GTR Türkiye 2026'nın Ardından: Zorluklara Rağmen Kararlı Bir Camia, Dijitalleşmede Yeni Bir Eşik



20 Ekim'de İstanbul Swissotel The Bosphorus'ta düzenlenen GTR Türkiye, 700'ü aşkın katılımcıyla yine çok hareketli, keyifli ve verimli geçti.

Bu yılki etkinlikte "Paperless trade comes of age: The next generation of trade finance - Kâğıtsız ticaret olgunluk dönemine giriyor: Yeni nesil ticaret finansmanı" oturumunda moderatör olarak yer aldım ve değerli konuklarım;

- Abdullah Kiremitçi, Kurucu Ortağı, Interzoon
- Hüseyin Karayağız, Kurucu Ortak ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, TÜRKKEP
- Burcu Başdoğan, Ticaret Finansmanı, Nakit Yönetimi ve Ödeme Sistemi Başkanı, Türk Ticaret Bankası

ile birlikte kâğıtsız ticaretin ne olduğunu, uygulamada nasıl somutlaştığını, elde edilen deneyimleri ve bize bu değişimde nelerin beklediğini ele aldık.

Bu etkinlik benim için özellikle çok zengin geçti; çünkü danışma kurullarında yer aldığım Türkiye kökenli Interzoon ve İsveçli Mitigram ekibim ile birlikteydim.

Onlarla ilerlerken dış ticarette ve finansmanında parçaların birbiriyle nasıl iç içe geçtiğini görmek çok güzeldi.

Etkinlikte birbirinden güzel oturumlarda aldığım notları ve bunlara dayanarak yaptığım değerlendirmeleri aşağıda özetlemek istiyorum.

Salondaki hava: Yorgun ama kararlı

Bankacılar, finans ve ticaret profesyonelleri, COVID'den bu yana süren sınanmaların yükünü taşıyor. Ruh hali geçen yıla göre daha ağırdı. Türkiye'nin çatışma bölgelerine yakınlığı, bazı pazarlarda Çin'e kaptırılan pay ve süregelen yüksek enflasyon, artan iş gücü ve vergi yükleriyle birleşince hem üretici ve tedarikçi firmaları hem de nitelikli iş gücü birikimimizi zorluyor.

Yine de salonda sürekli çözüm üretmek için "şapkadan tavşan çıkarmaktan" yorulmuş ama üretmeye ve çalışmaya kararlı bir ticaret ve finans camiası vardı. Bence günün en değerli fotoğrafı buydu.

Ticaret artık salt ticaret değil

Finansman, likidite ve risk yönetimi artık ticari karar verildikten sonra değil, tedarikçi analizi aşamasında gündeme geliyor. Şirketlerin hazine yöneticileri ticari kararlar alınmadan önce masada oluyor. (Akbank'tan Şeniz Doğu Duran moderatörlüğündeki "Ticari darboğazlar ve kritik likidite noktaları" oturumu)

Bence bu, günümüzün bütüncül yaklaşımının doğal bir sonucu. Ancak bankaların bu dönüşüme henüz tam uyum sağlayamadığı görülüyor. KOBİ'ler ise bu mantığın hâlâ uzağında. Oysa bir KOBİ için likidite eksikliği doğrudan kansızlık demek.

Jeopolitik şokun faturası işletme sermayesine kesiliyor

Yine aynı oturumda, bugünkü tedarik zinciri sıkışmasının COVID sonrasını andırdığı belirtildi. Bu kez tabloya savaş koşulları ve artan petrol fiyatları da eklendi. Bu şokun bedeli dört kanaldan işletme sermayesine yansıyor:

- Navlun maliyetleri yükseliyor.
- Sigorta bulmak zorlaşıyor, bulunduğunda da pahalı oluyor.
- Transit süreleri uzuyor.
- Akreditif limitleri kıtlaşıyor.

Sonuçta maliyetler artıyor, enflasyon besleniyor ve işletme sermayesi üzerindeki baskı büyüyor. Kısacası 1 birim olan malın fiyatı 3 birim oluyor.

Pahalı yerel fonlamaya karşı yurt dışı çözümler

Türk şirketleri, yurt içindeki pahalı ve zor ulaşılan finansman nedeniyle dayanma sınırlarının üst seviyelerinde. Büyük firmalar yüksek yerel fonlama maliyetini yurt dışındaki alıcılarının kredibilitesine ve varlığa dayalı yapılara yaslanarak aşmaya çalışıyor. Bu imkân ise çoğunlukla büyük ölçekli firmalarla sınırlı kalıyor.

Yapay zekâ: Temkinli iyimserlik

Yapay zekâya güven konusu şirketlerin gündeminde. Bugün ucuz bir kaynak gibi görünse de yarın yatırımlar tamamlandığında çok daha pahalıya gelebilir ya da regülasyon değişebilir. Bu nedenle şirketler temkinli ilerlemekten yana. Ana kazanç şimdilik verimlilik ve karar desteği. Karar hâlâ insanda. Bence de böyle olmalı.

Asıl değer: Veri ve görünürlük

Asıl değerin verinin açığa çıkmasında ve raporlamadaki iyileşmelerde olduğu konusunda geniş bir mutabakat vardı. Saatlik depo ve lojistik verileri operasyon yönetiminde somut verim sağlıyor. Çok ülkeli yapılarda ise merkezi likidite ve kur riski görünürlüğü artık bir tercih değil, zorunluluk. API'ler, açık bankacılık, ERP ve hazine yazılımları bunu mümkün kılıyor.

MDB'ler: güçlü araçlar, sahaya inemeyen ürünler

Çok taraflı kalkınma bankaları olan ADB, EBRD ve IFC Türkiye'de tedarik zinciri finansmanı için iş birliği içinde başarılı çalışmalar yürütüyor. Risk paylaşımı yoluyla sağladıkları garantiler, firmaların daha ucuz kaynağa ulaşması açısından çok değerli. Özellikle alıcının finansman gücünün ihracatçı tedarikçilere aktarıldığı alıcı odaklı tedarik zinciri finansmanında alıcılara MDB garantisi sağlanması, ihracatçı tedarik zincirlerimize önemli bir nefes aldırabilir.

Oturumlarda paylaşılan bazı rakamlar:

- ADB'nin Ticaret ve Tedarik Zinciri Finansmanı Programı'ndan Steven Beck'e göre ADB'nin finansal kurumlar üzerinden ticaret finansmanı bu yıl %70'in üzerinde büyüdü.
- ADB, Türkiye'deki ilk dokuz ayında yaklaşık 600 milyon dolarlık işlem gerçekleştirdi ve gelecek yılın başına kadar 13 bankayla çalışmayı hedefliyor (Can Sütken, ADB).
- IFC Orta Doğu ve Orta Asya Bölgesel Ticaret Finansmanı Başkanı Ahmed Hanaa Eldin Mohamed'e göre Türkiye, IFC'nin ticaret programında dördüncü büyük ülke. Yıllık hacim birkaç milyar doları buluyor, herhangi bir anda taşınan risk 6 milyar doları aşıyor.
- FCI Genel Sekreteri Betül Kurtuluş'a göre Türkiye'de faktoring hacmi geçen yıl GSYİH'nin yaklaşık %3'ü düzeyindeydi.

Bunların değer yaratması için ise sahaya, doğrudan tedarik zincirlerine inmek ve bu ürünleri anlatmak gerekiyor. Betül Kurtuluş bunu çok iyi ifade etti. Benim gözlemim de şu: MDB ürünleri çoğu zaman genel müdürlüklerin finansal kurumlar bölümlerinde sıkışıp kalıyor, şubelere ve sahaya inemiyor. Anadolu örgütlenmesi bulunan KGF (Kredi Garanti Fonu) ve İGE (İhracatı Geliştirme A.Ş.) ile iş birliği bu soruna çözüm olabilir.

Bence, faktoring tarafında da süreçler göründüğünden karmaşık ve hâlâ kâğıda, ıslak imzaya dayalı. Bu alandaki her kolaylaştırıcı düzenleme ve her dijitalleşme adımı dramatik bir değişim yaratma potansiyeli taşıyor.

Dijitalleşme sahnenin merkezinde

Bu yılki GTR'nin en belirgin farkı dijitalleşmeye ayrılan oturum sayısıydı. Öğleden sonraki A salonu, "Türkiye Trade Tech Roadshow" başlığıyla tamamen dijital ticarete ayrılmıştı. Neredeyse her oturumda veri, raporlama, yapay zekâ ve kâğıdın yarattığı sorunlar konuşuldu.

Kâğıtsız ticaret anketi: en dürüst cevap

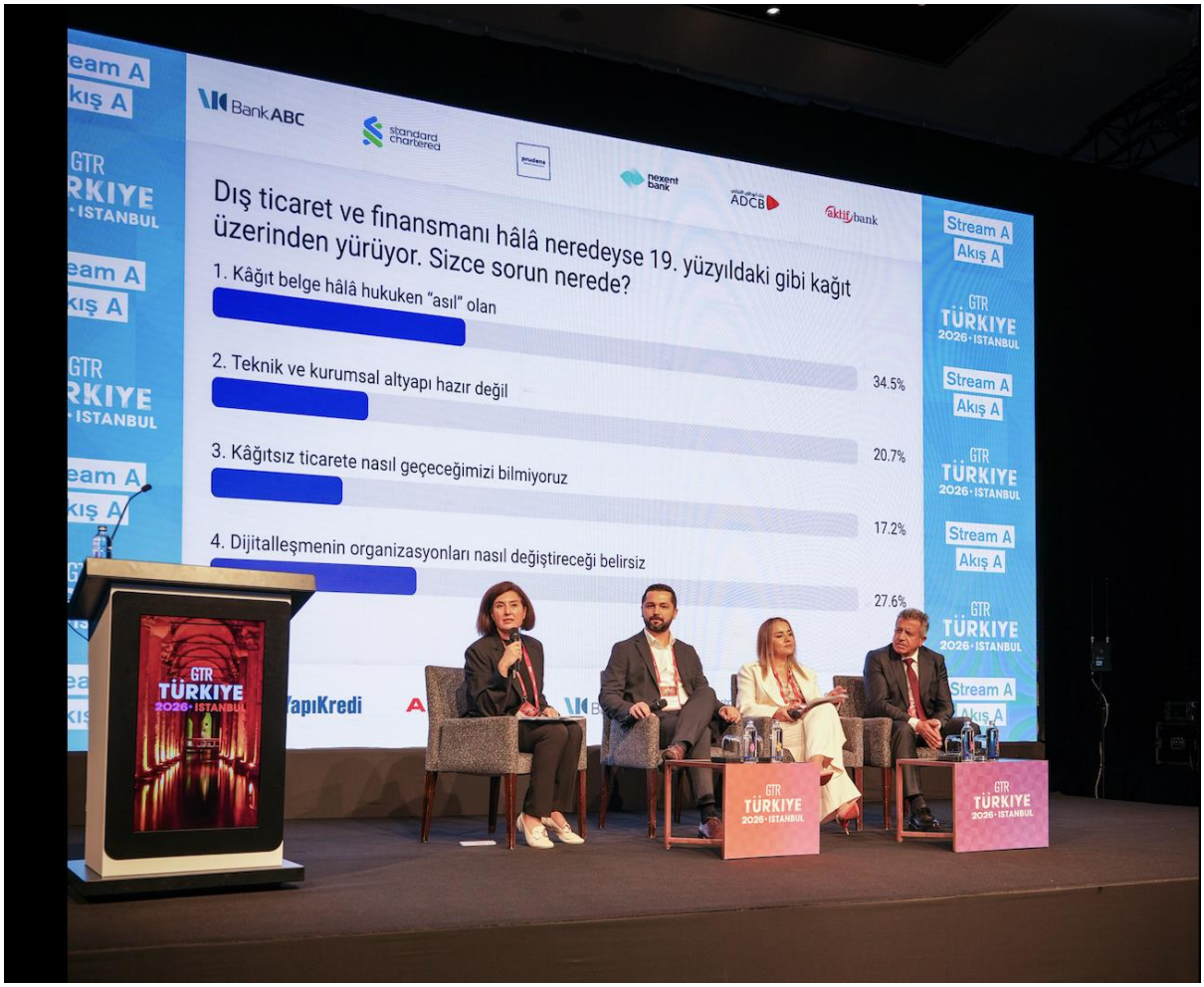
Moderatörlüğünü yaptığım "Cross-Regional Paperless Trade Enters a Mature Phase: Next-Generation Trade Finance" panelinde Hüseyin Karayağız (TÜRKKEP), Burcu Başdoğan (Türk Ticaret Bankası) ve Abdullah Kiremitçi (Interzoon) ile birlikteydik.

Salona "Kâğıtsız ticarete geçişin önündeki en büyük engel nedir?" diye sorduk. Sonuçlar şöyleydi:

- **%34,5 - Yasal altyapı değişikliği. Beklendiği gibi ilk sırada. Ama asıl dikkat çekici olan şu: Katılımcılar engeli sadece hukukun değişmesinde görmüyor.**
- **%27,6 - Organizasyonel etki üzerindeki belirsizlik.** Tam da beklediğim sonuç. Elektronik ticaret kayıtlarıyla yürütülen dış ticaret, ticaret finansmanı ekiplerinin iş yapış biçimini kökten değiştirecek. Kâğıt yok, elektronik kayıt var. Veri asıl şimdi değer kazanacak. İşlem döngüleri kısalacak, operasyonel risk azalacak, maliyetler düşecek, risk veriyle fiyatlanacak.
  Bu gelişmeler, işlemlerin risk ayarlı getirisine (RAROC) ve bankanın özkaynak kârlılığın a (ROE) dolaylı olarak yansıyabilir.
- **%20,7 - Teknik ve kurumsal altyapı hazır değil.** Haklı bir kaygı. Dijital kimliğin işlemediği ya da dijital verinin doğrulanamadığı yapılarda elektronik devredilebilir kayıtlara aceleyle geçmek akılcı değil.
- **%17,2 - Kâğıtsız yapıya nasıl geçeceğimizi bilmiyoruz.** Bence anketin en etkileyici sonucu buydu. Çok dürüst bir cevap ve azımsanmayacak bir oran.

Son iki yanıtı birlikte okuduğumuzda katılımcıların yaklaşık yarısı engeli hukukta ya da teknolojide değil, bilgi ve dönüşüm yönetiminde görüyor. Yani MLETR'ye uyumlu düzenleme yürürlüğe girdiğinde iş bitmiş olmayacak, asıl iş o zaman başlayacak. Küçük bir salon anketi elbette genelleme için yeterli değil. Ama aynı soruyu dünyanın farklı yerlerinde sorsak benzer bir tablo göreceğimizi düşünüyorum.

Tam da bu noktada öğrenmek, anlamak, sindirmek, süreçleri yeniden tasarlamak ve deneme yanılmaya alan açmak zorundayız. Ülkemizin en güçlü kası uygulamada iyi olmamızdır. Bu nedenle "Başkaları hazırlasın, denesin, biz sonra uyarlarız" yaklaşımı işin ruhunu kaçırmamıza ve alana gerektiği gibi hâkim olmamıza engel olabilir.



İş birliğinin somut örnekleri

Yıllardır konuşulan sınır ötesi ticarette iş birliğinin en güzel örneklerinin GTR Türkiye'de yeşermesi de günün önemli gelişmelerindendi.

Türkiye'de MLETR'nin iç hukuka uyarlanması, EBRD ve Ticaret Bakanlığı iş birliğiyle yürütülen projenin ikinci fazında. Standart tarafında zemin büyük ölçüde hazır. ICC Digital Standards Initiative'in WCO ve WTO'nun katkısıyla yürüttüğü KTDDE çalışması, uluslararası ticaretin 36 temel belgesini ve veri unsurlarını tek bir çerçevede eşleştirdi. Geriye kalan en büyük zorluk dijitalin güven katmanı.

Uluslararası kâğıtsız ticaret platformu Interzoon, faturadan başlayarak bu 36 temel belgeyi yapılandırılmış veri formatında oluşturan ve firmalarla bankalara her süreci uçtan uca gösterebilen bir platform inşa ediyor. Güven katmanı için de en stratejik ortaklıklarını kurdu:

- **TÜRKKEP** ile ortaklık: BTK ve GİB tarafından yetkilendirilmiş bir güven hizmet sağlayıcısı olan TÜRKKEP, platformun yerel güven katmanını sağlıyor ve sınır ötesine açılmanın mihenk taşını oluşturuyor.
- **CargoX** ile mutabakat zaptı: Elektronik konşimento (eBL) ve elektronik FIATA konşimentosu (eFBL) alanının önde gelen teknoloji firmalarından biri. Yeni iş birlikleri

de yolda. CargoX ekibiyle yaptığımız uzun sohbetlerde duyduklarımızdan etkilenmemek elde değil.

- **Enigio** ile mutabakat zaptı: Ticaret belgelerinin uluslararası alanda değiş tokuşu ve cirosu için sağladığı güven katmanıyla, geleceğin dijital ticaret koridorlarını birbirine bağlayacak.







Bu yılın GTR Türkiye'sinden aklımda kalan şu: Koşullar zor ama camia çözüm üretmekten vazgeçmiyor. Dijitalleşme artık bir vizyon cümlesi değil, somut pilotlar, rakamlar ve ortaklıklarla ilerleyen bir gerçeklik. Önümüzdeki dönemin farkını, bu dönüşümü dışarıdan izleyenler değil, öğrenerek içinde yer alanlar yaratacak.

Siz kâğıtsız ticarete geçişte kurumunuzun önündeki en büyük engeli ne olarak görüyorsunuz?

Meral Şengöz Kimdir?