DIŞ TİCARET
TEORİ VE UYGULAMA

Editör

Doç. Dr. Osman ÖZDEMİR

Gazi Kitabevi

"En İyi Akademi, Bir Kitaplıktır."

DIŞ TİCARET TEORİ VE UYGULAMA

Editör
Doç. Dr. Osman ÖZDEMİR

© Gazi Kitabevi Tic. Ltd. Şti.

Bu kitabın Türkiye'deki her türlü yayın hakkı Gazi Kitabevi Tic. Ltd. Şti'ne aittir, tüm hakları saklıdır. Kitabın tamamı veya bir kısmı 5846 sayılı yasanın hükümlerine göre, kitabı yayınlayan firmanın ve yazarlarının önceden izni olmadan elektronik, mekanik, fotokopi ya da herhangi bir kayıt sistemiyle çoğaltılamaz, yayınlanamaz, depolanamaz.

ISBN: 978-

1. Baskı: Ağustos 2023, Ankara

Dizgi/Mizanpaj: Gazi Kitabevi

Kapak Tasarım: Gazi Kitabevi

Gazi Kitabevi Tic. Ltd. Şti.

Yayıncı Sertifika No: 44884

Merkez
Bahçelievler Mah. 53. Sok. No: 29 Çankaya/ANKARA
0.312 223 77 73 - 0.312 223 77 17
0.544 225 37 38
0.312 215 14 50
www.gazikitabevi.com.tr
info@gazikitabevi.com.tr

Sosyal Medya
gazikitabevi
gazikitabevi
gazikitabevi

Vadi Grafik Tasarım Reklam Ltd. Şti.
Sertifika No: 47479

Matbaa
İvedik Organize Sanayi Bölgesi 1420. Cadde No:58/1 Yenimahalle / ANKARA
0.312 395 85 71

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ v
İÇİNDEKİLER vii

BÖLÜM 1

DIŞ TİCARET TEORİLERİ 1
Duygu BAYSAL KURT, Şaduman YILDIZ

GİRİŞ 1
1. KLASİK DIŞ TİCARET TEORİLERİ 3
1.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi 3
1.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi 5
1.3. Faktör Donatımı Teorisi 7
2. YENİ DIŞ TİCARET TEORİLERİ 9
2.1. Nitelikli İşgücü Teorisi 9
2.2. Teknoloji Açığı Teorisi 10
2.3. Ürün Dönemleri Teorisi 11
2.4. Tercihlerde Benzerlik Teorisi 13
2.5. Ölçek Ekonomileri Teorisi 14
2.6. Monopolcü Rekabet Teorisi 15
SONUÇ 16
KAYNAKÇA 18

BÖLÜM 2

ULUSLARARASI HİZMET TİCARETİNDE REKABET GÜCÜ: DIŞ TİCARETTE LİDER ÜLKELER VE TÜRKİYE ÜZERİNE DEĞERLENDİRMELER 23
Yunus Emre SÜRMEN, Hilal YILDIRIR KESER

GİRİŞ 23

2. Uluslararası Hizmet Ticareti ve Kavramsal Çerçeve 24

2.1. Hizmet Kavramı ve Kapsamı 25

2.2. GATS (Hizmet Ticareti Genel Anlaşması) ve Uluslararası Hizmet Ticareti 26

3. Uluslararası Hizmet Ticaretinde Rekabet Gücü 29

3.1. Kavramsal Çerçeve 29

3.1.2. Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler 30

3.2. Rekabet Gücünün Ölçülmesi 33

3.3. Uluslararası Hizmet Ticaretinde Rekabet Gücünün Önemi 35

4. Dış Ticarette Lider Ülkelerin ve Türkiye'nin Uluslararası Hizmet Ticaretinde Rekabet Gücü Yönüyle Değerlendirilmesi 37

4.1. Dünyada Uluslararası Hizmet Ticareti 37

4.2. Türkiye'de Uluslararası Hizmet Ticareti 39

4.3. Uluslararası Hizmet Ticaretinde Ülkelerin Rekabet Gücüne Yönelik Bir Çalışma: Dış Ticarette Lider Ülkeler ve Türkiye'nin Hizmet İhracatına Yönelik Değerlendirmeler 40

4.3.1. Literatür Özeti 40

4.3.2. Çalışmanın Amacı 42

4.3.3. Yöntem, Veri ve Kısıtlar 42

4.3.4. Bulgular 43

4.3.4.1. Dış Ticarette Lider Ülkeler ve Türkiye'nin Hizmet İhracatında Rekabet Gücü 43

4.3.4.2. Dış Ticarette Lider Ülkeler ve Türkiye'de Hizmet Sektörü Rekabet Gücünün Alt Sektörlere Göre Değerlendirilmesi 45

SONUÇ 55
KAYNAKÇA 58

BÖLÜM 3

DIŞ TİCARET VE BEŞERİ SERMAYENİN BÜYÜMEDEKİ ROLÜ 63
Deniz KESKİN ÖZBERK, Burçak CEBECİ PERKER

GİRİŞ 63
1. BEŞERİ SERMAYE KAVRAMI 64
1.1. Beşeri Sermayenin Teorik Gelişimi 64
1.2. Beşeri Sermaye Unsurları 66
1.3. Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi 67
1.4. Beşeri Sermaye Endeksi 69
2. DÜNYADA EKONOMİK BÜYÜME 71
3. TÜRKİYE 'de EKONOMİK BÜYÜME 73
SONUÇ 76
KAYNAKÇA 77

BÖLÜM 4

DIŞ TİCARETTE YENİLİKÇİ TEKNOLOJİLER VE UYGULAMALAR 81
Kadir ÖZDEMİR, Ömer Faruk ÇELEBİ

GİRİŞ 81
1. E-Ticaret 82
2. E-İhracat 86
3. Yapay Zekâ ve Büyük Veri 90
4. Dış Ticarette Bilgi Teknolojileri Etiği 95
SONUÇ 97
KAYNAKÇA 99

BÖLÜM 5

DIŞ TİCARET FİNANSMANI 105
Filiz MUTLU YILDIRIM, Sıraç Ömer KUNDURACI, Burçin ONUR

GİRİŞ 105

2. Dış Ticaret Finansmanında Karşılaşılan Riskler 106

2.1. İhracat Riski 106

2.2. İthalat Riski 106

3. Dış Ticaret Finansmanında Kullanılan Yöntemler 107

4. Dış Ticarette Finansmanında Ödeme Yöntemleri 109

5. Dış Ticaret Finansmanında Türev Ürünler 111

6. Dış Ticarette Gümrük Rejimleri 112

7. Dış Ticaret Finansmanında Destekler 113

7.1. İhracat Destekleri 113

7.2. E-İhracat Destekleri 115

7.3. Hizmet Sektörü Destekleri 116

7.4. Yurt Dışı Teknik Müşavirlik Destekleri 117

7.5. Kolay İhracat Platformu 118

7.6. Kolay Destek 118

7.7. Destek Yönetim Sistemi 118

8. Dış Ticaret Finansmanı ve Yeşil Mutabakat 119

SONUÇ 119

KAYNAKÇA 121

BÖLÜM 6

DIŞ TİCARET İSTİHBARATI 125
Erol IŞIKÇI

GİRİŞ 125

1. İstihbarat Kavramı ve Ticari İstihbarat 126

2. Dış Ticaret İstihbaratının Önemi 128

3. Dış Ticaret İstihbaratı Edinme Kanalları 129

4. Dış Ticaret İstihbaratında Dikkat Edilmesi Gereken Faktörler 132

5. Dış Ticaret İstihbaratında Önde Olmanın Faydaları 134

6. Bilişim Çağında Dış Ticaret İstihbaratının Getirdiği Kolaylık ve Faydalar 136

SONUÇ 137

KAYNAKÇA 140

BÖLÜM 7

BLOK ZİNCİRİ TABANLI AKREDİTİF ÖDEME YÖNTEMİ 143
Cüneyt ÇATUK

GİRİŞ 143

1. Akreditif 143

2. Sözleşme 144

3. Uygulama 145

4. Blok Zinciri Teknolojisi 147

5. Akıllı Sözleşmeler 147

6. Blok Zinciri Tabanlı Akreditif 148

SONUÇ 150

KAYNAKÇA 152

BÖLÜM 8

DIŞ TİCARETİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE İKLİM DEĞİŞİKLİĞİYLE ENTEGRASYONU 155
Ayşe ASLAN

GİRİŞ 155

1. Kavramsal Çerçeve 156

1.1. İşletmelerde Dış Ticaret ve Dış Ticaretin Gerekçeleri 156

1.2. Sürdürülebilirlik, Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri ve Dış Ticaret 159

1.3. İklim Değişikliğiyle Mücadelede Uluslararası Çabalar, İklim Değişikliği Anlaşmaları 167

1.3.1. Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi ve Dış Ticarete Etkisi 176

1.3.2. Kyoto Protokolü ve Dış Ticarete Etkisi 179

1.3.3. Paris Anlaşması ve Dış Ticarete Etkisi 182

1.3.4. Glasgow Anlaşması ve Dış Ticarete Etkisi 184

1.4. Dış Ticaret Anlaşmaları ve Sürdürülebilirlik 187

SONUÇ 194

KAYNAKÇA 202

BÖLÜM 9

DIŞ TİCARET VE EKSİK REKABET İLİŞKİSİ 213
Meltem ARAT

GİRİŞ 213

1. DIŞ TİCARETTE ETKİLEŞİM FAKTÖRÜ 213

1.1. Dış Ticaret Teorileri Etkileşimi 214

1.2. Dış Ticarette Stratejik Ticaret ve Sanayi Politikaları Etkileşimi 215

1.3. Dış Ticarette Dış Piyasa Değişkenleri Etkileşimi 215

1.4. Dış Ticarette İç Piyasa Değişkenleri Etkileşimi 217

1.5. Dış Ticarette Ekonomi Politikaları Etkileşimi 217

1.6. Dış Ticarette Üretici ve Tüketici Faydası Etkileşimi 217

2. DIŞ TİCARETTE EKSİK REKABET FAKTÖRÜ 218
2.1. Eksik Rekabet Türleri 220
2.1.1. Monopolcü Rekabet 221
2.1.2. Oligopol 222
2.1.2.1. Yoğunlaşma ve Büyük Firma Sorunu 223
2.1.2.2. Kartel 224
2.1.3. Monopol 225
2.2. Eksik Rekabet Piyasaları Karşılaştırması 225
2.3. Eksik Rekabette Piyasa Değişkenlerine Müdahale Faktörü 228
3. DIŞ TİCARETTE STRATEJİK TİCARET VE SANAYİ POLİTİKALARI FAKTÖRÜ 230
3.1. İthalat Gümrük Vergisi 231
3.2. İhracat Desteği 231
3.3. Ar-Ge Desteği 231
3.4. Kapasiteye Verilen Destek 232
4. DIŞ TİCARETTE REKABETİN KORUNMASI FAKTÖRÜ 233
4.1. Karşılıklı Bağlı Rekabet Eğilimi 234
4.2. Ölçek Ekonomisinin Gereklilik Halleri 235
4.3. Önleyici Yaklaşımın Uygulanabilirliği 235
4.4. Araştırma Güçlükleri 236
SONUÇ 238
KAYNAKÇA 240

BÖLÜM 5

DIŞ TİCARET FİNANSMANI

Filiz MUTLU YILDIRIM[1]

Sıraç Ömer KUNDURACI[2]

Burçin ONUR[3]

GİRİŞ

Dış ticaretin finansmanı, ülkeler arası ticari işlemlerin finansmanında ihracatçı ve ithalatçının güvenliğini sağlamak amacıyla çeşitli finansal araçların kullanıldığı bir sistemdir (Goldstein vd., 1985; Nguyen vd., 2018). İhracatçıların yabancı alıcılardan ödemelerini almak için uzun süre beklemeleri gerektiğinde ortaya çıkan riskleri en aza indirmektedir. İhracatçıların ürünlerini daha fazla pazarda satmalarına ve ithalatçıların daha fazla mal veya hizmet almasına olanak tanıyarak ticaret hacminin artmasına ve ülkeler arasındaki ticari ilişkilerin güçlenmesine yardımcı olmaktadır. İthalatçıların daha fazla mal veya hizmet almasını ve ticari faaliyetlerini sürdürmelerini desteklemektedir. Özetle, ihracatçıların daha rekabetçi fiyatlarla daha fazla müşteri kazanmalarına ve ithalatçıların da daha uygun fiyatlarla mal veya hizmet satın almalarına olanak tanıyarak firmalara uluslararası ticarette rekabet avantajı sağlamaktadır (Horn, 2001; Luk, 2011).

[1] Dr., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, filiz.mutluyildirim@comu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9446-4265

[2] Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, omerkndrc@hotmail.com, ORCID: 0000-0001-6166-4941

[3] Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, burcinonurr@gmail.com, ORCID: 0000-0003-1263-9904

2. Dış Ticaret Finansmanında Karşılaşılan Riskler

Dış ticaret finansmanında ürünlerin ülkeler arası hareketinden doğabilecek özellikle de ülkelerin farklı yasal düzenleme ve ticari geleneklere tabi olmalarından kaynaklanan olası sorunlar ithalatçılar ve ihracatçılar için belirli riskleri taşımaktadır. Bu noktada ihracatçılar için ürün gönderimi sonrası ödeme yapılması, ithalatçılar için ise teslim alınan ürünün sipariş edilen ürünle eşleştiğinden emin olma durumları önemli hale gelmektedir (Bhogal & Trivedi, 2019). Dış ticaretin finansmanında karşılaşılan riskler ihracat ve ithalat temel başlıkları altında aşağıda açıklanmaktadır.

2.1. İhracat Riski

İhracat riski, bir ürünün ihracatı sırasında ortaya çıkabilecek tüm finansal, operasyonel ve politik tehditleri ifade etmektedir (Savkin & Solodovnik, 2020). Ödemenin yapılmaması, yasal sistem, dil ve coğrafi faktörler sebebiyle ihracat riski doğmaktadır. Yurt içi satışlarla kıyaslandığında ihracatta ödeme yapılmama riski daha yüksek olma eğilimindedir. İhracatçı ile alıcının farklı ticari gelenek ve mevzuata tabi olması yasal sistem riskini oluşturmaktadır. Ülkelerde kullanılan dilin farklı olması çeviri ile ilgili destek ihtiyacını ortaya çıkarabilmektedir. Buna ek olarak coğrafi sebepler dolayısıyla ihraç edilen ürünler, satıcının kendi ülkesine göre daha az bilinen alıcılara satılmaktadır (Bhogal & Trivedi, 2019).

2.2. İthalat Riski

Dış ticarette ithalat riski, ithalatçı firmaların mal veya hizmet almak için yaptığı ödemelerde ortaya çıkan riski temsil etmektedir. Bu risk, ödemeler için kullanılan para birimindeki dalgalanmalar, iflas veya şirketin ödemeyi yapmama riski, taşıma sırasında malların hasar görmesi veya kaybolması gibi faktörlerden kaynaklanabilmekte olup mali kayıpları ve operasyonel sorunları içermektedir (Baranauskaite vd., 2021). İthalat riskleri aşağıda döviz kuru riski, üretim riski, ülke riski ve ticari risk şeklinde özetlenmektedir.

Döviz kuru riski, bir işletmenin farklı para birimleri ile gerçekleştirdiği işlemlerde döviz kurlarında meydana gelen dalgalanmalardan kaynaklanan

finansal bir risktir. İthalatçılar, yurt dışındaki satıcıların talep ettiği para birimleri ile ödeme yaparken döviz kurlarındaki dalgalanmalar nedeniyle yabancı satıcılara ödeme yapmakta zorluk yaşayabilmektedir. Bu nedenle işletmeler kur risklerini yönetmek için farklı finansal araçlar kullanmakta ve risklerini en aza indirmeye yönelik çalışmalar yapmaktadırlar (Clark, 1973; Cushman, 1983).

Üretim riski, alıcının siparişi tek taraflı olarak değiştirmesi veya iptal etmesi sonucunda ihracatçıların malları alma talebinde bulunan alternatif bir alıcı bulmasını ifade etmektedir. İhracatçı bu durumun sonunda daha düşük bir fiyatla anlaşmak zorunda kalabilmektedir (Bhogal & Trivedi, 2019).

Ülke riski, yabancı yatırımcıların veya finansal kuruluşların bir ülkenin siyasi, ekonomik, sosyal veya jeopolitik istikrarı üzerine yatırım güvenliğinin azaldığını veya kaybolduğunu belirtmesi riski olarak tanımlanabilmektedir (Bouchet vd., 2003). Bir diğer ifadeyle, ihracatçı ve ithalatçıların ülkelerdeki siyasi, ekonomik, sosyal vb. koşullar nedeniyle karşılaşabilecekleri ödeme riskidir (Hayakawa vd., 2013).

Ticari risk, bir işletmenin faaliyetleri sırasında karşılaşabileceği belirsizliklerin neden olduğu finansal kayıptır. Bu risk türünde, ödeme güçlüğü yaşanması veya ödeme yükümlülüğünün yerine getirilememesi söz konusu olabilmektedir (Boyce, 2003).

3. Dış Ticaret Finansmanında Kullanılan Yöntemler

Factoring, bir firmaya ait alacakların finansman kuruluşuna devredilmesi işlemidir. Dış ticaret finansmanında ihracat yapan bir firma, yurt dışındaki müşterilerinden aldığı alacaklarını factoring firmasına devretmekte ve nakit elde etmektedir. Factoring işlemi sayesinde ihracatçı firma, müşterilerinin ödeme yapmalarını beklemeden nakit ihtiyacını karşılayabilmektedir. Factoring işlemi üç taraflı bir işlem olarak gerçekleşmektedir. Factoring firması ihracat yapan firmadan devraldığı alacakları tahsil ederek ihracatçı firmaya ödemekte, müşteriler ise ihracatçı firma yerine factoring firmasına ödeme yapmaktadırlar (Dewan & Zahid, 2020).

Leasing, ihracat yapan bir firma tarafından yurt dışındaki bir müşteriye belirli bir süre için bir varlığın kullanım hakkının kiralanmasıdır. Leasing işlemi, genellikle üreticilerin ürünlerinin satışını artırmak ve müşterilerine

finansman sağlamak amacıyla kullanılmaktadır. İhracat yapan bir firma, yurt dışındaki bir müşteriye bir makine veya araç satmak istediğinde müşteriye leasing seçeneği sunabilmektedir. Böylece müşteri, varlığı kiralayıp belirli bir süre kullanabilmektedir. Sonrasında ise müşteri varlığı satın alabilmekte veya kiralama süresini uzatabilmektedir (Giovannini & Park, 1992).

Forfaiting, dış ticarette mal satışına ilişkin vadeli ödeme taahhüdünü devreden bir finans kuruluşuna, ödemenin vadeden önce gerçekleştirilmesi karşılığında belirli bir finansman bedeliyle aktarılması işlemidir. Bir diğer ifadeyle forfaiting işlemi, genellikle ihracat yapan bir firmanın yurt dışındaki müşterilerinden tahsil edeceği vadeli alacakları bir finans kuruluşuna devretmesiyle gerçekleştirilmektedir. İşlem, ihracatçı firmanın nakit akışını düzenleyerek finansal esneklik sağlamakta ve riskleri azaltmaktadır. Forfaiting işlemi sayesinde ihracatçı firma müşterilerinin ödeme yapmalarını beklemeden nakit elde edebilmektedir. İşlem aynı zamanda ihracatçı firmanın vadeli satışlardan kaynaklanabilecek kredi risklerini ortadan kaldırmaktadır (Horn, 2001).

Teminat mektubu, bir bankanın müşterisi lehine bir taahhütte bulunduğu resmi bir belgedir. Teminat mektupları genellikle ihracatçının müşterisine malları teslim etmek için aldığı avans veya peşin ödemelerin iadesi için kullanılmaktadır. Bu durumda teminat mektubu, ihracatçının taahhüdüne bağlı olarak müşterinin ödediği avans veya peşin ödemeyi geri ödemeyi garanti etmektedir (Bishop, 2004). Ayrıca teminat mektupları ithalatçının ödeme yapacağına dair garantiyi de kapsamaktadır. İthalatçı, mal veya hizmetlerin teslim edilmesi için ödeme yapmadan önce ödeme yapılacağına dair bir teminat mektubu talep edebilmektedir (Bhogal & Trivedi, 2019).

Banka kredileri, ihracat veya ithalat işlemlerinin finansmanı için bir bankanın sağladığı kredi imkânlarıdır. Bu krediler, bir ihracatçının ürettiği mal veya hizmetleri ihraç etmek için ihtiyaç duyduğu finansmanı sağlamak ya da bir ithalatçının ithal etmek istediği mal veya hizmetleri finanse etmek için kullanılmaktadır (Bishop, 2004). Banka kredileri genellikle uzun vadeli ve yüksek tutarlı kredilerdir. İhracatçı veya ithalatçı, kredi talebinde bulunarak finansman ihtiyacını belirtmektedir. Banka ise belirlenen kriterlere göre bu talebi değerlendirmektedir. Kredi değerlendirme sürecinde ihracatçının veya ithalatçının finansal durumu, işletme geçmişi, kredi notu ve teminat gibi birçok faktör dikkate alınmaktadır (Brunet vd., 2017).

Tahviller, ihracat veya ithalat işlemlerinin finansmanı için ihraç edilen borçlanma araçlarıdır. Tahvil ihraçları genellikle borçlanma ihtiyacı olan şirketler tarafından gerçekleştirilmekte ve yatırımcılara belli bir faiz oranı karşılığında verilmektedir. Bu işlem, dış ticaret finansmanı için de benzer şekilde kullanılmaktadır. İhracatçı, tahvil ihracı yaparak ihtiyaç duyduğu finansmanı sağlayabilmektedir. Tahvil ihracı, yatırımcılardan para toplama ve uzun vadeli bir borçlanma yöntemi olarak kullanılmaktadır. Tahvil sahipleri tahvilin vadesi boyunca belirli bir faiz oranıyla getiri elde etmekte olup tahvilin vadesi sonunda ana parayı geri almaktadır. Tahvil ihracı özellikle büyük ölçekli işlemlerde, yüksek miktarlarda finansman sağlamak için kullanılmaktadır (Imbs, 2004).

4. Dış Ticarette Finansmanında Ödeme Yöntemleri

Peşin ödeme yönteminde alıcı, ürün teslimatından önce ödeme yapmaktadır. Bu ödeme şeklinde riskin büyük bir kısmını ithalatçı üstlenmekte olup ihracatçı için bir risk unsuru bulunmamaktadır. Peşin ödeme yapılmasıyla birlikte alıcı malların miktar, kalite ve teslimat süresi üzerinde daha fazla kontrol sahibi olabilmektedir. Diğer taraftan peşin ödemeyle alıcının likidite kaybı olmaktadır. Ayrıca, peşin ödeme yaparak satıcının taahhütlerini yerine getirip getirmeyeceği konusunda da güven duymak zorunda kalmaktadır. Bu nedenle alıcılar genellikle güvenilir satıcılarla çalışmayı tercih etmektedirler. Ödeme riskini minimal hale getirmek için sözleşme vb. ticari belgeleri dikkate almaktadır. Satıcı açısından ise peşin ödeme, finansal bir güvence sağlamakta ve alıcının ödeme yapmama riskini ortadan kaldırmaktadır. Satıcı bu ödemeyle üretim maliyetleri ile işletme masraflarını karşılayabilmektedir (Bishop, 2004).

Mal mukabili ödeme yönteminde alıcı, malın teslimi sırasında ödeme yapmaktadır. Bu yöntem alıcının, malın fiziki teslimatını doğruladıktan sonra satıcıya ödeme yapmasını gerektirmektedir. Teslimat evresine gelen malın alıcı tarafından onaylanmasıyla satıcıya ödeme yapılmaktadır. Bu sayede alıcı ürünü görebilmekte iken satıcı da ödemeyi anlık olarak alabilmektedir. Bu yöntem daha çok alıcıya avantaj sağlamakta olup satıcının da herhangi bir riski bulunmaz. Satıcı, mal teslimatında aldığı ödemeyle likidite ihtiyacını karşılamayabilmektedir (Bhogal & Trivedi, 2019).

Vesaik mukabili ödeme yönteminde alıcı, ortak belirlenen uygunluk ölçütlerince hazırlanan malın belgelerine (fatura, taşıma belgeleri, sigorta belgeleri, gümrük belgeleri vb.) ulaştıktan sonra malın ödemesini yapmaktadır. Satıcının ödemesini önceden alarak finansman akışında mağduriyet yaşamaması, alıcının ise hak talep edebileceği somut nitelik barındıran belgelere sahip olması iki taraf için de güven ortamı sağlamaktadır (Fingerand & Schuknecht, 1999).

Akreditifli ödeme yönteminde alıcı kendi bankasına, belirlenen koşullar oluştuğu takdirde satıcının bankasına ödeme yapılması talimatını vermektedir. Bu şekilde alıcı ile satıcı arasındaki güvenin artması ve risklerin azalması sağlanmakta olup belirli bir sözleşme veya ticaret anlaşması yapılmaktadır. Bu belgelere dayanarak alıcı tarafın bankası -şartların gerçekleştiğine dair onay vererek- satıcı tarafın bankasına ödemeyi gerçekleştirmektedir. Böylelikle iki taraf için de daha güvenli bir teslimat süreci oluşmaktadır (Weiner, 1995).

Mahsuben ödeme yöntemi, tarafların karşılıklı borç ve alacaklarının bulunması durumunda kullanılmaktadır. Alıcı ve satıcı arasındaki ilişkide, her iki taraf da birbirine borçlu olabilmektedir. Mahsuben ödeme, bu karşılıklı alacak ve borçları netleştirerek ödeme yapılmasını sağlamaktadır. Bu yöntemde, alıcı ve satıcı arasında bir hesap mutabakatı gerçekleştirilmektedir. İki taraf, alacak ve borç tutarlarını belirlemekte ve bu tutarları birbirlerinden mahsup etmektedir. Böylelikle net bir ödeme miktarı ortaya çıkmaktadır. Mahsup işlemi, tarafların anlaşması ve hesapların karşılıklı uyumu doğrultusunda gerçekleşmektedir. Aralarında sürekli ticaret yapan alıcı ve satıcıların borç ve alacaklarının birikmesiyle birlikte başvurduğu bir yöntemdir (Giovannini & Park, 1992).

Kabul kredili ödeme yönteminde, alıcı belirli bir süre içinde ödeme yapmak üzere bir senet düzenlemektedir. Bu senet, belirli bir vadeye kadar geçerli olmakta ve alıcının borcunu belirtmektedir. Satıcı, bu senedi kabul ederek ödeme garantisi elde etmekte ve bankasına senedi sunmaktadır. Banka ise senedi kabul ederek ödeme taahhüdünü garanti altına almaktadır. Senedin vadesi geldiğinde banka satıcıya ödeme yapmakta; alıcı da bankaya ödeme yapmaktadır. Kabul kredili ödeme yöntemi satıcıya ödeme güvencesi sunarak risklerini azaltmakta; alıcıya da ödeme erteleme imkânı sunarak likidite ihtiyaçlarını yönetebilmesini sağlamaktadır (Horn, 2001).

Konsinye ihracat yönteminde, yabancı ülkedeki alıcıya mal gönderilmekle birlikte malın mülkiyeti halen satıcıda kalmaktadır. Alıcı ise malın satımından gelir elde ettiğinde satıcıya bir komisyon ödemekte ve kalan malları satıcıya geri gönderebilmektedir. Konsinye alıcı, malın mülkiyetine sahip olmayıp yalnızca depolama ve satış yapma yetkisine sahiptir. Bu yöntem, alıcıya stok yapma ve düşük riskle satış imkânı sunarken satıcıya da ağını genişletme fırsatı sunmaktadır (Imbs, 2004).

Karşı ticaret yönteminde, ticari taraflar arasında karşılıklı mal ve hizmet takası meydana gelmektedir. Geleneksel para birimlerinin haricinde mal ve hizmetlerin doğrudan takas edilmesi de mümkün olmaktadır. Ticaret dengesinin korunması amaçlanarak uygulanan bu yöntem, finansal sıkıntılar yaşayan ülkeler ve pazarların satış ağında yer almak isteyen şirketler için imkân sağlamaktadır. Finansal kaynaklara olan bağımlılığın minimize edilmesi ve uzun vadeli işbirliklerinin kurulabilmesini sağlamaktadır. Karşılıklı olarak yapılan lisans anlaşmaları ve yatırım planlamaları da bu yöntem aracılığıyla sürdürülebilmektedir. Yönetim ve denetim açısından birtakım problemler içermekle birlikte değerlerinin belirlenmesinde de bir takım aksaklıklar oluşabilmektedir. Bu bağlamda, uyumsuzlukların giderilmesi için uzun vadeli bir ticari ilişki gerekmektedir (Eun & Resnick, 2015).

5. Dış Ticaret Finansmanında Türev Ürünler

Forward, döviz kurunda gelecekte oluşacak olası dalgalanmalardan korunmak ve belirli bir tarihte, belirli bir fiyattan döviz satın almak veya satmak amacıyla kullanılan bir döviz piyasası işlemidir. Forward işlemi, iki taraf arasında özel olarak düzenlenen ve standart olmayan bir sözleşme niteliği taşımaktadır (Bishop, 2004). Dış ticaret işlemlerinde forward işlemi, alıcı ve satıcı arasında yapılan anlaşma doğrultusunda saptanmış zaman diliminde, belirli bir miktar dövizin sabit bir kur üzerinden değiştirilmesini sağlamaktadır. Böylelikle, döviz kurundaki olası dalgalanmalar nedeniyle riskler minimize edilerek ticari işlemler daha öngörülebilir hale getirilebilmektedir. Forward işlemi, ihracat ve ithalat işlemlerinde özellikle fiyatların belirsiz olduğu durumlarda sıkça kullanılan bir dış ticaret finansmanı yöntemidir (Bhogal & Trivedi, 2019).

Future, döviz kurlarında gelecekte meydana gelebilecek olası hareketlenmelerden korunmak ve belirlenen tarihte sabit bir fiyattan döviz

alıp satmak amacıyla kullanılan bir döviz piyasası uygulamasıdır. Future işlemi, borsalarda standart olarak düzenlenen bir sözleşmedir. Bu işlemler, forward işlemlerine göre daha standart olmasına rağmen borsa şartlarına ve işlem maliyetlerine tabi oldukları için daha sınırlı bir kullanım alanına sahiptir (Weiner, 1995).

Opsiyon, bir varlığın belirli bir fiyattan belirli bir zamanda alınıp satılması hakkını sunan ancak zorunlu tutmayan finansal bir araçtır. Opsiyon sözleşmesi alıcıya bu hakkı verirken -alıcının opsiyonu kullanması durumunda- satıcıya da belirlenen fiyat üzerinden döviz satma veya alma yükümlülüğü getirmektedir. Opsiyon işlemi, forward ve future işlemlerine göre daha esnek bir yapıya sahiptir ve daha fazla kullanım alanı bulunmaktadır. Ancak forward ve future sözleşmelerine göre daha karmaşık bir yapıya sahiptir ve daha yüksek bir işlem maliyeti bulunmaktadır (Fingerand & Schuknecht, 1999).

Swap, iki tarafın farklı para birimlerinde birbirine borçlanmış olması durumunda kullanılan finansal anlaşmadır. Bu işlem aracılığıyla iki taraf da kendi borçlarını aralarında devrederek kur farkı riskini azaltmış olmaktadır (Eun & Resnick, 2015).

6. Dış Ticarette Gümrük Rejimleri

Serbest dolaşıma giriş rejimi, bir ülkeye ithal edilen malların gümrük vb. vergileri ödemeden serbestçe dolaşmasına izin veren bir dizi gümrük düzenlemesidir. Bu rejimler, ticaretin serbestleşip mal ve hizmetlerin serbest dolaşımı ve ekonomik entegrasyon hedeflerini gerçekleştirmek için kullanılmaktadır (Emerson, 2005; Adepoju, 2011).

Gümrük kontrolü altında işleme rejimi, bir ülkeye ithal edilen yarı mamul veya mamullerin işlenip yeniden ihraç edilmesine izin veren bir gümrük rejimidir. Bu rejimde, bir ülkeye ithal edilen ham maddeler veya yarı mamuller gümrük vergileri, ithalat vergileri veya diğer ticari ödemelerden muaftır. Nihai ürün ihraç edildiğinde ise sadece işlenmiş kısmı gümrük vergisine tabidir. (Antov, 2017).

Dahilde işleme rejimi, bir ülkeye ithal edilen bir ürünün işlenmesini ve işlenen ürünün yeniden ihraç edilmesini sağlayan bir gümrük rejimidir. Bu rejim kapsamında, ithal edilen mallar gümrük vergileri ve diğer ticari tedbirlerden muaf tutulmakta ve gümrük vergileri yalnızca işlenmiş ürünün

ihraç edilmesi durumunda katma değeri üzerinden ödenmektedir. Fikri mülkiyet hakları üretim sürecinde kullanılan ham madde ve malzemelerin yüksek maliyetlerini düşürerek ihracatçıların rekabet gücünü artırmaktadır. Ayrıca bu rejim, yerli malın kalitesini ve katma değerini artırmaktadır (Georgescu, 2006).

Hariçte işleme rejimi, ithal edilen ürünlerin bir ülke içinde işlenmesine ve ihraç edilmesine izin veren bir gümrük rejimidir. Bu rejim kapsamında, ihraç edilecek ürünlerin üretiminde kullanılan ithal mallara gümrük vergileri uygulanmamakta veya indirim uygulanmaktadır. Böylelikle, üretim maliyetlerinin azaltılması ihracatçıları daha rekabetçi hale getirmektedir (Andreff vd., 2001; Smith vd., 2005).

İhracat rejimi, belirli bir ülkeye mal ve hizmet ihracatını düzenleyen, kısıtlayan veya teşvik eden politika ve düzenlemeleri ifade etmektedir. Gümrük açısından bakıldığında ihracat rejimleri, ihracat belgelerinin hazırlanmasını, gümrük beyannamelerinin tamamlanmasını ve diğer ilgili prosedürlerin yapılmasını içermektedir (Malefane, 2021).

Geçici ithalat rejimi, malların bir ülkeye geçici olarak ithal edilmesi ve belirli bir süre içinde ihraç edilmesi için kullanılan gümrük rejimidir. Bu rejim kapsamında, ithal edilen mallara gümrük vergileri ve diğer ithalat vergileri uygulanmamakta; uygulanmışsa da iade edilmektedir. Mallar belirli bir süre içinde yeniden ihraç edilmezse gümrük vergileri ve diğer ithalat vergilerinin ödenmesi gerekmektedir. Özellikle fuarlar, sergiler, performanslar, atölyeler, test ve deneme amaçlı kullanımlar için geçici olarak ithal edilen mallarda geçerlidir (Burbulea vd., 2020; Токачёва vd., 2021).

7. Dış Ticaret Finansmanında Destekler

7.1. İhracat Destekleri

İhracatı teşvik etmek ve ihracatçı firmaların rekabet gücünü artırmak için çeşitli destek programları sunulmaktadır (Ticaret Bakanlığı, [23 Mayıs 2023]):

Pazara giriş belgesi desteği: Şirketlerin üretimini ve ihracatını gerçekleştirdikleri ürünlere yönelik olarak pazara giriş belgeleri, ruhsat ve kayıt işlemlerine ilişkin harcamaları desteklenmektedir. Bu kapsamda,

şirketlerin yıllık olarak başvurduğu belgelendirme ve kayıt işlemleri için yapılan giderlerine %50 oranında katkı sağlanmaktadır. Desteklenen tutar ise şirket başına yıllık olarak en fazla 4.000.000 TL olarak belirlenmiştir.

Yurt dışı marka tescil desteği: Ticaret Bakanlığı'nın 5973 sayılı İhracat Destekleri Kararı'nın 4. maddesi çerçevesinde, şirketlerin yurt içinde tescilli markalarının yurt dışında tescil edilmesi ve korunması için yapılan giderler desteklenmektedir. Şirketlerin yıllık olarak yaptıkları harcamaların %50'si oranında ve maksimum 750.000 TL'ye kadar destek sağlanmaktadır.

Pazara giriş projesi hazırlama desteği: Ticaret Bakanlığı'nın 5973 sayılı İhracat Destekleri Kararı'nın 5. maddesi kapsamında, şirketlerin hedef pazarlarına yönelik olarak finansman ve fiyatlandırma stratejileri, pazarlama ve dağıtım kanalı stratejileri, aksiyon planları ve bütçelerini içeren projelerin hazırlanması aşamasında ortaya çıkacak danışmanlık ve rapor giderlerini desteklemektedir. Projenin danışmanlık ve raporlama maliyetlerinin %50'si oranında ve proje başına en fazla 200.000 TL'ye kadar -aynı şirketin en fazla iki pazara giriş projesine- katkı sağlanmaktadır.

Yurt dışı pazar araştırması desteği: Ticaret Bakanlığı'nın 5973 sayılı İhracat Destekleri Kararı'nın 6. maddesi çerçevesinde, şirketlerin uluslararası pazarlarda gerçekleştirecekleri araştırmalara yönelik ulaşım ve konaklama masraflarının bir kısmı desteklenmektedir. Faaliyet başına yapılan ulaşım ve konaklama giderlerinin %50'si oranında ve faaliyet başına en fazla 100.000 TL'ye kadar olanak sağlanmaktadır. Aynı şirket bir takvim yılında en fazla 5 olmak üzere toplamda en fazla 20 kez yararlanabilmektedir.

Birim kira desteği: Ticaret Bakanlığı'nın 5973 sayılı İhracat Destekleri Kararı'nın 11. maddesi uyarınca, şirketlerin ihracat gerçekleştirdiği yurt dışındaki şube ve kira giderleri desteklenmektedir. Oran %50 olup her bir birim için yıllık en fazla 2.000.000 TL'ye kadar katkı sağlanmaktadır.

Tanıtım desteği: Ticaret Bakanlığı'nın 5973 sayılı İhracat Destekleri Kararı'nın 12. maddesi çerçevesinde, yurt dışında faaliyet gösteren şirketlerin Türkiye'de üretilen ürünlerle ilgili olarak gerçekleştirdiği tanıtım ve pazarlama giderleri desteklenmektedir. Bu kapsamda, tanıtım ve pazarlama giderlerinin %50'si oranında ve her bir ülke için yılda en fazla 2.500.000 TL'ye kadar katkı sağlanmaktadır.

Tasarım ve ürün geliştirme projesi desteği: Şirketlerin modelist, mühendis, tasarımcı gibi uzman personel istihdamı, malzeme, teçhizat, makine, ekipman, alet, yazılım ve internet sitesi üyeliği gibi giderleri %50 oranında ve 3 yıl süresince -toplamda en fazla 5.000.000 TL'ye kadar- desteklenmektedir.

7.2. E-İhracat Destekleri

E-İhracat destekleri aşağıda kısaca açıklanmaktadır (Ticaret Bakanlığı, [24 Mayıs 2023]):

Pazara giriş rapor desteği: E-ihracat konsorsiyumları, e-ticaret siteleri ve pazar yerlerinin sektör, ülke ve e-ihracat odaklı raporları satın almaları için harcamalarının %50'sine kadar -yıllık maksimum 1.500.000 TL kadar- destek verilmektedir.

Dijital pazar yeri tanıtım desteği: E-ihracat konsorsiyumları ve e-ticaret sitelerinin dijital reklamlardan elde ettiği toplam satışların dijital pazar yeri tanıtım giderleri desteklenmektedir.

E-ihracat tanıtım desteği: E-ihracat konsorsiyumları, e-ticaret siteleri, B2B platformları ve pazar yerleri için kararla belirlenen tanıtım faaliyetleri hariç olmak üzere bakanlıkça belirlenen diğer pazarlama faaliyetleri için 3 yıl süreyle %50'ye kadar e-ihracat teşvik desteği sağlanmaktadır.

Sipariş karşılama ve depo kira desteği: Şirketlere, e-ihracat konsorsiyumlarına, e-ticaret sitelerine ve pazar yerlerine e-ihracat sipariş karşılama hizmetleri ve depo kiralama desteği sağlanmaktadır. Bu destek, hedef ülkedeki e-ticaret satışları için %10'u geçmeyen sipariş karşılama hizmetlerinin %50'ye kadar olan kısmını kapsamakta ve her ülke için en fazla 3 yıl süreyle verilebilmektedir.

Yurt dışı pazar yeri entegrasyon desteği: İhracatçı firmaların uluslararası pazarda varlık gösterip satışlarını artırmalarını teşvik etmek amacıyla yurt içinde gerçekleştireceği entegrasyon hizmetlerine ait harcamaların en fazla 6 pazar entegrasyonu için %50 oranında desteklenmektedir.

Çevrim içi mağaza ve hedef ülke e-ticaret paydaşlarından alınan hizmet desteği: E-ihracat konsorsiyumları, şirketler ve e-ticaret sitelerinin

hedef pazarlarda açılan çevrim içi mağazalarının yıllık ücretleri ve almış olduğu hizmetlerin giderleri 3 yıl süresince %50 oranında desteklenmektedir.

Pazar yeri komisyon gideri desteği: Şirketlerin, e-ticaret sitelerinin ve e-ihracat konsorsiyumlarının hedef pazarlarda yapılan işlemlerden kaynaklanan komisyon giderleri 3 yıl boyunca %50 oranında desteklenmektedir.

7.3. Hizmet Sektörü Destekleri

Sunulan hizmet sektörü destekleri aşağıda özetlenmektedir (Ticaret Bakanlığı, [25 Mayıs 2023]):

Hizmet ihracatının tanımlanması, sınıflandırılması ve desteklenmesi: 5448 sayılı kararın 1. maddesi, hizmet ihracatının hukuki çerçevesini oluşturmayı, döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlere odaklanmayı, ihracata yönelik kurumsal kapasite oluşturulmasını ve güçlendirilmesini, yurt dışı pazarlara erişimi, pazarda tutundurulmayı ve pazar payının arttırılmasını amaçlayan faaliyetlerin desteklenmesini ve bu giderlerin Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu (DFİF) tarafından karşılanmasını düzenlemektedir. Bu kararın temel amacı, hizmet ihracatının sürdürülebilir bir şekilde artmasını sağlamak ve ihracata yönelik kurumsal kapasitenin güçlenmesine katkıda bulunmaktır.

Türkiye bilişim sektörünün uluslararasılaşması ve E-Turquality (Bilişimin Yıldızları) Programı: Bu program şirketlerin, kurumların ve işbirliği kuruluşlarının ihracat yapmaya hazırlanmalarını, uluslararası pazarlarda rekabet avantajı elde etmelerini sağlamak için kurumsal kapasitelerinin ve altyapılarının güçlendirilmesini hedeflemektedir. Ayrıca, ürün ve hizmetlerinin yurt dışında tanıtılması, pazarlanması, tutundurulması ve markalaşması için gereken faaliyetlerin desteklenmesi amacıyla DFİF'ten kaynak sağlanması konularını düzenlemektedir.

Yurt dışı lojistik dağıtım ağları destek programı: Bu program, ülkemiz ihracatının kapsamlı ve etkin bir şekilde gerçekleşmesini, ihracatçılarımızın uluslararası tedarik ve dağıtım zincirlerine daha rekabetçi fiyatlarla dahil olabilmelerini, önemli pazarlardaki ihracat performansımızı istikrarlı bir şekilde sürdürebilmek için yurt dışında lojistik dağıtım ağlarının kurulmasını ve/veya işletilmesini desteklemektedir.

Döviz kazandırıcı hizmet sektörleri markalaşma desteği: Döviz kazandırıcı hizmet sektörlerinde yer alan şirketlerin, kurum ve kuruluşların markalaşma sürecinde gerçekleştirdiği faaliyetlere ilişkin giderleri desteklemektir. Ayrıca, Türk markalarının yabancı pazarlara giriş yapıp rekabetçi bir şekilde yer almaları ve olumlu imaj oluşturmaları için yapılacak harcamalarının DFİF'ten karşılanmasını düzenlemektedir.

7.4. Yurt Dışı Teknik Müşavirlik Destekleri

Yurt dışı teknik müşavirlik destekleri aşağıda açıklanmaktadır (Ticaret Bakanlığı, 2022):

Proje desteği: İşverenler tarafından açılan ihaleler sonucunda hizmet, temsil veya ürün teslimi için imzalanan sözleşmelerde teknik müşavirlik şirketleri yer almaktadır.

Yurt dışı ofis desteği: En fazla yedi yurt dışı ofisi için en fazla 6 yıl süreyle kira, istihdam ve danışmanlık desteği sağlanmaktadır.

Reklam, tanıtım ve pazarlama desteği: En fazla 6 yıl süreyle yılda 100.000$'a kadar pazarlama, tanıtım, reklam ve halkla ilişkiler giderlerinin en fazla %50'si karşılanmaktadır.

Pazar araştırma desteği: Yurt dışı pazar araştırma gezileri ile ilgili giderlerin %70'i, yılda en çok beş defa ve yolculuk başına en fazla 5.000$'a kadar karşılanmaktadır.

Yurt dışı fuar katılım desteği: Stant kiralama, tanıtım faaliyetleri, ulaşım ve konaklama giderlerinin %50'si, 15.000 $'a kadar desteklenmektedir.

Seminer ve konferans katılım desteği: Yurt dışında düzenlenen seminer ve konferanslara yönelik olarak bir firmanın en fazla iki çalışanı için ulaşım, konaklama ve katılım ücretlerinin %50'si, etkinlik başına en fazla 5.000$ olmak üzere karşılanmaktadır.

Teknik müşavirlik ve teknik müşavirlik heyet programı desteği: Bu program kapsamında her firmadan iki temsilcinin ulaşım ve konaklama gideri %50'ye kadar karşılanmaktadır. Bakanlığın hedef ülkelerde düzenlediği teknik danışmanlık programlarında destek oranı %90 olarak uygulanmaktadır.

Yurt dışı eğitim desteği: Firmaların teknik personelinin uluslararası teknik eğitim programlarına katılması durumunda, program başına iki çalışan için ulaşım, konaklama ve katılım giderleri yılda en fazla 50.000$ olmak üzere %50'ye kadar karşılanmaktadır.

Yazılım desteği: Bilgisayar destekli tasarım kapsamında kiralanan yazılım ürünlerinin lisans giderlerinin %50'si, yıllık en fazla 50.000$'a kadar karşılanmaktadır.

Mesleki sorumluluk sigortası desteği: Yurt dışında üstlenilen teknik müşavirlik projeleri bünyesindeki mesleki sorumluluk sigortası giderlerinin %50'si, yıllık en fazla 50.000$'a kadar karşılanmaktadır.

Uluslararası mesleki yarışmalara katılım desteği: Uluslararası profesyonel yarışmalara katılımlarda ulaşım, konaklama, katılım ücretleri, dosya satın alma ve yer görme bedeli ile ilgili masrafların %50'si, etkinlik başına 10.000$'a kadar karşılanmaktadır.

7.5. Kolay İhracat Platformu

Ticaret Bakanlığı tarafından geliştirilmiş olup ihracatçıların uluslararası pazara açılmasında ihtiyaç duyulan bilgilerin tek kanaldan aktarılmasına rehberlik etmektedir. Bu platformda eğitim modülü, tamamlayıcı ürün önerisi, potansiyel ithalatçı bilgileri, adım adım ihracat rehberi, chatbot fonksiyonları ve ihracat destekleri yer almaktadır (Ticaret Bakanlığı, [26 Mayıs 2023]).

7.6. Kolay Destek

Ticaret Bakanlığı tarafından sunulan desteklerin daha kolay ve anlaşılır bir şekilde aktarılmasını hedefleyen bir platformdur. İhracat yaparken fuarlara katılma, müşteri bulma, yurt dışına reklam verme, uygun krediler bulma gibi birçok destek bulunmaktadır (Ticaret Bakanlığı, [27 Mayıs 2023]).

7.7. Destek Yönetim Sistemi

Ticaret Bakanlığı tarafından ortaya konan bir dijital dönüşüm projesidir. Devlet desteğiyle başvuru, değerlendirme/sonuçlandırma ve raporlama/analiz süreçlerini internet üzerinden ve tek bir platformda

yönetmeyi sağlayan bir içerik yönetim sistemidir. Bu sistem yurt dışı teknik müşavirlik destekleri, kolay destek, ihracat destekleri, e-ihracat destekleri, kolay ihracat platformu gibi çeşitli devlet desteklerine ilişkin işlemleri kolaylaştırmaktadır (Ticaret Bakanlığı, [28 Mayıs 2023]).

8. Dış Ticaret Finansmanı ve Yeşil Mutabakat

Yeşil mutabakat, Avrupa Birliği'nin başta enerji verimliliğini artırmak, yenilenebilir enerjiye geçişi desteklemek, karbon emisyonunu azaltmak ve sürdürülebilirliği sağlamak için tasarladığı bir yol haritasıdır (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, [23 Mayıs 2023]).

Dış ticaret finansmanında yeşil mutabakat etkin bir rol oynamaktadır. İlgili projelere yatırım yapılmasını, sürdürülebilir ürünlerin ticaretinin kolaylaştırmasını ve yeşil ekonomiye geçilmesini teşvik etmektedir. Bu çerçevede, teknoloji transferi ve iş birlikleri ile yenilikçi çözümler geliştirilebilmektedir (EY, [23 Mayıs 2023]).

İhracatın güçlendirilip rekabetçiliğin korunmasında, sürdürülebilir ve kapsayıcı bir büyümenin oluşturulmasında -başta Avrupa Birliği ülkelerine ihracat olmak üzere- yeşil dönüşüm son derece önemlidir. Bu alandaki ilerlemeler, uluslararası yatırımlardan alınabilecek payın artmasını sağlamaktadır (Ticaret Bakanlığı, [29 Mayıs 2023]).

SONUÇ

Dış ticaret finansmanı, ithalatçı ve ihracatçıların kaynak teminini destekleyerek kurumlara finansal esneklik kazandırmaktadır. Özellikle ülkelerin farklı mevzuatlara tabi olmaları ithalat ve ihracat risklerini doğurmaktadır. Factoring, leasing, forfaiting, teminat mektubu ve banka kredileri dış ticarette finansal ihtiyaçları karşılamak, nakit akışını düzenlemek ve ticaretin sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla kullanılan başlıca yöntemlerdir.

Factoring, ihracatçı firmaların yurt dışındaki müşterilerinden alacaklarını factoring firmasına devrederek nakit elde etmelerini sağlamaktadır. Leasing, ihracatçı firmaların yurt dışındaki müşterilerine bir varlığın kullanım hakkını belirli bir süre için kiralamalarını mümkün kılmaktadır. Forfaiting ise ihracatçı firmaların yurt dışındaki müşterilerinden tahsil edeceği vadeli

alacakları bir finans kuruluşuna devrederek nakit elde etmelerini sağlamaktadır. Teminat mektubu, bir bankanın müşterisinin taahhüdünü garanti eden resmi bir belge olup ihracatçılar ile ithalatçılar arasında kullanılmaktadır. Banka kredileri, ihracatçı ve ithalatçıların dış ticaret işlemlerini finanse etmek için sağladığı krediler olarak adlandırılmaktadır.

Dış ticaret finansmanında peşin, mal mukabili, vesaik mukabili, akreditifli, mahsuben, kabul kredili, konsinye ihracat ve karşı ticaret gibi çeşitli ödeme yöntemleri kullanılmaktadır. Bu yöntemlerden, ticari ilişkilerde güveni sağlamak, riski azaltmak ve ticaretin sorunsuz bir şekilde gerçekleşmesini sağlamak amacıyla yararlanılmaktadır.

Türev ürünler, dış ticaret finansmanında riskleri minimize etmek ve gelecekteki dalgalanmalardan korunmak amacıyla kullanılan finansal araçlardır. Forward işlemi belirli bir tarihte, belirli bir fiyattan döviz alım veya satımını içeren standart olmayan sözleşmelerle gerçekleştirilmekteyken, future işlemi borsalarda standart olarak düzenlenen sözleşmelerle döviz alım satımını sağlamaktadır. Opsiyon işlemi, belirli bir fiyattan döviz alma veya satma hakkını içermektedir. Swap işlemi ise farklı para birimleri arasındaki borçların devri ile kur riskini azaltmaktadır.

Serbest dolaşıma giriş rejimi, gümrük kontrolü altında işleme rejimi, dahilde işleme rejimi, hariçte işleme rejimi, ihracat rejimi ve geçici ithalat rejimi dış ticarette uygulanan gümrük rejimleri arasında yer almaktadır. Dış ticaret finansmanında, firmaların rekabet gücünü artırmak amacıyla Ticaret Bakanlığı tarafından destek programları ve dijital platformlar sunulmaktadır. Ayrıca yeşil enerji ve iklim finansmanı ile sürdürülebilir ticaret finansmanı, yeşil mutabakat hedeflerine ulaşmak için kullanılabilecek stratejik araçlar olarak nitelendirilmektedir.

KAYNAKÇA

Adepoju, A. (2011, November). Operationalising the ECOWAS Protocol on Free Movement of Persons: Prospects for Sub-Regional Trade and Development. In Global Forum on Migration and Development, Geneva, Switzerland.

Ahn, J. (2020). A Theory of Domestic and International Trade Finance. In Emerging Market Finance: New Challenges and Opportunities. Emerald Publishing Limited.

Andreff, M., & Andreff, W. (2001). Outward-Processing Trade between France and Central and Eastern European Countries. Acta Oeconomica, 51(1), 65-106.

Antov, M. (2017). The Role of Information Technologies in the Development of Customs Control in The Republic of Bulgaria. World Customs Journal, 11(2), 101-113.

Baranauskaitė, L., & Jurevičienė, D. (2021). Import Risks of Agricultural Products in Foreign Trade. Economies, 9(3), 102.

Bhogal, T., & Trivedi, A. (2019). International Trade Finance: A Pragmatic Approach. Springer Nature.

Bishop, E. (2004). Finance of International Trade. Butterworth-Heinemann.

Bouchet, M. H., Clark, E., & Groslambert, B. (2003). Country Risk Assessment: A Guide to Global Investment Strategy.

Boyce, T. (2003). Risk Management: The Commercial Dimension. Thorogood.

Brunet, P. Y., Babich, V., & Aouam, T. (2017). Trade Credit as an Option to Acquire Financing. Foundations and Trends in Technology, Information and Operations Management, 10(3-4), 237-252.

Burbulea, R., Melnic, V., & Sîrghii, V. (2020). General Notions Regarding the Customs Regime System of the Republic of Moldova. In Proceedings of the International Conference Digital Age: Traditions, Modernity and Innovations (ICDATMI 2020) (242-246). Atlantis Press.

Clark, P. B. (1973). Uncertainty, Exchange Risk and the Level of International Trade. Economic Inquiry, 11(3), 302-313.

Cushman, D. O. (1983). The Effects of Real Exchange Rate Risk on International Trade. Journal of International Economics, 15(1-2), 45-63.

Dewan, S. K., & Zahid, J. R. (2020). Factoring as an Alternative Mode of International Trade Finance. Available at SSRN 3536156.

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu. Yeşil Dönüşüm. https://www.deik.org.tr/deik-yesil-donusum [Erişim Tarihi: 23 Mayıs 2023].

Emerson, M. (2005). An Interim Plan for South-East Europe: Customs Union with the EU and a Regional Schengen for the Free Movement of People. CEPS Policy Briefs No. 85, 1 November 2005.

Eun, C. S., & Resnick, B. G. (2015). International Financial Management. Mcgraw-Hill Education.

EY. Yeşil Dönüşümün Dış Ticarete Etkileri. https://www.ey.com/tr_tr/tax/yesil-donusumun-dis-ticarete-etkisi [Erişim Tarihi: 23 Mayıs 2023].

Fingerand, K. M., & Schuknecht, L. (1999). Trade, Finance and Financial Crises (No. 3). WTO Special Studies.

Georgescu, G. (2006). Inward Processing Trade and Implications for the Balance of Payments Current Account (The Case of Romania). Journal for Economic Forecasting, 3(1), 24-31.

Giovannini, A., & Park, J. W. (1992). Capital Controls and İnternational Trade Finance. Journal of International Economics, 33(3-4), 285-304.

Goldstein, M. ve Khan, MS (1985). Income and Price Effects in Foreign Trade. Handbook of International Economic , 2, 1041-1105.

Hayakawa, K., Kimura, F., & Lee, H. H. (2013). How Does Country Risk Matter for Foreign Direct Investment? The Developing Economies, 51(1), 60-78.

Horn, N. (2001). The Law of International Trade Finance. The Law of International Trade Finance, 1-748.

Imbs, J. (2004). Trade, Finance, Specialization, and Synchronization. Review of Economics and Statistics, 86(3), 723-734.

Kotschwar, B., Vergara, G., Martínez, J. M., Reid, A., & Theresa, D. G. (2001). Customs Unions. Toward Free Trade in the Americas, 45.

Luk, K. W. (2011). International Trade Finance: A Practical Guide. City University of HK Press.

Malefane, M. (2021). Export-led Growth Hypothesis: Empirical Evidence From The Southern African Customs Union countries. Entrepreneurial Business and Economics Review, 9(2), 55-69.

Nguyen, QT ve Almodóvar, P. (2018). Export Intensity of Foreign Subsidiaries of Multinational Enterprises: The Role of Trade Finance Availability. International Business Review, 27 (1), 231-245.

Savkin, V. I., & Solodovnik, A. I. (2020). Foreign Trade and Risk Management in Export Companies. Russian Foreign Economic Journal, (2), 60-71.

Schmidt-Eisenlohr, T. (2013). Towards a Theory of Trade Finance. Journal of International Economics, 91(1), 96-112.

Smith, A., Pickles, J., Begg, R., Roukova, P., & Buček, M. (2005). Outward Rrocessing, EU Enlargement and Regional Relocation in The European Textiles and Clothing Industry: Reflections on The European Commission's Communication on 'The Future of The Textiles and Clothing Sector in The Enlarged European Union'. European Urban and Regional Studies, 12(1), 83-91.

Ticaret Bakanlığı. İhracat Destekleri. https://ticaret.gov.tr/destekler/ihracat-destekleri [Erişim Tarihi: 23 Mayıs 2023].

Ticaret Bakanlığı. E-İhracat Destekleri. https://ticaret.gov.tr/destekler/e-ihracat-destekleri [Erişim Tarihi: 24 Mayıs 2023].

Ticaret Bakanlığı. Hizmet Sektörü Destekleri. https://ticaret.gov.tr/destekler/hizmet-sektoru-destekleri [Erişim Tarihi: 25 Mayıs 2023].

Ticaret Bakanlığı (2022). Yurt Dışı Teknik Müşavirlik Destekleri. https://ticaret.gov.tr/destekler/yurt-disi-teknik-musavirlik-hizmetleri-destekleri [Erişim Tarihi: 23 Mayıs 2023].

Ticaret Bakanlığı. Kolay İhracat Platformu. https://www.kolayihracat.gov.tr/ [Erişim Tarihi: 26 Mayıs 2023].

Ticaret Bakanlığı. Kolay Destek. https://kolaydestek.gov.tr/ [Erişim Tarihi: 27 Mayıs 2023].

Ticaret Bakanlığı. Destek Yönetim Sistemi. https://ticaret.gov.tr/destekler/destek-yonetim-sistemi-dys [Erişim Tarihi: 28 Mayıs 2023].

Ticaret Bakanlığı. Yeşil Mutabakat. https://ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/yesil-mutabakat [Erişim Tarihi: 29 Mayıs 2023].

Токачёва, А. А., Сабырханов, М. С., & Амирова, М. А. (2020). Theoretical and Practical Aspects of Applying Customs Procedures in Customs Code of The EAEU. In Заманауи ғылым парадигмасы жастар кәзімен.

Weiner, P. R. (1995). Intercreditor Agreements in Commodities and Trade Finance Transactions. Banking LJ, 112, 549.