaret ile kredilerdeki payları son derece düşük olan KOBİ'lerin finansman, üretim, pazarlama, altyapı, teknoloji, personel vb. sorunlarının daha da ağırlaşmasına yol açmıştır. Bu çerçevede; ülkemiz sanayisinin omurgasını oluşturan söz konusu işletmelerin, artan rekabet ile birlikte çoğalan sorunlarına çözüm getirilebilmek için, aynı üretim dalında faaliyet gösteren firmaların çok ortaklı dış ticaret şirketleri şeklinde örgütlenerek ihracata yönlendirilmesi amacıyla, "Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ)" modeli geliştirilmiş ve "Sektörel Dış Ticaret Şirketi Statüsüne İlişkin 96/39" sayılı Tebliğ, 26.12.1996 tarih ve 22859 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. (KOSGEB, 2018) İhracatta kalıcı bir başarı elde edilebilmenin yolu, iyi bir organizasyon, bilgi, deneyim, sermaye ve iyi bir kadro gerektirmektedir. Bu amaçla SDŞ modelinde aksayan yönler ve uygulamadan kaynaklanan sorunların giderilmesi, bütün SDŞ'lerin güçlü sermaye yapıları ile ortağı KOBİ'lerin ihracatında daha etkin pazarlama faaliyeti gerçekleştirmeleri için, "İhracat 96/39" Sayılı Tebliğde gözden geçirmeye gidilerek, "İhracat 96/39" sayılı Tebliği yürürlükten kaldıran ve SDŞ modeli ile ilgili yeni uygulamaları içeren "İhracat 2004/4" sayılı Tebliğ, 02.07.2004 tarih ve 25510 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. (KOSGEB, 2018)

Bu tebliğler ile birlikte dış ticaret alanına daha çok firma girmiştir ve bu firmaların uluslararası ticaret alanındaki ihracat faaliyetleri sonucunda bu sektörde önemli oranda istihdam artışları yaşanmıştır.

Bununla birlikte uluslararası ticaret alanında SDŞ modeline geçilmesi ile aşağıda listelenen faydalar Türkiye'nin uluslararası ticaretine ve bu konu ile iştigal eden şirketlere sağlanmıştır.

· İhracat giderlerinin paylaşılması ile daha az finans ve kaynak tahsis edilmesini sağlamak,

- Büyük miktarda olan siparişlerin şirket aracılığı ile daha ucuz ve kolaylıkla karşılanabilmesi imkânını yaratmak,
- Mevcut pazarın devamlılığını sağlamak,
- Aktif pazarlama faaliyetleri ile yurtdışı temsilcilikleri ve oluşturulan müşteri portföyü sayesinde yeni pazarlar bulunmasına çalışmak ve dış pazar eğilimlerini takip etmek,
- Nakliye, gümrükleme ve mal teslimini daha hızlı ve etkin gerçekleştirmek,
- Kaliteli ve çevreye duyarlı standart üretime yönelmeyi teşvik etmek,
- Ortak bir ürün markası yaratılmasına çalışmak,
- İhracatçı firmalar arasındaki fiyat rekabetini önlemek,
- Sermaye birikiminin oluşmasını ve kullanılmasını sağlamak.

Yukarda sıralanan faydaların neticesinde uluslararası ticaret ile uğraşan firma sayısı önemli oranda artmıştır ve yeni pazarlara ulaşmak kolaylaşmıştır. Uluslararası ticaret alanındaki bütün bu gelişmeler bu sektördeki istihdamda önemli gelişmelere vesile olmuştur. Örneğin pek çok küçük ve orta boy işletme yurtdışı temsilcilikler ve şubeler açabilmiş ve yeni istihdam imkanları ortaya çıkarmıştır.

Başka bir örnek olarak yukarda sayılan faydalardan “Sermaye birikiminin oluşmasını ve kullanılmasını sağlamak” faydası ile daha kolay teminat alabilme ve kredi imkanlarına ulaşma sonucunda uluslararası ticaretin finansmanı konusunda yeni istihdam imkanlarını beraberinde getirmiştir. (KOSGEB, 2018)

Ülkemiz dış ticaretinin geliştirilmesi amacıyla çeşitli kamu kuruluşları ve sektörel birlikler tarafından da çeşitli yardımlar ve teşvikler yapılmaktadır. Kamu kurumları adına Dış Ticaret Müsteşarlığı gibi kurumlar tarafından sektördeki firmalara çeşitli destekler verilmektedir. Bunlardan birisi de istihdam yardımı olup, kalifiye eleman sağlamada zorluk çeken firmalara önemli katkılar sağlamaktadır. Bu istihdam yardımı dış ticaret alanında istihdam edilen şirket çalışanlarının ücretleri konusunda işveren firmaya devlet desteği sağlamaktadır.

İstihdam yardımı yanısıra SDŞ'lere avantaj ve kolaylık sağlayan başka düzenlemeler de bulunmaktadır. Bunlardan başlıcaları aşağıda özetlenmiştir.

- Pazar Araştırması ve Pazarlama Destekleri
- Eğitim ve Danışmanlık Yardımı

- Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması ve Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality®'nin Desteklenmesi
- Yurt Dışı Fuar Katılımlarının Desteklenmesi
- Yurt Dışında Ofis-Mağaza Açma destekleri
- İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Destekleme amacıyla yapılan bütün bu düzenlemeler uluslararası ticaret alanında istihdamı artırıcı etkisi bulunan önlemlerdir. Uluslararası ticaretin gelişmesi sonucunu ortaya çıkaran bütün bu teşvikler uluslararası ticaretin finansmanı ile ilgili daha çok kuruluşa ve işgücüne ihtiyacı ortaya çıkarmıştır.

TOBB bünyesinde belirli aralıklarla verilen ICC eğitim ve toplantıları firma, banka ve hukukçuları uluslararası ticaret alanlarında bilgilendirmekte gelişen yeniliklerden sektör çalışanlarını haberdar etmektedir.

Finansal sektörün büyümesi ve etkin çalışması ekonomik büyümeyi ve istihdamı doğrudan etkileyen önemli bir faktördür. İstihdam açısından bakıldığında finansal sektörün sağlıklı işleminin ve gelişmesinin sadece bu sektördeki istihdamla sınırlı olmayan, dolaylı olarak ekonominin toplam istihdam düzeyini de etkileyen bir boyutu olduğu görülmektedir. Sektörde en fazla istihdam bankacılık sektörü tarafından yaratılmaktadır. Sigortacılık ve menkul kıymet aracı kuruluşları yüksek istihdam yaratan diğer faaliyet alanlarıdır. TBB Eylül 2014 verilerine göre, Türk bankacılık sektöründe katılım bankaları dahil yaklaşık 199 bin kişi istihdam edilmektedir. Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği 2013 yıl sonu verilerine göre ise sigorta ve reasürans alanında istihdam edilenlerin sayısı ise 12 bin kişi civarındadır. (kamupersoneli.net, 2018)

AB ortalamasının gerisinde olan göstergelere rağmen Türk bankacılık sektörünün gerek aktif büyüklük gerekse personel istihdamı açısından önemli bir artış eğiliminde olduğu gözlenmektedir. Son yıllarda finansal sektörde yaşanan istikrarsızlıklar, bölgemizde yaşanan dış gerginlikler ve olağan dışı iç siyasi gelişmelere bağlı riskli bir dönem geçirilmesine rağmen, makro dengeleri gözetilen bir yaklaşım ve özellikle bankacılık sektörünün sağlıklı yapısıyla finans sektöründe büyüme devam etmiştir.(DAP, 2018)

Sektörün büyüme potansiyeli doğru değerlendirildiğinde istihdam düzeyine önemli düzeyde katkı sağlayacağı görülmektedir. Potansiyel büyümenin ortaya çıkarılmasında İstanbul bölgesel ve küresel finans merkezi projesinin hayata geçirilmesinin büyük etkisi olacaktır. 2009 yılında uygulanmaya başlanan İstanbul Uluslararası Finans Merkezi (İFM) Stratejisinde insan kaynaklarının geliştirilmesi amacıyla;

-finans alanında insan kaynaklarının ve eğitim politikalarının belirlenmesi ve gözden geçirilmesi,

-finans alanındaki insan kaynağının verimliliğinin ve mesleki donanımının artırılması,

-nitelikli işgücünün İstanbul'a çekilmesinin sağlanması,

gibi öncelikler belirlenmiştir.

Onuncu Kalkınma Planında da bu konu desteklenmiş ve bu kapsamda Nitelikli İnsan Kaynağının Artırılması Bileşeni altında, nitelikli insan kaynağının artırılması, finans alanında uluslararası geçerliliği olan sertifikaya ve ileri düzeyde yabancı dile sahip kişi sayısının artırılması, finans sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda lisans ve lisansüstü müfredatının geliştirilmesi hedeflenmiştir.

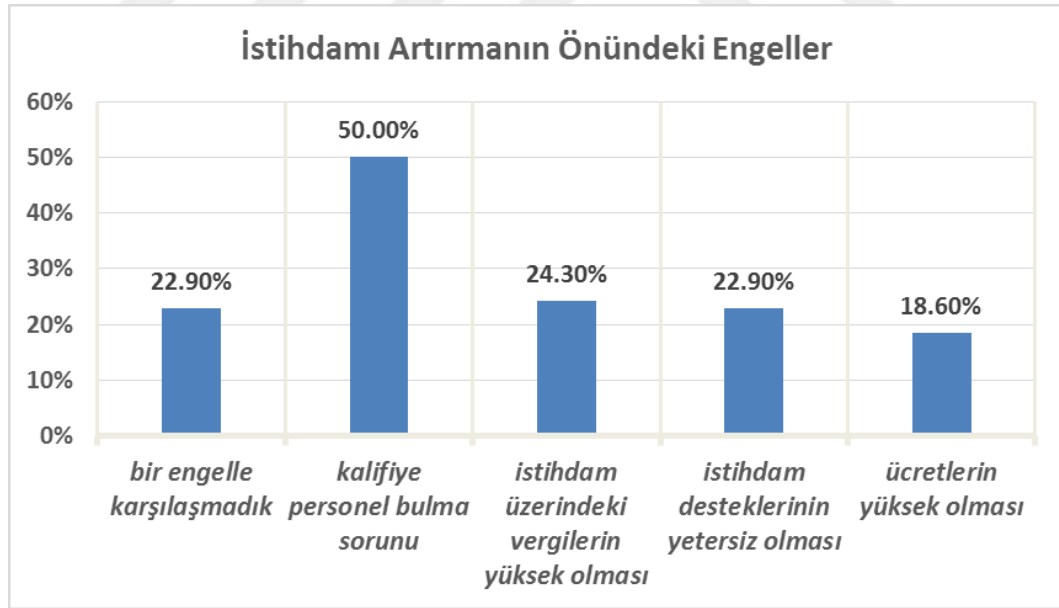
Sektörün gerek büyüme potansiyelinin gerekse dolaylı olarak toplam istihdama yapabileceği katkı düzeyinin yüksekliği, finans sektörünü istihdam açısından önemli kılmaktadır. Dolaylı istihdam yaratma potansiyelinin yanında sektördeki istihdamın önemini artıran bir başka husus, sektörel istihdam içinde kadın istihdamının yüksek payıdır. Bankacılık ve sigortacılık sektörlerinde kadınların istihdamdaki payı TBB Eylül 2014 verilerine göre yüzde 51 ile erkek çalışanları geçmiştir. Bu oran diğer sektörlerle karşılaştırıldığında oldukça yüksektir. Bahse konu istihdam düzeyinin önemini artıran bir başka husus sektörde çalışan kadınların büyük oranda kayıtlı olmalarıdır. Dolayısıyla sektördeki istihdam artışının, istihdamın cinsiyete dayalı kompozisyonunu olumlu yönde etkileyeceği öngörülmektedir.

Sektörde yoğun olarak nitelikli işgücü istihdam edilmektedir. Sektör çalışanları içinde Yükseköğretim mezunlarının oranı oldukça yüksektir. TBB Eylül 2014 ve Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği Aralık 2013 verilerine göre banka çalışanlarının yüzde 82'si, sigorta sektöründe çalışanların ise yüzde 60'ı lisans ve lisansüstü eğitim

programlarından mezundur. Sektörel istihdamın seyri dikkate alındığında, bu oranların yükseköğretim mezunları lehine hızla değiştiği gözlenmektedir. Finansal sektör geçmişte büyük oranda işletme ve iktisat gibi bölüm mezunlarına iş olanakları sunarken, bu durum son yıllarda çok daha geniş bir yelpazeye yayılmaya başlamıştır. Bundan sonraki yıllarda da bu eğilimin süreceği öngörülmektedir.(DAP, 2018)

4.4.2 Uluslararası Ticaretin Finansmanında İstihdamın Artırılması Konusunda Yapılması Gerekenler

Uluslararası ticaret ve finans sektörleri teknolojik gelişmelerden ve jeopolitik sebeplerden dolayı sürekli güncellenen ve değişen dinamik bir yapıdadır. Bu sektöre eğitilmiş personel yetiştirmek için, öğrenmeye ve değişime açık, yeterli bilgi donanımına sahip öğrenci yetiştirmek gerekmektedir. Eğitim müfredatları, sektördeki değişimleri birebir takip eden ve öğrenciyi sürekli öğrenmeye teşvik edici bir şekilde düzenlenmelidir.



Şekil 4.3. TİM Eğilim anketi sonuçları (TİM, 2018)

Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından üçer aylık periyotlarla yapılan eğilim anketlerindeki sonuçlar ülkemizdeki Uluslararası ticaret ve bunun finansmanı alanındaki istihdam ve geliştirilmesi açısından önemli bilgiler vermektedir. Yukarıda 2017 yılı 4. Çeyreği için yapılan eğilim anketinin istihdam ile ilgili sayfası

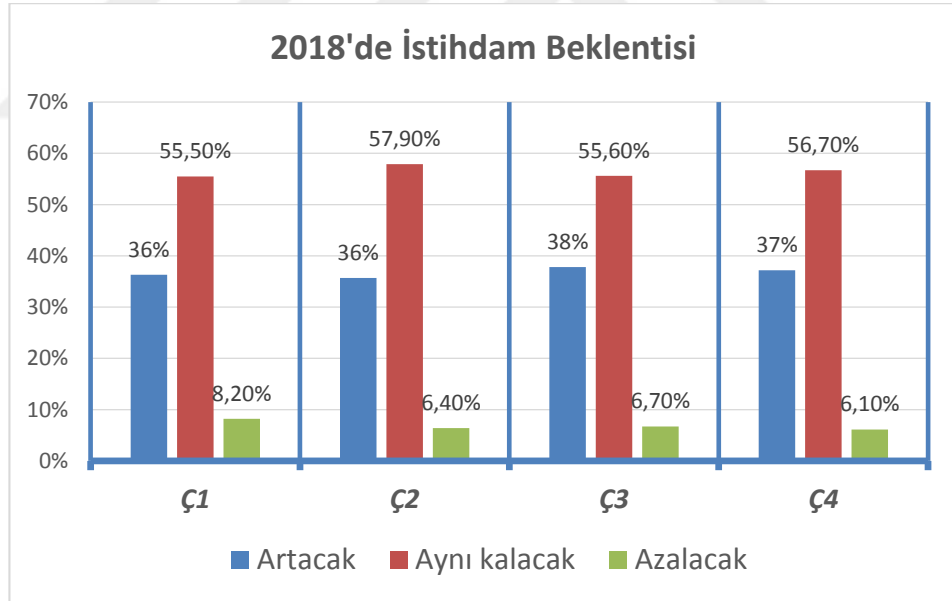
sunulmuştur. Ankete katılanların uluslararası ticaret sektöründe istihdamı artırmak için ne gibi engeller aşılmalıdır sorusu sorulmuştur. Verdikleri cevapları yukardaki tabloda sunulmuştur. (TİM, 2018).

Burada uluslararası ticaret alanında ve dolaylı olarak bu konunun finansmanı alanında istihdamın gelişmesi için 4 önemli engelin aşılması gerekliliği ortaya konulmuştur.

Bunlar;

- 1- Kalifiye eleman yetersizliği
- 2- İstihdam üzerindeki vergiler
- 3- İstihdama yönelik destekler
- 4- Sektördeki ücretlerin yüksek olması

Aynı ankette 2018 için istihdam beklentisi sorulmuş olup verilen cevaplar aşağıdaki şekilde sunulmuştur. Ankete katılanları yarısından fazlası bu alanda istihdamın aynı kalacağı yönünde tahminlerde bulunmuşlardır. (TİM, 2018)



Şekil 4.4. TİM eğilim anketi 2018 istihdam beklentisi (Tim, 2018)

Yukardaki grafikte sunulan verilere göre uluslararası ticaret ve finansmanı konusunda istihdamın geliştirilmesi konusunda en önemli etken kalifiye eleman yetiştirilmesidir. Bu konu ile ilgili olarak mesleki eğitim süreçleri önem arz etmektedir. Aşağıda detaylı olarak bu konu üzerinde durulacaktır.

Uluslararası ticaret ve bu ticaretin finansmanı alanında istihdamın gelişmesinde önemli bir faktör de sektörün ihtiyaçları doğrultusunda eğitim programları güncelleştirilmesidir. Bu bağlamda üniversite ve yüksekokulların ilgili bölümlerine ilişkin müfredat sektörün ihtiyaçları gözetilerek düzenlenmesi gerekmektedir. Bu amaçla sektör temsilcilerinin de katılımı sağlanmalıdır. Üniversitelerde doğrudan özel sektörün ihtiyaçlarına cevap veren birçok önlisans, lisans ve hatta lisansüstü programlar mevcuttur. Lisans seviyesinde özellikle İktisadi İdari Bilimler Fakültesi ve Uygulamaları Bilimler Yüksek Okulu bünyesinde Bankacılık ve Finans bölümü mevcuttur. Benzer şekilde meslek yüksek okullarında da önlisans programları yer almaktadır. Bu bölümlerde okuyan özel sektörün talep ettiği gerekli bilgi, beceri ve donanımla mezun olmaktadır. Sektör geliştikçe bu mezunların istihdam edilme oranı artacaktır. Bu bağlamda, özellikle lisans programları açısından özel sektörün ihtiyaç ve beklentilerine cevap verebilen programlar yeterli seviyededir. Benzer şekilde İktisat, İşletme, Maliye, Ekonometri ve benzeri bölümlerde uygulanmakta olan müfredat sektörün ihtiyaçlarına cevap verecek düzeydedir. Bu fırsatla, yükseköğretim kurumlarımızda uğraş verilen akreditasyon ve kalite yönetim çalışmalarının önemi bir kez daha vurgulanmalıdır. Çünkü bu çalışmalar, üniversitelerin mevcut durumunu sorgulamalarına, uzun vadeli hedefler koyarak bu hedeflere varabilme adına kendilerine misyon biçebilmelerine, kendilerini sürekli olarak iç ve dış rakipleriyle de mukayese ederek buldukları durumu ve konumu sorgulamalarına, iç ve dış değerlendirmelere açık olmalarına ve çağın değişen koşullarına ve ihtiyaçlarına göre dinamik bir şekilde yenilenebilmelerine fırsat vermektedir. Birçok üniversitemizde, bölümler bazlı akreditasyon çalışmaları yürütülmektedir. Bu çalışmalar, üniversitelerin başta özel sektör olmak üzere doğrudan iş birliği halinde oldukları paydaşları ile etkileşimlerini disipline etmekte ve geliştirmektedir. Son yıllarda, bu ve benzeri uluslararasılaşma (Bologna süreci gibi), kalite yönetimi ve akreditasyon çalışmaları neticesinde üniversitelerimizde farklı programlarda, uygulanmakta olan müfredatlarda uluslararası eğilimleri, çağın değişen koşulları, teknolojide yaşanan hızlı değişimleri ve paydaş beklentileri dikkate alınarak önemli değişiklikler yapılmıştır. “Sürdürülebilir gelişme” anlayışıyla yapılan bu değişimler, günden güne daha iyiyi arama arzusuyla devam edecektir.

Öğrencilerin bilgi ve birikimlerini geliştirebilmek için mesleki uygulamaları konusunda eğitimi sağlayacak olan stajların önemi büyüktür. İş yoğunluğu ve zaman kısıtlaması nedeniyle, bu sektörde yapılan stajların önemli bir kısmı yüzeysel kalabilmekte ve öğrenciler için verimli geçmemektedir. Stajlar etkin olarak yapılmalı, öğrencilerin stajlardaki bilgi ve deneyimin artması sağlanmalıdır. Staj yapılmasında firmalara, bankalara, gümrük ve lojistik ile ilgili kurum ve kuruluşlara önemli roller düşmektedir. Stajyer öğrenci kontenjanının artırılması ve stajyer öğrencilerin staj koşullarının düzenlenmesi, stajın etkinliğinde önemli kazanımlar sağlayacaktır. Stajların etkinliğinin artırılmasında, stajyer öğrencilerin bilgi düzeylerinin artırılması ve öğrencilerin iş yapma, öğrenme arzusunun geliştirilmesi de önemli bir unsurdur. Bu konuda eğitim kurumları üzerine düşen görevi yapmalıdır. Bankacılık ve finans mezunlarının daha donanımlı hale gelmesi için zorunlu staj uygulaması konusunda yurtdışında özellikle ileri ülke üniversitelerinde görülen uygulamalar ayrıntılı bir şekilde incelendiğinde stajların daha etkin ve verimli şekilde gerçekleştirilmesi için öğrencilerin staj sürecinde maddi olarak desteklenmesinin önemli olduğu görülmüştür. Bu bağlamda son zamanlarda uygulamaya konulan staj sırasında öğrencilerin sigorta masraflarının ilgili üniversitelerce karşılanması kritik ve en önemli aşama olmuştur. Gelecekte bu öğrencilerin staj süresince maddi olarak da desteklenmesinin uygulama motivasyonunu ciddi derecede arttıracığı öngörülmektedir.

‘Bankacılık ve Finans Eğitiminde ihtiyaç duyulan yeniliklerle ilgili çözüm önerilerine bir göz atalım.’ (Günceler, 2016)

- 1- Daha az ezber, daha fazla vaka çalışması. Öğretme konuları (rol canlandırmaları- role play) gerçek hayattan örneklerle olmalı. Ödevler sektör şirketlerinin yerleşkesinde hazırlanmalıdır. Okul, düzenlemeler için inisiyatif almalıdır.
- 2- Eğitim haftasını iki bölüme ayırın. Okulda 2 gün (yoğun eğitim) 3 gün bir ofiste veya bir bankada (Bir öğrencinin sürekli 3 günlük çalışması, şirketler ve bankalar için bir pozisyon sunabileceği kabul edilebilir bir süreç gibi görünüyor). Bu, ikinci yılın başlangıcında başlamalı ve mezuniyete kadar takip eden yıllarda devam etmelidir. Bu tür bir yapı, çok ucuz maliyetlerle ofisteki öğrencileri ağırlamak için kurumların iştahını açacaktır.

Mevcut senaryo: Öğrencilerin, belirli bir süreliğine stajyerlik için gönderilmesi (20 gün diyelim), tamamen gereksiz bir çabadır. Öğrenci o dönemde neler olup bittiğini öğrenmeden dönemi bitirir. İş tarafı öğrencinin hassas veya riskli işlemlerde bulunmasını istemez veya çok yakında ayrılacağı için herhangi bir sorumluluk vermek istemez. Yani öğrencinin sahibi değil. Bu nedenle, öğrenciye verilen en zor iş fotokopi çekmek veya bölümler arası bir haberci olarak hareket etmek olacaktır. Ancak, uzun süreli görevli bir kurumda kalıyorlarsa - tavsiye edildiği gibi- her iki taraf da sorumlu hissedeceklerdir.

- 3- Demo Laboratuvarlar: Eğitimler dizayn edilmiş laboratuvarlarda yapılmalı. Gerçek hayattaki demo programları, finans belgeleri, çekler, kaynak belgeler, borç ve alacak senetleri ile gerçek bankacılık işlemlerini gösterilmektedir. Muhasebe defterlerini kullanmak, finansal raporlar oluşturmak, mesaj göndermek, müşteriye hizmet vermek, transfer yapmak vb. konularında eğitilmelidir. Muhasebe, finans, satış ve pazarlama, kredi süreçleri, insan davranışları, müşteri hizmetleri, yönetim becerileri ve mevzuat bilgilerini içeren kurslar yardımıyla eğitilmeliler.

Bunların hepsi demo programları kullanılarak (basit sunumlarla değil) öğretilmelidir. Transferleri ve ödeme sistemlerinin nasıl çalıştığını, telefon bankacılığını, çek tahsilatını ve diğer her şeyi öğrenmelidirler. Dolayısıyla öğrenciler ilk yılın tamamlanmasından sonra sıradan sınıflarda olmamalıdır. Finansal eğitim laboratuvarlarında ya da bir bankada ve / veya bir şirketin finans departmanında çalışmalıdırlar.

- 4- Esnek uygulama: Okullardaki finansal eğitim ideal olarak esnek bir yaklaşımı içermeli ve ulusal, bölgesel veya yerel koşullara uyarlanabilir olmalıdır.
- 5- Performansın Değerlendirilmesi: Bu en zor kısmı gibi görünüyor. Basit derecelendirme sistemi, bir öğrencinin performansını değerlendirmek için bir araç olmamalıdır. Tez tipi bir proje (dönem ödevi) iyi bir araç olabilir. Bununla birlikte, banka / şirketten performans değerlendirme formları ve öğretmen tarafından laboratuvar çalışmaları ve ders konuları için yapılacak bazı küçük testler değerlendirme için destekleyici bir veri olabilir. (Günceler, 2016)

Yukarıda bahsedildiği gibi İstanbul Ticaret Üniversitesi, Vakıfbank'ın katkısıyla hazırlanan demo sınıflarda bankacılık eğitimlerini yürütmektedir. Dr. Öğr. Üyesi Bülent Günceler'in önderliğinde yürütülen projede bahsi geçen sınıf tamamen

Vakıfbank şubesi prototipinde dizayn edilerek bu sınıfta öğrencilere sektöründe deneyimli akademisyenlerden tatbiki eğitimler sunulmaktadır. Akademi dünyasında ve Bankacılık sektöründe bir ilk olarak değerlendirilen projenin örnek teşkil ederek yaygınlaşmasının eğitime ve alanındaki sektöre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Sektör bileşenleri olan kamu ve özel sektör kuruluşları çalışanlarına yönelik bilgi güncelleme eğitimlerine önem vermeli ve etkin yetişmiş personel sağlanmasını teşvik etmelidir. Eğitim müfredatlarının belirlenmesinde üniversiteler ile sektörün diğer bileşenleri iş birliği yapmalı, öğrencilere staj imkanları tanınmalı ve mezunların bu sektörde yer almasını desteklemeli ve özendirmelidir.

Uluslararası ticaretin finansmanında istihdamın geliştirilmesi konusunun önemli bir parçası istihdam edilenlerin nitelik olarak yani kalifiye eleman olarak yani mesleki bilgi, deneyim ve uluslararası kabul edilebilirlik olarak geliştirilmesidir. Kısaca söylemek gerekirse bu sektörde çalışanlara çalışma hayatı içerisinde mesleki eğitimler, güncel mesleki gelişmeler ve uluslararası mevzuat konusunda en son gelişmeler devamlı olarak verilmelidir. Bu anlamda TOBB bünyesinde belirli aralıklarla verilen ICC eğitim ve toplantıları firma, banka ve hukukçuları uluslararası ticaret alanlarında bilgilendirmekte gelişen yeniliklerden sektör çalışanlarını haberdar etmektedir. Çalışanların uluslararası sertifikasyonu da önemli bir nitel gelişmedir. Bu sertifikasyon kapsamında aşağıda detaylandırılacağı üzere çeşitli kuruluşların sertifikaları ile sektör çalışanlarının belgelendirilmesi, onların mesleki kalite olarak geliştirilmesine de vesile olmaktadır.

Mesela ICC akreditasyonuna tabi eğitim kurumlarınca verilen ve uluslararası geçerliliği bulunan uluslararası ticaret alanındaki sertifika sahiplerine yenileme eğitimleriyle sertifikasyon süreçlerini devam ettirme olanağı sunulmaktadır. ICC Türkiye komitesince TOBB işbirliği ile yapılan toplantılarda, Uluslararası Tahkim Heyeti'nce uzlaşmaya varılan örnek olayların (case study) incelemesi yapılarak dış ticarete karşılaşılabilecek sorunlar konusunda üyelere bilgi verilmektedir.

Uluslararası Ticaret Odası Akademisi (ICC Academy) birey ve kurumların güçlü yönlerini açığa çıkarmaları, yetkinliklerini güçlendirmeleri ve kalıcı değişiklikler

yaratabilmeleri için çalışmalar sürdüren ICC bünyesinde bulunan eğitim ve danışmanlık birimidir.

Dış ticaret sektöründe çalışanlar için Uluslararası Ticaret Odası tarafından akredite edilmiş Londra Bankacılık ve Finans Enstitüsü (The London Institute Banking and Finance -LIBF) tarafından düzenlenen yazılı sınavlardan başarılı olan adaylar aşağıdaki sertifikalar ile uzmanlık alanlarını belgelemektedirler:

Akreditif Uzmanlık Sertifikası (Certificate for Documentary Credit Specialists-CDCS): Uluslararası ödeme yöntemi olan akreditif konusunda uzmanlaşmış kişilere yönelik bir sertifikadır. Sınavı toplam 120 sorudan oluşan iki bölümden teşekküldür. İlk bölümde 83 çoktan seçmeli soru, ikinci bölümde ise 37 rezerv bulma sorusu vardır. Belgelerin UCP 600 (The Uniform Customs and Practice for Documentary Credits - Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama), ISBP 745 (International Standard Banking Practices - Uluslararası Standart Bankacılık Uygulamaları), ISP 98 (International Standby Practices – Uluslararası Standby Uygulamaları), INCOTERMS 2010 (International Commercial Terms – Uluslararası Ticari Terimler bilinen şekliyle Uluslararası Teslim Şekilleri) gibi ICC yayınlarında yer alan kurallara uygunluğu incelenir.

Garanti Uzmanlık Sertifikası (Certificate for Specialists in Demand Guarantees-CSDG) : Garantiler, Kontrgarantiler ve Garanti Akreditifleri (Standby Letter of Credits) teknikleri ile bunların uluslararası ICC kuralları olan URDG 758 Uniform Rules For Demand Guarantees - Talep Garantilerine İlişkin Birörnek Kurallar) ve ISP 98 kurallarına uygunluğu konularında profesyonellerin uzman olduğu ve yapılan sınavla bu uzmanlığı tescil edebildikleri sertifikadır.

Uluslararası Ticaret ve Finans Sertifikası (Certificate in International Trade and Finance-CITF) : Uluslararası ödeme yöntemleri, akreditifler, vesaik mukabili tahsilatlar, islami finans, garantiler ve standby akreditifler, döviz ve kur riskleri, finansal suçlar, banka ödeme yükümlükleri (Bank Payment Obligations – BPOs) hakkında sınava tabi tutularak sınav sonucu başarılı olan uzmanlara verilen sertifikadır.

Alınan bu sertifikalar uluslararası geçerliliğe sahiptir ve özellikle bankaların uluslararası ticaret ve kredilerle ilgilenen genel müdürlüklerinde çalışan adayların sahip olmasını istedikleri belgeler arasında yer almaktadır.

ICC tarafından akredite olan bir başka eğitim kurumu ise internet kullanıcılarına online eğitim alma olanağı tanıyan Coastline Solutions, İrlanda 'da yer almaktadır. Coastline Solutions aşağıdaki eğitimleri vererek profesyonellerin dış ticaret dünyasındaki bilgi ve deneyimlerine katkı sağlar:

- Introduction to Trade Finance: Ticaret Finansmanını Tanıtma
- UCP 600 Training: Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama 600 nl Yayın Eğitimi
- ISBP 745 Training: Uluslararası Standart Bankacılık Uygulamaları 745 nl Yayın Eğitimi
- URC 522 Training: Tahsilatlara İlişkin Yeknesak Kurallar 522 nl Yayın Eğitimi
- URDG 758 Training: Talep Garantilerine İlişkin Birörnek Kurallar 758 nl Yayın Eğitimi
- ISP98 Training: Uluslararası Standby Uygulamaları 98 nl Yayın Eğitimi
- URBPO 750 Online Training: Banka Ödeme Yükümlülüğüne İlişkin Birörnek Kurallar 750 nl Yayın Eğitimi Uniform Rules for Bank Payment Obligation
- Incoterms® 2010 Online training: Uluslararası Teslim Şekilleri 2010 yılı yayını Eğitimi
- ICC Opinions: ICC Görüşleri (Case study yani örnek olaylardan yola çıkarak anlatılan eğitim)
- DC Insight: Akreditifleri Kavrama
- ICC Court of Arbitration: ICC Tahkim Heyeti

Finans sektöründe istihdamın geliştirilmesi konusunda Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İzleme ve Değerlendirme Kurulu toplantısında Finans Sektörü kapsamında bir kısım tedbirler alınmasını ve devamını öngörmüştür; Bu tedbirler kaynak alınarak aşağıda sunulan çıkarımlar yapılmıştır:

Büyük şehirlerde bulunma zorunluluğu olmayan çağrı merkezlerinin az gelişmiş bölgelere kaydırılması teşvik edilmesi ile bu sektördeki istihdamın büyük şehirlerden ülke geneline yayılması öngörülmüştür.

Bununla birlikte finans sektörünün en önemli alt sektörü olan bankacılık sektöründe fazla mesai; sektörde istihdam edilenler için başlıca sorunu oluşturmakta ve kamuoyunda sık sık tartışılmaktadır. Bankacılık ve finans sektöründe fazla mesaiye ilişkin yükümlülükler uyulması için önlemler alınması gerekmektedir. Çalışma saatleri bakımından ILO (Uluslararası Çalışma Örgütü) sözleşmelerine ve İş Kanunu hükümlerine aykırı uygulamalara rastlanmakta ve mesai ödemelerine ilişkin sıkıntılar da yaşanmaktadır. Bu amaçla önlemler alınmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu yönde tedbirler yine yukarıda bahsi geçen Kurul toplantılarında değerlendirilmiştir.

4.4.3 Sonuç

Küresel ve yerel bankalar çok çeşitli bankacılık ürünleri ile ithalatçı ve ihracatçıların uluslararası ödeme risk yönetimi ve doğrudan uluslararası ticaret işlemlerine bağlı olan işletme sermayesi finansmanına erişimi konusundaki yardımlarıyla “ticaret finansmanı” sağlayarak uluslararası ticareti kolaylaştırmaktadır. İlişkili taraflar arasında kredinin şirket içi genişlemesi yaygın olarak “ticari kredi” tanımıyla bilinir ve tipik olarak ithalatçı ve ihracatçıların ticari ödeme riski taşınmasını gerektirir. Aynı zamanda ihracatçı ve ticaret finansmanı faaliyetinde bulunan finansal araçlar kamu sektörü ihracat kredileri acenteleri (ECA) veya özel sektör tarafından sağlanan kredi sigortası ile ödememe riskini düşürmektedirler. (BIS; 2014)

Özetle, Türkiye’de hızla büyüyen ve sürekli olarak gelişen uluslararası ticaret ve finansmanı sektörlerinde ihtiyaç duyulan nitelikli personelin yetiştirilmesinde üniversitelere (ve hatta meslek liselerine), sektör üst kuruluş ve birliklerine, bu sektörde faaliyette bulunan meslek gruplarına ve çıkarılacak yasalar ve yönetmelikler bağlamında devlete önemli görevler düşmektedir. Bu konuya ilişkin olarak yapılacak iş birlikleri, etkinlikler ve verilecek teşvikler sektörün yapılanma süreci üzerinde önemli katkılar sağlayacaktır.

Üniversite ve yüksekokulların ilgili bölümlerine ilişkin müfredat sektörün ihtiyaçları gözetilerek düzenlenmelidir. Alt sektörlerle yönelik üniversite ve yüksekokul programlarının sayısı ve etkinliği artırılmalıdır. Bankacılık ve sigortacılık bölümlerinden mezun olanları daha donanımlı hale getirmek üzere zorunlu staj uygulaması düzenlenmelidir.

Mesleki beceri kazandırma ve geliştirmeye yönelik aktif istihdam programları hazırlanmalıdır. Finans sektöründe ihtiyaç duyulan meslek standartları ve mesleki yeterlilikler yeniden belirlenerek sertifikasyon sistemine işlerlik kazandırılmalıdır.



SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada Uluslararası Ticaretin Finansmanı ve Uluslararası Yapılandırılmış Ticaret ve Emtia Finansmanı konularının finansman modelleri detaylı olarak ele alınmıştır. Uluslararası Ticaretin Finansmanı Alanında İstihdamın Geliştirilmesi konusu bu çalışmada incelenen bir diğer konudur.

Bu çalışmanın hazırlanmasında;

- Uluslararası ticarete kullanılan geleneksel finansman teknikleri ve yapılandırılmış ticaret finansman tekniklerini örnek işleyişleriyle anlatılması,
- Uluslararası Yapılandırılmış Ticaret ve Emtia Finansmanı ile ilgili bilgi vererek risk azaltıcı yöntemlerin belirtilmesi,
- Uluslararası ticaret ve finansmanı alanında istihdamın gelişimi ile ilgili araştırmaların ortaya konulması ile yol gösterici önerilerde bulunulması amaçlanmıştır.

Uluslararası Yapılandırılmış Ticaret ve Emtia Finansmanı konusunun yerli literatürde kısıtlı yer bulması nedeniyle bu konu hakkında yazılmış yabancı literatürde yer alan kitaplardan çokça faydalanılmıştır. Araştırma sonucu görülmüştür ki özellikle 1970’li yıllarda şimdiki adıyla anılmaya başlayan ve riskli bölgelerle yapılan dış ticaret işlemlerinde sıklıkla kullanılan bu finansman teknikleriyle ilgili araştırmaların yoğunlaşması finans kuruluşlarını sektöründe ileri taşıyacaktır.

Yükselmekte Olan Piyasalarla yapılan uluslararası ticaretin yoğunlaştığı raporlarla ortaya konmuştur. Ülke riski, politik risk, kredi riski, belgelerin hazırlanması ve teslimiyle ilgili risk, kur riski, mala ve ödemeye ilişkin riskler genel olarak performansa dayalı risklerin gözönünde bulundurulduğu UYTEF (STCF) yöntemleri özellikle Yükselmekte Olan Piyasalarla yapılan ticarete tercih edilen fonlama teknikleridir. UYTEF’in (STCF) risk-teminatlandırma yaklaşımı ile kullanılan modern finansman yöntemleri esnek kullanım sağlamak ve ticaret yapan taraflara kolaylık sağlamaktadır.

Dünyada hızla büyüyen ve sürekli olarak gelişen uluslararası ticaret ve finansmanı sektörlerinde ihtiyaç duyulan nitelikli personelin yetiştirilmesinde uluslararası etkileşimler göz ardı edilmemelidir. Uluslararası birlik ve kuruluşlarla işbirliği gerektirdiği unutulmamalıdır. Dolayısıyla uluslararası ticaretin finansmanı konusunda çalışanların uzmanlığını, bilgi ve tecrübesini artıracak yeni çalışmalar her zaman teşvik edilmelidir. Bu alanda yetişmiş işgücünün sayı ve nitelik olarak artması ülkemizin her zaman menfaatine olacaktır.

Türkiye’de uluslararası ticaret ve finans sektöründe yaşanan gelişmeler, bu sektörlerle olan ilgiyi arttırırken, bu sektörlerle hitap eden bankacılık, dış ticaret uzmanlığı vb. gibi bazı mesleklere yönelik ön lisans ve lisans düzeyinde eğitim veren bölüm ve programların sayısındaki artışı da beraberinde getirmektedir. Ancak gelişen ve büyüyen sektörün ihtiyaç duyduğu kalifiye personelin sağlanmasında sayısal büyüklüğün yanı sıra eğitimin niteliği de oldukça önemlidir.

Eğitim veren kurumların sektörle olan ilişkileri büyük önem arz etmektedir. Uluslararası ticaret finansmanı yapan kuruluşlar ile üniversiteler arasında kurulacak iş birlikleri, mezun olan öğrencilerin bu sektörde çalışma yüzdesini arttıracaktır. Sektör kuruluşlarının ve şirketlerinin eğitim kurumlarında düzenleyecekleri eğitim ve seminerler, öğrencilerin çok yönlü eğitim almalarını sağlayacaktır.

Örneğin; Uluslararası Ticaret Odası Akademisi (ICC Academy) uluslararası ticaretin öncü aktörlerinden bir ICC birimidir. Sözkonusu birim Türkiye’de yer alan üniversite düzeyinde bir eğitim kurumuyla ortak eğitim ve sertifikasyon faaliyetlerini yönetmesinin faydalı olacağı kanısındayız. Bunun yanı sıra güncel mesleki bilgilerin paylaşım platformları olan uluslararası forum, sempozyum ve kongrelerin yine üniversitelerimiz öncülüğünde daha faal bir düzeyde düzenlenmesi önerilmektedir. Profesyonel çalışanlar, firmalar ve akademisyenleri biraraya getirecek bu platformlar ortak paylaşımların artmasına ve bu alanda faydalı yeniliklerin yaşanmasına yol açacaktır.

Ülkelerin özellikle enflasyon ve devalüasyon dönemlerinde yaşadığı krizlerde bankaların ekonominin lokomotifini olma özelliğinden ötürü güçlü aktif pasif

yönetimlerinin yanında gelir kalemlerini arttırmaları hayati önem arz etmektedir. Bankaların bu kritik dönemlerde yoğunlaştıkları ilk alan faiz dışı gelirlerdir. Sözkonusu faiz dışı gelirin en büyük kalemini ise dış ticaret gelirleri oluşturduğu için dış ticaret işlemlerinin artması oldukça önemlidir. Bu bağlamda bankalar ve finans kuruluşlarının dış ticaret uzmanlarını sadece mevzuat konularında yoğunlaştırarak operasyonel anlamda değerlendirmelerinin yanında bölgesel ve/veya şubesel dış ticaret destek personeli olarak değerlendirmeleri de uygun olacaktır.

Ülkemizde 1980'lerden itibaren dışa kapalı ekonomi uygulamasından çıkmış özellikle 2006 ithalat ve ihracat genelgeleriyle prosedürler sadeleştirilerek dış ticaret daha da kolaşmıştır. Hatta banka şube ve genel müdürlüklerinde kambiyo uzmanlığı kavramı bu süreçte önemini yitirmiştir. Ancak dış ticaret yapan firmalarla birebir iletişimde olan çalışanların dış ticaret konusundaki yeterli bilgiye sahip olmamaları potansiyel müşteri kaybına yol açtığı gibi ülke ekonomisi bakımından da katma değer kaybına yol açmaktadır. Uluslararası ticaretin vazgeçilmez aktörü olan bankalarda çalışanların dış ticaret ürünleri konusunda yeterli satış yapamamalarının nedenleri arasında hizmet içi eğitimdeki eksiklik ve kambiyo uzman kadro uygulamasının olmaması yer almaktadır. Firmalara, bağlı oldukları ticaret odaları ve devlet dış ticareti destekleme birimlerince verilen eğitimlerin de yeterli gelmediği gözlenmiştir. Uluslararası ticareti faaliyette bulunan firmalar hem finansman sağladıkları finans kuruluşları hem de bilgi edindikleri kamu ve özel kuruluşlar tarafından her konuda doğru yardımı almaları durumunda dış ticarete ivme yakalanacağı düşünülmektedir.

Çalışmamızı bitirirken başka bir çalışma ile ayrıntılı bir biçimde ortaya konmasının geleceğe yön tutacağını düşündüğümüz bir diğer konu da ticaret finansmanı alanındaki teknolojik gelişmelerdir. Şimdilerde finans alanında kullanımı için konsorsiyum kurularak prototipleri kullanılmaya başlayan Blockchain ortak veri tabanı uygulaması bu alanda gözümüze çarpan bir yeniliktir. Blockchain ile entegre tarafların şifrelenmiş veri tabanı ile birbirleri ile iletişimde olduğu bu yeni teknoloji ürünü ticaret finansmanı alanında prototipleriyle ülkemizde de kullanılmaya başlanmıştır. Ortak kullanım ağı ile finans ve bankacılıkta devrim yaratacak bu veri tabanı uygulaması sektörün yakından takip edeceği bir yenilik olacaktır.

KAYNAKLAR

- AB ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü. (2013, Ağustos 14). Dünya Ticaret Örgütü. Şubat 23, 2018 tarihinde <http://ab.gtb.gov.tr>: <http://ab.gtb.gov.tr/uluslararası-orgutler/dunya-ticaret-orgutu> adresinden alındı.
- Ağırkaya, Ö. (2017). Yapılandırılmış Ticaret ve Emtia Finansmanı, Legal Yayıncılık, İstanbul.
- Akgüç, Ö. (2013). Dış Ticaretin Finansmanı. İstanbul: Arayış Basım ve Yayıncılık.
- Akman, M. S., & Yaman, Ş. (2008). Dünya Ticaret Örgütü Doha Turu Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri ve Türkiye. Ankara: Tepav.
- Alagöz, M., & Yapar, S. (2007). Görünmez Engeller: Serbest Ticarete Bir Engel Mi? Akademik Bakış Dergisi(11), 1-11.
- Ay, A., & Yapar, S. (2005). Dünya Ticaret Örgütü Tarım Anlaşması ve Türkiye. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi(13), 57-80.
- Aygün, N., & Çetinkaya, S. (2006). KOBİ'ler, Girişimciler ve Esnafılar için Devlet Destekleri, Krediler, Teşvikler Rehberi. Ankara: Çizgi Yayıncılık
- Aysu, A. (2008). Küreselleşme ve Tarım Politikaları. İstanbul: Su Yayınları.
- Bayraktar, N., & Önal, O. (2007, Kasım). Dünya Gümrük Örgütü. Şubat 24, 2018 tarihinde <http://www.mfa.gov.tr>: <http://www.mfa.gov.tr/data/Kutuphane/yayinlar/EkonomikSorunlarDergisi/sayiyi27/DGO.pdf> adresinden alındı
- BIS Committee on the Global Financial System, Trade Finance: Developments and Issues, january 2014, sayfa 16-18)
- Bulut, C. (2007). Azerbaycan'ın Dünya Ticaret Örgütü Üyeliğinin Değerlendirilmesi. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9(2), 59-73.
- Büyükerşen, A. (2008). Dünya Ticaret Örgütü Tarım Anlaşmasının Sonuçları ve Türkiye Örneği. Doktora Tezi. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Canbeldek Akın, Ö. (2014). Dünya Ticaret Örgütü Uyuşmazlık Çözüm Mekanizmasında Misilleme Yaptırımı. Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 16, 1713-1739.

- Ceylan, A., & Korkmaz, T. (2008). İşletmelerde Finansal Yönetim. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Collyer, G. (2017). The Guide to Documentary Credits, The London Institute of Banking & Finance Publication.
- Cowdell, P.&McGregor, P. (2016) Guide to International Trade and Finance.The London Institute of Banking & Finance.
- Çam, Z. (2009). Ortak Tarım Politikası Çerçevesinde Dünya Ticaret Örgütü ve Türk Tarım Politikaları. Yüksek Lisans Tezi. 2009: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çınar, H. (2018, Temmuz 20). Ticaret Savaşlarının Ortasında Tarihe Tanıklık. Dünya Gazetesi.
- Dölek, A. (2006). Uluslararası Ticaret ve Türkiye Uygulamaları. Arıkan Basım Yayın Dağıtım.
- Durukanoğlu, N. (2008). Dış Ticaret Dünyası, Beta Yayıncılık.
- Gelir Dairesi Başkanlığı. (2009). GATT Bilgilendirme Rehberi. Şubat 22, 2018 tarihinde <http://www.gib.gov.tr>:
http://www.gib.gov.tr/fileadmin/mevzuatek/uluslararasi_mevzuat/gatt95.pdf adresinden alındı
- Global Supply Chain Finance Forum. (2016). Standard Definitions for Techniques of Supply Chain Finance, s.61.
- Grath, A. (2008) The Handbook of International Trade and Finance.
- Grath, A. (2016) The Handbook of International Trade and Finance. Forth Edition.
- Gültekin, S. (2012). Dünya Ticaret Örgütü, Avrupa Birliği ve Türkiye'nin Tarım Politikaları: Karşılaştırmalı Bir İnceleme. Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, 5(9), 55-70.
- Günceler, B. A Revolutionary Approach With Recommendations To Improve The Learning Quality Of Banking & Finance Education In TURKEY,s.5-6,2016, International Conference on Quality in Higher Education.
- Güney, A. (2007). Banka İşlemleri. İstanbul: Beta Yayınları.
- <http://www.nortonrosefulbright.com/knowledge/publications/148967/us-international-trade-policy-under-the-new-trump-administration>
- <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Temel+Faaliyetler/Para+Politikasi/Reeskont+ve+Avans+Faiz+Oranlari> (TCMB 2018)

http://www.dap.gov.tr/IMG_CATALOG/dosya/istanbul-uluslararası-finans-merkezi-programipdf.pdf

http://www.ekodialog.com/konular/ihrac_tur.html (2018).

http://www.boc.cn/en/cbservice/cb3/cb35/200806/t20080627_1324126.html

<https://www.kamupersoneli.net/ekonomi/finans-sektorunde-hedef-2023e-kadar-istihdami-yuzde-28-arttirmek-h30055.html>

https://www.mizuhobank.com/solutions/structured_finance/structured_trade_finance.html

<http://supplychainfinanceforum.org/ICC-Standard-Definitions-for-Techniques-of-Supply-Chain-Finance-Global-SCF-Forum-2016.pdf>

<https://tradefinanceanalytics.com/>

<http://www.ifc.org/trade>. (2014).

Karaca, N. (2003). GATT'tan Dünya Ticaret Örgütüne. Maliye Dergisi(144), 84-99.

Karan, M. B., Doğukanlı, H., Aras, G., & Korkmaz, T. (2012). Finansal Yönetim. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.

Kaya, F. (2009). Dış Ticaret ve Finansmanı. İstanbul: Beta Yayınevi.

Kaya, F. (2013). Dış Ticaret ve Finansman. İstanbul: Beta Yayınevi.

Kaya, F., ve Turguttopbaş, N. (2012). Dış Ticaret İşlemleri. Anadolu Üniversitesi Yayınları Yayın No:2526.

Kemer, O. B. (2005). Dış Ticaret Teknikleri, İstanbul: Alfa Akademi.

Kırcova, İ. (2010). Dünyada ve Türkiye'de e-İhracat Uygulamaları. İstanbul: İTO Yayınları.

Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (ISSN: 2146-3417)
Yıl: 2014 – Cilt: 3 – Sayı: 1

Kirchmayr, R. (2010). International Structured and Commodity Finance The Circle of Opportunity, Finance and Investment Services. Austria.

Kocaman, A. B. (1992). Factoring İşleminin Hukuki Niteliği. Ankara: Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayını.

Koç, M. (2004). Finansal Kiralama (Leasing), Beta Yayınları, İstanbul.

KOSGEB. (2018). Destekler. Şubat 114, 2018 tarihinde <http://www.kosgeb.gov.tr>:
<http://www.kosgeb.gov.tr/site> adresinden alındı

MacNamara, J. (2001). Structured Trade and Commodity Finance in Emerging Markets. Woodhead Publishing Ltd. England.

Maç, M. (2001, Ocak 1). KDV Açısından, Yurtdışı Hizmet Nedir? Hizmet İhracı Nedir? Şubat 13, 2018 tarihinde <http://www.vergi.tc/makaleDetay/MehmetMac/KDV-ACISINDAN-YURT-DISI-HIZMET-NEDIR--HIZMET-IHRACI-NEDIR-/16cc149c-06b2-4c79-b5c2-0079f5f8cf02> adresinden alındı

mevzuat.gov.tr. (2012, Aralık 13). Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu. (Sayı: 28496). Resmi Gazete.

Oktay, N., Bakır, H., Polat, Ç., & İslatince, N. (2013). Dış Ticaretle İlgili Kurumlar ve Kuruluşlar. Şubat 23, 2018 tarihinde <http://www.hedefaof.com>:
http://www.hedefaof.com/documents/Ders_kitaplari/tic106u.pdf adresinden alındı

Onursal, E. (2013). Dış Ticaret. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

orgtr.org. (2018). İhracat Mevzuatı. Şubat 13, 2018 tarihinde <http://www.orgtr.org>:
<http://www.orgtr.org/tr/ihracat-mevzuati-2> adresinden alındı

Oramah, B.O. (2015). Foundations of Structured Trade Finance. Ark Group

Osmaniye Ticaret ve Sanayi Odası. (2018). Dış Ticaret Nedir? Şubat 13, 2018 tarihinde <http://www.osmaniyetso.org.tr>: <http://www.osmaniyetso.org.tr/dis-ticaret-nedir.html> adresinden alındı

Örnek, İ. (2007). Dünya Ticaret Örgütü Kapsamında Avrupa Birliği Ortak Tarım Politikası ve Türk Tarım Politikasının Değerlendirilmesi. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 2007(1), 319-347.

Özalp, A. (2010). Dış Ticarete Akreditif, Riskler ve UCP. Türkmen Kitabevi

Özalp, A. (2012). Akreditif ve Stanby L/C Rezerv Konuları. Türkmen Kitabevi.

Parasız, İ. (2012). Finansal Kurumlar ve Piyasalar. Bursa

Polat, A. (2008). Uluslararası Ticarete Risk Yönetimi. İstanbul: Küresel Ekonomik Yayınlar.

Reinert, S.A & Freadona ,R. (2017). Merchants and the Origins of Capitalism, Harvard Business School Working Paper 18-021, s.9

Sayılgan, G. (2011). İşletme Finansmanı, Siyasal Kitabevi, Ankara.

- Seyidoğlu, H. (1997). Uluslararası Finans. İstanbul: Güzem Yayınları
- Simmons & Simmons, (2017). Structured trade and commodities finance, [http://www.elexica.com/~media/Files/Microsites/Structures Solutions in Trade Finance/Chapters/04 Structured Trade and Commodities.pdf](http://www.elexica.com/~media/Files/Microsites/Structures%20Solutions%20in%20Trade%20Finance/Chapters/04%20Structured%20Trade%20and%20Commodities.pdf)
- Şahin, A. (2004). İhracat Prosedürlerini Biliyor Musunuz? Ankara: İhracat Geliştirme Etüd Merkezi.
- Şahinöz, A. (2002). Dünya Ticaret Örgütünün Dönüşümü. Şubat 23, 2018 tarihinde http://kisi.deu.edu.tr: http://kisi.deu.edu.tr/dilek.seymen/Ahmet_Sahinoz.pdf adresinden alındı
- Şakar, B. (2006). Banka Kredileri ve Yönetimi. İstanbul: Beta Yayınları.
- Temizel, F., Badurlar, İ. Ö., Bakır, H., Oktay, N., & Yazıcıoğlu, L. (2013). Dış Ticaretin Finansmanı ve Teşviki (2 b.). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Tim, 2018, Türkiye İhracatçılar Meclisi Araştırma Raporları, <http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-arastirma-raporlari-ihracatci-egilim-anketi.html>
- Tomanbay, M. (2001). Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı. Ankara: Hatibođlu Yayınevi.
- Tuğlu, A. Özkan, A. (2007). Finansal Kiralama İşlemleri, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara.
- Tuna, T. (2015). Uluslararası Ticaret ve Finansmanı. TBB Eğitim Notları.
- Tunç, H. (2004). Uluslararası Ticaret, Para ve Finans. İstanbul: Sümer Kitabevi Yayınları.
- Türel, O. (2017). Türkiye’de Sanayi Politikalarının Dünü ve Bugünü. Şubat 23, 2018 tarihinde <http://www.inovasyon.org: http://www.inovasyon.org/pdf/O.Turel.Sanayi.Politikalari.pdf> adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı. (2018). İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı (OECD). Şubat 24, 2018 tarihinde http://www.mfa.gov.tr: http://www.mfa.gov.tr/iktisadi-isbirligi_ve-gelisme-teskilati-_oecd_.tr.mfa adresinden alındı
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası [TCMB]. (2016). İhracat ve Döviz Kazandırıcı Hizmetler Reeskont Kredisi Uygulama Talimatı

Türkiye Halk Bankası A.Ş. (2015). Muhabir ve Yurt Dışı İlişkiler Daire Başkanlığı Dış Ticaret Ürünleri.

Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O. Kurumsal Akademi Müdürlüğü. (2017). Dış Ticaret Eğitim Notları, s.25.

Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. (2004, Haziran). Dünya Ticaret Örgütünü Anlamak. Şubat 23, 2018 tarihinde <http://www.kalkinma.com.tr>:
http://www.kalkinma.com.tr/data/file/raporlar/ESA/GA/2004-GA/GA-04-04-12_Dunya_Ticaret_Orgutunu_Anlamak.pdf adresinden alındı

UCP 600, ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits. International Chamber of Commerce. Publication No: 600.

UNCTAD secretariat, (2001). Potential Applications of structured commodity financing techniques for banks in developing countries,

Wallach, L., & Sforza, M. (2002). DTÖ Kimin Ticaret Örgütü. (D. Aytaş, Çev.) İstanbul: Metis Yayınları.

WTO. (2018). The WTO. Şubat 22, 2018 tarihinde <https://www.wto.org>:
https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm adresinden alındı

Yavuz, M. (2008). İhracatta Alternatif Finansman Teknikleri. Ankara: Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Yayınları.