



DIŞ TİCARETTE RİSK YÖNETİMİ

Hakim Hasanlı

Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.

E-mail: hhesenli@hotmail.com

ÖZET

Ekonomik büyüme ve kalkınma gelişmekte olan ölkelerde önemli bir süreci ifade etmektedirler. Gelişmiş ölkelerin iktisadi ve içtimai yapılarını sağlam zeminler üzerine kurup, istikrarlı programlar eşliğinde yürütmeleri diğer ölkeler açısından örnek teşkil etmelerini sağlamıştır. Büyüme ve kalkınma alanında atılan adımlar diğer faktörlerin de sürece dahil edilmelerini gerekli kılmıştır. Bu amaçla dış ticaretin, bu yapılanmada büyüme ve kalkınma ile olan ilişkisi ekonomi literatüründe sıkça tartışılan bir konu olmuştur.

Küreselleşme ile birlikte rekabet ortamının da artması dış ticaret politikalarının güncellenmesine neden olmuştur. Günümüzde müşteri tercih ve gereksinimlerindeki değişim, iletişim, bilgi işlem alanındaki baş döndürücü gelişmeler, nakliye, pazar koşulları, uluslararası ekonomik işbirliği alanındaki gelişmeler küresel iş imkanlarını arttırmış ve son zamanlara kadar başarılı görünen dev işletmeleri stratejik işbirlikleri yapmağa zorlamıştır.

Anahtar kelimeler:

Dış ticaret, büyüme, kalkınma, risk yönetimi.

RISK MANAGEMENT IN FOREIGN TRADE

ABSTRACT

Economic growth and development in developing countries are expressing an important process. Developed countries establish economic and military structures on solid grounds, accompanied by consistent execution of programs has led to a model for other countries. Steps taken in the growth and development areas, needed to be involved in the process has made of other factors. This is the purpose of foreign trade, relations with this embodiment, the growth and development has been a topic of debate in the economic literature.

With the globalization of competition has led to the updating of the increase in foreign trade policy. Presently, increased the possibilities of the modifications in the election of the customers and needs, great improvement in the field of the modification, relation and information technology, transport and terms, improvement in the field of the international economic cooperation and global work, at the same time made the succeeded enormous companies to the strategic cooperation.

Keywords:

Foreign trade, growth, development, risk management.



1) GİRİŞ

Ülkeler dünyada hem iktisadi hem siyasi açıdan söz sahibi olmak amacıyla dünya dış ticaret hacminden daha fazla pay alıp iktisadi çıkarlarını gerçekleştirmek için büyük bir rekabet ortamı oluşturmuşlardır. Ülkeler bu rekabet ortamından en fazla payı almak için birbirleriyle yarış içerisindedirler. Bu yarışın bir parçası olarak, özgün mal ve hizmet üretimi ve etkin bir pazarlama sistemi ile diğer ülkelere satılması son derece önemlidir. Bu nedenle dış ticaret işlemleri ve etkin bir şekilde yönetimi, dışsattım ve dışalım faaliyetleri gerçekleştiren işletmeler için çok kritik bir hal almıştır.

Dış ticaret işlemleri hiçbir zaman risksiz olmamıştır. İlgili işlemlerin tarafları olan ihracatçı ve ithalatçılar üzerlerine düşen riskleri yok etmeye veya transfer etmeye çalışmışlardır. Bu noktada ihracat ve ithalat işlemlerine profesyonel bir yaklaşımın uygulanması kaçınılmaz olmuştur. Süreçte oluşabilecek risk faktörlerinin bir risk yönetimi yaklaşımı çerçevesinde ele alınarak çözüm önerilerinin sunulması bir zorunluluk haline gelmiştir. Bu sayede yurtdışına yapılacak bir satım veya yurtdışından yapılacak bir satın alım faaliyeti daha güvenli bir biçimde gerçekleştirilecek, taraflar arasında meydana gelebilecek bir hukuki uyumsuzluk sürecin başından itibaren yönetilmiş olacaktır.

İhracat ve ithalat faaliyetlerinden oluşan dış ticaret, ülkelerin dünyada etkin olma çabalarının ekonomik açıdan önemli bir unsuru olmaktadır. Bu çerçevede dış ticaret taraflarına fırsatlar sağlamaktadır. Bu fırsatların iyi bir şekilde kullanılabilmesi için dış ticaret işlem tekniklerine, uluslararası ticari kurallara, dış ticaret mevzuatına hakim olmak gerekmektedir.

2) Dış Ticaret Kavramı

Uluslararası iktisadi işlemler, ülkeler arasında, para karşılığı tüm mal ve hizmet hareketleri ile sermaye hareketlerini kapsamaktadır. Bu noktada dış ticaret, bahsedilen uluslararası iktisadi ilişkilerin mal ve hizmet alışverişi kısmını temsil etmektedir.

Dış ticaret kavramı iktisadi terimler sözlüğünde; “bir ülkedeki tüm gerçek ve tüzel kişilerin diğer ülkelerle yaptıkları her türlü mal alım ve satımı” olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir tanıma göre de dış ticaret; ülkelerin kendilerinde üretilmeyen ya da bir başka ülkelere göre nispi olarak daha pahalıya ürettikleri bazı mal ya da hizmetleri diğer ülkelere talep etmeleri ya da aynı nedenlerle kendilerinden talep edilen bazı mal ya da hizmetleri arz etmelerin ifade etmektedir.

Dış ticaret işlemleri ihracat ve ithalat işlemlerinden oluşmaktadır. Ülkeler ürettikleri malların bir kısmını diğer ülkelere satarak ihracatta bulunurken bunun karşılığında da tükettiği malların bir kısmını dışarıdan ithal eder. Kavramsal açıdan ihracat ve ithalat, aynı dış ticaret işleminin iki karşıt uçtan görünümü durumundadır. Satan ülke bakımından ihracat olan işlem, alıcı ülke bakımından ithalattır.

Günümüzde çoğu ülke için ekonomik politikalarının başta gelen amaçlarından birisi, ülkenin mal ve hizmet ihracı ve yabancı sermaye girişlerini özendirerek döviz gelirlerini arttırmaktır. Mal ve hizmet ihracı, birçok ülke için döviz geliri sağlamanın temel kaynağı durumundadır (Akat,2008:202).

Yukarıdaki tanımlardan da anlaşılacağı gibi dış ticaret yurtiçi ticaretin aksine, farklı ülkeler arasında yapılmaktadır. Bu ülkeler arasında, yurtiçindeki bölgeler arasına oranla daha fazla ulaştırma maliyetleri, dil ve kültür farklılıkları bulunmaktadır. Bu noktada dış ticaret ile yurtiçi ticaret arasındaki temel farklılıkların tespit edilmesi gerekmektedir.

Öncelikle dış ticaretin mevzuat yönüyle uluslararası bir nitelik arz ettiği söylenebilir. Mal transferini gerçekleştiren ülkelerde farklı hukuk kuralları uygulanmaktadır. Ayrıca dış ticaret mevzuatını ilgilendiren kuralların çoğu bazı uluslararası kurumlar tarafından düzenlenip denetlenmektedir. Örneğin Uluslararası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce-ICC) akreditif uygulamaları, teslim şekillerini çeşitli broşürler halinde düzenlemekte ve dış ticaret işlemlerini gerçekleştiren firmalara duyurmaktadır.

2.1. Dış Ticaret İşlemlerinde Satış Sözleşmeleri ve Önemi

Dış ticaret işlemlerinde düzenlenen en temel sözleşmelerden birisi satış sözleşmesidir. Satış sözleşmeleri ithalatçı ile ihracatçı arasında imzalanmakta olup süreçteki risklerin öngörülüp önlem alınmaya başlandığı ilk noktadır ve bu nedenle dış ticarete risk yönetimi açısından çok önemlidir. Çünkü ayrıntıları en ince noktasına kadar düşünülmüş bir sözleşme belirli riskler için adeta bir sigorta niteliği taşımaktadır. Bu sözleşmeler kapsamında ihracatçı anlaşmaya varılan şartlarda malı üretip teslim edeceğini taahhüt ederken, ithalatçı ise anlaşılan şekilde ve sürede alıma ilişkin mal bedeli ödemeyi üstlenmektedir.

Satış sözleşmelerinin mutlaka yazılı olarak yapılması gerekmektedir (Kemer, s.169). Çünkü yazılı sözleşmeler; tarafları bağlamalarının yanısıra, herhangi bir anlaşmazlık durumunda da ispat evrakı niteliğini taşımaktadırlar. Sözlü anlaşmaların ise bu özelliği bulunmamaktadır (Çalış, 2007:13). Satış sözleşmelerinde tarafların haklarının şarta bağlanması zorunludur. Malların bir yerden başka bir yere taşınmasında hangi tarafın ne tür yükümlülüğü olduğu, yükümlülükler yerine getirilmediği takdirde risklerin nasıl bölüşüleceği, taşıma sırasında malların kaybolması ve hasar görmesi halinde riskin hangi tarafa ait olacağı hususları sözleşmede açık olarak yer almalıdır (Onursal, 2007:71). Çünkü usulüne uygun karşılıklı anlaşma ile düzenlenen bir sözleşme her iki tarafın haklarını korumaktadır. Satış sözleşmesinde mutlaka yer alması gereken noktalar aşağıda belirtilmiştir:

- Sözleşme tarihi, tarafların açık kimlikleri ve adresleri,
- Sözleşme konusu malların tanımı, paketleme şekli, miktar ve fiyatı,
- Malların nakliye aracı, nakliyat sigortası ve teslim şekilleri ile ilgili bilgiler, teslimde gecikme olması halinde ihracatçının üstleneceği zararlar,
- Ödemelerin şekli ve zamanı,
- Taraflarca kullanılacak ihracat ve ithalat belgeleri ile bunları onaylayacak kurumlar



(Çalış, 21-28),

- Taraflardan birinin yükümlülüklerini yerine getirmemesi halinde uygulanacak tazminat,
- Gözetim prosedürü,
- Sözleşmede yapılacak değişiklikler,
- İhtilafların çözümünde tabi olunacak hukuk seçimi ve tahkim yeri tespiti,
- Mücbir sebepler (Force Majeure),
- İhracatçı ve ithalatçıların imzaları ve imza tarihleri (Kemer, s.176-181).

Satış sözleşmesi imzalayan taraflarca dikkat edilmesi gereken önemli bir nokta; sözleşme sırasında karşı tarafın sözleşme yapma ehliyetinin olup olmadığıdır. Ayrıca şirketler kendi temsilcilerine sadece belli bir bedele kadar imza atma yetkisi verebilmektedirler. Bu noktada karşı taraf ile temasa geçilerek resmi bir evrak ile bu noktanın netliğe kavuşturulması sözleşmenin geçerliliği açısından önem arz etmektedir (İMMİB, 2008).

Satış sözleşmesi ile kurulan ticari ilişki beraberinde bir dizi yardımcı sözleşmeyi getirmektedir. Bunlar; sipariş konusu mamullerin üretilmesi amacıyla finansman temini için bir bankaya başvurulması halinde banka ile kredi sözleşmeleri veya akreditifli işlemlerde veya belgeli tahsilat için yapılacak sözleşmeler, nakliye şirketi ile yapılacak eşya taşıma sözleşmeleri, sigorta şirketi ile yapılan sözleşmelerdir (Onursal, 2002:24). Bu noktada, sözleşmelerin dış ticaret sürecindeki tüm riskleri öngörecektir şekilde düzenlenmesi ihracatçı – ithalatçı ve bu iki tarafın da bankalarla, taşıma ve sigorta şirketleri ile olan ilişkilerinde ortaya çıkabilecek sorunların çözümünde önemli rol oynayacaktır.

3) Dış Ticaret ve Risk

Risk kavramı farklı alanlarda değişik şekillerde tanımlanmakla birlikte genel olarak; zarar, hasar, engel, kayıp olasılığı veya tehdidi ile içsel veya dışsal hassasiyetlerden kaynaklanan diğer olumsuz durumlar olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir tanımla risk; ileride ortaya çıkması beklenen ama meydana gelip gelmeyeceği kesin olarak bilinmeyen olayları (planların başarısız olması, hatalı karar alma) ifade etmektedir. Bu açıdan risk, gelecekte gerçekleşmesi beklenen sonuçların gerçekleşmeme olasılığını ifade etmektedir.

Risk gelecek ile ilgili bir kavram olup içinde belirsizlik ifade etmektedir. Bu yönüyle aynı zamanda belirsizlik hallerinde ortaya çıkan ve tehlikenin ciddiyetine verilen isim olarak ta tanımlanmaktadır (Filiz, 2006:42). Bu belirsizlik içinde, işletme tarafından beklenen şartlardan farklı bir durumun ortaya çıkması işletmenin lehine ya da aleyhine olabilir. Ancak, risk kelimesi genellikle “zararlara ve kayıplara uğrama ihtimali” anlamında kullanılmaktadır (Polat, 2008:68).

Global piyasaya hızla yayılmak suretiyle dış ticaret işlemleri gerçekleştiren şirketler kazanç konusunda büyük fırsata sahiptirler ancak “altın fırsat” olarak algılanan dış ticaretin gerçekleşme süreci içindeki riskler dikkatli bir şekilde değerlendirilmezse bu fırsatın pahalı

hatalara dönüşebilmesi muhtemeldir. Bu açıdan risk tanımında ifade edilen belirsizliklerin öngörülmesi işletmeler açısından büyük önem taşımaktadır.

Dış ticaret işlemleri ulusal ve uluslararası sözleşmelerden oluşan bir bütün olarak ele alındığında iç ticaret işlemlerine göre risk seviyesinin yüksek olduğu görülmektedir. İhracatçı ve ithalatçı arasına mesafelerin girmesi, başka ülkelerin yasalarının ve paralarının kullanılması, sürece banka, gümrük, nakliye şirketi, sigorta şirketi gibi aracılardan katılması risk seviyesini artırıcı unsurlar olmaktadır. Bu açıdan dış ticaret sürecindeki risklerin incelenmesi, belirsizliklerin ortadan kaldırılması çerçevesinde uygun risk önleme enstrümanlarının tespiti açısından faydalı olacaktır.

3.1. Ticari Risk

Dış ticarete karşılaşılan riskler ülke içinde gerçekleştirilen ticarete oranla hem daha yoğun ve hem de daha geniş kapsamlı olmaktadır. Taraflar iç ticarete herhangi bir risk ile karşılaştıklarında yüz yüze görüşme ile kısa sürede sorunu çözebilmektedirler. Üstelik karşılaşılan sorunların çözümü ile alakalı tek bir hukuksal boyut vardır. Dış ticaret işlemlerinde ise sisteme birden çok hukuk sistemi girmekte ve riskin önemi daha da artmaktadır.

Risklerin yoğunlaştığı bu dış ticaret ortamında ihracatçının mal bedelini tam olarak ve öngörülen süre içinde alması, ithalatçının ise talep ettiği mala sorunsuz bir şekilde ulaşması önem arz etmektedir. Bu noktada karşımıza ticari risk kavramı çıkmaktadır.

Ticari riskler; malın sevkinde nakliyat sırasında meydana gelenler hariç genellikle ithalatçı ve ihracatçının herhangi bir kusurlu davranışından ileri gelen risklerdir. Bu riskler kontrol edilebilir mahiyette olup malların kredili satışından doğmaktadırlar (Kaymakçı, s. 368). Başlıca ticari riskleri aşağıdaki gibi sınıflandırabiliriz.

İthalatçı malın siparişini vermekte, ihracatçı da bu malın üretimini ya da tedarikini sağlayıp yüklemeye hazır hale getirdiği halde, ithalatçı malı almaktan vazgeçtiğini bildirmektedir. Bu önemli bir risk unsurudur çünkü iç piyasada bu malı değerlendirmek, değişik tip ve ölçü özellikleri nedeniyle çok zor olabilir ve ucuza satılabilir. Bu risk, mal ithalatçının gümrüğüne gönderildiği zaman ihracatçıya daha fazla zarar vermektedir. Çünkü ithalatçının vazgeçmesi halinde, mesafenin uzun ve taşıma giderlerinin yüksek olması, müşteriye gerçek değerinden daha ucuza satma ya da malın ihracatçı ülkeye geri gönderilmesi gibi giderilmesi güç sorunlar çıkabilmektedir (Bağrıaçık, 1995:16). İlgili mallar için yeni bir müşteri bulmak ise bir seçenek olarak değerlendirilebilir fakat bu süre içindeki zaman aralığı ihracatçının lehine işleyecek ve maliyetleri arttıran bir unsur olacaktır.

İthalatçının aldığı mal bedelini kasten ödemek istememesi yani iyi niyetli olmaması, ödeme güçlüğüne düşmesi (Arzova, s.544), iflas etmesi, faaliyetine son vermesi, malı çektikten sonra asılsız bir şekilde mallar hakkında şikayetlerde bulunması önemli ticari risklerdendir (Melemen, 2003:40). Bu risk karşısında ihracatçı malı alıcıya sevk etmemişse, mal iç piyasa



arz edilerek zarar nispeten hafif atlatılabilir. Ödeme güçlüğü durumunda ise, ihracatçının ithalatçıyı kredilendirmesi gerekebilmektedir. İhracatçının bu seçeneği daha ziyade; alıcının içinde bulunduğu ödeme güçlüğü'nün geçici olduğuna dair inancı, ithalatçı şirketle geçmiş ilişkileri ve ithalatçının içinde bulunduğu pazara attığı önem nedeniyle tercih edeceği değerlendirilmektedir (Kaymakçı, s.369). İhracatçının anlaşmaya uygun miktar ve kalitede malı zamanında gönderememesi de önemli bir ticari risktir. İhracatçının alıcı ile yaptığı anlaşmayı yerine getirememesi veya mevsimlik bir mal ise zamanının geçmesi nedeniyle, ithalatçının riske girmesi konusudur. Bu durum ithalatçıyı doğrudan olumsuz etkilemektedir.

Malların yolda taşınması sırasında zarar görmesi ya da taşıma süresinin beklenenin üzerinde sürmesi hem ithalatçı hem de ihracatçıyı olumsuz etkileyebilmektedir. İthalatçı malı zamanında alıp değerlendirememekte ihracatçı ise parayı geç alması ya da mal alımından vazgeçilmesi nedeniyle malının elinde kalması gibi risklerle karşılaşmaktadır (Bağrıaçık, s.16). Ayrıca malların yüklenmesinden sonra gemi ile taşımalarda yolculuğunu yarıda bırakıp seyir tarifesini değiştirmesi riski ihracatçıya ilave, navlun ve sigorta masrafları doğurmakta ve ithalatçının malı reddetmesiyle sonuçlanabilmektedir (Kaymakçı, s.369).

Aşağıda incelenecek olan mal mukabili ve vesaik mukabili ödeme şekillerinde görüleceği gibi ihraç bedellerinin zamanında veya hiç ödenmemesi söz konusu olabilmektedir. Sevk belgelerinin banka kabul ve garantisinden önce gönderilmesi halinde de aynı risk mevcuttur.

Yukarıda bahsedilen ticari risk unsurlarının yönetilmesi için; ilgili dış ticaret işlemini tüm detaylarının belirtildiği bir sözleşmenin yapılması, ithalatçılar hakkında gerekli bilgilerin temin edilmesi amacıyla bilgi edinme kanallarının etkin bir şekilde kullanılması, peşin ödemeli çalışmak ya da avans almak veya ihracat kredi sigortası yaptırmak gerekmektedir (Melemen, s.41). Ayrıca yurtdışı muhabir ağı geniş olan ve yurtdışındaki bankalar nezdinde kredibilitesi yüksek olan bankalar ile çalışmak ilgili belgelerin ve havalelerin daha çabuk ulaşması ve akreditifli işlemlerde kolaylık sağlamaktadır.

Ticari ilişkiye girmeden önce gerçekleştirilecek bilgi alma ve araştırma faaliyetleri sadece ithalatçının mali durumu odaklı olmamalı aynı zamanda da ticari geçmişine yönelik olmalıdır. İlgili şirketin taahhütlerini yerine getirip getirmediği, ödemelerinde aksama olup olmadığı, piyasadaki itibarının nasıl olduğu gibi konular açıklığa kavuşturulmalıdır. Bu noktada, ithalatçının çalıştığı bankalar aracılığı ile toplanan bilgiler ve raporlar, resmi kurumların veri bankaları, yurtdışında görev yapan ticaret müşavirliklerimiz aracılığıyla temin edilebilecek bilgiler ve diğer ihracatçıların tecrübeleri bilgi toplama sürecinde yardımcı olmaktadırlar (Özalp, 2007:189-190).

3.2. Politik Risk

Politik riskler, ihracatçı ve ithalatçının istemi dışında gerçekleşen mal bedelinin ödenmemesi ile ilgili risklerdir. Bu nedenle politik risklere mücbir sebep riskleri, ülke riski adları da verilmektedir.

Dış ticarete karşılaşılması muhtemel politik riskler şunlardır:

- İthalatçının ülkesinde iç savaş durumu veya ihracatçı ülke ile yaşanan savaş durumu, rejimi değıştirici unsurların belirmesi nedeniyle oluşacak siyasi istikrarsızlıklar sonucu ödemede bulunulamaması veya gecikmeler yaşanması (Arzova, s.545),
- İthalatçının kontrolü dışında meydana gelen politik olaylar, hükümet müdahaleleri ve yaşıklamaları nedeniyle ithalatçının mal bedelini kendi ülkesindeki bankasına ödediği halde, bankaca mal bedelinin ihracatçı bankasına transfer edilmemesi, transferin geciktirilmesi (Transfer Riski) veya ihracat yasaklarının konulması olarak sayılabilir.

Politik riskin öngörülmesi konusunda da ticari riskte bahsedildiği gibi bilgi alma kaynaklarının etkili şekilde kullanılması önem arz etmektedir. Ticari ve politik risklerin sigorta ettirilmesi noktasında ihracat kredi sigortaları önemli rol üstlenmektedir.

İhracat kredi sigortası; üretim aşamasından başlayarak alacağın tahsiline kadar geçen süre içinde meydana gelebilecek risklerin belirli kurallar içinde karşılanmasına imkan sağlamaktadır. İhracat kredi sigortasının temel fonksiyonu; ihracatçıyı ticari ve politik risklere karşı sigortalayarak ihracatçının alacağını belli limitler içinde güvenceye almaktır. Bu noktada ihracat kredi sigortasının ihracatçıya istihbarat desteği sağlama, ihracatın yönlendirilmesi ve ihracatçıların bilinmeyen pazarlara girme konusunda cesaretlendirilmesi açılarından önem taşıdığı söylenebilir (Kaymakçı, s.373).

3.3. Kur Riski

Döviz kurlarındaki dalgalanmalar, dış ticaret ve mali işlemlerle uğraşan firmaların elde edeceği dövizle bağı olan alacak, borç, gelir ve gider akımlarının yerli para cinsindeki değerlerinde dalgalanmalara neden olmaktadır. Bu durum ise özellikle dış ticaret işlemi gerçekleştiren şirketlerin beklenen gelir ve giderlerinde ve dolayısıyla karlılığında önemli olumsuz etkilere yol açmaktadır. Bu olumsuzluklar dış ticaret işlemlerinde kur riskini oluşturmakta ve bunun için belirli önlemlerin alınması gerekmektedir.

Kur riski; bir işletmenin bilançosunun aktifinde veya pasifinde aynı tutarda ve cinstе döviz bulunmamasından kaynaklanan zarara uğrama olasılığını ifade etmektedir. Kur riski dış ticaret firmaları bakımında işlem etkisi yönüyle önemlidir.

İşlem etkisi; döviz kuru hareketlerinin beklenen nakit akısı üzerinde doğrudan yarattığı kar ve zarar olasılığı olarak tanımlanmaktadır. İşlem etkisi sonucu işletme açısından karlı olabilecek bir işlem zararla tamamlanabilmektedir. Bu noktada hızlı kur değışimlerinin dış ticareti olumsuz etkilemekte olduğu söylenebilir (Erdoğan, 1995:120-121).

İthalat ve ihracat ile uğraşan işletmelerin karşı karşıya buldukları kur riskinin büyüklüğü döviz pozisyonu ile ölçülmektedir. Döviz Pozisyonu ise Döviz Alacakları veya Stoku - Döviz Borçları formülü ile belirlenmektedir.



Eğer döviz pozisyonu > 0 ise, bu uzun döviz pozisyonu anlamına gelir ve bu durumda döviz kurundaki bir artış, firmanın karlılığını artırmaktadır. Fakat firma, dövizin düşeceğini bekliyorsa, uzun döviz pozisyonunda bulunmak firmanın aleyhine olacaktır. Eğer döviz pozisyonu < 0 ise, bu kısa döviz pozisyonudur ve bu durumda döviz kurundaki bir artış, işletmeyi zarara uğratar. Ancak dövizin düşeceğinin beklenmesi durumunda işletmenin kısa döviz pozisyonunda olması lehine olmaktadır. Eğer döviz pozisyonu $= 0$ ise (ayrıca döviz alacakları ve borçları arasında vade farkı bulunmuyorsa) herhangi bir kur riski bulunmamaktadır (Bedestenci ve Canitez, 2008:285).

Döviz piyasalarında yaşanabilecek istikrarsızlık ve belirsizlik, dalgalanmalar sonucu dış ticaret firmaları için oluşabilecek kur risklerine karşı korunma yöntemlerine hedging adı verilmektedir. Sözcük anlamı "korunma" olan "hedging" küçük bir maliyet ile büyük bir zarardan kaçınılma mantığına dayanan vadeli işlemleri ifade etmektedir (Onursal, 2003:3). Döviz kurlarındaki ani değişiklik firmaların nakit akışlarını etkilemesi nedeniyle firmalar riskten korunmayı veya kaçınmayı stratejilerinin bir parçası haline getirmeye başlamışlardır. Hedge etme; ithalatçı, ihracatçı ve diğer aracı kurumlar tarafından kullanılabilir bir yöntemdir.

Hedging kapsamında dış ticaret işlemlerinden elde edilmesi beklenen kazançtan sapmalar meydana getiren kur riskleri finansal türev ürünler kullanılarak ortadan kaldırılabilir. Türev ürünler, faiz oranı, döviz kuru ve fiyat riskinden korunmak amacıyla kullanılmaktadır. Ayrıca türev ürünler, riskten korunma fonksiyonunun yanında arbitraj ve spekülasyon amacıyla da kullanılabilir (Kaya, s.297).

3.4. Taşıma (Hasar) Riski

Dış ticaret işlemlerinde taraflar arasında alım – satım sözleşmesinin imzalanmasından sonraki süreç malın üretilmesi ve üretim sonrası bir uluslararası taşıma şirketi ile anlaşım bu malın sevk edilmesidir. İlgili sevkiyat nakliyat yoluyla gerçekleştirilmektedir. Bu noktada nakliyat konusu dış ticaretin en önemli unsurlarından birisi haline gelmektedir.

Nakliyat sürecinde ortaya çıkabilecek sorunlar dış ticaret sürecinin sağlıklı bir şekilde yürütülmesi açısından risk unsuru taşıyabilir. Örneğin taşıma sırasında malların çalınması, nakliye aracının kaza yapması, taşıma sırasında gerekli önlemler alınmadığından veya dikkatsizlik sonucu malların hasara uğraması vb. nedenler taşıma riskini oluşturmaktadırlar. Taşıma riskinin uygun araçlarla yönetimi malına ithalatçıya eksiksiz, sağlam ve sözleşmede belirtilen kalitede ve uygunlukta teslimi açısından önem arz etmektedir.

Temel taşımacılık türlerinden olan karayolu, denizyolu, havayolu, demiryolu türlerinin hangisinin seçileceği coğrafi konum, maliyet ve fiyatlandırma, zaman faktörü, risk faktörü, politik sebepler, malın özelliği, malın miktar ve boyutu gibi etkenlere bağlıdır (Kemer, s.188-190). Dış ticarete ilgili taraflar bu faktörleri, önceden kendi bünyeleri içinde değerlendirerek sözleşmede ayrıntılı bir şekilde tespit etmektedirler.

Uluslararası nakliye sürecinde, yükleme ve boşaltma, depolama gibi lojistik süreçler esnasında oluşabilecek hasar, zarar ve ziyanların teminat altına alınması gerekliliği açıktır. Bu noktada ihracat ve ithalata konu olan eşyanın sigorta sorumluluğunun hangi tarafa ait olacağı konusu, anlaşmaya varılan ve Uluslararası Ticaret Odası tarafından tespit edilen teslim şekilleriyle açıklığa kavuşturulmaktadır.

Nakliyat sigortaları, bir yerden diğerine nakledilen, ticari nitelikte olan veya olmayan eşyanın, taşıma sırasında karşılaşılabileceği kayıp, hasar ve zararlara karşı yaptırılan bir sigorta türüdür. Bu noktada, nakliyat sigorta poliçeleri, bir seferlik yapılan taşımanın risklerini kapsayabileceği gibi, sigortalının bir yıl içinde taşıyacağı tüm malların riskini de teminat altına alabilmektedir (Çalış, 2008:45). Nakliyat sigortalarındaki teminatlar ve dikkat edilmesi gereken noktalar üzerinde durmak gerekmektedir.

3.5. Reklamasyon Riski

Reklamasyon riski temelde; ithalatçının satın aldığı malın kalitesi hakkında itirazda bulunma (ihrac edilen malın kalite ve diğer özelliklerinin taraflar arasında imzalanan sözleşmede anlaşmaya varılan hususlara aykırı olduğu iddiası) ve ihracatçıdan malın fiyatında indirim talep etme veya ödemediği tamamıyla kaçınması riskini ifade etmektedir.

İhracatçılar için büyük sorun teşkil edebilecek bu riskin yönetilmesi önem taşımaktadır. Bu çerçevede mal ile alakalı olarak yapılacak kalite kontrolü, malın ithalatçıya tesliminden önce kalitesinin belirlenmesi açısından önem taşımakta olup, üretici ve ihracatçı açısından malın sevkiyat öncesi veya ithalatçıya tesliminden hemen önceki durumun belirlenmesini sağlamaktadır. Bu süreçte istenen kalite ölçütlerine sahip olmayan malın sevkiyatı önlenerek malın sonradan geri gönderilme, düşük fiyatla satışı vb. sorunların ortaya çıkma olasılığı önemli ölçüde azaltılmaktadır (Akat, s.242).

Malların kalite kontrolünün, tarafsız, güvenilir ve uluslararası düzeyde tanınmış kabul edilmiş kuruluşlar olan "Uluslararası Gözetim Şirketleri" tarafından yapılarak malın durumunun bu kuruluşların düzenleyecekleri raporlarla belirlenmesi, gerek ihracatçı gerekse ithalatçıya güven duygusu sağlamakta ve satış sonrasında teslimde yaşanabilecek reklamasyon riski en düşük düzeye indirilerek yönetilebilmektedir.

3.6. Dokümantasyon Riski

Dış ticaret işlemlerinde, işlem süreçlerindeki düzensizlikler nedeniyle ortaya çıkabilecek finansal kayıplar olarak tanımlanan belirli operasyonel riskler bulunmaktadır. Bunlar personel, teknik, organizasyon ve yasal riskler şeklinde sınıflandırılmaktadır (Bolak, s.12). Bu çerçevede dokümantasyon riski, yönetici ve personelin yetersizliğinden, ihmali ve görevi unutmalarından kaynaklanan personel riski kapsamında değerlendirilebilir.



Dokümantasyon riski temelde, ihracatçının yükleme evraklarını düzgün hazırlayamayışından kaynaklanan ödeme gecikmesi ve ödenmeme riskidir. Firmaların mal ve vesaik mukabili işlemlerinde düzenledikleri belgelerdeki uyumsuzluk, bankalar aracılığı ile gerçekleştirdiği dış ticaret işlemlerinde eksik talimat vermeleri, akreditif açılış talimatlarında hatalı bilgi vb. nedenler dokümantasyon riskine örnek olarak sıralanabilir.

Bankalar akreditif belgelerinin, akreditif şartlarına göre uygunluğunu makul bir süre içinde ve makul bir özenle, dış görünüşleri itibariyle incelemekle yükümlüdürler. Bankalar bu inceleme sonucunda akreditiften doğan ödeme yükümlülüklerini yerine getirirler. Ancak belgelerin ithalatçının bankası tarafından akreditif şartlarına uygun bulunmaması nedeniyle, ödemenin reddedilmesi halinde doğacak risk dokümantasyon riskidir. Bu konu hakkında akreditifli ödeme şekli başlığı altında geniş bilgi verilecektir.

Ödeme işlemlerinde, belgelerin ihracatçılar, ithalatçılar ve bankalar tarafından hazırlanması, sunulması ve doğrulanmasında dikkat edilmesi gereken nokta belgeler arasındaki tutarlılıktır. Bütün taraflar, düzenliliğinden emin olmak için belgeleri kontrol etme yükümlülüğü altındadır.

Dokümantasyon riski kapsamında yaşanabilecek olumsuzluklar üç grupta toplanmaktadır:

- Ödemenin gecikmesi, ihracat bedelinin geç tahsil edilmesinden kaynaklanan gecikme faizi ödemeleri,
- Belgelerin eksik veya yanlış doldurulması nedeniyle ortaya çıkan sorunları çözmek için harcanan para ve zaman kaybı, yeniden düzenlenen belgelerin kurye ile gönderilmesi, bankanın yeniden yapılan işlem için komisyon alması gibi zararların oluşması (Şen, s.2),
- Eksik veya hatalı belgeler nedeniyle yaşanan sıkıntı ve gecikmelerin ihracatçı ile ithalatçı arasındaki iş ilişkisini etkilemesi (Kaya, s.339).
- Örneğin ihracatta kullanılan belgeler üzerinde bir uygulama yapılacak olsun. İhracat işlemlerinde kullanılan başlıca önemli belgeler şunlardır;
- Proforma Fatura (Proforma Invoice)
- Ticari Fatura (Invoice)
- Koli Listesi (Packing List)
- Gümrük Beyannamesi
- Taşıma Belgeleri (Carrier's Declaration, Consignment Note)
- Dolaşım Belgeleri (Movement Certificates), Ürüne Göre Düzenlenen Belgeler.

Proforma fatura; ithalatçıya almayı düşündüğü malların ticari şartlarını (fiyat, kalite, ödeme şekli vb.) göstermektedir. Herhangi bir resmiyeti olmayan bu proforma fatura tarafların hangi detayları görüştüğünü göstermektedir. İthalatçı firmaların, ithal edecekleri malların ayrıntılarını proforma faturada mutlaka teyit etmesi gerekmektedir. Çünkü gözden kaçan ayrıntılar yanlış ürünün ithal edilmesine ve bu da firmalara ek maliyet getirerek zaman kaybına yol açmaktadır.

Ticari fatura; ihracatçı tarafından alıcı adına düzenlenen, malın cinsini, miktarını, niteliğini, fiyatını içeren ve satış yapılmış olduğunu gösteren belgedir. Ticari fatura üzerindeki adresin eksik belirtilmesi halinde belgelerin yerine ulaşması gecikebilir. Aksi belirtilmedikçe fatura,

müşterinin malların gönderildiği adresine yollanmalıdır. Aksi takdirde ek navlun maliyetine katlanılmaktadır. Ayrıca malların miktarı faturada açık bir şekilde belirtilmemişse, ithalatçı ülkede gümrük memurlarınca veya alıcı tarafından malların kontrolü zor olabilir ve bu da gümrük işlemlerinin uzamasına sebep olabilir (Şen, s.21-22).

Koli listesi; bir fatura kapsamı eşyanın çeşitli cins ve ağırlıktaki kaplara konulması halinde, her kapta ne kadar eşya bulunduğunu göstermek amacıyla düzenlenmektedir (Arzova, s.297). Koliler numaralandırılmazsa veya yanlış numaralandırılırsa, gümrük yetkilileri ve ithalatçılar itirazda bulunabilmektedirler. Paket boyutları ve ölçü birimi, ağırlıkları ve ağırlık birimleri listede yer almadığı takdirde bu durum gecikmeler ve fazladan depo masrafı oluşmasına sebep olabilir.

Gümrük Beyannamesi; ihracatçıdan alınan fatura, koli listesi ve gümrükleme talimatına göre gümrük işlemleri başlamadan önce gümrük müşaviri tarafından hazırlanmaktadır. Gümrük beyannamesine kaydedilen bilgilerdeki yanlışlıklar gümrük muayenesi sırasında ortaya çıktığında sorunlara sebep olabilmektedir. Taşıma belgeleri, malların taşınmasını gerçekleştirecek olan kuruluşa satış sözleşmesinde belirtildiği şekilde teslim edilerek ithalatçıya ulaştırılmak üzere gönderildiğini kanıtlamaktadır. Bu belgelerde; yükleme kaydı ile tarihin ve gerekli imzanın bulunmaması, ilgili belgede malların fiilen yüklendiğini gösteren ibarenin olmaması özellikle akreditifli işlemlerde problemlere yol açabilmektedir.

4) Dış Ticaret İşlemlerinde Risk Odaklı Bir Yönetim

Dış ticaret işlemlerinde var olan ve yukarıda incelenen riskler karşısında belirli önlemler alınsa bile risklerin tamamen yok edilmesi mümkün olmamaktadır. Ancak riskler tamamen yok edilemese bile azaltılabilmektedir. Bu noktada risk yönetimi önemli bir rol oynamaktadır. Dış ticaret sürecinde karşılaşılabilecek risklerin azaltılması konusuna risk yönetimi modeli çerçevesinde bir analiz getirilebilir.

Risk yönetimi, genel bir ifade ile bir proje, şirket veya bir kurumun tanımlanmış hedeflere doğru gidilirken öngörülmeyen engellerle karşılaşması sonucu ortaya çıkan belirsizliklerin yönetilmesi sürecini ifade eder (Arslan,2008:84). Diğer bir tanıma göre ise risk yönetimi; hızlı kararlar ve faaliyetlerle sürekli olarak risklerin belirlendiği, hangi risklerin öncelikle çözümlenmesi gerektiğinin değerlendirildiği, risklerle başa çıkmak için stratejiler ve planların geliştirilerek uygulandığı bir sistematiktir. Belirsizlikleri ve belirsizliğin yaratacağı olumsuz etkileri daha kabul edilebilir düzeye indirgemeyi hedefleyen bir disiplindir.

Risk yönetimi risk planlama, risk değerlendirmeme, risk azaltma, risk takibi gibi dört temel süreçten oluşmaktadır. Risk planlama; tekrarlanan bir safha olarak, ilgili dış ticaret risklerini, değerlendiren, azaltan, izleyen, süreç ve faaliyetlerin tespit edilmesini ve zamanlanmasını içeren bir aşamadır. Risk değerlendirme aşamasında ise dış ticaret sürecinin hedefine ulaşmasını olumsuz düzeyde etkileyecek riskli durumlar belirlenerek, belirlenen risklerin oluşma ihtimali derecelendirilmektedir (Polat, s.79-80). Örneğin duruma ticari risk unsuru açısından bakacak olursak; taraflar arasındaki uzun dönemli ve güvene dayalı ihracat/ithalat ilişkilerindeki risk derecelendirilmesi ile ticari ilişkiye yeni başlanmış bir şirket için



yapılacak risk derecelendirilmesi farklı olabilmektedir. Üçüncü aşama olan risk azaltma ve önlem alma aşamasında ise, yukarıda belirtilmiş olan temel dış ticaret işlem risklerinin azaltma ve transfer etme süreci yerine getirilmektedir.

Bu noktada dış ticaret sürecinde dikkat edilmesi gereken hususların benimsenmesi risk yönetiminin risk azaltma ve önlem alma aşamasına olumlu anlamda katkı yapabilir. Sürece ihracatçı açısından bakacak olursak;

- İthalatçı hakkında dış ticaret işlemine girmeden önce ayrıntılı bir istihbarat elde edilmesi, ithalatçı hakkında meslek odaları, bankalardan bilgi alınması,
- Fiyat, kalite, ödeme, teslim şekli / zamanı ve belgeler ile ilgili ithalatçı ile kapsamlı ve ayrıntılı bir sözleşme imzalanması,
- İlik ve büyük ihracatlarda banka garantisi alınmadan ya da ihracat sigortası yaptırılmadan üretime başlanılmaması,
- Numuneye uygun üretim yapılması ve üretimden önce numune üzerinde son teyit alınması,
- Akreditifli ihracatlarda tüm şartların iyi analiz edilmesi, gerekirse değişiklik istenmesi ve bankaların rezerv şartlarının iyi bilinmesi,
- İhracat belgelerinin çok dikkatli bir şekilde hazırlanmasının mal bedelinin tahsili için önemli olduğunun göz önünde bulundurulması (Melemen, s.216-218),
- Malların görülmesinden sonra (ithalatçının gümrüğünde) ödeme yapılacaksa nakliyeciyeye yazılı talimat verilmesi ve ödemedikten sonra malların serbest bırakılması,
- Yerli bankaların muhabirlik ilişkisinin olmadığı ülkelere ihracatta çok dikkatli olunması (peşin ya da akreditifli ödeme şeklinin tercih edilmesi) gibi noktalara dikkat edilmelidir (Melemen, s.28-30).

İthalatçıların ise; ithalata konu olan ürün için alınması gereken bir belge olup olmadığının öğrenmeleri, akreditifli ödemelerde eğer ihracatçı akreditif açılmış olmasına rağmen yükleme yapmazsa, akreditif açılış masraflarının ihracatçı tarafından üstlenileceğinin akreditif şartlarında belirtmeleri, mümkün olması halinde vesaik mukabili, mal mukabili, kabul kredili ödeme şekilleri ile çalışılması, malların yükleme detayı konusunda nakliyeciyeye koordineli çalışmaları risk azaltma ve önleme açısından faydalı olmaktadır (Melemen, s.300-302). İhracatçı ve ithalatçılar yukarıda sayılan noktaların yanı sıra dış ticaret prosedürlerinde gerekli olan tüm işlemler (sözleşmeler, belgeler vs.) için kontrol listeleri kullanmak suretiyle risk önleme sürecinde etkinlik sağlayabilirler.

Risk yönetiminin son aşaması olan risk takibi safhasında; dış ticaret işleminde uygulanan risk önleme yöntemlerinin riskleri karşılama etkinliği periyodik bir şekilde izlenmekte ve başarılı yöntemlere süreklilik kazandırılmaya çalışılmaktadır (Arslan, s.84).

Görüldüğü gibi dış ticaret işlemlerinde karşılaşılabilecek temel risklerin yukarıda bahsedilen risk yönetimi yaklaşımında sistematize edilmesi suretiyle "risk odaklı bir dış ticaret yönetimi" yaklaşımının oluşturulması, işlem kaynaklı sorunların büyük ölçüde önlenmesi noktasında faydalı olacaktır.

Kaynakça:

1. ABİGEM, Dış Ticarete Karşılaşılan Sorunlar Eğitim Notları, 15 Subat, 2008.
2. Akat, Ömer. Uluslararası Pazarlama Karması ve Yönetimi (Örnek Olaylar). 6.Baskı. Bursa: Ekin Basın Yayın Dağıtım, 2008.
3. Akın, Hakan. Dış Ticarete Alternatif Para Kazanmanın Yolları. 4. Baskı. Ankara: Elma Yayınevi, 2006.
4. Akın, Hakan. Yeni İsim Dış Ticaret. 4. Baskı. İstanbul: Elma Yayınevi, 2004.
5. Aksoy, Serdar. "Uluslararası Ticarete Gözetimin Önemi", Dünya Gazetesi. 19 Temmuz 2008. <http://www.dunyagazetesi.com.tr/haber.asp?id=18973> (5 Ocak 2009).
6. Arslan, Kahraman. "Risk Yönetimi Mi, Kriz Yönetimi Mi". Dış Ticarete Durum. Sayı.66, Aralık 2008, s.80-89.
7. Arzova, S. Burak. İhracat Hakkında Her Sey. İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2006.
8. Ataman, Ümit ve Haluk Sumer. Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi. 7. Baskı. İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2000.
9. Aydeniz, E. Şule. "Riskten Korunmak İçin Döviz Kuru Üzerine Vadeli İşlem (Futures) Sözleşmesinin Firmalarda Uygulanması ". Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. Yıl.6, Sayı.15, Ocak 2001, ss.125-150.
10. Bağrıaçık, Atilla. Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri. İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi, 1995.
11. Bolak, Mehmet. Risk ve Yönetimi. İstanbul: Birsen Yayınevi, 2004.
12. Canitez, Murat (Ed.) ve Çetin Bedestenci. Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulamalar. Ankara: Gazi Yayınevi, 2008.
13. Çalış, Asım. Dış Ticarete Sözleşmeler Ve Müzakereler. Ankara: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), 2007.
14. Çalış, Asım. İhracatta Teslim Şekilleri ve Nakliyat. Ankara: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), 2008.
15. Çancı, Metin ve Murat Erdal. Lojistik Yönetimi. 3. Baskı. İstanbul: Matas Matbaacılık, 2009.