



T.C.
AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

DIŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ:
AKSARAY İLİ ÖRNEĞİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

FATİH MUTLU

DANIŞMAN

Doç. Dr. VİLDAN GÜLPINAR DEMİRCİ

AKSARAY 2024

T.C.
AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

DIŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ:

AKSARAY İLİ ÖRNEĞİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

FATİH MUTLU

DANIŞMAN: DOÇ. DR. VİLDAN GÜLPINAR DEMİRCİ

JÜRİ ÜYESİ: PROF. DR. EMİNE FIRAT

JÜRİ ÜYESİ: DR. ÖĞR. ÜYESİ MÜGE BURCU ÖZDEMİR

AKSARAY 2024

TELİF HAKKI VE TEZ FOTOKOPİ İZİN FORMU

Bu tezin tüm hakları saklıdır. Kaynak göstermek koşuluyla tezin teslim tarihinden itibaren (6) ay sonra tezden fotokopi çekilebilir.

YAZARIN

Adı : FATİH

Soyadı : MUTLU

Bölümü : İKTİSAT ANA BİLİM DALI

İmza :

Teslim Tarihi: 12.07.2024

Türkçe Adı : DIŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ:
AKSARAY İLİ ÖRNEĞİ

İngilizce Adı: DELIVERY AND PAYMENT METHODS IN FOREIGN
TRADE: AKSARAY EXAMPLE

ETİK İLKELERE UYGUNLUK BEYANI

Tez yazma sürecinde bilimsel ve etik ilkelere uyduğumu, yararlandığım tüm kaynakları kaynak gösterme ilkelerine uygun olarak kaynakçada belirttiğimi ve bu bölümler dışındaki tüm ifadelerin şahsıma ait olduğunu beyan ederim.

Yazar Adı Soyadı: FATİH MUTLU

İmza:



T.C.
AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
JÜRİ ONAY SAYFASI

FATİH MUTLU tarafından hazırlanan “DIŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ: AKSARAY İLİ ÖRNEĞİ” başlıklı tez çalışması aşağıdaki jüri tarafından oy birliği /oy çokluğu ile Aksaray Üniversitesi İktisat Anabilim Dalında Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

Danışman: (Doç. Dr. VİLDAN GÜLPINAR DEMİRCİ)

İmza

İktisat Ana Bilim Dalı/ Aksaray Üniversitesi

.....

Üye: Prof. Dr. EMİNE FIRAT

İktisat Ana Bilim Dalı/ Aksaray Üniversitesi

.....

Üye: Dr. Öğr. Üyesi MÜGE BURCU ÖZDEMİR

Uluslararası Finansman ve Ticaret / İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ

.....

Tez Savunma Tarihi: 12/06/2024

Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulununtarih ve
..... sayılı kararı ile onaylanmıştır.

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

Prof. Dr. Aybala ÇAYIR

İmza

Bu tez öncelikle, her türlü zorluk ve imkânsızlıklar içerisinde olup da ülke ekonomisinin kalkınması için her şeyini ortaya koyan, emek veren ve değer katan Aksaray ilinin kadim ihracatçı firmalarına ithaf edilmiştir.

TEŞEKKÜR

Tez yazım sürecinin ilk aşamasından son anına kadar her zaman yanımda olan, kıymetli destekleri ile çalışmama ışık tutan danışman hocam sayın Doç. Dr. Vildan GÜLPINAR DEMİRCİ'ye teşekkür ederim. Tez savunmasında çok değerli mesleki birikimi ve tecrübeleri ile çalışmaya ışık tutan hocam sayın Prof. Dr. Emine FIRAT'a teşekkür ederim. Lisans eğitimimden başlayıp yüksek lisans eğitimimin bitimine varan ve hayatımın tüm dönüm noktalarında yanımda olmasından gurur duyduğum hocam sayın Prof. Dr. Haluk DUMAN'a şükranlarımı arz ederim. Akademik yaşantımın başlamasında ve iktisat bilimini sevmemde en büyük katkıya sahip olan sayın Prof. Dr. Erşan SEVER hocama teşekkür ederim.

Ziraat Katılım Bankası kariyerime başlamamda temel etken olan çok kıymetli meslek büyüğüm, Ziraat Katılım Bankası Genel Müdür Yardımcısı sayın Arif Baştuğ'a çok teşekkür ederim. Bankacılık mesleğinde yol göstericim olup sahip olduğum birikimin en büyük mimarı olan kıymetli üstadım Muhammet ET'e şükranlarımı arz ederim. Dış Ticaret alanına ilgi duymamı sağlayıp tez konusunun temel mimarı olan çok kıymetli şube yöneticilerimden Fatih BAHAR'a teşekkür ederim. Dünya görüşü ve akademik bilgi birikimleri ile her zaman yanımda olan çok değerli abilerim sayın Doç. Dr. Mustafa Derviş DERELİ'ye ve sayın Burhan KIRAÇ'a teşekkür ederim.

Yaşantım boyunca maddi ve manevi desteklerini esirgemeyip her zaman destekçim olan anne ve babama teşekkür ederim. Son olarak tez yazım sürecimde her zaman yanımda olup tüm zorluklara birlikte göğüs gerdiğimiz hayat arkadaşıma ve çocuklarıma müteşekkir olduğumu belirtmek isterim.

Dış ticaret alanında bankacılık kesimi ve sahaya hâkim olmamda tek pay sahibi olup kamunun ilk katılım bankası olan çok değerli kurumum Ziraat Katılım Bankasına teşekkürlerimi arz ederim. Çalışmamın Aksaray ilinde dış ticaret yapan firmalara ışık tutup Organize Sanayi Bölgesi firmaları ile Aksaray Üniversitesi arasında atılacak bir köprünün temelini teşkil etmesini ümit ediyorum.

Fatih MUTLU

Aksaray-2024

ÖZET

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra dünya üzerindeki blokların yıkılması ve buna ilave olarak ortaya çıkan küreselleşme olgusu ile dış ticaret işlemleri ivme kazanmıştır. Diğer taraftan Covid 19 Pandemi döneminde tüm dünyada yaşanan navlun sorunundan dolayı, dış ticaretteki teslim şekillerinde değişiklikler gözlenmiştir. Dış ticaret yapan firmalar tarafından Pandemi dönemine kadar önemi fazla bilinmeyen Ex-Work teslim şekli bu dönem içerisinde değer kazanmış, dış ticarete konu malın satışını yapan firmalar için navlun sorununu çözebilecek alternatif bir ödeme şekli olarak ortaya çıkmıştır. Pandemi döneminde ortaya çıkan dış ticaretteki değişen ödeme ve teslim şekillerinin bölgesel odaklı incelenmesi, hem bölgesel ekonomi ve dış ticaret potansiyelinin belirlenmesi hem de dış ticaret yapan firmalara yol göstermesi açısından önemlidir. Bu noktadan hareketle tezin temel amacı Aksaray Organize Sanayi Bölgesindeki dış ticaret üzerine faaliyet gösteren şirketlerin Türkiye ekonomisine katkılarını ortaya koymak, ihracat ve ithalat potansiyellerini belirlemek ve dış ticaret teslim ve ödeme şekillerini incelemektir.

Bu çalışmada, Aksaray ilinde aktif dış ticaret faaliyeti yürüten ve sektörünün önde gelen şirketlerinin de aralarında bulunduğu 70 farklı şirketin üst düzey yöneticilerine yüz yüze görüşmelerle anket uygulanmış ve elde edilen veriler SPSS 22 programı ile analiz edilerek nicel bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonucunda ihracat ve ithalatın yapıldığı bölgenin ödeme ve teslim şekillerini etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre Uzak Doğu ülkelerinde peşin ödeme yöntemi ve ithalat hacmi arasında; AB ülkelerinde ise peşin ödeme yöntemi ve ihracat hacmi arasında anlamlı ve pozitif ilişki tespit edilmiştir. Diğer taraftan ithalatta ve ihracatta en sık kullanılan ödeme şekli sırasıyla peşin ödeme ve akreditifli ödeme iken, ihracatta peşin ödeme oranı ithalattan çok daha yüksektir.

Bilim Kodu: 117406

Anahtar Kelimeler: Aksaray, Dış Ticaret, Teslim ve Ödeme Şekilleri

Sayfa Adedi: 107

Danışman: Doç. Dr. Vildan GÜLPINAR DEMİRCİ

ABSTRACT

After the Second World War, foreign trade transactions gained momentum with the collapse of the blocs in the world and the globalization phenomenon that emerged in addition to this. On the other hand, due to the freight problem experienced all over the world during the Covid 19 Pandemic period, changes were observed in the delivery methods in foreign trade. The Ex-Work delivery method, which was not known by foreign trade companies until the Pandemic period, gained value during this period and emerged as an alternative payment method that could solve the freight problem for companies that sell the goods subject to foreign trade. A regional-oriented examination of the changing payment and delivery methods in foreign trade that emerged during the pandemic period is important in terms of both determining the regional economy and foreign trade potential and guiding foreign trade firms. From this point of view, the main purpose of this thesis is to reveal the contribution of companies operating in foreign trade in Aksaray Organized Industrial Zone to the Turkish economy, to determine their export and import potential, and to examine foreign trade delivery and payment methods.

In this study, a questionnaire was applied to the senior executives of 70 different companies, including the leading companies in the sector, which carry out active foreign trade activities in Aksaray province, through face-to-face interviews and a quantitative study was carried out by analyzing the data obtained with SPSS 22 program. As a result of the research, it was concluded that the region of export and import affects the payment and delivery methods. Accordingly, a significant and positive relationship was found between cash payment method and import volume in Far Eastern countries and between cash payment method and export volume in EU countries. On the other hand, while the most frequently used payment methods in imports and exports are cash payment and letter of credit, the rate of cash payment in exports is much higher than in imports.

Science Code:

Key Words: Aksaray, Foreign Trade, Delivery and Payment Methods

Page Number:

Supervisor: Assoc. Prof. Vildan GÜLPINAR DEMİRCİ

İÇİNDEKİLER

TELİF HAKKI VE TEZ FOTOKOPİ İZİN FORMU	i
ETİK İLKELERE UYGUNLUK BEYANI.....	ii
TEŞEKKÜR	v
ÖZET	vi
ABSTRACT.....	vii
İÇİNDEKİLER	viii
TABLolar LİSTESİ.....	xi
ŞEKİLLER LİSTESİ	xii
KISALTMALAR	xiii
GİRİŞ	1

I. BÖLÜM

DİŞ TİCARET BAĞLAMINDA TESLİM VE ÖDEME BİÇİMLERİ: KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Dış Ticarete Giriş	6
1.2. Dış Ticaretle İlgili Temel Kavramlar	9
1.3. Bankacılık Sistemi Dış Ticaretin Neresinde Kalıyor?	10
1.3.1. Risk Üstlenip Taahhüte Girilerek Yapılan İşlemler Aşağıdaki Gibidir	10
1.3.2. Risk Üstlenmeden Aracılık Edilen İşlemler Aşağıdaki Gibidir	11
1.4. SWIFT Sistemi	11
1.5. Dış Ticarete Kullanılan Temel Belgeler	11
1.5.1. Mali Belgeler	12
1.5.2. Ticari Belgeler	12
1.5.3. Taşıma Belgeleri.....	12
1.5.4. Sigorta Belgeleri.....	13
1.5.5. Diğer Belgeler.....	13
1.6. Literatür Araştırması	14
1.7. Dış Ticarete Teslim Şekilleri	18
1.7.1. Her Türlü Taşımacılığı Kapsayan Terimler.....	19
1.7.1.1. EXW - EX WORK / Ticari İşletmede Teslim	19

1.7.1.2. FCA - Free Carrier / Belirlenen Yerde Taşımacıya Teslim	20
1.7.1.3. CPT - Carriage Paid To/ Taşıma Yerine Kadar Ödenmiş.....	20
1.7.1.4. CIP - Carriage and Insurance Paid To/ Sigorta Dahil Taşıma Yerine Kadar Ödenmiş	20
1.7.1.5. DPU - Delivered at Place Unloaded / Belirtilen Yerde Eşya Boşaltılmış Teslim	21
1.7.1.6. DAP - Delivered at Place / Mahalde (Yerinde) Teslim	21
1.7.1.7. DDP - Delivered Duty Paid / Vergileri Ödenmiş Teslim	21
1.8. Deniz ve İç Su Taşımacılığında Kullanılan Terimler.....	22
1.8.1. FOB - Free on Board / Gemi Bordasında Teslim	22
1.8.2. FAS - Free Alongside Ship / Geminin Yanında Teslim	22
1.8.3. CFR - Cost and Freight / Mal Bedeli ve Taşıma	22
1.8.4. CIF - Cost, Insurance and Freight / Mal Bedeli, Sigorta ve Taşıma	22
1.9. Dış Ticarete Ödeme Şekilleri	23
1.9.1. Peşin ve Mal Mukabili Ödemeler	24
1.9.1.1. Peşin Ödeme	24
1.9.1.2. Mal Mukabili Ödeme	25
1.9.1.3. Kabul Kredili Mal Mukabili İhracat İşlemleri	26
1.9.2. Tahsil İşlemleri	27
1.9.2.1. Vesaik Mukabili Ödeme	27
1.9.3. Akreditif İşlemleri	31
1.9.3.1. Akreditifin Tanımı ve Önemli Kavramlar	31
1.9.3.2. Akreditifte Taraflar ve Tanımlar	31
1.9.3.3. Akreditif Süreci.....	33
1.9.3.4. Akreditifte Uygulamada Sıklıkla Karşılaşılan Problemler	38
1.9.4. Harici Garanti İşlemleri	38
1.9.4.1. Harici Garantilerde Taraflar	39
1.10. Giden Havale İşlemleri.....	41
1.10.1. Serbest Transfer İşlemleri.....	41
1.10.2. Görünmeyen Kalem Transferleri.....	41
1.11. Sermaye Hareketleri.....	42
1.11.1. Türkiye'ye Yabancı Sermaye İthalı.....	42
1.11.2. Yurt Dışından Kredi Alınması.....	42
1.12. Gelen Havale İşlemleri.....	43
1.13. Yurtdışı Yabancı Para Çekler.....	44
1.14. İhracat Bedellerinin Yurda Getirilmesi	44

II. BÖLÜM

AKSARAY İLİNDE DIŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ: ARAŞTIRMA BULGULARI

2.1. Aksaray Organize Sanayi Bölgesinin Bölgesel Ekonomiye Katkısı.....	47
---	----

2.2. Araştırma Bulguları.....	54
2.2.1 Hipotez Testi Bulguları	54
2.2.1.1. Katılımcıların Genel Özellikleri	54
2.2.1.2. Firmaların Genel Özellikleri	55
2.2.1.3. Firmaların İhracat ve İthalat Ortalamaları	57
2.2.1.4. İthalat Yapılan Ülkelere Göre İthalat Düzeyi	57
2.2.1.5. İhracat Yapılan Ülkelere Göre İhracat Düzeyi	58
2.2.1.6. İthalatta Kullanılan Ödeme Yöntemleri	59
2.2.1.7. İhracatta Kullanılan Ödeme Yöntemleri	59
2.2.1.8. İkili Karşılaştırma Testleri	60
2.2.1.9. Çoklu Karşılaştırma Testleri	61
2.2.1.10. İthalat-Peşin Ödeme İlişkisi (Uzak Doğu)	61
2.2.1.11. İthalat-Peşin Ödeme İlişkisi (AB).....	62
2.2.1.12. İhracat-Peşin Ödeme İlişkisi (Orta Doğu)	63
2.2.1.13. İhracat-Peşin Ödeme İlişkisi (AB).....	64
2.2.1.14. İhracat – İthalat İlişkisi	65
2.2.1.15. İthalat ve İhracatta Karşılaşılan En Önemli Sorunlar	66
2.2.1.16. Hipotez Sonuçları.....	67
2.2.2. Araştırma Sorusu Bulguları	67
SONUÇ.....	70
KAYNAKÇA.....	78
EK-I: ANKET FORMU	84
EK-II: ANKET İZNİ.....	91
AKSARAY ÜNİVERSİTESİ TEZ DEĞERLENDİRME FORMU	

TABLÖLER LİSTESİ

Tablo 1: Teslim Şekillerine Ait Detaylı Tablo	23
Tablo 2: İllere Göre İhracat Rakamları (2023, bin dolar)	49
Tablo 3: İllere Göre İthalat Rakamları (2023, bin dolar)	50
Tablo 4: 2023 yılı Ödeme Şekillerine Göre İhracat Rakamları (Türkiye, bin Dolar).....	51
Tablo 5: 2023 yılı Ödeme Şekillerine Göre İthalat Rakamları (Türkiye, bin dolar)	52
Tablo 6: Aksaray İlinin 2022-2023 yılları Sektörlere Göre İhracat Rakamları (bin, USD) 53	
Tablo 7: Katılımcıların Genel Özellikleri	54
Tablo 8: Firmaların Genel Özellikleri.....	55
Tablo 9: Firmaların İhracat ve İthalat Ortalamaları	57
Tablo 10: İthalat Yapılan Ülkelere Göre İthalat Düzeyi.....	57
Tablo 11: İhracat Yapılan Ülkelere Göre İhracat Düzeyi	58
Tablo 12: İthalatta Kullanılan Ödeme Yöntemleri	59
Tablo 13: İhracatta Kullanılan Ödeme Yöntemleri	59
Tablo 14: İkili Karşılaştırma Testleri.....	60
Tablo 15: Çoklu Karşılaştırma Testleri.....	61
Tablo 16: İthalat-Peşin Ödeme İlişkisi (Uzak Doğu)	61
Tablo 17: İthalat-Peşin Ödeme İlişkisi (AB)	62
Tablo 18: İhracat-Peşin Ödeme İlişkisi (Orta Doğu	63
Tablo 19: İhracat-Peşin Ödeme İlişkisi (AB)	64
Tablo 20: İhracat – İthalat İlişkisi.....	65
Tablo 21: İthalat ve İhracatta Karşılaşılan En Önemli Sorunlar	66
Tablo 22: Hipotez Sonuçları	67

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Peşin Ödeme (Ziraat Katılım Bankası Uygulama Esas ve Usulleri).....	25
Şekil 2: Mal Mukabili Ödeme (Ziraat Katılım Bankası Uygulama Esas ve Usulleri).....	26
Şekil 3: Vesaik İbrazında Ödeme (Ziraat Katılım Bankası Uygulama Esas ve Usulleri) ...	28
Şekil 4: Akreditif Süreci (Ziraat Katılım Bankası Unvanda Yükselme Sınavı Çalışma Dokümanı)	33



KISALTMALAR

AB:	Avrupa Birliği
ABD:	Amerika Birleşik Devletleri
ATR:	Avions de Transport Régional
BIC:	Bank Identification Code
CFR:	Cost and Freight
CIF:	Cost Insurance and Freight
CIM:	Rail Consignment Note
CIP:	Carriage and Insurance Paid To
CMR:	Convention Marchandise Routier
CPT:	Carriage Paid To
DAB:	Döviz Alım Belgesi
DAP:	Delivered at Place
DDP:	Delivered Duty Paid
DOSB:	Dilovası Organize Sanayi Bölgesi
DPU:	Delivered at Place Unloaded
DTÖ:	Dünya Ticaret Örgütü
EFT:	Elektronik Fon Transfer
EOSB:	Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi
EUR:	Avrupa Para Birimi
EUR 1:	European Free Trade Association
EXW:	Ex Works
FAS:	Free Alongside Ship
FCA:	Free Carrier
FOB:	Free On Board
GBP:	Great Britain Pound
GÇB:	Gümrük Çıkış Beyannamesi
GOSB:	Gebze Organize Sanayi Bölgesi

ID:	Identity
INCOTERMS:	International Commercial Terms
ISBP:	International Standart Banking Practices
ISP:	International Standby Practices
İBKB:	İhracat Bedeli Kabul Belgesi
KKDF:	Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu
MTO:	Milletlerarası Ticaret Odası
NBF:	Nakit Beyan Formu
RMA:	Relationship Management Application
SPSS:	Statistical Package for the Social Sciences
SWIFT:	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
T.C.:	Türkiye Cumhuriyeti
TCMB:	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TL:	Türk Lirası
TPKK:	Türk Parası Kıymetini Koruma
TİM:	Türkiye İhracatçılar Meclisi
UCP:	Uniform Custom and Practise
URC:	Uniform Rules for Collections
URDG:	Uniform Rules for Demand Guarantee
USD:	Amerikan Doları
Vb.:	Ve benzeri
YP:	Yabancı Para

GİRİŞ

Küreselleşen dünyada blokların yıkılması ile dış ticaret önemini daha da artırmıştır. Dış ticarete öne çıkan ülkeler gerek ülkelerinin milli gelirlerini gerek de refah seviyelerini yukarı çekmeleri açısından avantajlı konumda yer almaktadırlar. Dış ticaretteki ödeme şekilleri ve finansman işlemlerinde bankaların aktif olarak rol alması ise operasyon süreçlerinde finans kuruluşlarının varlığını mecbur kılmaktadır. Söz konusu işlemlerde meydana gelebilecek olası bir aksaklık telafisi mümkün olmayan sonuçlar doğurabilmektedir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012).

Bu tezin giriş kısmında kısaca araştırmanın konusuna değinilmiş, araştırmanın yapılmasındaki amaç ve önemden bahsedilmiştir. Araştırmanın hipotezleri ve araştırma soruları art arda ele alınmıştır. Araştırma evreninin nereden seçildiği ve örneklem büyüklüğünden söz edilmiştir. Araştırma katılımcılarına yöneltilen soruların hazırlanırken hangi kaynaktan faydalandığı belirtilmiş olup analiz yöntemine dair açıklamalara yer verilmiştir. Konuyla ilgili yapılan araştırmalardan örnekler verilerek kapsam ve sınırlılıkları ifade edilmiştir.

Araştırmanın Konusu

Bu tezin konusu; Aksaray ilinde faaliyet gösteren ve aktif olarak dış ticaret işlemi gerçekleştiren firmaların teslim ve ödeme şekillerinin incelenmesi, pandemi dönemi sonrası ortaya çıkan yeni alışkanlıkların getirdiği zorunlu değişikliklere adapte olunması, firmaların dış ticaret işlemlerine bakış açılarının incelenmesi ve elde edilen verilerin analiz edilerek çıkan sonuçların yorumlanmasıdır.

Araştırmanın Amacı ve Önemi

Çalışmanın amacı Aksaray Organize Sanayi Bölgesindeki dış ticaret üzerine faaliyet gösteren şirketlerin Türkiye ekonomisine katkılarını ortaya koymak, ihracat ve ithalat potansiyellerini belirlemek ve dış ticaret teslim ve ödeme şekillerini incelemektir.

Dünya literatüründe konu ile ilgili yapılan çalışmalara bakıldığında; uluslararası ticarete ödeme yöntemleri ve finansmana dair yapılan bir çalışmada (Kim, 2021), uluslararası ticarete dair temel kavramları açıklayarak bunlardan her birisinin amacından, niteliklerinden ve risklerinden bahsetmiştir. Uluslararası ticaret ve finans ile ilgili bir el kitabı niteliği

taşıyan bir başka çalışma (Grath, 2016) ise uluslararası ticaretteki farklı risk türleri, ödeme, para birimi, finansman, garanti ve sigorta alternatiflerinin nasıl kullanılacağını ayrıntılı olarak açıklamıştır. Türkçe literatürde ise; dış ticaretteki ödeme yöntemlerini inceleyen bir çalışmada Türkcan (2016), 2002-2012 yılları arasındaki on yıllık bir sürece odaklanmış, firmaların tercih ettikleri ödeme yöntemlerini incelemiştir. Akgöz ve Özdemir, TMS 18 hasılat standardı çerçevesinde dış ticarete teslim ve ödeme şekillerine odaklandıkları çalışmalarında, dış ticarete kullanılan teslim ve ödeme biçimlerinin, işletmelerinin hasılatını hem oluşum zamanı hem de tutarı açısından etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Türkiye’de dış ticaretteki ödeme yöntemlerini ele alan bir diğer çalışmada, küresel ölçekte yoğunlaşan işlem hacminde dış ticaret işlemlerinin her geçen gün daha da arttığına işaret edilmiş ve bunun yanı sıra dış ticaretteki rekabete dikkat çekilmiştir (Ağsakal ve Erkan, 2016). Yüksek lisans tezi seviyesinde yapılan bir araştırmada ise Doğu Karadeniz Bölgesinde tercih edilen dış ticaret ödeme yöntemlerine odaklanan bir diğer uygulamalı araştırmada ülke refahı açısından dış ticaret hacminin düzeyine dikkat çekilmiş ve bu alandaki ticari işlemlerdeki en önemli sorunun, mal veya hizmet bedelinin tahsil edilmesi olduğu ifade edilmiştir (Öztürk ve Sandalcılar, 2018). Görüldüğü gibi konu ile ilgili araştırmalar Türkiye’de çok sınırlıdır. Tezin literatürdeki bu boşluğu doldurması hedeflenmiştir. Ayrıca, örneklem grubunun, doğrudan firma yöneticileri veya firma sahiplerinden oluşacak olması da bu çalışmanın bir diğer özgün veçhesini oluşturacaktır.

Araştırmanın Hipotezleri ve Soruları

Bu çalışma, “Dış ticarete teslim ve ödeme şekilleri nelerdir?” temel araştırma problemine Aksaray ili örnekleminde odaklanmaktadır. Bu çerçevede dış ticaret işleminin, dünyanın hangi coğrafyası ile yapıldığının etkisi, tercih edilen ödeme yönteminin dış ticarete konu ürün ile olan ilişkisi ve bu ürünün ticaretinde muadil ülkelerle olan pazarlık gücü ele alınmıştır. Araştırma soruları ile firmaların dış ticaret işlemlerine bakış açıları incelenmeye çalışılmış, tercih edilen teslim ve ödeme şekillerinde karşılaşılan zorluklar tespit edilmeye gayret gösterilmiştir. Covid-19 dönemi öncesi ve sonrasında değişen teslim şekilleri incelenerek firmaları buna iten etkenlerden bahsedilmiş ve dış ticarete konu olan ürünlerin ikame durumları hakkındaki bilgi seviyeleri tespit edilmeye çalışılmıştır.

Araştırmanın hipotezleri şunlardır:

H1: Firmanın hukuki yapısı ithalat hacmine göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

H2: Firmanın hukuki yapısı ihracat hacmine göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

H3: Firmanın bulunduğu sektör ithalat hacmine göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

H4: Firmanın bulunduğu sektör ihracat hacmine göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

H5: Uzak Doğu ülkelerinde peşin ödeme yöntemi ve ithalat hacmi arasında anlamlı ilişki vardır.

H6: AB ülkelerinde peşin ödeme yöntemi ve ithalat hacmi arasında anlamlı ilişki vardır.

H7: Orta Doğu ülkelerinde peşin ödeme yöntemi ve ihracat hacmi arasında anlamlı ilişki vardır.

H8: AB ülkelerinde peşin ödeme yöntemi ve ihracat hacmi arasında anlamlı ilişki vardır.

Araştırmanın soruları şunlardır:

1. Firmanızın dış ticaret departmanında çalışan kişi sayısı kaçtır?
2. Firma olarak ithalatçı konumda iken tercih ettiğiniz ödeme şeklinde en sık karşılaştığınız sorunlar nelerdir?
3. Firma olarak ithalatçı konumda iken, bu ödeme şeklini kullanmanızda hangi etken/etkenler rol oynamaktadır?
4. Firma olarak ihracatçı konumda iken bu ödeme şeklini kullanmanız durumunda en sık karşılaştığınız sorunlar nelerdir?
5. Firma olarak ihracatçı konumda iken, bu ödeme şeklini kullanmanızda hangi etken/etkenler rol oynamaktadır?
6. Covid-19 pandemisi sonrasında dış ticaret işlemlerinizde navlun sorunu yaşadınız mı?
7. Covid-19 pandemisi sonrasında dış ticaret işlemlerinizde teslim şekliniz değişti mi?
8. Covid-19 öncesi ve covid-19 sonrası teslim şekillerini işaretleyiniz.
9. Firmanızın ihracata konu ürününün ikame durumunu aşağıdaki seçeneklere göre belirtiniz.
10. Firmanızın ithalata konu ürününün ikame durumunu aşağıdaki seçeneklere göre belirtiniz.

Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini Aksaray Ticaret ve Sanayi Odasına kayıtlı 136 firma oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemi ise Aksaray Organize Sanayi Bölgesinde yer alan ve Aksaray Ticaret ve Sanayi Odasına kayıtlı 70 firma oluşturmaktadır. Böylece örneklemin evrenin yüzde 50'sinden fazlasını oluşturduğu görülmektedir. Örneklem seçiminde kolayda örnekleme tekniği kullanılmıştır. Anket, firmanın sahibi veya üst düzey yöneticisinin demografik özellikleri, firmanın genel özellikleri, ihracat/ithalat potansiyeli, ödeme şekilleri,

ihracat/ithalat yapılan ülkelerin sıralaması ve ihracatta/ithalatta en sık karşılaşılan sorunlardan oluşmaktadır. Güven aralığı %90, örneklem hatası 0,10 olarak kabul edildiğinde, Yazıcıoğlu ve Erdoğan'a (2004) göre 66 kişilik örneklem büyüklüğü, 136 kişilik bir evreni temsil edebilmektedir ki bu çalışmada söz konusu rakam 70 olarak belirlenmiştir. Konuyla ilgili çalışmalar bağlamında Alabayır'ın (2016) Bursa'daki 492 şirket arasından 42'sini, Öztürk'ün (2018) Doğu Karadeniz Bölgesindeki 903 dış ticaret firma arasından 104'ünü, Oktay'ın (2018) Eskişehir'de dış ticaret faaliyeti yürüten 55 firma arasından 25'ini örneklemine dâhil ettiği dikkate alındığında, örneklem büyüklüğünün literatürdeki diğer çalışmalarla uyumlu olduğu ve yeterli büyüklükte bir örneklem ulaştığı ortaya çıkmaktadır. Veriler, Nisan-Mayıs 2023 döneminde yüz yüze gerçekleştirilen anketler aracılığıyla elde edilmiştir.

Araştırmanın Yöntemi

Anket sorularının oluşturulmasında Alabayır (2016) çalışmasından yararlanılmıştır. Alabayır'ın çalışmasında, ankette Likert ölçeğinin kullanılmamasından dolayı analiz ve tekniklerin kapsamında bir daraltmaya gidildiği, bu yüzden de Geçerlilik ve Faktör Analizi testlerinin uygulanmadığı ifade edilmiştir (Alabayır, s. 81-82). Araştırmada bir ölçek kullanmaması, ankete yeni sorular eklenmiş olması, firmaların birtakım açık uçlu cevaplarına imkân sağlayan sorulara yer verme zorunluluğu ve bütün bunların yanı sıra anketteki soruların tek bir bütünü ölçmeyi hedeflememesi nedeniyle geçerlik ve güvenilirlik testlerine ihtiyaç duyulmamıştır. Araştırma için Aksaray Üniversitesi Etik Kurulu tarafından etik izin onayı alınmıştır.

Örneklem grubuna anket uygulandıktan sonra elde edilen verilerin analiz edilmesinde SPSS 22 istatistik paket programından yararlanılmıştır. Her bir soru için öncelikle betimsel istatistikler hesaplanmıştır. Sürekli değişkenler için ortalama, standart sapma gibi betimsel istatistikler açıklanmıştır. Kategorik değişkenler için ise frekans tabloları oluşturulmuştur. Hipotez testleri için sürekli değişkenlere normallik testi uygulanmış, dağılımların normal dağılıma uygun olmadığı görüldüğünden analizlerde parametrik olmayan testler kullanılmıştır (Kalaycı vd., 2014). Veriler, çok değişkenli istatistiksel yöntemlerden ki-kare bağımsızlık testi, Mann-Whitney U testi, Kruskal-Wallis H testi ve Spearman korelasyon testi kullanılarak SPSS 22 programı ile analiz edilmiştir.

Araştırmanın Kapsamı ve Sınırlılıkları

Dış ticarete kullanılan teslim ve ödeme yöntemlerine odaklanan bu tez, Giriş ve Sonuç kısımları hariç olmak üzere üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde dış ticaret işlemlerinde bankaların üstlendiği rol irdelenmiş ve SWIFT sisteminden bahsedilerek dış ticaretle ilgili temel kavramlara değinilmiştir.

Dış ticaret işlemlerinde kullanılan teslim ve ödeme şekilleri ikinci bölümde bütün detayları ile anlatılmış, işlemlerde bankaların üstlendiği görev ve sorumluluklara değinilmiş, her bir ödeme sisteminin getirdiği avantaj ve dezavantajlar açıklanmıştır. Bölüm sonunda ise dış ticaret işlemlerinde; Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu hakkında 32 sayılı kararda değişiklik yapılmasına dair 2022 yılı içinde alınan aksiyon planları ve DAB/İBKB işlemlerinden bahsedilmiştir.

Üçüncü ve son bölümde ise 2022 yıl sonu itibari ile Türkiye İhracatçılar Meclisi verileri baz alınarak Aksaray'dan yapılan ihracatlarına il bazında ülke rakamları ve sektör rakamlarına yer verilmiş, TÜİK verileri baz alınarak illere göre ihracat ve ithalat rakamlarının 2013-2022 yılları arasındaki seyri izlenmiştir. İlgili bölümde son olarak sayısal analizlere ait bulgulara yer verilmiştir.

Sonuç kısmında ise araştırmadan elde edilen bulgular Türkiye ortalaması ile karşılaştırılarak Aksaray ilinin dış ticaret verileri değerlendirilmiş, dış ticaret yapan firmalara daha güvenli olan teslim ve ödeme yöntemlerine ilişkin öneriler sunulmuştur.

Tezin bazı kısıtları bulunmaktadır. Öncelikle çalışma Aksaray iliyle sınırlıdır. Ayrıca Aksaray'da Ticaret ve Sanayi Odasına kayıtlı olup Aksaray Organize Sanayisi Bölgesinde faaliyet göstermekte olan 136 firma içerisinde 70 firma örnekleme dâhil edilmiş ve bulgular bu çerçevede yorumlanmıştır.

I. BÖLÜM

DIŞ TİCARET BAĞLAMINDA TESLİM VE ÖDEME BİÇİMLERİ: KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Bölüm içeriğinde; dış ticaretin tarihsel gelişimi ve Türkiye’de yıllar itibarıyla gerçekleşen önemli ekonomik gelişmeler kronolojik sıra ile anlatılmış, ihracat operasyonlarında kullanılan teslim ve ödeme şekilleri kavramsal çerçeve içerisinde ele alınmıştır.

1.1. Dış Ticarete Giriş

Dünyanın gizli kalan yerlerini keşfetmek, yeni yerler ve uluslar bulmak sadece bilimsel bir meraktan ibaret olarak kalmamıştır. Söz konusu arayış, bireylerin öğrenme ve yeni değerler ortaya çıkarma arzusunu üst seviyeye çıkarmıştır. Bu durum her ne kadar başlangıçta bilimsel araştırma arzusunu öne çıkarsa da ilerleyen dönemlerde, keşif ve buluşların beraberinde getirdiği ekonomik çıkarlar, rasyonel bir bireyin yapısına uygun olarak ekonomik açıdan da ciddi kazanımlar sağlamıştır. Küresel ticaretin çıkış noktası da tam olarak burası olmuştur.

Ticareti genel anlamda üretici ve tüketici arasında gerçekleşen mal ve hizmet değişimi olarak tanımlamak mümkündür. Uluslararası Ticaret (Dış Ticaret) ise farklı ülkelerde yaşayan, bu ülkelerde iş merkezi veya mutlak meskeni bulunan ya da farklı ülke vatandaşlıklarına sahip olan gerçek ve tüzel kişiler arasında gerçekleşen mal ve hizmet değişimi anlamına gelmektedir.

Küreselleşen dünyada dış ticaretin tarihsel gelişim seyri ele alındığında Mezopotamya bölgesinde başlayan ilk ticari işlemlerden başlanarak günümüz dünyasında yer alan kompleks ticari ilişkilere varana kadar geçirilen evrim ele alınmaya çalışılmıştır. Dünya üzerinde bilinen en eski uygarlıkların yer aldığı Mezopotamya bölgesinde tarım ve hayvancılığa dair izler yer almaktadır, ilk ticari işlem ise bu üretim faaliyetlerinde kullanılan araç ve gereçlerin takas yolu ile değişimi olmuştur (Küçüksakarya, 2020, s. 27).

Dünyada dış ticaretin tarihsel gelişimine ön önemli katkıyı M.Ö 1000’li yıllarda Fenikeliler sağlamıştır. Denizcilik ve liman faaliyetlerinde ilerleme göstermiş, Akdeniz ve Afrika

sahillerinde ticaret kolonileri kurmuşlardır. Derebeylik döneminde kapalı ekonomi yönetiminin benimsenmesi dış ticaretin gelişimine ket vursa da haçlı seferlerinin başlaması ile süreç yeniden ilerleyişe geçmiştir. 1453 yılında İstanbul'un fethi ve ümit burnunun keşfi ile yeni ticaret yolları keşfedilmiş , ipek ve baharat yollarının önemi azalarak batılı ülkeler avantajlı konuma geçmiştir (Küçüksakarya, 2020, s. 28).

Buhar gücü ile çalışan makinelerin keşfedilmesi ile 1700'lü yıllarda sanayi devrimi etkisini göstermeye başlamıştır. İngiltere'de başlayan bu devrim sırası ile Amerika ve Kuzey Avrupa Bölgesi'ne yayılmıştır. Söz konusu devrimin ortaya çıkardığı gelişmeler ve Adam Smith'in 1776 yılında yayınlanan *Milletlerin Zenginliği* isimli çalışmasının etkisi ile Klasik Liberalizm dönemine geçiş yapılmıştır. 1900'lü yılların başlarında Klasik Liberalizm ilkesinin savunduğu düzene uygun yeni bir dünya oluşmuş, dış ticaret yapan firmalar anlamlı derecede refah artışı yaşamışlardır (Küçüksakarya, 2020, ss. 27-28).

1923 yılında Cumhuriyet'in ilanı ile Türkiye'de dış ticarete yeni bir serüven başlamıştır. Kurtuluş Savaşı'nın etkilerini üzerinden bir an evvel atmak isteyen genç Cumhuriyet, yeniden yapılanma çalışmalarına başlamıştır. Bu bağlamda 17 Şubat-4 Mart 1923 tarihleri arasında İzmir İktisat Kongresi (I. İktisat Kongresi) düzenlenmiştir. Bu kongrenin temel amacı politik bağımsızlığın ekonomik bağımsızlık ile perçinlenmek istenmesidir. 1930-1950 dönemlerinde ise korumacı ve müdahale edici politikalar izlenmiştir. Parada devalüe gerçekleşmiş ve yıllık kalkınma planları ortaya konmuş, hızlı sanayileşme isteği de yine bu dönemin belirleyici özelliklerinden biri olmuştur. 1950-1960 yılları arasında ise ekonomide daha liberal politikalar izlenmiştir. Bunun da etkisi ile dış ticaret açığı bu dönemde sürekli olarak artan bir çizgiye sahip olmuş, yine bu dönemde tarım ürünlerine dayalı ihracat öne çıkmıştır. 1970-1980 döneminde ise Kıbrıs Barış Harekâtı sonrası ortaya çıkan ABD ambargosu etkili olmuştur (Bedir, 2023). Dalgalı kur rejimine geçiş ve vergi iadesi uygulamaları ile dış ticaret desteklenmeye çalışılmış, 5 yıllık kalkınma planlarının uygulanmasına bu dönemde de devam edilmiştir. 1980-1990 yılları arasında ithal ikamesine dayalı sanayileşme modelinden vazgeçilmiş ve ihracata dayalı sanayileşme öne çıkarılmış, yine devalüasyon yapılmış ve sabit kur rejiminden dalgalı kur rejimine geçilmiştir (Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, 2000, s. 143). Bu dönemde Türk Eximbank'ın kurulması, ihracatı desteklemeye yönelik olarak atılmış önemli bir adım olarak dikkat çekmektedir. İhracatta tarım ürünlerinin payı azalmaya devam etmiş ve sanayi ürünlerinin artışı gerçekleşmiştir. 1990-2000 döneminde ise yaşanan yıkıcı depremler ve 1994 krizinin etkisi ile ekonomide

küçülmeye gidilmiştir. Bu dönemin öne çıkan başlıca gelişmeleri ise 1993 yılında Türkiye İhracatçılar Meclisinin kurulması, 1995'te Dünya Ticaret Örgütüne üye olunması ve 1996 yılında AB ile Gümrük Birliği anlaşması yapılmasıdır (Yıldız, 2006, s.78, 194, 197). 2000 yılına gelindiğinde ise Türkiye'de yeni krizler dönemi başlamıştır. Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizlerinin yıkıcı etkisi ile tüketim ve yatırım harcama kalemlerinde önemli ölçüde azalmalar görülmüş, ülke para biriminin yeniden devalüe uğraması akabinde ihracat rakamları artmış ve ithalat rakamları azalmıştır. 2002 yılında Güçlü Ekonomiye Geçiş programının uygulamaya konması ile birlikte ekonomide başlayan gelişim süreci 2008 küresel krizine kadar devam etmiştir. 2008 krizinde Türkiye'de bulunan bankaların güçlü bilanço yapılarının etkisi ile global kriz hafif atlatılmıştır ve 2010 itibarıyla yeni bir toparlanma sürecine girilmiştir (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, 2010, s. 7-46). 2013 yılına gelindiğinde ise ülke tarihinin en yüksek ihracat rakamlarına ulaşılmıştır. Yine 2010 sonrasında kamunun dış ticaretle ilintili birimleri arasında regülasyonlar yapılmış ve 1993 yılında kurulan TİM'in görev ve yetkileri arttırılmıştır (TİM).

Aynı ülke sınırları içerisinde yapılan ticari ilişkide taraflar görev ve sorumluluklarının farkında olur ve bunları yerine getirmediklerinde ya da eksik getirdiklerinde karşılaştıkları müeyyideleri de önceden bilirler. Zira tâbi oldukları ve her ikisi için de aynı olan kanun ve yasalar, taraflarca bilinir. Ancak konu dış ticaret olduğunda alıcılar ve satıcıların görev ve sorumluluklarını ne şekilde yerine getirecekleri, anlaşmazlık durumunda sorunun nasıl çözüleceği vb. hususlarda belirsizlik yaşamaktadır. Çünkü iki farklı ülkede yerleşik olan alıcı ve satıcı, birbirlerinin tâbi olduğu kanun ve hükümlerden habersizdir ve bu yüzden bilmedikleri, hâkim olmadıkları kanunlara tabi sözleşmeler imzalamaktan çekinirler. Bu noktada sınır ötesi ticaretin işleyişini kolaylaştırmak ve yukarıda bahsedilen soruna çare olmak maksadıyla kurulan Milletlerarası Ticaret Odası (MTO), taslak sözleşmelerden hakemlik kuruluna, teslim şekillerinden ödeme yöntemlerinde uyulması gereken yeknesak kurallara kadar geniş bir yelpaze içerisinde dünya ticaretini yönlendirmeye çalışmaktadır. Bu hususta MTO'nun yaygın olarak kullanılan yayımlarının bazıları aşağıdaki gibidir (Özkan, 2012, s. 3-5).

I-UCP 600 Akreditifler İçin Bir örnek Kurallar (Uniform Customs and Practice for Documentary Üretici)

II-ISBP 745 Akreditifler Altında İbrahim Edilen Belgelerin İncelenmesine İlişkin Uluslararası Standart Bankacılık Uygulaması (International Standard Banking Practice for Documentary Üretici)

III-URDG 758 Teminat Mektupları İçin Bir Örnek Kurallar

IV-ISP 98 Uluslararası Standby (Teminat Akreditifi) Uygulamaları (International Standby Practices)

V-URC 522 Tahsil Vesaiki İçin Bir Örnek Kurallar (Uniform Rules for Collections)

VI-Incoterms 2020 Milletlerarası Ticari Terimler (International Commercial Terms)

Bu kurallar:

1. Kanun değildirler.
2. Ülke kanunlarının üzerinde değildirler.
3. Sözleşmeler bu kurallara tabi tutularak bu kurallar, sözleşmenin bir parçası haline getirilirler.

Uluslararası kuralların yanı sıra, ülkemizde T.P.K.K. Hakkında 1567 sayılı kanun, 32 Sayılı Karar, Hazine Müsteşarlığı ve T.C. Merkez Bankasının genelge ve tebliğleri ile uygulama esasları çerçevesinde Dış Ticaret işlemleri gerçekleştirilir.

1.2. Dış Ticaretle İlgili Temel Kavramlar

Bölüm içeriğinde dış ticaretle ilgili temel kavramlardan kısaca söz edilmiştir.

İhracat: Bir malın, yürürlükte var olan ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun olarak Türkiye gümrük bölgesi dışına ya da serbest bölgelere çıkarılması veya bakanlıkça ihracat olarak kabul edilecek diğer çıkış ve işlemleri ifade etmektedir. (İhracat Rejimi Kararı, 1996).

İhracatçı: İhraç edeceği malın durumuna göre ilgili ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine üye olan, vergi kimlik numarasına sahip gerçek ve tüzel kişiler ile tüzel kişilik statüsü bulunmamakla birlikte mevzuat hükümlerine uygun olarak hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıkları ifade etmektedir. (İhracat Rejimi Kararı, 1996).

İthalat: Yurt içinde yerleşik kişi veya kuruluşların, ilgili mevzuat hükümlerine uygun olarak yurt dışındaki kişi veya kuruluşlardan satın aldıkları malları yurda getirerek bedellerini ödemelerini ifade etmektedir (<https://gumrukrehberi.gov.tr/sayfa/ithalat-nedir>).

İthalatçı: Vergi usul kanunu hükümleri çerçevesinde verilen vergi kimlik numarası bulunan her gerçek ve tüzel kişi ile tüzel kişilik statüsü bulunmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine uygun biçimde hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıkların hepsini ifade etmektedir. (Kaya ve Turguttopbaş, 2012, s. 10).

Gümrük Çıkış Beyannamesi (GÇB): Malın, ihracatçının ülkesinin gümrük sınırından çıkarken ihracatçı tarafından veya ithalatçının ülkesinin gümrük sınırından içeri girerken ithalatçı tarafından doldurularak gümrük idaresine verilen belgeyi ifade etmektedir. (<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=13472&MevzuatTur=7&MevzuatTertip=5>).

1.3. Bankacılık Sistemi Dış Ticaretin Neresinde Kalıyor?

Dış ticarete alıcılar ve satıcılar, evrakların ve mal bedellerinin transferinde bankaların hizmetinden faydalanabilirler. Bazı ödeme yöntemlerinde ise bankalar, müşterilerinin riskini üstlenerek dış ticaret işlemlerine aracılık edebilirler. Bu bağlamda nakdi finansmanın dışında bankalar, yurt dışı para transferi, çek ve vesaik bedelini tahsil görevini üstlenme, gelen teyitsiz ihracat akreditifini veya direkt garantiyi ihbar etme vb. hizmetleri vererek risk üstlenmeden ya da kabul edilen bir poliçeye aval vererek, akreditif açarak ya da bir teminat mektubu düzenleyerek, müşterisine gayri nakdi kredi tahsisıyla risk üstlenerek dış ticaret işlemine aracılık edebilir (Ziraat Katılım Bankası Dış Ticaret İşlemleri Servis Yöneticiliği YÖNAP Eğitim Notları, 2023, s. 2).

Bankalar gerek gayri nakdi kredi tahsisıyla risk alarak gerekse de risk almadan hizmet vererek yaptığı aracılık işlemlerinde alıcı ve satıcı arasında düzenlenen sözleşme ve anlaşmalara müdahale etmezler ve bunlar ile ilgilenmezler.

1.3.1. Risk Üstlenip Taahhüte Girilerek Yapılan İşlemler Aşağıdaki Gibidir

- Akreditif
- Harici Garanti

- Aval
-

1.3.2. Risk Üstlenmeden Aracılık Edilen İşlemler Aşağıdaki Gibidir

- Çek Tahsili
- Vesaik Tahsili
- Transfer İşlemleri
-

1.4. SWIFT Sistemi

Tüm dünyadaki bankalar arasında güvenli mesaj alışverişi ve elektronik finansal mesaj gönderimi standardı sağlayan bir sistemdir. Bankalar, dış ticaret işlemlerine aracılık ederken, birbirleriyle haberleşmek için SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) adı verilen bir haberleşme sistemini kullanırlar. SWIFT, merkezi Belçika’da bulunan uluslararası bir finansal haberleşme örgütüdür. Bankalar belli bir giriş ücreti ve yıllık aidat ödeyerek bu sisteme üye olmaktadır. Sisteme üye olan bütün bankaların sistemde tanımlı bir SWIFT kodu mevcuttur (Bank Identification Code – BIC).

Bankalar, bu üyelik sayesinde birbirlerine ŞİFRESİZ olarak tanımlanan mesaj gönderme hakkını elde edebilmektedirler. Bankaların birbirlerine ŞİFRELİ mesaj gönderebilmesi için, muhabirlik ilişkisi ile birlikte teknik anlamda RMA (Relationship Management Application) olarak ifade edilen şifreli mesaj alışverişine izin veren bağlantıyı kurması gerekir ki ancak birbirine itibar eden ve güvenen bankalar arasında kurulur. SWIFT sisteminde bulunan her bir mesaj türü, bir talimata benzetilebilir. Bu benzetmeden hareketle şifreli mesajlar için yetkili imzalı, şifresiz mesajlar için ise imzasız talimat benzetmesi de yapılabilir. SWIFT sistemi bankaların para transferi, teminat mektubu ve akreditif açılışı, döviz alış-satışı gibi işlemleri hızlı ve kolayca gerçekleştirmesini sağlar (Ziraat Katılım Bankası Uygulama Esas ve Usulleri, 2023. s. 4).

1.5. Dış Ticarete Kullanılan Temel Belgeler

Bölüm içeriğinde dış ticaret operasyonlarında kullanılan temel belgelerden kısaca söz edilmiştir.

1.5.1. Mali Belgeler

- Polİçe: İhracatçı firma tarafından hazırlanıp, miktarı ve birimi belirli bir meblağın vadesi gelince kendisine ödenmesini ithalatçıdan talep etmesine yarayan ödeme emridir (Küçüksakarya, 2020, s. 22).
- Senet (Bono): İhracatçı ve ithalatçı arasında yapılan yazılı bir anlaşma ile ihraç veya ithal edilecek emtia bedellerinin ödenmesinin emtiaların sevk tarihinden belli bir süre sonraya bırakılmasıdır (<https://gumrukrehberi.gov.tr>).

1.5.2. Ticari Belgeler

- Ticari Fatura: Proforma faturaya, sözleşme veya kontrata istinaden satıcı firma tarafından düzenlenen mal ya da sunulan hizmetin satışının gerçekleştiğini gösteren kıymetli evrak niteliğindeki belgelerdir. Ticari fatura, gümrük müşavirliği işlemlerine, swift ve taahhütlerine dayalı olarak düzenlenen kesin bir faturadır (<https://oaib.org.tr/bilgi-ve-operasyon-merkezi/ihracat-belgeleri/dis-ticarete-kullanilan-faturalar>).

1.5.3. Taşıma Belgeleri

- Deniz Yolu Taşıma Belgesi: Deniz yolu taşımacılığı ile mallarını gönderen, getiren ve sevk işlemlerini yapan, deniz yolu taşımacılığının yapıldığını kanıtlayan ve resmi nitelik taşıyan kıymetli evrak niteliğindeki belgedir. Uluslararası piyasada geçerli kabul edilir. Genelde ihracatçı, ithalatçı hükmündeki nakliyeciler ve bankalar gibi resmi veya resmi olmayan kurumlar tarafından istenir. Dış ticarete konu malların belli bir deniz taşıma vasıtası ile yapıldığını ispat edip yükü çekmeye yarayan belgedir (<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=13472&MevzuatTur=7&MevzuatTertip=5>).
- Hava Yolu Taşıma Belgesi: Dış ticaret operasyonlarında hava yolu ile gerçekleştirilen taşımalarda kullanılan belgedir. Hava yolu taşımacılığını yapan firmalar tarafından düzenlenen ve emtiaların nakliyesinin yapılmak için teslim alındığını gösteren bir belgedir (https://tr.wikipedia.org/wiki/Havayolu_kon%C5%9Fimentosu).
- Kara Yolu Taşıma Belgesi: Uluslararası kara yolu nakliyeciliğinde çekici ile gerçekleştirilen taşımalarda uluslararası CMR anlaşması kurallarınca düzenlenen, taşıma

koşullarını yeknesak hale getirerek taşıyıcının sorumlu olduğu kuralları belirleyen emtia taşıma belgesidir (<https://www.lutz.com.tr/Content/Lutz-html/pdf/CMR-KONVANSIYONU.pdf>).

- **Demir Yolu Taşıma Belgesi:** Demir yolu ile gerçekleştirilen nakliye işlemlerinde düzenlenen belgedir. Kıymetli evrak vasfına sahip değildir ve ciro edilemez. Satıcı ve alıcının ünvan ve resmi iletişim adreslerini, ürün cinsini, ürün miktarını, çıkış ve varış noktalarını, navlun bilgisi gibi verilere sahiptir (<https://www.hragloballojistik.com/cim-belgesi-railway-bill-nedir>).

1.5.4. Sigorta Belgeleri

- **Sigorta Poliçesi:** Dış ticaret operasyonları gereğince taşınması yapılacak olan emtiaların yükleme noktalarından ithalatçı firmaya teslim edilecekleri lokasyona varana kadar karşılaşılabilecekleri hasarlara karşı sigortalandıklarını ispatlayan evraktır. Nama, emre veya hamiline olarak düzenlenip ciro yöntemiyle devri gerçekleştirilebilir. Bir sigorta poliçesi içeriğinde, sigortayı yapan şirketin ve sigortayı yaptıran kişi veya kuruluşun bilgileri, sigortanın içeriği, poliçenin risk kapsamı, sigorta tutarı, sigorta primi bedeli, ödeme vadesi ve yeri, poliçenin oluşturulma tarihi, uluslararası nakliye şirketinin ismi, emtianın türü ve nitelikleri, nakliye firmasıyla sevkiyatın hangi zaman aralığında gerçekleştirileceğinin belirtildiği süre, emtianın nakliyeyi yapacak olan firmaya ne zaman ve nerede teslim edileceğine dair bilgiler yer alır (<https://oaib.org.tr/bilgi-ve-operasyon-merkezi/ihracat-belgeleri/sigorta-evraklari>).

- **Sigorta Sertifikası:** Birden fazla sevkiyatı olan ithalatçıların veya ihracatçıların kati sigorta poliçesi öncesinde düzenledikleri belgedir. Taşıma komisyoncusu veya ihracatçı firma ile nakliye şirketi arasında düzenlenir ve geniş kapsamlı bir içeriğe sahip değildir. (<https://oaib.org.tr/bilgi-ve-operasyon-merkezi/ihracat-belgeleri/sigorta-evraklari>).

1.5.5. Diğer Belgeler

- **Koli Listesi/Çeki Listesi:** İhracatçının, gümrük çıkış beyannamesi, ihracat beyannamesi ve Bill of Lading belgesinde gösterdiği ürünlerin net ve brüt ağırlıkları ile hacim bilgilerinin yer aldığı verilerin, hangi vasıtaya ne miktar emtia yüklendiğinin, hangi taşıma kolisinin kaç

kg ağırlığa sahip olduğunun görüldüğü bir evraktır
([https://www.mevzuat.net/fayda/dokumanlar.aspx#Koli%20Listesi%20\(Packing%20List\)](https://www.mevzuat.net/fayda/dokumanlar.aspx#Koli%20Listesi%20(Packing%20List))).

- Dolaşım Belgesi (ATR, EUR.): ATR Dolaşım Belgesi AB ülkeleri ile Gümrük Birliği anlaşması üzerine gerçekleştirilen tercihli ticarete kullanılan dolaşım belgesidir. İşlenmiş tarım mamulleri ve sanayi ürünlerinin ithalatında ve ihracatında gümrük vergisinden muaf olunmasına yarayan belgedir. EUR.1 Dolaşım Sertifikası ise ürünün menşe ülkesini gösteren evraktır. EFTA (Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi) içerisinde yer alan ülkelere yapılan ihracatta, AB üyesi ülkelere yapılan demir çelik ürünleri (Avrupa Kömür Çelik Topluluğu-AKÇT ürünleri) ihracatında, Türkiye'nin serbest ticaret anlaşmaları imzaladığı ülkelere yapılan ihracatta ve AB üyesi ülkelere yapılan tarım mamulleri ihracatında kullanılan bir dolaşım belgesidir (<https://www.tobb.org.tr/ABDID/DisTicaret/Sayfalar/dmbelgeleri.php>).

- Sağlık Sertifikası: Yürürlükte yer alan yasal mevzuat uyarınca, tüm tarım mamullerinde işlenmiş ürün olup olmadığına bakılmadan alıcı ülkenin talep etmesi neticesinde düzenlenen bir belgedir. Söz konusu belge Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığına bağlı İl Müdürlüklerince hazırlanır (<https://istanbul.tarimorman.gov.tr/Sayfalar/Detay.aspx?SayfaId=35>).

- Menşe Şehadetnamesi: İhracata konu malın düzenlenip onaylandığı ülke menşeli olduğunu veya uğradığı değişiklik ve düzenlemelerden ötürü o ülke menşeli kabul edilmesi gerektiğini gösteren evraktır (<https://ticaret.gov.tr/gumruk-islemleri/sikca-sorulan-sorular/ticari/mense>).

1.6. Literatür Araştırması

Dış ticaret, sosyal bilimlerin görece yeni bir çalışma alanına tekabül ettiği için hem ulusal hem de uluslararası düzeyde yapılan akademik araştırmalar, diğer alanlara kıyasla daha kısıtlı düzeyde kalmıştır. Bununla birlikte ulusal literatürdeki çalışmalar, nitelik ve nicelik açısından uluslararası literatüre kıyasla daha az oranda gerçekleştirilmiştir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra dünya üzerindeki blokların yıkılması ve buna ilave olarak ortaya çıkan küreselleşme olgusu ile dış ticaret ivme kazanmıştır (Bayar, 2008, s. 27).

Nitekim bu araştırmanın odağını teşkil eden dış ticaretteki teslim ve ödeme şekillerinin, doktora düzeyinde herhangi bir çalışmaya konu olmadığı görülmüştür. Konu, her ne kadar birtakım yüksek lisans çalışmalarının (Alabayır, 2016; Oktay, 2018; Öztürk, 2018;

Karakaya, 2022) odağını teşkil etse de hem teslim hem de ödeme şekillerinin birlikte ele alındığı araştırmaların büyük ölçüde makaleler olduğu göze çarpmaktadır.

Bu makalelerden bir kısmından kısaca söz etmek gerekirse; Akgöz ve Özdemir (2015), TMS 18 hasılat standardı çerçevesinde dış ticarete teslim ve ödeme şekillerine odaklandıkları çalışmalarında, dış ticarete kullanılan teslim ve ödeme biçimlerinin, işletmelerinin hasılatını hem oluşum zamanı hem de tutarı açısından etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Türkiye’de dış ticaretteki ödeme yöntemlerini ele alan bir diğer çalışmada (Ağsakal ve Erkan, 2016), küresel ölçekte yoğunlaşan işlem hacminde dış ticaret işlemlerinin her geçen gün daha da arttığına işaret edilmiş ve bunun yanı sıra dış ticaretteki rekabete dikkat çekilmiştir. Doğu Karadeniz Bölgesinde tercih edilen dış ticaret ödeme yöntemlerine odaklanan bir diğer uygulamalı araştırmada (Öztürk ve Sandalcılar, 2018) ülke refahı açısından dış ticaret hacminin düzeyine dikkat çekilmiş ve bu alandaki ticari işlemlerdeki en önemli sorunun, mal veya hizmet bedelinin tahsil edilmesi olduğu ifade edilmiştir.

Uluslararası ticaret, alıcı ve satıcının mal ve hizmetlerini fark etmeleri ile başlayan bir süreçtir. İhtiyaçları doğrultusunda mal veya hizmet alma/satma talebi bulunan taraflar çeşitli kanallarda bir araya gelerek ürün ve hizmetlerini sunarlar. Teknik olarak beğenme sonrasında işlemin ticari boyutu devreye girer. Bu işlemlerin yürütülmesi de yasalara, geleneksel teamüllere, ulusal ve uluslararası kurallara uygun hareket edilerek gerçekleştirilir (www.iso.org.tr).

Dış ticaret, ticaretin son dönemlerde daha yoğun ilgi gören bir boyutu olarak dikkat çekmekte ve giderek daha kritik bir konum almaktadır. Bu durum, akademik araştırmaların da dış ticarete olan ilgisini arttırmaktadır. Sosyal bilimlerin görece yeni bir çalışma alanına tekabül ettiği için hem ulusal hem de uluslararası düzeyde yapılan akademik araştırmalarda bir artış gözlenmektedir. Bununla birlikte uluslararası literatürde konuya çok daha fazla ilgi duyulduğu anlaşılmaktadır.

Uluslararası ticarete ödeme yöntemleri ve finansmana dair yapılan kapsamlı bir çalışmada (Kim, 2021), uluslararası ticarete dair temel kavramlar açıklanarak bunlardan her birisinin amacından, niteliklerinden ve risklerinden bahsedilmiştir. Uluslararası ticaret işleminin tamamlanabilmesi için gerekli şartlara erişim açısından büyük şirketler ile küçük ve orta ölçekli işletmeler hem sermaye hem de fon bulma açısından karşılaştırılmış ve firmaların büyüklük ölçeğine uygun bir finansman yöntemini tercih etmelerinin son derece kritik

olduğu vurgulanmıştır. Bunun yanı sıra söz konusu eserde hem ticaret finansmanı hem de ödeme yöntemlerine dair öğretici şemalara yer verilmiştir.

Uluslararası ticaret ve finans ile ilgili bir el kitabı niteliği taşıyan farklı çalışmada (Grath, 2016) ise uluslararası ticaretteki farklı risk türleri, ödeme, para birimi, finansman, garanti ve sigorta alternatiflerinin nasıl kullanılacağı açıklanmıştır. Konuyla ilgili ulusal düzeyde yapılan çalışmalara göz atıldığında ise literatürün kısıtlı olduğu görülmektedir. Dış ticaretin ödeme şekilleri boyutu her ne kadar bazı yüksek lisans çalışmalarının¹ odağını teşkil etse de hem teslim hem de ödeme şekillerinin birlikte ele alındığı araştırmaların büyük ölçüde makaleler olduğu göze çarpmaktadır.

Dış ticaret işlemlerindeki ödeme şekillerine yönelik yapılan tercihlerin ardında ne gibi etmenlerin bulunduğunu soruşturan ampirik bir araştırma; ödeme biçimlerinin, uluslararası ticaretin hemen bütün süreçlerinin en önemli parçası olduğunu ön plana çıkartmaktadır. 2014 ve 2015 yıllarında ihracat performansı açısından dikkat çeken şehirlerden biri olan Bursa'daki büyük sanayi bölgelerinde bulunan 42 firma ile yüz yüze yapılan anketlerden hareketle, dış ticaret şirketlerinin hangi sebeplerle hangi ödeme şeklini tercih ettikleri araştırılmıştır. Araştırma bulguları, ödeme şekli ve tercih nedenleri ile faaliyet yapılan sektör arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğunu göstermiştir (Alabayır ve Muzır, 2016). Bu tezde yapılan araştırmalardan ortaya çıkan sonuçlar ise dış ticaret yapılan bölgelere göre tercih edilen yöntemleri ve dış ticaret hacimleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu göstermesidir. Yine bu tezde araştırma katılımcılarının verdiği cevaplara dayanarak firmaların hukuki yapıları ile ihracat hacimleri arasında anlamlı düzeyde farklılaşma olduğunu söylemek mümkün olurken aynı durumun ithalat hacimleri arasında anlamlı bir farklılaşmaya sebep olduğunu söylemek mümkün olmamıştır. Bu tezde yapılan araştırmada yine farklı olarak firmaların bulunduğu sektörlerin ithalat ve ihracat hacimlerini anlamlı düzeyde farklılaştırmadığını ortaya koymuştur.

Türk dış ticaretindeki ödeme yöntemlerini inceleyen bir çalışmada Türkcan (2016), 2002-2012 yılları arasındaki on yıllık bir sürece odaklanmaktadır. Bu çalışmada, üç temel sonuca ulaşılmıştır. Buna göre Türkiye, ihracatta ağırlıklı olarak açık hesap yöntemini, ithalatı ise peşin ödeme yöntemini tercih etmiştir. İkinci olarak, Türkiye'nin dış ticaretinde firmalar

¹ Dış ticarete ödeme şekilleri çerçevesinde Alabayır'ın (2016) Bursa; Oktay'ın (2018) Eskişehir; Öztürk'ün (2018) Doğu Karadeniz Bölgesi; Karakaya'nın (2022) ise Kocaeli merkezinde gerçekleştirdiği yüksek lisans çalışmalarından söz etmek mümkündür.

arası ticaret finansmanı (açık hesap ve peşin) 2002-2012 döneminde artmış göstermiş, buna karşın ara ticaret finansmanında (vesaik mukabili ve akreditif) azalma görülmüştür. Son olarak hem ihracatçı hem de ithalatçı firmaların 2008 yılındaki küresel ekonomik durgunluğun ardından en çok peşin ödeme yöntemine güvendikleri ve bu yüzden daha çok bu yöntem çeşidini tercih ettikleri ortaya çıkmıştır.

Akgöz ve Özdemir (2015), TMS 18 hasılat standardı çerçevesinde dış ticarete teslim ve ödeme şekillerine odaklandıkları çalışmalarında, dış ticarete kullanılan teslim ve ödeme biçimlerinin, işletmelerinin hasılatını hem oluşum zamanı hem de tutarı açısından etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Bu çalışmada ülkeler ve işletmeler açısından mal ve hizmetlerin tedariki kadar onların başka ülkelere satılabilmesinin de son derece önemli olduğuna dikkat çekilmiş ve bu bağlamda uluslararası ticaret vurgusu ön plana çıkartılmıştır. Uluslararası ticaretin konusunu teşkil eden mal ve hizmetlerin ithalat ve ihracatında iki temel hususun olduğu ifade edilmiştir: Bunlardan ilki mal ve hizmetlerin teslim şekli, ikincisi ise bunların bedellerinin ödenmesidir. Dış ticarete bu ürünlerin hem teslimatının hem de maliyeti karşılamanın ancak birtakım uluslararası düzenlemelerle mümkün olabileceği çalışmada özellikle ifade edilmiş ve bu çerçevede de TMS 18 Hasılat Standardı irdelenmiştir.

Türkiye’de dış ticaretteki ödeme yöntemlerini ele alan farklı bir çalışmada, küresel ölçekte yoğunlaşan işlem hacminde dış ticaret işlemlerinin her geçen gün daha da arttığına işaret edilmiş ve bunun yanı sıra dış ticaretteki rekabete dikkat çekilmiştir. Bu çalışmanın dış ticaret odağındaki diğer araştırmalardan farklılaşan yönü, dış ticaret ödeme şekillerini faiz oranlarıyla ilişkilendirmesidir. 2010-2015 yılları arasının irdelendiği bu makalede, dış ticareti etkileyen değişkenlerin bilinmesinin, politika araçlarının belirlenmesi ve bunları uygulamada nasıl bir yol takip edilmesi gerektiği konusunda kolaylık sağladığı ve faiz oranlarının düşürülmesinin ithalatta peşin ödeme artışına sebebiyet verdiği bulgusuna ulaşılmıştır. Bunun yanı sıra ticari işlemlerdeki farklı ödeme yöntemlerinin faiz oranlarının değişimine doğrudan etki ettiği sonucu elde edilmiştir (Ağsakal ve Erkan, 2016).

Doğu Karadeniz Bölgesinde tercih edilen dış ticaret ödeme yöntemlerine odaklanan bir diğer uygulamalı araştırmada ülke refahı açısından dış ticaret hacminin düzeyine dikkat çekilmiş ve bu alandaki ticari işlemlerdeki en önemli sorunun, mal veya hizmet bedelinin tahsil edilmesi olduğu ifade edilmiştir. Doğu Karadeniz Bölgesinde faaliyet gösteren 104 dış ticaret firması örnekleminde yapılan anketler sonucunda, ihracat işlemlerinde yoğunluk sırasına göre peşin ödeme yönteminin (%29,81), mal mukabili ödeme yönteminin (%16,35)

ve banka ödeme yükümlülüğü yönteminin (%5,77) tercih edildiği anlaşılmıştır. İthalat işlemlerinde ise sırasıyla peşin ödeme yönteminin (%27,88), vesaik mukabili ödeme yönteminin (%7,69) ve mal mukabili ödeme yönteminin (%2,88) kullanıldığı ortaya çıkmıştır. Sonuçta nihai olarak hem ithalat hem de ihracat işlemlerinde peşin ödeme şeklinin firmalar tarafından en fazla tercih edildiği vurgulanmıştır (Öztürk ve Sandalcılar, 2018).

Ekonomik ve siyasi belirsizliklerin Türkiye'nin dış ticaretteki ödeme yöntemi tercihlerine nasıl etki ettiğini soruşturan bir diğer çalışmada ise piyasalardaki belirsizlik, endişe ve kur oynaklığının ödeme biçimlerine dair yapılan tercihleri belirlediği bulgusuna ulaşılmıştır. Buna göre ekonomik belirsizlikler, uzun dönemli ihracat işlemlerinde vesaik mukabili ve mal mukabili ödeme; ithalatta ise akreditifli ödeme biçimlerinin daha az tercih edilmesine neden olmuştur. Endişe ve korku düzeyindeki artış durumlarında ise firmalar, mal mukabili ihracat yerine peşin ve akreditifli ihracatı daha fazla tercih etmişlerdir. Döviz kurundaki oynaklık ise firmaların ithalatta peşin ödemekten kaçınmasına yol açmıştır (Özçelik, 2022).

Bu çalışmada literatürden farklı olarak; “Firma olarak ithalatçı konumda iken tercih ettiğiniz ödeme şeklinde en sık karşılaştığınız sorunlar nelerdir? Firma olarak ithalatçı konumda iken, bu ödeme şeklini kullanmanızda hangi etken/ etkenler rol oynamaktadır? Firma olarak ihracatçı konumda iken bu ödeme şeklini kullanmanız durumunda en sık karşılaştığınız sorunlar nelerdir? Firma olarak ihracatçı konumda iken, bu ödeme şeklini kullanmanızda hangi etken/ etkenler rol oynamaktadır? Covid- 19 pandemisi sonrasında dış ticaret işlemlerinizde navlun sorunu yaşadınız mı? Covid - 19 pandemisi sonrasında dış ticaret işlemlerinizde teslim şekliniz değişti mi? Covid-19 öncesi ve covid-19 sonrası teslim şekilleri nelerdir? Firmanızın ihracata konu ürününün ikame durumu nedir? Firmanızın ithalata konu ürününün ikame durumu nedir?” soruları incelenmiştir.

1.7. Dış Ticarete Teslim Şekilleri

Dış ticaret işlemi, alıcı ile satıcının kendi arasında sözleşme yapması ile başlar. Bütün sözleşmelerde tarafların yükümlülükleri ve hakları, detaylarıyla birlikte belli şartlara bağlanır. Malların bir yerden başka bir yere nakliyesinde hangi tarafın ne sorumluluğunun olduğu ve sorumluluklar yerine getirilmediği takdirde risklerin kimin tarafından üstlenilip hangi oranlarda nasıl paylaşılacağı, nakliye sırasında mallara gelecek ziyan riskinin hangi tarafa ait olacağı gibi çeşitli soruların karşılıkları sözleşmelerde açık olarak yer alması

gerekir. Tüm bu nedenlerden dolayı Uluslararası Ticaret Odası tarafından çeşitli ulusal kanun ve uygulamalar yerine tarafsız ve uluslararası bir kurallar bütünü olarak Incoterms – International Commercial Terms oluşturulmuştur.

Uluslararası Ticaret Odası (ICC-International Chamber of Commerce) Ticari Terimler Komitesi tarafından 1936 yılında kurulmuş olup merkezi Paris’tedir. Uluslararası ticaretteki satış terimlerinin standart bir yorumunu oluşturmak, ülke ve bölge bazlı farklılaşan uygulamaları standartlaştırmak, birtakım belirsizlikleri ve hukuksal ihtilafları ortadan kaldırmak ve nihayetinde alıcı ile satıcının gereksiz para ve zaman kaybını önlemek amacıyla alım-satım işlemlerine bazı kurallar getirmiştir. 1953, 1967, 1976, 1980 ve 1990 yıllarında üzerinde birtakım değişiklikler yapılan kurallar 2000 yılında yeniden revize edilmiş ve “INCOTERMS 2000” adıyla 560 sayılı broşür yayınlanmıştır. 2010 yılında ise teslim şekilleri on ten on bire düşürülmüş, bu çerçevede dört teslim şekli yürürlükten kaldırılırken yerine DAP (yerinde teslim) ve DAT (terminalde teslim) olmak üzere iki yeni teslim türü eklenmiş, böylece INCOTERMS’ler son halini almıştır (Küsmez, 2016) s. 37).

1.7.1. Her Türlü Taşımacılığı Kapsayan Terimler

Bölüm içerisinde dış ticaret operasyonlarında kullanılan her türlü teslim şekillerinden söz edilmiştir.

1.7.1.1.EXW - EX WORK / Ticari İşletmede Teslim

Bu teslim şekli, satıcının malları işletmesinde (depo, fabrika) alıcı emrine hazır bulundurmakla teslim yükümlülüğünü yerine getirmesine karşılık gelmektedir. Bu aşamadan itibaren hangi türden olursa olsun nakliye, yükleme, boşaltma ve sigortayla ilgili masrafları alıcı der. Bu teslim şekli, tüm teslim şekilleri içinde satıcı için en az sorumluluğu içeren teslim şeklidir. Pandemi döneminde global olarak dünya ekonomisinde bir navlun sorunu baş göstermiştir. İhracatçı firmalar bu sorundan kendilerini uzak tutmak için EXW teslim şekline yönelmiş ve konteyner bulma sorununu ithalatçı firmalara yükleme istemişlerdir. (Ziraat Katılım Bankası Dış Ticaret İşlemleri Servis Yöneticiliği YNAP Eğitim Notları, 2023, s. 1).

Dış ticaret işlemlerinde navlun sistemi tüm dünya üzerinde ilintili hareket etmektedir; nitekim 23 Mart 2021 tarihinde EverGreen adlı konteyner gemisinin Süveyş Kanalı’nda

yapmış olduğu kazadan dolayı yaklaşık 20.000 konteyner mal 7 günlük süre boyunca gemide kalmış yine bu süre zarfı boyunca kanal gemi trafiğine de kapalı kalmıştır. Bu sürecin global ekonomiye zararının 10 Milyon USD olduğu belirtilmektedir (<https://www.ntv.com.tr/dunya/misir-suveys-kanalini-kapatan-gemiye-el-koydu>, GZlmgHDv-Ey2A-vYStq71A). Bu durumun akabinde global ticarete büyük bir navlun sorunu baş göstermiş, firmaların taşıma maliyetleri yaklaşık 3 kat artmıştır. Dış ticaret yapan firmalar bu olaydan sonra navlun sorunu ile uğraşmamak için anlaşmalarında EX WORK teslimin avantajını kullanmaya çalışmışlardır.

1.7.1.2.FCA - Free Carrier / Belirlenen Yerde Taşımacıya Teslim

Bu teslim şeklinde satıcının teslim yükümlülüğü, malları gümrük işlemlerini (ihraç) tamamlayarak, belirlenmiş olan tarih ve yerde, alıcı tarafından belirlenen nakliyeciyeye, belirlenmiş olan yerde teslimi ile son bulur. Bu noktadan itibaren mallara dair her türlü masraf ve risk alıcıya geçer (Ziraat Katılım Bankası Dış Ticaret İşlemleri Servis Yöneticiliği YÖNAP Eğitim Notları, 2023, s. 2).

1.7.1.3.CPT - Carriage Paid To/ Taşıma Yerine Kadar Ödenmiş

Bu terim, satıcının malları kendisinin belirlemiş olduğu bir nakliyeciyeye ya da farklı bir kişiye belirlenmiş olan yerde teslim edeceğini ve satıcının, malların ilgili varış noktasına getirilmesi için gerekli olan taşıma sözleşmesini yapmak ve her türlü nakliye masrafını (navlun) ödemek durumunda olduğu anlamına gelmektedir. Malları ilk nakliyecinin gözetimine devrettiği noktadan itibaren malla ilgili her türlü risk ve navlun dışındaki masraf, alıcıyla ilgili hale gelir (Ziraat Katılım Bankası Dış Ticaret İşlemleri Servis Yöneticiliği YÖNAP Eğitim Notları, 2023. s. 2).

1.7.1.4.CIP - Carriage and Insurance Paid To/ Sigorta Dahil Taşıma Yerine Kadar Ödenmiş

Bu terim, satıcının malları kendisinin belirlemiş olduğu bir nakliyeciyeye ya da farklı bir kişiye belirlenmiş olan yerde teslim edeceğini ve satıcının, malların ilgili varış noktasına getirilmesi için gerekli olan taşıma sözleşmesini yapmak ve her türlü nakliye masrafını

(navlun) ödemek zorunda olduğu anlamına gelir. CPT'den farkı ise nakliye sigortasını da satıcının üstlenmesi ve sigorta bedelinin de satıcı tarafından ödenmesidir. Bu teslim biçiminde satıcı; sigorta primi, navlun ve yükleme masraflarını da üstlenmektedir. Bu andan itibaren malla ilgili her türlü risk ve navlun dışındaki masraf, alıcıya geçer (Ziraat Katılım Bankası Dış Ticaret İşlemleri Servis Yöneticiliği YÖNAP Eğitim Notları, 2023, s. 3).

1.7.1.5.DPU - Delivered at Place Unloaded / Belirtilen Yerde Eşya Boşaltılmış Teslim

Bu teslim şekli satıcının malları belirlenen ulaşma yerinde (liman, antrepo, lojistik terminal, ya da ithalatçının deposu) gelen nakliye aracından boşaltılmış bir şekilde alıcının tasarrufuna bırakmakla malları teslim ettiğini ifade eder. Bu andan itibaren bütün masraflar ve risk alıcıya aittir (Polat, 2021, s. 211).

1.7.1.6.DAP - Delivered at Place / Mahalde (Yerinde) Teslim

Bu teslim şekli, satıcının malları ilgili ulaşma yerine gelen nakliye aracından boşaltılmadan alıcının tasarrufuna bırakılarak vermesini ifade eder. Bu andan itibaren her türlü ithalat gümrük işlemi, masrafı ve gümrükte ortaya çıkan vergi, resim ve harçlar alıcıya aittir (Ziraat Katılım Bankası Dış Ticaret İşlemleri Servis Yöneticiliği YÖNAP Eğitim Notları, 2023, s. 3).

1.7.1.7.DDP - Delivered Duty Paid / Vergileri Ödenmiş Teslim

Bu teslim biçimi, satıcının malları ithalat için gümrüklenmiş ve ilgili ulaşma yerine gelen nakliye aracında boşaltılmaya hazır halde alıcının tasarrufuna bırakarak teslim etmesine karşılık gelir. Satıcı, alıcının ülkesindeki herhangi bir satıcıdan farksız şekilde ilgili malları alıcıya devreder. DDP teslim şekli, satıcı açısından azami yükümlülüğü ifade eder (Ziraat Katılım Bankası Dış Ticaret İşlemleri Servis Yöneticiliği YÖNAP Eğitim Notları, 2023, s. 3).

1.8. Deniz ve İç Su Taşımacılığında Kullanılan Terimler

Bölüm içerisinde dış ticaret operasyonlarında deniz ve iç su taşımacılığında kullanılan teslim şekillerinden söz edilmiştir.

1.8.1. FOB - Free on Board / Gemi Bordasında Teslim

Bu teslim çeşidinde satıcı malların ihracat gümrük işlemlerini tamamlayarak daha öncesinde belirlenmiş olan tarih ve yerde, alıcı tarafından temin edilen gemiye yüklemesini yapar. Malların gemiye yüklenmesinden itibaren meydana gelebilecek hasar, kayıp ve masraflar alıcıyla ilgilidir (Özsoy Gümrük Müşavirliği, 2011, s. 3).

1.8.2. FAS - Free Alongside Ship / Geminin Yanında Teslim

Bu teslim şeklinde satıcının teslim yükümlölüğü; malların gemi rıhtımında ise yükleme yerine intikal ettirilerek, gemi açıkta demirli ise mavnalarla geminin yanına götürölmesiyle nihayete erer. Bu teslimden itibaren malla ilgili her türlü gider, kayıp veya hasar riski, alıcının sorumluluğundadır (Ziraat Katılım Bankası Dış Ticaret İşlemleri Servis Yöneticiliği YÖNAP Eğitim Notları, 2023, s. 3).

1.8.3. CFR - Cost and Freight / Mal Bedeli ve Taşıma

Bu teslim çeşidinde ise “Satıcı tüm masraf ve riskleri üstlenir ve malları yükleneyeği limana getirir. Gümrük işlemlerini yaptırır ve ayrıca navlun ücretini de ödeyerek yükleme işini yapar. Bu aşamadan itibaren navlun dışındaki malla ilgili bütün masraf ve riskler alıcıyla ilgili hale gelir.” (İhracat Bilgi Bankası, 2015).

1.8.4. CIF - Cost, Insurance and Freight / Mal Bedeli, Sigorta ve Taşıma

Bu teslim biçiminde satıcı sigorta primi, navlun ve yükleme masraflarını üstlenerek malları yükleyeyeği limana kadar getirir. Malların daha önce belirlenmiş olan tarih ve yerde yüklemesinin gerçekleştirildiğini alıcıya bildirir. Satıcı ise sigorta primini ödeyerek yüklediği mal cinsiyle uyumlu olan en dar kapsamlı (aksi kararlařtırılmadıķça) deniz nakliyat sigortasını yaptırır. Malların gemiye yüklenmesinden itibaren navlun ve sigorta primi haricindeki her türlü masraf ve risk alıcıya intikal eder. (İhracat Bilgi Bankası, 2015).

Tablo 1: Teslim Şekillerine Ait Detaylı Tablo

Incoterms 2020	Taşıma Türü	SATICI										ALICI	
		Paketleme	Yükleme	İç Taşıma	İhracat Gümrüğü	Gemiye Yükleme	Taşıma	Sigorta	Antrepoya Boşaltma	İthalat Gümrüğü	İç Taşıma	Yük Teslimi	
EXW EX Works İşletmede Teslim													
FAS Free alongside ship Gemi Doğrultusunda Teslim													
FCA Free Carrier Belirlenen Yerde Taşımacıya Teslim													
FOB Free On Board Gemi Bordasında Teslim													
CFR Cost and Freight Mal Bedeli ve Taşıma													
CIF Cost Insurance and Freight Mal Bedeli, Sigorta ve Taşıma													
CPT Carriage Paid To Taşıma,...e kadar ödenmiş													
CIP Carriage and Insurance Paid to Sigorta dahil taşıma, ...e ödenmiş													
DPU Delivered At Place Unload Terminalde Teslim													
DAP Delivered At Belirlenen Yerde Teslim													
DDP Delivered Duty Paid Varış Yerde Gümrük Vergisi Ödenmiş Olarak Teslim													

Kaynak:(<https://gelisimgumruk.com/post/incoterms-teslim-sekilleri>)

1.9. Dış Ticarete Ödeme Şekilleri

Uluslararası ticarete üç ana ödeme yöntemi vardır: sevkiyat sonrası ödeme, sevkiyat öncesi ödeme ve akreditifler. Sevkiyat sonrası ödeme (yani açık hesap sistemi), tedarikçilerin alıcılara ticari kredi kullandığı, ara malların önce üretilip alıcılara sevk edildiği ve ödemenin daha sonra yapıldığı durumları ifade eder. Sevkiyat öncesi ödeme (yani peşin ödeme sistemi) için ise tam tersi geçerlidir; alıcılar tarafından tedarikçilere yapılan ödeme ara malların üretiminden veya teslimatından önce gerçekleştirilir. Bu nedenle, sevkiyat sonrası ödeme işleminin finansmanından sorumlu olan ve dolayısıyla alıcıdan kaynaklanan ödememe riskine maruz kalan tedarikçidir; sevkiyat öncesi ödeme işleminin finansmanından sorumlu olan ve tedarikçiden kaynaklanan teslim etmeme riskine maruz kalan ise alıcıdır. Bunların aksine, akreditif sistemi bir alıcı bankası ve bir tedarikçi bankasını içerir, öyle ki birincisi alıcılar adına ikincisine ödemeyi garanti eder. Tedarikçinin bankası anlaşmayı kabul ederek, alıcının bankası gerçekten ödeme yapsa da yapmasa da tedarikçiye ödeme yapmakla yükümlü hale gelir. Sonuç olarak, tedarikçinin bankası alıcının bankasının ödeme yapmama riskine maruz kalır (Ahn, 2014, s. 4-5; Agbonika, 2015, s. 21).

Yeni teknolojiler ve iletişim alanındaki gelişmeler ticaret lojistiğini değiştirip işlemleri hızlandırıp kolaylaştırdıkça, işletmeler de yeni fırsatlar ve yeni çalışma yolları bulmaktadır. Bugün finansal akreditifler e-posta ile açılabilmekte, döviz taahhütleri telefon üzerinden yapılabilmekte ve konteyner yükü ürün alımı ve bunların nakliye masrafları kurumsal kredi kartlarından tahsil edilebilmektedir (Giovannucci, 2007, s. 1). Bu gelişmelere rağmen, ödeme işlemlerinin çoğu hâlâ temel kuralları takip etmektedir.

Dış ticarete ödeme şekillerinde ithalatçı, ihracatçı, ithalatçının bankası ve ihracatçının bankası olmak üzere en az dört taraf bulunur. Dış ticaret içerisinde birden fazla tarafın bulunması, dış ticaret işlemlerinde finansal tablolar anlamında farklılıkları beraberinde getirir. Bu farklılıkları ortadan kaldırmak ise muhasebenin en temel görevidir (Ağsakal ve Erkan, 2016). Dış ticaretteki ödeme şekillerini şu şekilde tasnif etmek mümkündür.

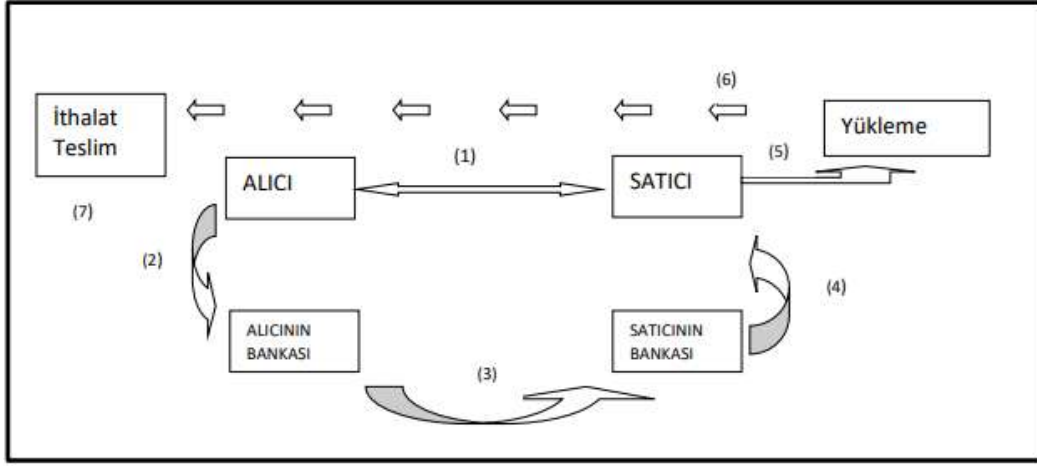
1.9.1. Peşin ve Mal Mukabili Ödemeler

Bölüm içerisinde dış ticaret operasyonlarında kullanılan peşin, mal mukabili ve kabul kredili ödeme yöntemlerinden tablolar eşliğinde ayrıntıları ile birlikte söz edilmiştir.

1.9.1.1. Peşin Ödeme

Alıcı ve satıcının imzaladıkları satış sözleşmesinde ödeme yöntemi olarak, peşin ödemeyi tercih etmesi durumunda, alıcı mal bedelini bankası aracılığı ile satıcıya gönderir. Mal bedelini alan satıcı, yüklemesini yaparak ticaret konusu malı, alıcının lokasyonuna veya sözleşmede belirtilen teslim yerine gönderir. Mal ile ilgili vesaikler yine anlaşma gereği, mal ile birlikte ya da direkt olarak alıcının adresine gönderir. Bu ödeme yöntemi alıcı açısından en riskli, satıcı açısından ise en az riske sahip ödeme yöntemidir.

Bankalar mal bedelinin transferini gerçekleştirerek risk üstlenmeden sadece transfer hizmeti sunarlar. Alıcı Türkiye’de yerleşik ise transferi yapan banka, ayrıca alıcı için Elektronik Transfer Bildirim ID oluşturur. Bu yazı sayesinde alıcı, vadeli ithalat işlemlerinde kanun gereği tahsil edilen fatura bedelinin %6’sı oranındaki KKDF’den muaf olur.



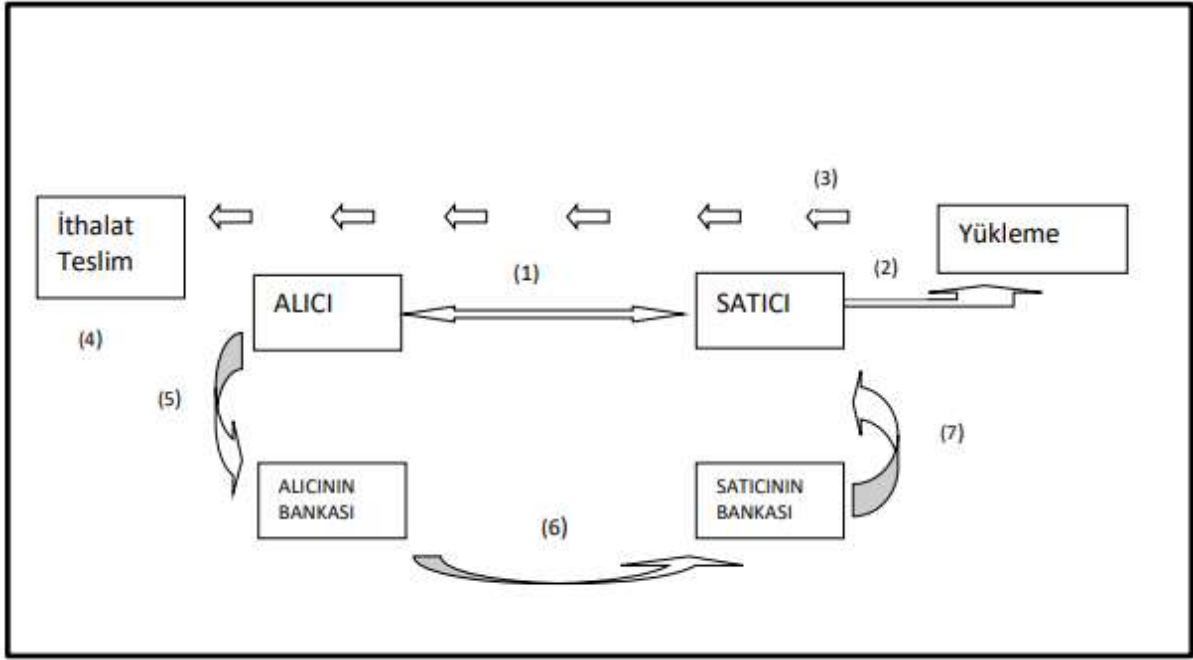
Şekil 1: Peşin Ödeme (Ziraat Katılım Bankası Uygulama Esas ve Usulleri, 2023, s. 6)

Şekil 1’de görüldüğü gibi alıcı ve satıcı arasında düzenlenen sözleşme ile süreç başlar. Alıcı firma bankasında ithalat bedelinin transferi için gerekli olan talimatı verir. Alıcı firmanın bankası almış olduğu transfer talimatı üzerine söz konusu ithalat bedelini satıcının sözleşmede yer alan bankasına transfer eder. Satıcının bankası mal bedelini satıcı firmanın hesabına aktarır. Satıcı firma mal bedelini hesaplarında gördükten sonra yüklemeyi yapar. Vesaiklerin ve malın alıcı firmaya sevki yapılır. Alıcı firma malını teslim alır ve süreç sonlanır.

1.9.1.2. Mal Mukabili Ödeme

Alıcı ve satıcının imzaladıkları satış sözleşmesinde ödeme yöntemi olarak Mal Mukabilini tercih etmesi durumunda satıcı, ticaret konusu malı, bedelini tahsil etmeden yüklemesini yaparak, alıcının lokasyonuna veya sözleşmede belirtilen teslim yerine gönderir. Mal ile ilgili vesaikleri yine anlaşma gereği, mal ile birlikte ya da direkt olarak alıcının adresine gönderir. Malını gümrükten çeken alıcı (Türkiye’de yerleşik ise %6 KKDF ödeyerek malını gümrükten çekebilir), sözleşmede belirtilen vadede mal bedelini bankası kanalıyla satıcıya gönderir. Bu ödeme yöntemi satıcı açısından en riskli, alıcı açısından ise en az riske sahip ödeme yöntemidir (Şahin, 2002, s. 74).

Bankalar mal bedelinin transferini gerçekleştirerek, risk üstlenmeden sadece transfer hizmeti sunarlar. Alıcı Türkiye’de yerleşik ise, mal bedelinin “Mal Mukabili” olarak yurt dışına gönderilebilmesi için mer’i mevzuat gereğince transfer talimatında, ithalat gümrük beyannamesi bilgilerinin belirtilmesi veya GÇB aslı ya da fotokopisinin ibraz edilmesi gerekir.



Şekil 2: Mal Mukabili Ödeme (Ziraat Katılım Bankası Uygulama Esas ve Usulleri, 2023, s. 7)

Şekil 2’de görüldüğü gibi alıcı ve satıcı arasında düzenlenen sözleşme ile süreç başlar. Satıcı firma herhangi bir bedel tahsil etmeden ticarete konu olan malın yüklemesini yaparak sözleşmede belirtilen adrese sevkini yapar. Yine yapılan anlaşma kapsamında ister mal ile birlikte isterse mal sevkinden önce ilgili vesaikleri alıcı firmanın adresine gönderir. Alıcı firma malı teslim alır. Alıcı firma sözleşmede belirlenen vadeye uygun olarak satıcı firmanın hesabına geçilmesi üzerine kendi bankasına transfer talimatı verir. Mal bedelini alan satıcının bankası ise ilgili bedeli satıcının hesabına geçerek süreci sonuçlandırır.

1.9.1.3.Kabul Kredili Mal Mukabili İhracat İşlemleri

Kabul kredili ödeme, alıcının mal bedelini belli bir vadede ödemeyi taahhüt ettiği ve bu ödemeye dair bir poliçenin kullanıldığı ödeme türüdür. Bu kredi vesaikle birlikte ibraz edilen poliçenin ithalatçı veya ithalatçının bankası tarafından kabul edilmesi durumunda kullanılır. Bu ödeme türünde bankalar alıcı ve satıcıya aracılık ederler ve işlem karşılığında komisyon alırlar (Kaya ve Öz, 2016, s. 95).

Kabul kredili ödemenin üç çeşidi vardır. Bunlar kabul kredili mal mukabili ödeme, kabul kredili akreditifli ödeme ve kabul kredili vesaik mukabili ödemedir.

Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme, mal mukabili ödemedен farkı ödemenin poliçe ile gerçekleştirilmesidir. Bu ödeme şeklinde ihracatçının düzenlediği poliçe, alıcının kabulüne

sunulabildiği gibi alıcı kabulü ile birlikte alıcının bankasınca aval verilmesi veya alıcının bankasınca doğrudan kabul edilmesi de talep edilebilir. Bu durumda alıcı mal/poliçe tutarını ödemekten kaçınırsa bile, poliçeye aval veren veya kabul eden bankanın taahhüdü bulunmakta ve ödeme vadesinde banka tarafından yapılmaktadır.

Kabul Kredili Akreditifli Ödeme, ihracatçının “küşat mektubu”na uygun vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelinin tahsil edilmeyip banka tarafından verilen poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt eden bir ödeme biçimidir. Poliçe vesaik ekine ilave olarak teyitli akreditifte teyit bankası, teyitsiz akreditifte ise çoğunlukla amil banka adına düzenlenir.

Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme ise malların alıcıya gönderilmesinden sonra bankanın bedeli tahsil etmek yerine poliçeyi alıcıya kabul ettirdikten sonra vesaiki alıcıya teslim edip sonrasında poliçe vadesinde mal bedelinin ihracatçıya ödendiği ödeme türüdür (Kaya ve Öz, 2016, s. 95).

1.9.2. Tahsil İşlemleri

Bölüm içerisinde dış ticaret operasyonlarında kullanılan tahsil işlemlerinden söz edilmiştir.

1.9.2.1.Vesaik Mukabili Ödeme

Bölüm içerisinde dış ticaret operasyonlarında kullanılan vesaik mukabili işlemlerin, işlemler özelinde değişen alt detayları ile birlikte söz edilmiştir.

1.9.2.1.1. Vesaik İbrazında Ödeme

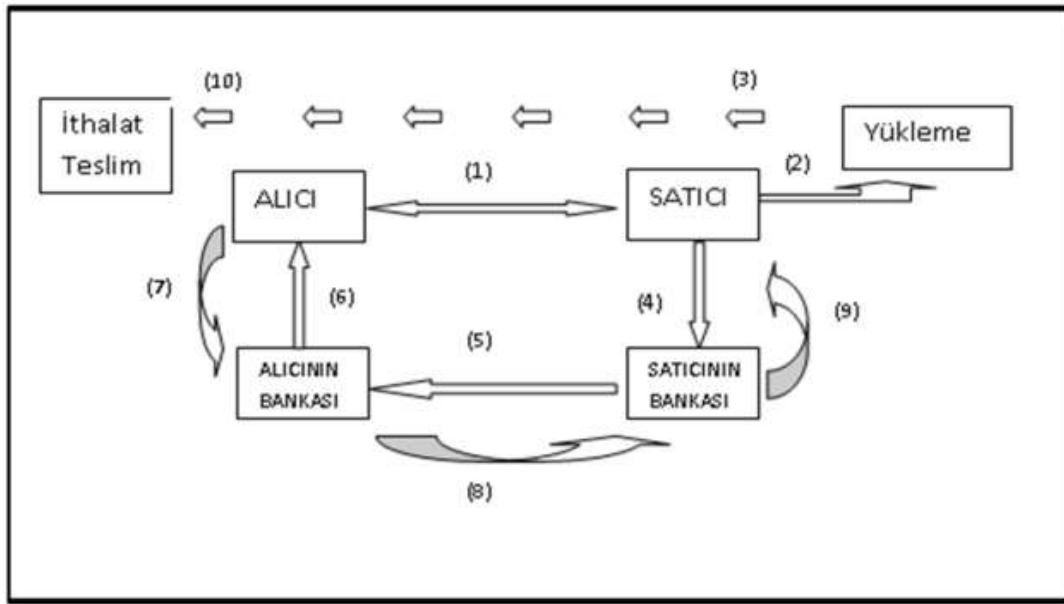
Alıcı ve satıcı imzaladıkları satış sözleşmesinde ödeme yöntemi olarak “Vesaik Mukabili” ödeme yöntemini belirlediklerinde, mal ile ilgili düzenlenen vesaiklerin teslimi ve bedelinin tahsili için bankaların aracılığını kullanırlar.

Satıcı yüklemesini yaptıktan sonra, yükleme evrakları ile birlikte düzenleyeceği diğer evrakları, bankasına teslim ederek, alıcının bankasına vesaikin bedeli karşılığında alıcıya teslim edilmesi şartıyla gönderilmesini talep eder. Satıcının bankası, evrakları römiz mektubu adı verilen bir üst yazı eşliğinde alıcının bankasına, bedelinin tahsili mukabilinde alıcıya teslim edilmek üzere gönderir. Söz konusu römiz mektubu, gönderi bankasının

referansını, evrak detayını, vesaikin teslim talimatını ve ödeme talimatını içerir. (Talimat, satıcının bankasının alıcının bankasına gönderdiği bir talimattır.)

Alıcının bankası, vesaikin teslim koşullarının yerine getirilmesinden sonra evrakları alıcıya teslim eder ve römiz mektubunda belirtilen talimat doğrultusunda vesaik bedelini satıcının bankasına gönderir. Alıcı, evrakları kullanarak malını teslim alır.

Bu ödeme yönteminde satıcı, evrakların muhafazası ve bedelinin tahsili için bankaların hizmetinden faydalanır. Temelde ithalatçıyı daha çok koruyan bu ödeme yönteminde satıcı için ana risk, evrakların alıcı tarafından teslim alınmamasıdır.



Şekil 3: Vesaik İbrazında Ödeme (Ziraat Katılım Bankası Uygulama Esas ve Usulleri, 2023, s. 6)

Şekil 3'te görüldüğü gibi alıcı ve satıcı arasında düzenlenen sözleşme ile süreç başlar. Satıcı yüklemesini yaptıktan sonra ilgili vesaikleri hazırlayarak bedeli karşılığında alıcı firma tarafından teslim alınmasını belirten koşulu ile birlikte kendi bankasına teslim eder. Satıcının bankası da römiz mektubu ile birlikte vesaikleri alıcının bankasına gönderirken söz konusu vesaik tesliminin ödeme şartına bağlı bulunduğunu belirtir. Tahsil bankası alıcı firmaya vesaiklerin teslim alındığına dair ihbarda bulunur. Vesaik bedellerinin alıcı tarafından tahsil bankasına ödenmesinin ardından evraklar teslim alınır. Alıcının bankası tahsil vesaikine konu bedeli satıcının bankasına gönderir. Vesaikleri gönderen banka ilgili bedeli satıcı firmanın hesabına geçer. Alıcı da vesaiklerini ibraz ederek malını teslim alır ve süreç sonuçlanır.

1.9.2.1.2. Poliçe Kabulü İle Vadede Ödeme (Kabul Kredili Ödeme)

“Vesaik Mukabili” ödeme yönteminde alıcı, malını teslim alması için gerekli olan evrakları tahsil talimatında belirtilen fatura bedelini tahsil bankasına ödeme yapmadan teslim alamaz. Satıcı ve alıcı, ödemenin malın tesliminden ya da yüklemeden belirli bir süre sonra (Örn: Yükleme tarihinden itibaren 180 gün) ödenmesi konusunda anlaşmışlar ise, ödeme yöntemi olarak “Vesaik Mukabili Ödeme/Vesaik İbrazında Ödeme” yöntemi kullanılamaz. Bu durumda aynı sürece sahip “Poliçe Kabulü (Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme)” ile vadede ödeme yöntemini tercih etmek durumundadırlar.

Bu ödeme yönteminin vesaik ibrazında yapılan ödemeden farkı, satıcının yükleme evraklarına, anlaşılan vadede ödemeyi gösteren bir poliçe ilave etmesi ve tahsil talimatına, evrakların, poliçenin alıcı tarafından kabul edilmesiyle teslim edileceği şartını ilave etmesidir. Gönderi bankası (satıcının bankası) evrakları römiz mektubu/tahsil talimatı ekinde poliçenin kabulü karşılığında alıcıya teslim edilmesi için tahsil bankasına gönderir ve tahsil bankası, alıcının poliçeyi kabul etmesi ile evrakları alıcıya teslim eder (Ağsakal ve Erkan, 2016, s. 584).

Alıcı evraklarını nakliyeciyen ya da ilgili makamlara ibraz ederek malını teslim alır. Alıcının Türkiye’de yerleşik olması durumunda alıcı, malını vadeli işlemlerde tahsil edilen mal bedelinin %6’sı oranındaki KKDF’yi ödeyerek gümrükten çeker.

Poliçenin ödeme vadesi geldiğinde alıcı, tahsil bankasına ödeme yaparak poliçeyi teslim alır ve tahsil bankası mal bedelini kendisine gönderilen römiz mektubuna uygun olarak gönderi bankasına transfer eder. Alıcı tarafından vadesinde mal bedeli/poliçe bedeli ödenmez ise, tahsil talimatında belirtilen talimat doğrultusunda, tahsil bankası poliçeyi protesto ettirerek ya da ettirmeden gönderi bankasına iade eder.

Bu ödeme yöntemi banka taahhüdü içermez. Bankaların görevi, aldıkları talimat doğrultusunda evrakları ve poliçeyi muhafaza etmek, tahsil edilmesi durumunda ise poliçe bedelini transfer etmektir.

Kabul kredisi, temel olarak alıcıyı finanse etmeyi amaçlayan, ancak poliçe veya bonoların iskonto edilmesi suretiyle ihracatçıya da kaynak sağlayabilen; alıcının mal bedelini belli bir vade sonunda ödediği bir ödeme şeklidir. Kabul kredili ödemede vade, poliçe ya da bono ile belirlenir. (Ziraat Katılım Bankası Uygulama Esas ve Usulleri, 2023, s. 11)

1. Alıcı ile ihracatçı arasında sözleşme yapılır.

2. İhracatçı malları sevk eder.
3. Sevk vesaikini, amir üzerine çektiği poliçe ile birlikte, poliçenin kabulü şartıyla vesaikin teslim edileceğini bildirerek gönderi bankasına teslim eder.
4. Gönderi bankası, teslim aldığı poliçeli vesaiki, römiz mektubu ekinde ekli poliçenin kabulü şartıyla vesaikin teslim edileceğini bildirerek tahsil bankasına gönderir.
5. Tahsil bankası poliçe kabulü karşılığında vesaiki teslim edeceğini ithalatçıya bildirir.
6. Poliçeyi kabul eden ithalatçı, kabul edilmiş poliçe karşılığında vesaiki teslim alır.
7. Tahsil bankası, ithalatçının kabul ettiği poliçeyi gönderi bankasına iletir.
8. Vadesi dolan poliçe gönderi bankası tarafından, tahsil edilmek üzere tahsil bankasına gönderilir.
9. Tahsil bankası poliçe karşılığını vade sonunda ithalatçıdan tahsil eder.
10. Gönderi bankasına transfer eder.
11. Poliçe bedelini alan gönderi bankası, ihracatçıya ödemeyi yapar.

1.9.2.1.3. Banka Avali

Satıcı açısından değerlendirildiğinde, alıcının vadesinde poliçe bedelini ödeme garantisi yoktur. Poliçe bedeli ödenmez ise, satıcı hukuki yollar ile alacağını tahsil etmeye çalışır. Bu nedenle satıcılar, alıcı tarafından kabul edilen poliçeye ayrıca banka tarafından aval verilmesini (bankanın alıcıya kefil olmasını) talep edebilir. Bu durumda tahsil bankası alıcıya gayri nakdi kredi kullandırarak, poliçeyi kabul eder ya da aval verir. Böylece vadede ödeme taahhüdü altında girmiş olur (Özdemir, 2005, s. 210).

Poliçe vadesi geldiğinde alıcının poliçe bedelini ödememesi durumunda aval veren tahsil bankası poliçe bedelini ödemekle mükelleftir. Bu ödeme yönteminde de alıcının Türkiye’de yerleşik olması durumunda, %6 KKDF ödenerek mal gümrükten çekilebilir.

1.9.3. Akreditif İşlemleri

Bölüm içerisinde dış ticaret operasyonlarında kullanılan akreditifli ödeme yönteminin genel tanımı, akreditifli ödeme yönteminin çeşitleri ve özellikleri, akreditif tahtında yapılan işlemlerde uygulamada karşılaşılan sorunlar ve harici garanti işlemlerinden söz edilmiştir.

1.9.3.1.Akreditifin Tanımı ve Önemli Kavramlar

Vesaik mukabili ve kabul kredili vesaik mukabili ödeme yöntemlerinde satıcı için temel risk evrakların bankadan alınmaması ve malının gümrükten çekilmemesidir. İthalatçı bu ödeme yöntemlerinde evrakları teslim almak için zorlanamaz. Bu sebeple satıcı, edimini yerine getirdiğinde mal bedelinin kendisine ödeneceğini yükleme yapmadan muteber bir banka tarafından taahhüt edilmesini talep edebilir. Bu durumda kullanılması gereken ödeme yöntemi akreditiftir.

Akreditif, şartlı bir banka taahhüdüdür. “Alıcının (amir) istek ve talimatlarına uygun şekilde hareket eden bir bankanın (amir banka); belli bir tutara kadar, akreditifte talep edilen belgeler karşılığında ve yine akreditifte öngörülen şartların yerine getirilmesi kaydıyla, akreditifte belirtilen sürede satıcıya (lehtar) ödeme yapacağına dair yazılı taahhütte bulunmasıdır” (<https://www.ziraatkatilim.com.tr/ticari/dis-ticaret/dis-ticaret-hizmetleri>). Amir banka akreditif şartlarını amir firmanın talimatı doğrultusunda akreditif metninde belirtir. Akreditif işlemlerini düzenleyen yeknesak kuralların (UCP 600) 2. Maddesi akreditifi: “Akreditif, adı ve tanımlaması nasıl olursa olsun, amir bankanın uygun bir ibrazı karşılayacağına ilişkin kesin yükümlülüğünü oluşturan dönülemez nitelikte herhangi bir düzenleme anlamına gelir.” şeklinde tanımlar. Akreditif işlemlerinde bankalar, akreditife konu olan sözleşme ve mal ile ilgilenmezler, sadece talep edilen ve ibraz edilen evraklar üzerinden işlem yaparlar.

1.9.3.2.Akreditifte Taraflar ve Tanımlar

Akreditif işlemlerinin tarafları şunlardır: Amir, akreditifin açılması için talepte bulunan taraf anlamına gelir (UCP 600 Madde 2). İthalatçı, alıcı, akreditif açmak için bankasına başvuran gerçek ya da tüzel kişiler olarak da tanımlanabilir. Amir, satıcı ile yapmış olduğu sözleşmeye istinaden bankasına akreditif açma teklif mektubu ile başvuran ve akreditifin türünü, şartlarını ve diğer bütün detaylarını belirleyen taraftır.

Lehtar, lehine akreditif açılan taraf anlamına gelir (UCP 600 madde 2). İhracatçı, satıcı, kendisine akreditif açılan gerçek ya da tüzel kişiler olarak da tanımlanabilir.

Amir banka, bir amirin talebi üzerine veya kendi adına bir akreditif açan banka anlamına gelir (UCP 600 Madde 2). Amirden aldığı akreditif açma teklif mektubu ile amire gayri nakdi kredi sağlayarak, lehtara ve varsa görevli banka ya da teyit bankasına karşı, kendisine akreditif metninde belirtilen şartlara uygun vesaik ibraz edilmesi karşılığında ödeme taahhüdüne giren bankadır. Bir akreditif mektubunda amir bankanın adı ve adresi, banka referans numarası; akreditifin tutarı, ödeme şekli, vadesi, döviz cinsi, ihracatçının adı ve adresi, akreditifi açtıran ithalatçının adresi ve adı, sevkiyat yamasına izin verilip verilmediği, malların bir araçtan diğer araca aktarılmasına izin verilip verilmediği, malların gönderildiği yer, malların nakliye firmasına verildiği yer ve tarih, banka tarafından ödeme gerçekleşmeden önce ihracatçının sunmakla mükellef olduğu belgelerin türünü ve miktarını gösteren liste, akreditif vadesi içinde nakliyeye dair belgelerin sunulduğu tarihten itibaren diğer belgelerin teslimi için verilen süre gibi bilgiler yer almaktadır (Şahin, 2002, s. 83).

Teyit bankası, amir bankanın talebi veya verdiği yetki üzerine akreditife teyidini ekleyen banka anlamına gelir (UCP 600 Madde 2). Amir bankanın ödeme yükümlüğüne kefil olan genellikle ihracatçının ülkesindeki bir bankadır. Amir banka ile kredi ilişkisi içerisinde olması gereken bir bankadır. Akreditif işlemlerinde bir banka birden fazla görevi üstlenebilir. Teyit bankası aynı zamanda ihbar bankası olabilir. Teyitli akreditiflerde amir banka tarafından teyit bankasına gönderilen MT700 mesajında akreditifin teyitli olacağı metnin 49 No.lu hanesinde belirtilir (<https://akreditifdanismanlik.biz/latest-date-of-shipment-presentation-period-ve-expiry-date-nedir/>).

İhbar bankası, amir bankanın talebi üzerine akreditifi ihbar eden banka anlamına gelir (UCP 600 Madde 2). Amir banka tarafından akreditifi lehtara ihbar etmesi için görevlendirilen, genellikle lehtar ile hesap ilişkisi bulunan bankadır. Akreditifte ihbar dışında bir sorumluluğu yoktur. Akreditif metninin 57A/D No.lu hanesinde belirtilir. (<https://akreditifdanismanlik.biz/latest-date-of-shipment-presentation-period-ve-expiry-date-nedir/>).

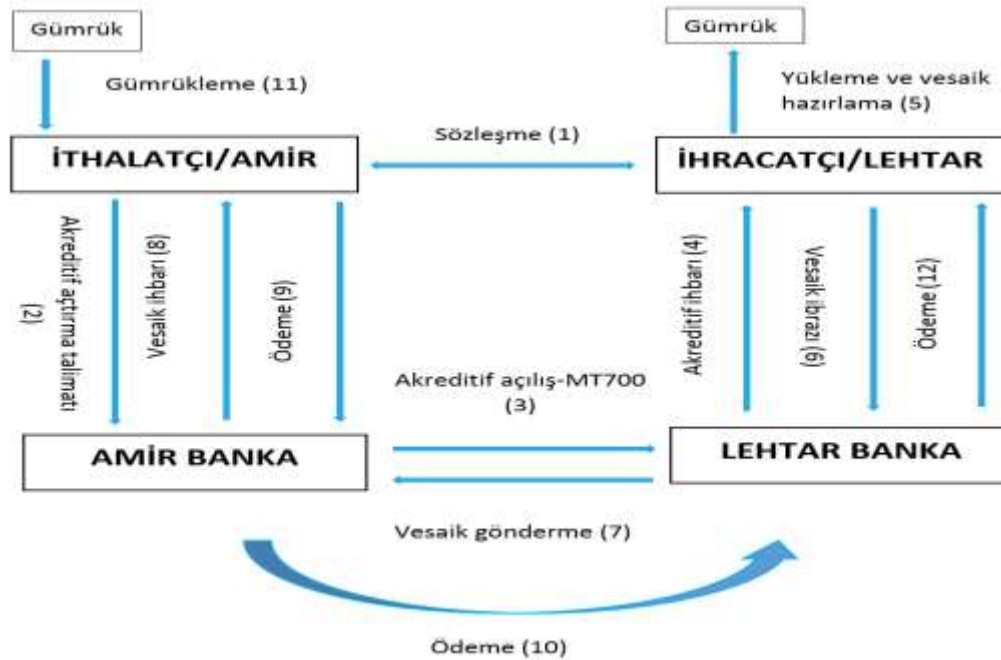
Akreditif işlemlerinin tanımları şunlardır: “Uygun ibraz, akreditifin şartlarına, akreditiflere ilişkin örnek usuller ve uygulama kurallarının hükümlerine ve uluslararası bankacılık uygulamasına uygun bir ibraz anlamına gelir. Teyit ise amir bankanın kesin yükümlülüğüne ilave olarak teyit bankasının uygun bir ibrazı karşılayacağına ya da iştirakeceğine ilişkin

yükümlülüğü” (UCP 600 Madde 2) karşılık gelmektedir (https://akreditifdanismanlik.biz/latest-date-of-shipment-presentation-period-ve-expiry-date-nedir/).

Rezerv, amir bankasının, teyit bankasının ve lehdarın kendisine yapmış olduğu ihbar sonrası akreditif metninde yapılan incelemeler sonucunda Uluslararası anlamda geçerliliği olan güncel akreditif kurallarına ve uygun olmayan hatalı işlemlere verilen isim anlamına gelir.

1.9.3.3.Akreditif Süreci

Akreditif: Bir bankanın (amir banka) alıcının (ithalatçının) talep ve talimatı üzerine veya kendi adına hareket ederek, belirli bir tutara kadar, belirli bir vade dâhilinde, belirli belgeler karşılığında ve öngörülen şartların yerine getirilmesi kaydıyla, satıcıya (ihracatçıya) ödeme yapacağını, satıcı tarafından düzenlenen poliçeleri kabul veya iştira edeceğini ve vadesinde ödeyeceğini ya da vadeli ödeme yükümlülüğüne gireceğini ve vadesinde ödeme yapacağını satıcıya karşı yazılı olarak taahhüt ettiği ödeme şeklidir. Akreditif, adı ve tanımlanması nasıl olursa olsun, amir bankanın uygun bir ibrazı karşılayacağına ilişkin kesin yükümlülüğünü oluşturan dönülemez nitelikte herhangi bir düzenleme anlamına gelir.



Şekil 4: Akreditif Süreci (Ziraat Katılım Bankası Unvanda Yükselme Sınavı Çalışma Dokümanı, 2022, s. 36)

İthalatçı/alıcı ve ihracatçı/satıcı satış konusunda anlaşarak aralarında sözleşme imzalarlar ve sözleşmede ödeme yöntemi olarak akreditifi seçerler. İthalatçı/alıcı, bankasına akreditif açma teklif mektubu ile başvurarak, sözleşmede belirtilen şartlara uygun akreditif açtırmak için talepte bulunur. Amir banka, amirden gerekli teminatları alarak, amire gayri nakdi kredi tahsis eder ve SWIFT ortamında akreditif metnini, ihracatçının/satıcının bankası olan muhabir bankaya gönderir. Bu aşamada amir banka, akreditif altında kendisine uygun vesaik ibraz edildiği takdirde lehtara karşı ödeme taahhüdüne girmiştir. SWIFT mesajının gönderileceği banka, akreditifin türüne göre, ihbar bankası, görevli banka ya da teyit bankası olabilir. Amir bankadan SWIFT ortamında akreditif metnini alan ihbar bankası (ihracatçının/satıcının bankası), akreditif metninin doğruluğunu (amir bankadan geldiğini) kontrol ederek, lehtara (ihracatçı/satıcı) akreditif metnini ihbar eder. Kendisine akreditif ihbar edilen lehtar (ihracatçı/satıcı), akreditif metnini inceler ve ithalatçı/alıcı ile anlaştığı şartlarda açılmış ise ihraç edeceği malı üretir/tedarik eder ve akreditifte belirtilen süreler içerisinde sevkiyatını yapar. Malını sevk eden lehtar, sevk evrakları ile akreditif metninde talep edilen diğer evrakları akreditif metninde talep edildiği şekilde düzenleyerek, kendisine akreditifi ihbar eden bankaya, evrakların bedelini ödemekle yükümlü olan amir bankaya, ya da varsa ödemekle yükümlü olan teyit bankasına ya da görevli bankaya gönderilmek üzere ibraz eder. Lehtardan evrakları alan ihbar bankası, bir üst yazı eşliğinde evrakları ödemekle yükümlü banka olan amir banka ya da varsa teyit bankasına gönderir. Vesaiki alan amir banka ya da teyit bankası, uluslararası kuralların kendisine tanıdığı beş iş günlük süre içerisinde evrakların akreditif şartlarına ve uluslararası kurallara uygun olup olmadığını inceleyerek tespit eder. Eğer uygunsuzluk var ise bu uygunsuzluğa rezerv denir ve ödeme yükümlülüğü ortadan kalkar. İbraz edilen evrakları inceleyen amir banka ya da teyit bankası, evraklar akreditif şartlarına uygun ise akreditif şartında belirtilen ödeme yöntemine göre lehtara ödeme yapmak zorundadır. Akreditif;

- Sight (görüldüğünde ödemeli) bir akreditif ise ödeme yapmalı,
- Vadeli bir akreditif ise vadede ödeyeceğini taahhüt etmeli,
- Kabul kredili bir akreditif ise ibraz edilen poliçeyi kabul etmelidir.

Şayet akreditif vadeli bir akreditif ise uygun vesaik ibrazından sonra amir banka vadede ödeme taahhüdüne girerek vesaiki amire teslim eder ve ödeme vadesinde kendisine vesaiki gönderen banka aracılığıyla lehtara ödeme yapar. İbraz edilen vesaikin rezervli olması durumunda, ödemekle yükümlü olan bankanın, vesaikin kendisine ibrazını takip eden 5 iş

günü içerisinde ibraz eden tarafa vesaikin rezervli olduğunu ve evrakları kabul etmediğini bildirmesi gerekir. İbraz edilen evraklar rezervli ise amir banka, müşterisi olan amire bilgi vererek, rezervli vesaikin kabulünü ister, amir kabul eder ve amir banka onaylar ise evrakların kabulü lehtara bildirilerek akreditifte belirtilen ödeme türüne göre işlem yapılır. Akreditif;

- Sight bir akreditif ise (görüldüğünde ödemeli) ödeme yapılır.
- Vadeli bir akreditif ise amir banka tarafından vadede ödeme taahhüdü verilir.
- Kabul kredili bir akreditif ise, ibraz edilen poliçe kabul edilir.
- İthalatçı malını gümrükten çeker.

1.9.3.3.1. Ödeme Şekillerine Göre Akreditif Türleri

Görüldüğünde ödemeli (vesaik ibrazında) akreditif, akreditif şartlarına uygun vesaikin ibrazı karşılığı ödeme yapılan akreditiftir. Ödeme, lehtarın (ihracatçı) akreditif şartlarına uygun belgeleri akreditif vadesi içerisinde ibraz etmesi üzerine amir bankaca, amir bankanın verdiği yetkiye dayanarak görevli bankaca veya varsa teyit bankasınca yapılır. MT700 mesajında 41. alan “41A/D Available with by payment” şeklinde belirtilir (<https://www.ihracat.co/2017/08/a-dan-z-ye-akreditif.html>).

Vadeli akreditif, akreditif şartlarına uygun vesaikin ibrazı karşılığında, akreditifte belirlenen vadede ödeme yapılan akreditiftir. Vadeli akreditif ithalatçı ile ihracatçı arasında yapılan anlaşma uyarınca ithalatçıya mal bedelini, akreditif konusu malı temsil eden belgeler eline geçtikten belirli bir süre sonra ödeme imkânı verir. Vadeli akreditifte akreditif vadesi dışında ödeme vadesi de bulunur. Ödeme vadesi, ithalatçı ile ihracatçı arasında serbestçe belirlenebilir. Vadeli akreditifin görüldüğünde ödemeli akreditiften farkı, akreditif konusu mal bedelinin vesaikin ibrazında değil ödeme vadesinde ödenmesidir. MT700 mesajında 41.alan “41A/D:Available with by def payment” olarak belirtilir. Bu durumda vade bilgilerinin de “42P Deferred Payment Details” da belirtilmesi zorunludur (Meral, 2019, s. 6).

Kabul kredili akreditif, akreditif şartlarına uygun vesaikin ibrazı karşılığında, vesaik ile birlikte ibraz edilen poliçenin kabulü ve poliçe üzerindeki vadede ödeme yapılan akreditiftir. Kabul kredili akreditiflerin görüldüğünde ödemeli ve vadeli akreditiflerden farkı poliçe

ibrazının talep edilmesidir. Bu akreditifler vadeli olabileceği gibi görüldüğünde ödemeli(at sight) olarak ödeme imkân verirler. MT700 mesajında 41. Alan “41A/D:Available with by acceptance” olarak belirtilir ve buna bağlı olarak ta 42C alanında “42C Drafts at” şeklinde poliçe vadesi, 42. Alanında da “42A/D Drawee” poliçenin kime çekileceği belirtilir (<https://www.ihracat.co/2017/08/a-dan-z-ye-akreditif.html>).

Karışık ödemeli akreditif, birden fazla ödeme şeklini (görüldüğünde, vadeli vb.) taşıyan akreditiftir. Karışık ödemeli akreditifler, akreditif bedelinin birden fazla ödeme şekli ile ödenmesine imkân sağlar. Akreditifin bir kısmı vesaik ibrazında ödeme şartı, bir kısmı belirli bir vadede ödeme şartı, bir kısmı ise peşin ödeme şartı taşıyabilir.

Peşin ödemeli akreditif, içerisinde kısmen veya tamamen peşin (avans) ödeme şartı bulunan akreditif.

İştira edilebilir akreditif; ibraz konusu poliçe ve/veya belgelerin değerinin verilerek satın alındığı akreditif.

1.9.3.3.2. Ödeme Yükümlülüklerine Göre Akreditif Türleri

Teyitli akreditif:

“Muhabir banka da akreditifi ‘teyit’ ederek, malın bedelinin ödeneceği konusunda ek bir teminat vermektedir. Bu durumda ihracatçı, yurt dışındaki bankasının yanında kendi bankasının da taahhüdünü sağlamış olur. Bir bankanın teyidini ekleyerek akreditifi lehbara ihbar etmesi, akreditifi açan bankanın bütün sorumluluklarının, lehdar banka tarafından da üstlenilmesi anlamına gelir. Bu akreditif açan bankanın teyit veren banka tarafından kredilendirilmesi demektir. Bankalar genellikle her akreditif için ayrı bir kredi tesis etmeksizin, bunu birbirlerine açtıkları kredi tesisi (kredi limiti) çerçevesinde değerlendirirler.”

Teyitsiz akreditif ise: “İhracatçının ülkesinde bulunan lehdar bankası, amir bankanın ödeme taahhüdünü teyit etmeksizin, lehine bir akreditif açıldığını ihracatçıya bildirir. Akreditifle ilgili herhangi bir taahhütte bulunmaz. İhbar ettiği akreditifin gerçekliğini ve doğruluğunu kontrol etmek dışında bir sorumluluğu yoktur.” (<https://www.bato.org.tr/oda-islemleri/odeme-sekilleri>).

Devredilebilir Akreditif:

“Kredi şartları değiştirilmeksizin lehdar tarafından akreditiften doğan hak ve yükümlülüklerin, ikinci bir lehdara devredilebilmesine olanak sağlayan bir akreditif türüdür. Alıcı tarafından, açtığı akreditifin konusu olan malların lehdardan başka bir firma tarafından gönderilmesine olanak vermek üzere “devir edilebilir olduğuna” dair kayıt koydurması durumunda akreditif lehdarı tarafından başkasına devredilebilir. Devredilebilir akreditif yalnız bir kere devredilebilir. Devir ilk akreditif talimatındaki esas ve şartlara uygun yapılır. Akreditif tutarı, vadesi, malın fiyatı, belgelerin ibraz ve malların yüklenme süresi üzerinde kısaltma yapmak, sigorta prim oranında ise uzatma yapmak mümkündür. Lehine devir yapılan ikinci lehdar haklarını başkasına devredemez. Akreditifin devredilebilmesi için gayri kabili rücu olması ve üzerinde devredilebilir (transferable) yazılması gerekir” (<https://www.bato.org.tr/oda-islemleri/odeme-sekilleri>).

Teminat Akreditifi: Teminat akreditifleri bir tür harici garanti (teminat mektubu) niteliğindedirler. Ticari akreditiflerden farkı, bir taahhüdün amir tarafından yerine getirilmemesi halinde bankanın, akreditif lehtarına ödeme yapıyor olmasıdır.

Ticari akreditiflerden farkları aşağıdaki gibidir:

- “1. Teminat akreditifleri mal ve hizmetin sağlanması mümkün olmadığında ve amir taahhüdünü yerine getirmediğinde kullanılabilir.
2. Teminat akreditifinin bedelinin ödenmesi için, lehtarın yükleme evrakının kopyalarını (konşimento, fatura, poliçe vb.) ibraz ederek ödemenin yapılmamış olduğunu beyan etmesi, bazen de hiçbir belge sunmadan yalnızca beyan etmesi yeterlidir.
3. Ticari akreditifler genelde kısa vadeli ve ticaretin finansmanına yönelik enstrümanlar iken standby akreditifler herhangi bir amaç veya vade için hazırlanabilmektedir.
4. Bir akreditif işleminde gayri nakdi kredi, müşterinin akreditif bedelini ödemesi ile (kredi kullanmıyorsa) hemen ödenmekte iken standby akreditiflerde müşteri temel sorumluluğunu yerine getirmediğinde banka ödemekle yükümlü olmaktadır.” (Polat, 2008, s. 267-268).

Teminat akreditifleri, ticari akreditiflere göre düzenleyen banka için daha fazla potansiyel risk taşımaktadır. İşlemin güvenli bir şekilde yapılamaması durumunda, teminat akreditifi düzenleyen bankanın kaybını telafi edeceği bir kıymet bulunmamaktadır; bununla birlikte ticari akreditifli işlemlerde bankalar en azından yüklemesi gerçekleştirilen malları sahiplenebilmektedir.

1.9.3.4.Akreditifte Uygulamada Sıklıkla Karşılaşılan Problemler

Akreditifte uygulamada birtakım sorunlarla karşı karşıya kalınabilmektedir. Bunlar şu şekilde sıralanabilir:

- a) Akreditif, vadesi içinde gerekli olan belgelerle birlikte sunulmazsa geçerli sayılmaz.
- b) İhracatçı ismi doğru belirtilmezse, akreditife itibar edilmeyebilir.
- c) Akreditif tutarının diğer belgelerde belirtilen tutarlarla aynı olması gerekir.
- d) Akreditifte kısmi sevkiyata izin verilmemişse malların tümünün gemiye yüklenmesi gerekir; aksi halde akreditif geçerli olmaz.
- e) Akreditifte aktarmaya izin verilmediği halde aktarma gerçekleşmişse gecikmeler ve ortaya çıkan fazladan maliyetler ihracatçıya yüklenir.
- f) Akreditifte yükleme koşullarına uyulmaması durumunda akreditif geçerli sayılmayabilir.
- g) Belgeler akreditif üzerinde belirtilen gerçek formata uygun değilse gecikmeler ve fazladan maliyetler ortaya çıkar ve bunlar da yine ihracatçıya yüklenir.
- h) Belgeler belirtilen zaman içinde sunulmazsa akreditifin geçersiz sayılma ihtimali söz konusu olur (oaib.org.tr)

1.9.4. Harici Garanti İşlemleri

Harici garantiler, ticari işleme veya bir iş ilişkisine konu taraflar tarafından belirlenen koşullara (bir işin gerçekleştirilmesi, bir mal veya hizmetin teslimi, bir borcun ödenmesi, vs.) uygun hareket edilmemesi veya bu koşullarda belirtilen yükümlülüklerin yerine getirilmemesi halinde belirtilen tutarın banka tarafından ödeneceğini taahhüt eden ödeme aracıdır. Bankalar müşterilerinin talimatına istinaden, müşterilerine gayri nakdi kredi tesisi yolu ile risk üstlenerek harici garanti düzenlemektedirler.

Harici garantiler, yurt içinde kullanılan teminat mektupları ile aynı özellikleri taşımakla birlikte, taraflardan birinin yurt içi yerleşik, diğerinin yurt dışı yerleşik olmasından dolayı bu şekilde adlandırılmaktadırlar (Limasol Türk Kooperatif Bankası Genel Tanıtım Yayını, 2012).

Çeşitli konularda harici garanti düzenlenebilir. Yaygın olarak kullanılan harici garanti türleri şunlardır:

- Avans Teminat Mektubu
- Geçici Teminat Mektubu
- Kati Teminat Mektubu

1.9.4.1. Harici Garantilerde Taraflar

Bölüm içerisinde dış ticaret operasyonlarında kullanılan harici garanti teminatının taraflarından söz edilmiştir.

Garantör:

İşin gereği gibi yapılmaması veya taahhüdün yerine getirilmemesi sonucunda harici garantide belirtilen tutarı itiraz etmeksizin ve araştırma yapmaksızın muhatabın ilk yazılı talebinde nakden ve tamamen ödemeyi taahhüt eden bankadır (<https://www.vakifkatilim.com.tr/tr/isim-icin/finansmanlar/gayrinakdi-finansmanlar/harici-garanti-kontrgaranti>).

Kontrgarantör:

Bankanın teminat mektubu verirken girdiği riskler için kendisine güvence veren diğer bir bankadır (<https://www.vakifkatilim.com.tr/tr/isim-icin/finansmanlar/gayrinakdi-finansmanlar/harici-garanti-kontrgaranti>).

Amir:

İşi yapacak, ihaleye girecek, avansı alacak olanın taahhütte bulunup bilahare taahhüdünü yerine getirmemesi veya sözleşme hükümlerine uygun davranmaması durumunda garanti edilen tutarın kendisine rücu edileceği gerçek veya tüzel kişidir (Ziraat Katılım Bankası Uygulama Esas ve Usulleri, 2023, s. 13)

Muhatap:

Harici garantinin hükümlerinden yararlanandır (<https://www.vakifkatilim.com.tr/tr/isim-icin/finansmanlar/gayrinakdi-finansmanlar/harici-garanti-kontrgaranti>).

Direkt Garanti ve Kontrgaranti:

Bölüm içerisinde dış ticaret operasyonlarında kullanılan direk garanti ve kontgarantinin ayrımından söz edilmiştir.

Direkt Garanti:

Sadece garantörün ödeme taahhüdünü içeren harici garantiler, direkt garanti olarak adlandırılmaktadır. (Özalp, 2017).

Kontrgaranti:

Bir kontrgarantör tarafından bir diğer bankaya (garantöre) verilen ve bu diğer bankanın bir harici garanti düzenlemesini sağlayan ve bu diğer bankanın adına verilen kontrgaranti altında uygun bir ibraz karşılığında ödeme yapılmasını sağlayan harici garanti türüdür (Özalp, 2017).

Garanti Mektubu Türleri:

Bölüm içerisinde dış ticaret operasyonlarında kullanılan garanti mektuplarının türlerinden söz edilmiştir.

Geçici Teminat Mektubu:

Bir ihaleye katılan amir adına, ihale makamına hitaben verilen ve ihalenin kazanılması halinde, amirin ilgili sözleşmeyi imzalayacağını ve kesin garanti mektubunu vereceğini garanti altına almak için verilen garanti mektuplarıdır (Çetin ve Dinç, 2013, s. 73).

Kesin Teminat Mektubu:

Sözleşme ve şartname hükümlerine uygun olarak amirin(yüklenicinin) edimini yerine getirmesini garanti altına almak amacıyla, verilen garanti mektuplarıdır (Çetin ve Dinç, 2013, s. 73).

Avans Teminat Mektubu:

Amir ile muhatap arasındaki asıl sözleşmede, amirin (taahhüdü üstlenen tarafın) edimini ifaya başlayabilmesi için, muhatabın bir ön ödeme yapması şart koşulabilir. Alınan avansa rağmen, amirin edimini gereği gibi yerine getirmemesi durumunda, amire ödenen avans bedelinin muhataba ödenmesini garanti altına alan mektuplardır (Çetin ve Dinç, 2013, s. 73).

Alıkoyma Garantileri:

İhaleyi açan taraf ya da işveren, sözleşme konusu işin tamamlanmasını müteakip, belli bir süre için sözleşme bedelinin bir kısmını ödemeyerek elinde tutar. Bunu, her ödemededen belli bir kesinti yapmak suretiyle gerçekleştirir (<https://www.kuveytturk.com.tr/kobi/dis-ticaret/odemeler/harici-garantiler>). Bu yöntemin amacı, işin bitirilmesinden sonra belli bir süre içinde çıkabilecek aksaklık, arıza vb. gibi sorunlara karşı bir güvence oluşturulmak istenmesidir. Amir (yüklenici), muhataba (işverene) bir garanti mektubu verdiğinde amire yapılan ödemelerden kesinti yapılmasına gerek kalmaz.

Garanti Belgesi (Varant) Garantileri:

Bir malın tesliminden sonra verilen bir mektup türüdür. İlgili malın/makinenin/ürünün sağlam ve çalışır durumda olduğunu ve belli bir zaman süresince herhangi bir arıza, bozukluk olması durumunda taahhüt edilen bedelin iade edileceğini garanti eder.

Ödeme Garantisi:

Satıcının, satış sözleşmesine uygun olarak sevk edeceği ürünlerin bedelinin ödenmesini garanti altına almak için düzenlenen garanti mektuplarıdır.

1.10. Giden Havale İşlemleri

Bölüm içerisinde özellikli işlemler olarak kabul edilen diğer dış ticaret işlemlerinden söz edilmiştir.

1.10.1. Serbest Transfer İşlemleri

Sermaye Transferi, görünmeyen kalemler ve peşin/mal mukabili ithalat dışında kalan işlemler serbest transfer olarak adlandırılır. Uluslararası para kontrolleri çerçevesinde transfer mesajlarında ödeme nedenleri mutlakta doğru ve açıklayıcı olarak belirtilmelidir yoksa söz konusu ihracat bedelleri firma hesaplarına aktarılamamaktadır (Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Genelgesi, 1991).

1.10.2. Görünmeyen Kalem Transferleri

Görünmeyen işlemler, ithalat ile sermaye transferleri dışında kalan, hizmet ve hizmete ilişkin ülke dışına yapılan işlemleri kapsamaktadır. 5.000 dolar üstü veya eşiti döviz tutarının üstündeki görünmeyen kalem işlemlerinde işlemin niteliğini gösteren belge ibrazı zorunludur. 5.000 dolar (dahil) veya eşiti döviz tutarının altındaki hizmet ithali bedellerinin (avans dahil) transferi için böyle bir belge ibrazı zorunlu değildir; beyana göre işlem yapılır (Ziraat Katılım Bankası Dış Ticaret İşlemleri Servis Yöneticiliği YÖNAP Eğitim Notları, 2023, s. 14).

Bazı görünmeyen kalem transferleri vergiye tâbidir. Vergiye tâbi işlemlerde müşteriden verginin ödeneceğine dair beyan alınır ve ilgili gelir idaresine bildirim yapılır. Hizmetin yurtdışında kullanıldığı beyan veya ibraz edilirse beyan alınması zorunlu değildir.

1.11. Sermaye Hareketleri

Sermaye Hareketleri Genelgesi kapsamında, gelen/giden döviz havalelerinde aşağıdaki süreçler izlenmektedir.

1.11.1. Türkiye’ye Yabancı Sermaye İthalı

“Yurt dışından bankalar aracılığıyla sermaye artırım beyanıyla getirilen dövizin sermayeye eklenmesi ve sermaye artırımının belgelenmesi işleminin en geç üç ay içinde gerçekleştirilmesi gerekir. Yurt dışından sermaye artırım beyanıyla getirilen döviz için, bankada mevcut olan döviz hesabından farklı olarak ilave ek numarak açılıp ilgili hesaba bankanın yetkili birimleri tarafından “yurt dışından getirilen sermaye bedeli” açıklaması ile bloke konulur.

Bu süre zarfında getirilen dövizin sermayeye eklenmemesi ve sermaye artırımının belgelendirilmemesi halinde gelen döviz kambiyo mevzuatına göre kredi işlemine tabi tutulur. Döviz kredisi şartlarına uygun görülürse müşteriye ödeme yapılır, değil ise gelen havale bedeli iade edilir.

Sermaye artırımının tescil edildiğini bildiren Ticaret Sicili Müdürlüğü’nden alınacak yazının bankaya sunulması üzerine, konulan bloke bankanın ilgili birimlerince kaldırılarak söz konusu tutarlar banka tarafından sadece şirket hesabına ödenir.” (Denge Akademi Sirküler, 2018)

1.11.2. Yurt Dışından Kredi Alınması

32 sayılı Kararın 17’nci maddesinin birinci fıkrası hükmü çerçevesinde, Türkiye’de:

“Yerleşik kişilerin yurt dışından Türk lirası kredi temin etmeleri ve aynı maddenin ikinci fıkrası uyarınca, yurt dışından nakdi döviz kredisi temin etmeleri, bu kredileri bankalar aracılığıyla kullanmaları kaydıyla serbesttir. Bankalar, nezdinde bulunan Türkiye’de yerleşik kişilere ait döviz tevdiat hesaplarına yurt dışından gönderilen bedellere ilişkin SWIFT mesajlarında Türkçe veya yabancı bir dilde söz konusu bedelin kredi olduğuna dair herhangi bir ibare bulunup bulunmadığını kontrol eder. Bu kontrol sonucunda transfer edilen bedelin kredi olduğunun tespiti durumunda, kredi borçlusundan kredinin vadesi, oranı ve benzeri bilgileri içeren kredi sözleşmesi

istenir ve ilgili koşulları sağlaması şartıyla bu bedel yurt dışından temin edilen kredi olarak işleme alınır.” (Denge Akademi Sirküler, 2018)

Yurtdışı gelen havale döviz kredisi ödemelerinde döviz kredisi şartları (döviz kredi bakiyesi, döviz gelirlerine ilişkin kayıtlar) sorgulanarak Risk Merkezine bildirim yapılır. Risk Merkezindeki döviz kredi bakiyesi ve döviz geliri sorgusu sonucunda, döviz kredisi kullandırım şartlarına uygun olmayan bedel iade edilir.

Bankalar yurt dışından kullanılan kredilerin Sermaye Hareketleri Genelgesinde belirtilen genel kurallara uyumunu kontrol etme konusunda sorumludur. Bu çerçevede, “Yurt dışından firma hesabına transfer edilen 50.000 ABD doları veya üzerindeki transfer sebebi belirlenemeyen tüm döviz tutarlarının kredi olup olmadığının tespiti amacıyla ilgili firmadan yazılı beyan alınır” (TCMB Sermaye Hareketleri Genelgesi, 2018). Belgenin ibraz edilmediği durumlarda bedel, gönderen bankaya iade edilir. Yurt dışından gelen transfere ilişkin firmanın yanıltıcı yazılı beyanda bulunduğu tespit halinde Hazine Müsteşarlığına bildirimde bulunulur. (32 sayılı karar)

“Yurt dışından alınan kredinin kullanımına aracılık eden banka kredi sözleşmesi ile geri ödeme planının bir örneğini kredi kullanıcısı firmadan temin eder. Yurt dışından alınan kredinin kullanımına aracılık eden banka kredinin geri ödenip ödenmediğini izlemekle yükümlüdür. Türkiye’de yerleşik kişilerce yurt dışından temin edilen kredilerin geri ödemesi için borçlunun, kredinin vadesi ve oranı gibi bilgileri içeren kredi sözleşmesini geri ödemeye aracılık eden bankaya sunması gereklidir.” (Denge Akademi Sirküler, 2018).

Yurt dışı gelen döviz kredisi geri ödeme işlemlerinde, bankaca gerekli bilgi ve belgeler (kredi sözleşmesi ve kullanılan kredi ile ilgili bilgiler) müşteriden alınarak yurt dışına transferi gerçekleştirilir ve ödenen kredi tutarları firma kredi bakiyesinden düşülerek Risk Merkezi’ne bildirim yapılır.

1.12. Gelen Havale İşlemleri

Yurt içi ve yurt dışı bankalar tarafından bankalara gönderilen YP döviz işlemlerini kapsamaktadır. Gelen havale işlemleri çeşitli gönderim nedenleri ile bankalara gelebilmekte olup mevzuat gereği aşağıda belirtilen aksiyonlar alınmaktadır.

1. Serbest havale şeklinde gelen ödemelerde; yurt dışından firma hesabına 50 bin USD ve 250.000 TL üzeri açıklamasız gelen havalelerde müşteriye bedelin döviz kredisi olmadığına dair yazılı beyan alınır.
2. İhracat bedeli şeklinde gelen ödemelerde; İhracat bedeli istatistik koduna bakılır ve bununla ödeme yapılır.
3. Sermaye bedeli veya artırım şeklinde gelen ödemelerde; yabancı sermaye formu alınarak Merkez Bankasına bildirim yapılır.
4. Döviz kredisi olarak gelen ödemelerde; döviz kredisi şartları kontrol edilerek risk merkezine ve Merkez Bankasına bildirim yapılır.
5. Gayrimenkul alımı olarak gelen ödemelerde; Yabancı Sermaye formu alınarak Merkez Bankasına bildirim yapılır (<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=11990&MevzuatTur=9&MevzuatTertip=5>).

1.13. Yurtdışı Yabancı Para Çekler

Çek bedelleri ilgili bankalara tahsil için gönderilir ve çek bedeli tahsil edilerek bankanın nostro hesaplarında alacak kaydı görüldükten sonra müşteri hesabına ödenir. Bankaca tahsil işlemine kabul edilen iki çek grubu bulunmaktadır. Bunlar; banka çekleri (yurt dışı bankalar tarafından ülkemizdeki bankalardan tahsil edilmek üzere düzenlenen çekler), şahıs veya firma çekleridir (yurt dışında yerleşik kişilerce düzenlenen çekler). (<https://www.turmob.org.tr/BasinOdasi/BasinArsiv/Detay/a2b4ed29-4909-4fdb-ba96-9904099744b0/dovizli-kredilerde-doviz-gelirlerinin-beyan-zorunlulugu>).

1.14. İhracat Bedellerinin Yurda Getirilmesi

4/9/2018 tarihli ve 30525 sayılı Resmî Gazetede yayımlanan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ (İhracat Bedelleri Hakkında) (Tebliğ No: 2018-32/48) ve 16 Ocak 2020 tarihli İhracat Genelgesi ihracat bedellerinin yurda getirilmesine ilişkin usul ve esasları düzenlemektedir.

Bu tebliğ ve genelgeye göre:

- “04/09/2018 tarihinden itibaren fiili ihracatı gerçekleştirilen işlemlere ilişkin ihracat bedellerinin yurda getirilme süresi fiili ihraç tarihinden itibaren 180 günü geçemez.

İhraç edilen malın bedelinin yurda getirilerek, fiili ihraç tarihinden itibaren 180 gün içinde İBKB düzenlenmesi zorunludur.

- İhracat genelgesi EK:2’de belirtilen ülkelere yapılan ihracat işlemleriyle ilgili olarak bu tebliğ uygulanmaz.
- İhracat genelgesi EK:3’de belirtilen ülkelere yapılan ihracat işlemleriyle ilgili olarak gelen ihracat bedelinin %50’sinin tasarrufu serbesttir.
- Hizmet ihracatı, mikro ihracat ve transit ticaret işlemlerinde bedellerin tamamının tasarrufu serbesttir.
- Efektif olarak getirilen ihracat bedelinin yurt dışından getirildiğinin tespiti gümrük idarelerince onaylı NBF ile yapılır. (Irak ve Libya istisna uygulanan ülkelerdir.)
- Her bir gümrük beyannamesi itibarıyla 15.000 ABD doları veya eşitine kadar noksanlığı olan ihracat hesapları doğrudan bankalarca ödeme şekline ve toplam beyanname tutarına olan oranına bakılmaksızın terkin edilmek suretiyle kapatılır.
- İhracat hesabının, ek süreler de dâhil olmak üzere, süresi içerisinde kapatılamaması halinde açık hesap tutarı aracı bankaca 5 iş günü ilgili Vergi Dairesi Başkanlığı veya Vergi Dairesi Müdürlüğüne ihbar edilir.
- Açık ihracat hesabı ihbarını birinci fıkrada belirtilen süre içerisinde gerçekleştirilmeyen bankalar hakkında ilgili Vergi Dairesi Başkanlıklarınca veya Vergi Dairesi Müdürlüklerince Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 1567 Sayılı Kanun uyarınca yasal işlem başlatılmasını teminen ilgili Cumhuriyet Savcılıklarına bildirimde bulunulur.
- Peşin bedel karşılığı ihracatın 24 ay içerisinde yapılması zorunludur. Peşin döviz karşılığında 24 ay içerisinde ihracat yapılmaması veya bu süre içerisinde peşin döviz tutarının tamamının tek seferde iade edilmemesi durumunda bu tutar kambiyo mevzuatı açısından prefinansman kredisi hükümlerine tabidir. 30.000 USD veya karşılığı döviz ya da TL’yi geçmeyen kısım prefinansman kredisi sayılmaz. Peşin bedelin iadesine ilişkin KKDF mevzuatı hükümleri saklıdır.
- Bankalarca peşin bedel tutarının firma hesabına geldiği tarihten itibaren azami 24 ay içerisinde İBKB düzenlenmesi mümkündür.” (İhracat Rejimi Kararı, 1996)
- 03/01/2022 tarihinden itibaren USD, EUR ve GBP cinsinden İBKB’ye bağlanan ihracat bedelinin %40’ı Bankalara satılmaktadır. TCMB tarafından saat başı olarak ilan edilen döviz alış kurları kullanılarak ilgili tutar müşteri hesabına TL olarak aktarılmaktadır. Alışı yapılan dövizler aynı gün Merkez Bankasının, Bankalar

nezdindeki hesabına aktarılmakta ve TCMB'ye gönderilmektedir. Döviz alış işlemleri karşılığı Türk lirası tutarlar TCMB tarafından Bankaların EFT merkezine aynı gün içerisinde gönderilmektedir.



II. BÖLÜM

AKSARAY İLİNDE DIŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ: ARAŞTIRMA BULGULARI

Bölüm içerisinde tezin konusunu oluşturan Aksaray ilinin dış ticaret yapan katılımcı firmalarının dış ticaret operasyonlarında kullandıkları teslim ve ödeme şekilleri incelenmiş, hipotezler ve araştırma soruları analiz edilmiştir.

2.1. Aksaray Organize Sanayi Bölgesinin Bölgesel Ekonomiye Katkısı

Aksaray OSB'nin kuruluşu 1987 senesinde Devlet Planlama Teşkilatı tarafından kabul edilmiştir. 1991 senesine gelindiğinde Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü oluşturulmuş, 2000 yılında yayımlanan Organize Sanayi Bölgesi kanunu kapsamı altında tüzel kişilik elde etmiştir.

Aksaray Organize Sanayi Bölgesi önceki yıllarda kalkınmada 1. derecede yer almaktaydı, daha sonra çıkarılan Bölgesel Teşvik Kanunları altında ise 5. kategoride kendine yer buldu. Şehrin bulunduğu lokasyon ve ana yol halterlerine olan yakınlığı ve iş gücüne ulaşımın da kolay olması, iş yeri kurmak isteyen müteşebbisler tarafından olumlu karşılanıp yatırımcıların gözdesi haline gelmiştir. Söz konusu yatırım sahası 2024 yılı itibarı ile toplam 3 genişleme alanından oluşmaktadır. 1298 hektar yüz ölçümü ile ülkemiz geneline bakıldığında 12. sırada kendine yer bulmuştur. Aksaray mevcut Organize Sanayi Bölgesi ve 2023 yılında faaliyete geçen Aksaray Sanayi ve Ticaret Merkezi ile gelişmeye devam etmekte olup 4. Organize Sanayi Genişleme Bölgesinin faaliyete geçirilmesine yönelik fizibilite çalışmaları da bir taraftan devam etmektedir.

Aksaray ilinin, yurdumuzun batı-doğu ve güney-kuzey yol geçişlerinin makasında yer almasından dolayı gerek depolama gerek de nakliye yönünden yatırımcıların merkezi haline gelmesi için atılımlar devam etmektedir. Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryollarının Aksaray-Ulukışla yük treni bağlantı hattı ve Konya-Aksaray-Kayseri hızlı tren projesinin sona ermesi ile birlikte hem şehrimiz hem de sanayi bölgelerimiz kademe ilerlemesi gösterip

lojistik açısından da cazibe noktası konumunda olacaktır. Aksaray Organize Sanayi Bölgesi Orta Anadolu’da bulunan; Ankara, Konya, Kayseri, Nevşehir, Niğde ve Kırşehir illerinin tam ortasında yer almaktadır. Nevşehir havaalanına 90 km uzaklıkta yer alıp Mersin havaalanına ve liman bölgesine de otoyol bağlantısı ile ulaşımının olmasından dolayı yatırımcılar tarafından cazibe merkezi haline gelmesinin önü açılmaktadır.

Aksaray Organize Sanayi Bölgesinde parsellere ayrılmış vaziyette 588 adet yer bulunmaktadır ve %99 seviyelerinde doluluk seviyesine sahiptir. 2023 sonu itibarıyla 17 çeşitli sektörde 284 adet fabrika binası tam zamanlı olarak üretime devam etmektedir ve yaklaşık olarak 15.000 çalışanı bulunmaktadır. Yapım aşaması devam eden diğer fabrika binalarının da tamamlanması ile birlikte istihdam edilen toplam kişi sayısının 25.000 seviyelerine geleceği düşünülmektedir. Söz konusu seviyenin yakalanması ile ortalama 4 kişilik bir aile yapısı temel alındığında yine yaklaşık olarak 100.000 kişinin doğrudan fayda sağladığı bir üretim merkezi olarak öne çıkmaktadır.

Aksaray Organize Sanayi Bölgesinde fabrika sahiplerinin, buralarda çalışan iş gücünün ve şehir dışından iş amaçlı gelen misafirlerin istifade etmesi amacı ile düzenlemiş olan sosyal tesisler yer almaktadır. Bunların başında 112 sağlık istasyonu, restoran, cami ve market yer almaktadır. Yine iş amaçlı kullanılmak üzere büyük ve küçük araç parkı, benzinlik ve itfaiye hizmet binası bulunmaktadır.

Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren müteşebbislerin istifade etmesi üzerine tasarlanan en önemli projelerin başında ise Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Lisesi ve örgün eğitim öğretim faaliyetlerine uygun olarak hizmet veren Özel Aksaray Bilim Teknik Koleji gelmektedir. İlgili okullarda okuyan öğrenciler gerek teorik gerek de uygulamalı olarak kendi alanlarına paralel dersleri hem okul sıralarında hem de fabrika bantlarında iş başında öğrenme imkânına sahiptir. Söz konusu okullarda okuyan toplam öğrenci sayısı ise 3.000 seviyelerinde olup mezun olmaları akabinde çok rahat bir şekilde iş bulma imkânına da sahip olmaktadır.

Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü, kendi iç yapılanmasını ise teknik ve idare mali işler olarak farklı şekilde dizayn etmiştir. İlgili birimlerin başında idari amirler yer almakta olup alt kısımlarda ise teknik personeller istihdam edilmektedir. Müdürlük bünyesinde toplam 86 kişi çalışmaktadır. 26 adet araçla da fabrika sahiplerine hizmet verilmektedir. (<https://www.aksarayosb.org.tr/hakkimizda>).

Tablo 2: İllere Göre İhracat Rakamları (2023, bin dolar)

İller	İhracat (2023, USD)	İller	İhracat (2023, USD)	İller	İhracat (2023, USD)
Adana	2 977 853	Hatay	2 906 419	Trabzon	1 058 604
Adıyaman	64 732	İsparta	271 491	Tunceli	163
Afyonkarahisar	340 621	Mersin	7 683 654	Şanlıurfa	350 335
Ağrı	36 261	İstanbul	127 101 845	Uşak	318 843
Amasya	163 094	İzmir	17 175 137	Van	24 197
Ankara	12 885 234	Kars	1 484	Yozgat	20 815
Antalya	2 987 753	Kastamonu	182 728	Zonguldak	358 929
Artvin	66 299	Kayseri	3 625 195	Aksaray	151 254
Aydın	1 174 660	Kırklareli	359 160	Bayburt	140
Balıkesir	1 089 442	Kırşehir	297 209	Karaman	304 128
Bilecik	142 548	Kocaeli	13 010 603	Kırıkkale	33 309
Bingöl	5 982	Konya	3 365 054	Batman	452 625
Bitlis	11 100	Kütahya	300 943	Şırnak	720 373
Bolu	162 019	Malatya	387 370	Bartın	33 233
Burdur	256 641	Manisa	3 321 013	Ardahan	3 946
Bursa	12 733 918	Kahramanmaraş	968 349	Iğdır	72 149
Çanakkale	183 415	Mardin	1 092 138	Yalova	826 093
Çankırı	366 063	Muğla	1 072 881	Karabük	278 010
Çorum	1 887 656	Muş	254 632	Kilis	122 522
Denizli	4 169 602	Nevşehir	139 721	Osmaniye	175 176
Diyarbakır	331 159	Niğde	59 911	Düzce	373 766
Edirne	105 125	Ordu	323 263		
Elazığ	335 167	Rize	205 632		
Erzincan	26 819	Sakarya	6 102 826		
Erzurum	23 321	Samsun	1 280 215		
Eskişehir	1 459 680	Siirt	41 424		
Gaziantep	10 511 137	Sinop	42 067		
Giresun	380 325	Sivas	100 907		
Gümüşhane	48 165	Tekirdağ	3 124 680		
Hakkâri	95 714	Tokat	37 483		
Toplam ²	254 169 748				
Ortalama	3 137 898				

Kaynak: TÜİK

Tablo 2’de illere göre ihracat rakamlarına (2023, bin USD) yer verilmiştir. Söz konusu tabloya bakıldığında ülkemizde 2023 yıl sonu itibarıyla en çok ihracat 127 101 845 (bin

² Belirtilmemiş (nonspecified) veriler dikkate alınmamıştır.

USD) ile İstanbul'dan gerçekleştirilmiştir. İkinci olarak 17 175 137 (bin USD) ile İzmir kendine yer bulurken onu 13 010 603 (bin USD) ile Kocaeli takip etmiştir. Ankara 12 885 234 (bin USD) ile dördüncü olurken Bursa ise 12 733 918 (bin USD) ile ilk beşe girmiştir. Araştırma konusu veriler analiz edildiğinde ise Çatalca-Kocaeli (Doğu Marmara) bölgesinin yüksek ihracat kapasitesi ile ülkemizin döviz ihtiyacının karşılanmasında ne denli kritik bir öneme sahip olduğu göz çarparken, Doğu Anadolu Bölgesinde yer alan illerin düşük ihracat rakamları dikkat çeken başka bir unsur olarak öne çıkmaktadır. Söz konusu tabloda çalışma konusu ilimiz olan Aksaray ise 151 254 (bin USD) ile 54. sırada yer alıp 2022 yılındaki yerini korumuştur.

Tablo 3: İllere Göre İthalat Rakamları (2023, bin dolar)

İller	İthalat (2023, USD)	İller	İthalat (2023, USD)	İller	İthalat (2023, USD)
Adana	4 170 899	Hatay	5 336 240	Trabzon	150 065
Adıyaman	54 860	Isparta	67 129	Tunceli	213
Afyonkarahisar	107 551	Mersin	7 799 176	Şanlıurfa	345 340
Ağrı	135 385	İstanbul	203 362 222	Uşak	238 987
Amasya	63 738	İzmir	12 928 878	Van	26 775
Ankara	17 262 912	Kars	2 291	Yozgat	51 470
Antalya	2 233 848	Kastamonu	152 558	Zonguldak	1 605 052
Artvin	23 070	Kayseri	1 603 491	Aksaray	107 606
Aydın	638 399	Kırklareli	187 606	Bayburt	256
Balıkesir	724 978	Kırşehir	410 666	Karaman	88 301
Bilecik	104 032	Kocaeli	18 028 326	Kırıkkale	30 791
Bingöl	4 164	Konya	1 620 849	Batman	1 269 225
Bitlis	2 557	Kütahya	149 528	Şırnak	82 275
Bolu	178 609	Malatya	156 604	Bartın	8 645
Burdur	72 941	Manisa	3 504 286	Ardahan	275
Bursa	10 624 812	Kahramanmaraş	1 143 344	Iğdır	19 925
Çanakkale	164 812	Mardin	247 310	Yalova	905 737
Çankırı	185 452	Muğla	465 551	Karabük	1 019 443
Çorum	4 005 307	Muş	239 330	Kilis	63 886
Denizli	2 224 756	Nevşehir	62 771	Osmaniye	596 119
Diyarbakır	151 089	Niğde	58 436	Düzce	298 665
Edirne	152 298	Ordu	91 202		
Elazığ	71 596	Rize	14 326		
Erzincan	7 129	Sakarya	3 950 369		
Erzurum	63 562	Samsun	1 195 152		
Eskişehir	1 150 550	Siirt	34 854		
Gaziantep	7 085 611	Sinop	12 760		

Giresun	22 554	Sivas	89 375		
Gümüşhane	1 793	Tekirdağ	3 046 044		
Hakkâri	109 904	Tokat	31 558		
Toplam ³	324 700 447				
Ortalama	4 008 647				

Kaynak: TÜİK

Tablo 3’de illere göre ithalat rakamlarına (2023, bin USD) yer verilmiştir. Söz konusu tabloya bakıldığında ülkemizde 2023 yıl sonu itibarıyla en çok ithalat 203 362 222 (bin USD) ile İstanbul’dan gerçekleştirilmiştir. İkinci olarak 18 028 326 (bin USD) ile Kocaeli kendine yer bulurken onu 17 262 912 (bin USD) ile Ankara takip etmiştir. İzmir 12 928 878 (bin USD) ile dördüncü olurken Bursa ise 10 624 812 (bin USD) ile ilk beşe girmiştir. Araştırma konusu veriler analiz edildiğinde ise ithalat ve ihracatta ortaya çıkan il sıralamalarının birbiri ile uyumlu olduğu izlenmektedir. İhracat değerlerinde tespit edilen Doğu Anadolu Bölgesinde yer alan illerin düşük rakamları ithalat değerlerinde de yer alırken bu defa durum pozitif olarak ayrılmış ve ülkemizden döviz çıkışını engelleyen bir durum olarak öne çıkmıştır. Söz konusu tabloda çalışma konusu ilimiz olan Aksaray ise 107 606 (bin USD) ile 46. sırada yer almıştır.

Tablo 4: 2023 yılı Ödeme Şekillerine Göre İhracat Rakamları (Türkiye, bin Dolar)

	Ödeme Yöntemi	İhracat (Bin dolar)
1	Mal mukabili ödeme	176 052 280
2	Peşin ödeme	42 999 825
3	Vesaik mukabili ödeme	22 753 852
4	Kabul kredili ödeme	47 514
5	Peşin akreditif	19 637
6	Vadeli akreditif	2 112 825
7	Bedelsiz	2 237 016
8	Ödeme şekli belirsiz	1 882 278
9	Özel takas	15 781
10	Akreditif	7 226 423
11	Bağlı muamele	1 011
12	Kabul kredili akreditif	13 252
13	Kabul kredili vesaik mukabili	130 926
14	Kabul kredili mal mukabili	33 842
15	Özel hesap	11 729

Kaynak: TÜİK

3 Gizli ve belirtilmemiş (specified) veriler dikkate alınmamıştır.

Tablo 4’te 2023 yılına ait ödeme şekillerine göre ihracat rakamlarına (Türkiye, bin USD) yer verilmiştir. Söz konusu tabloya bakıldığında ülkemizde en sık kullanılan ödeme yönteminin 176 052 280 (bin USD) ile mal mukabili ödeme sistemi olduğu görülürken söz konusu ödeme yöntemi aynı zamanda ihracatçılar açısından da en riskli ödeme yöntemidir. İkinci olarak 42 999 825 (bin USD) ile peşin ödeme yer almış, bunu da 22 753 852 (bin USD) ile vesaik mukabili ödeme sistemi takip etmiştir. Söz konusu ödeme yöntemleri ihracatçılar açısından daha güvenle tercih edilebilecek olan bir ödeme yöntemidir. Bağlı muamele, özel hesap ve özel takas ödeme sistemlerinin ise ihracatçılarımız tarafından pek tercih edilmediği tabloda öne çıkan başka bir unsur olarak göze çarpmaktadır.

Tablo 5: 2023 yılı Ödeme Şekillerine Göre İthalat Rakamları (Türkiye, bin dolar)

	Ödeme Yöntemi	İthalat (bin dolar)
1	Mal mukabili ödeme	220 861 159
2	Peşin ödeme	89 864 323
3	Vesaik mukabili ödeme	5 121 972
4	Kabul kredili ödeme	3 056 500
5	Peşin akreditif	67 151
6	Vadeli akreditif	15 448 257
7	Bedelsiz	19 258 462
8	Ödeme şekli belirsiz	1 777 960
9	Yurtdışı kredili (Kamu)	477
10	Mahsuben takas	31
11	Özel takas	16 065
12	Akreditif	5 634 166
13	Bağlı muamele	624
14	Kabul kredili akreditif	39 729
15	Kabul kredili vesaik mukabili	543 927
16	Kabul kredili mal mukabili	25 672
17	Özel hesap	49 982

Kaynak: TÜİK

Tablo 5’te 2023 yılına ait ödeme şekillerine göre ithalat rakamlarına (Türkiye, bin USD) yer verilmiştir. Söz konusu tabloya bakıldığında ülkemizde en sık kullanılan ödeme yönteminin 220 861 159 (bin USD) ile mal mukabili ödeme sistemi olduğu görülürken söz konusu ödeme yöntemi aynı zamanda ithalatçılar açısından da en güvenli ödeme yöntemidir. İkinci olarak 89 864 323 (bin USD) ile peşin ödeme yer almış, bunu da 19 258 462 (bin USD) ile bedelsiz takip etmiştir. Söz konusu ödeme yöntemlerinin ithalatçılar açısından daha riskli bir ödeme sistemi olduğu unutulmamalıdır. Mahsuben takas, yurt dışı kredili (kamu) ve bağlı muamele

ödeme sistemlerinin ise ithalatçılarımız tarafından pek tercih edilmediği tabloda öne çıkan başka bir unsur olarak göze çarpmaktadır.

Tablo 6: Aksaray İlinin 2022-2023 yılları Sektörlere Göre İhracat Rakamları (bin, USD)

Sektör	2022	2023	Değişim
Çelik	11.744,90	9.814,67	-%16,4
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	1.503,77	1.477,84	-%1,7
Demir ve Demir Dışı Metaller	13.928,96	14.976,53	%7,5
Deri ve Deri Mamulleri	36,86	8,39	-%77,2
Diğer Sanayi Ürünleri	3,60	0,00	-%100,0
Elektrik ve Elektronik	7.742,73	4.564,80	-%41,0
Fındık ve Mamulleri	0,00	1,35	
Halı	3.334,38	3.389,16	%1,6
Hazır Giyim ve Konfeksiyon	2.848,81	2.993,87	%5,1
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	1.247,75	2.524,71	%102,3
İklimlendirme Sanayii	2.468,01	2.302,78	-%6,7
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	14.487,97	8.306,88	-%42,7
Kuru Meyve ve Mamulleri	0,00	74,10	
Madencilik Ürünleri	577,69	499,12	-%13,6
Makine ve Aksamları	127.936,37	86.467,94	-%32,4
Meyve Sebze Mamulleri	30,51	111,39	%265,1
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	4.771,12	4.449,31	-%6,7
Mücevher	0,04	0,31	%729,9
Otomotiv Endüstrisi	12.063,66	4.114,93	-%65,9
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	6.805,29	186,18	-%97,3
Süs Bitkileri ve Mamulleri	76,66	19,43	-%74,7
Tekstil ve Hammaddeleri	33,01	30,66	-%7,1
Yaş Meyve ve Sebze	1.380,86	2.270,90	%64,5
Zeytin ve Zeytinyağı	2,56	92,37	%3511,4

Kaynak: TİM

Yukarıda yer alan Tablo 6’da ise araştırma konumuz olan Aksaray’dan 2022-2023 yıllarında yapılan ihracatın (bin USD) sektörlere göre dağılımlarına yer verilmiştir. Söz konusu tablo incelendiğinde ilimizde ihracatın lokomotifini 86 467 (bin USD) ile makine ve aksamları oluşturmakta ve yapılan toplam ihracatın yarıdan fazlasını tek başına bu sektör oluşturmakta iken 2022 yılı baz alındığında ise %32,4 oranında bir azalma olduğu göze çarpmaktadır. İkinci olarak 14 976 (bin USD) ile demir ve demir dışı metaller gelirken 2022 yılı baz alındığında ise %7,5 oranında kısmi bir artış göstermiştir. Üçüncü olarak ise 9 814 (bin USD) ile çelik sektörü yer alırken yine 2022 yılı baz alındığında ise %16,4 oranında bir düşüş yaşandığı dikkat çekmektedir. Araştırma konusu tablo da dikkat çeken başka bir unsur ise

ana sektör kodu tarım olan ürünlerin ihracatında yaşanan artışlar olmuştur. Özellikle ilimizin coğrafi konumu göz alındığında yetiştirilmesi pek de mümkün görünmeyen zeytin ve zeytinyağının ihracatında yaşanan yüzdelik artış bir başarı olarak öne çıkmaktadır.

2.2. Araştırma Bulguları

Bölüm içerisinde araştırma bulgularına tablolar eşliğinde yer verilerek genel analizler yapılmıştır.

2.2.1 Hipotez Testi Bulguları

Bu çalışmada ulaşılan bulgular aşağıda tablolar halinde sunulmuş ve yorumlanmıştır.

2.2.1.1. Katılımcıların Genel Özellikleri

Tablo 7: Katılımcıların Genel Özellikleri

Genel Özellikler	Kategori	n	%
Cinsiyet	Kadın	9	12,9
	Erkek	61	87,1
Eğitim	Ortaöğretim	22	31,4
	Lisans	29	41,4
	Lisansüstü	19	27,1
Firmadaki Pozisyonu	Firma Sahibi	31	44,3
	Dış Ticaret Müdürü	20	28,6
	Finans Müdürü	13	18,6
	Pazarlama Müdürü	1	1,4
	Diğer	5	7,1
Sektör Tecrübesi	5 Yıldan Az	7	10,0
	5-10 Yıl	17	24,3
	11-16 Yıl	14	20,0
	17-22 Yıl	14	20,0

	22 Yıldan Fazla	18	25,7
--	-----------------	----	------

Yukarıda yer alan Tablo 7’de araştırmaya katılan kişiler hakkında demografik, mesleki deneyim ve firmada yer aldıkları görev pozisyonları hakkında bilgilere yer verilmiştir. Araştırmaya katılanların %87,1’i erkektir. Kadın katılımcıların sayısı %12,9 ile çok düşük seyretmiştir. Bu veriler ele alındığında Aksaray ilinde dış ticaret yapan firmalarda çalışan üst düzey yöneticilerin ya da firma sahiplerinin erkek yoğunlukta olduğu görülmüştür. Araştırma katılımcıları eğitim düzeyi açısından ele alındığında ise nispeten daha dengeli bir dağılım söz konusudur; Ortaöğretim mezunlarının oranı %31,4, lisans mezunlarının oranı %41,4 ve lisansüstü mezunlarının oranı ise %27,1 olarak gerçekleşmiştir. Araştırma katılımcılarının firmalarda yer aldıkları görev pozisyonları incelendiğinde; firma sahipleri yarıya yakın olarak %44,3 ile ilk sırada yer almaktadır, dış ticaret müdürünün oranı %28,6 ile ikinci sırada yer alırken, bunu %18,6 ile finans müdürü izlemiştir. Pazarlama müdürünün oranı %1,4 ve diğer katılımcıların oranı %7,1 ile sınırlı seyretmiştir. Katılımcıların mesleki deneyimleri ele alındığında çalışanların %25,7’lik kısmının 22 yıldan daha fazla sektörün içinde yer aldıkları görülmektedir. 5-10 yıl arasında deneyime sahip olanların oranı %24,3 , %20 oranında ise 11-16 yıl ve 17-22 yıl aralığında yer alanlar oluşturmuş olup sektör tecrübesi 5 yıl ve daha altında olanların oranı ise %10 olmuştur. Bu durum bize araştırma katılımcılarının nitelikli çalışanlar olduğu konusunda da ipucu vermektedir.

2.2.1.2. Firmaların Genel Özellikleri

Tablo 8: Firmaların Genel Özellikleri

Genel Özellikler	Kategori	n	%
Sektör	Hizmet	8	11,4
	Makine İmalat	45	64,3
	Kimya	5	7,1
	Otomotiv	6	8,6
	Tekstil	2	2,9
	Gıda	4	5,7
Faaliyet Yılı	10 Yıldan Az	22	31,4
	10-20 Yıl	34	48,6

	21-31 Yıl	10	14,3
	31 Yılda Fazla	4	5,7
Hukuki Yapısı	Anonim	18	25,7
	Limited	51	72,9
	Belirtilmemiş	1	1,4
Danışmanlık Hizmeti	Evet	41	58,6
	Hayır	29	41,4

Yukarıda yer alan Tablo 8’de firmaların genel özelliklerine yer verilmiştir. Araştırmaya katılanların %64,3’ü makine imalat sanayinde faaliyet göstermektedir. Bu durum ihracat rakamlarına yansımıştır. Diğer faaliyet kolları birbirine yakın oranlardan oluşmaktadır. hizmet sektörü %11,4 , otomotiv sektörü %8,6 , kimya sektörü %7,1 , gıda sektörü %5,7 olarak gerçekleşmiştir. İş gücü yoğun sektörlerin başında gelen tekstil faaliyet konulu firma sayısı %2,9’dur. Araştırma katılımcısı firmaların kaç yıldan beri sektörde faaliyet gösterdikleri incelenmiştir. 10-20 yıl aralığında yer alan firmaların oranı %48,6’dır. 10 yıldan az süredir faaliyet yılı bulunan firmaların oranı %31,4 , 21-31 yıl aralığında faaliyette bulunanların oranı %14,3 ve 31 yıldan fazladır sektörde yer alan firmalarının oranı %5,7’dir. Araştırma katılımcısı firmaların %70 seviyesinde bir diliminin 10 yıldan fazladır faaliyet gösteren köklü firmalar olduğu gözlemlenmiştir. Araştırma katılımcısı firmalar hukuki kuruluş yapılarına göre incelenmiştir. Limited şirket şeklinde kurulan işletmelerin oranı %72,9’dur. Anonim şirket şeklinde kurulan işletmelerin oranı ise %25,7’dir. Araştırma katılımcısı firmaların dış ticaret operasyonları işlemlerinde dış kaynaklardan destek alıp almadıkları incelenmiştir ve nispeten dengeli bir dağılım söz konusudur. İşlemlerde dış kaynak desteği alan firmaların oranı %58,6’dır. Bütün dış ticaret operasyonları ve marketing faaliyetlerini firmada kurulan dış ticaret işlemleri servis yöneticiliği birimlerinde tamamlayan firmaların oranı ise %41,4’dür. Bu durum firmaların kurumsallaşma yolunda olduklarını ortaya koymuştur.

2.2.1.3. Firmaların İhracat ve İthalat Ortalamaları

Tablo 9: Firmaların İhracat ve İthalat Ortalamaları

	Minimum	Maksimum	Toplam	Ortalama	Std. Sapma
İthalat Hacmi	0,00	15.000,00	70.971,00	1.028,56	2.901,68
İhracat Hacmi	0,00	30.000,00	172.129,00	2.494,62	4.685,04

Tablo 9’da araştırma katılımcısı firmaların ithalat ve ihracat rakamlarının ortalama verilerine yer verilmiştir. İthalat rakam ortalaması 1.028 olup ihracat rakam ortalaması ise yaklaşık iki katı olarak 2.494 seviyelerinde yer almıştır.

2.2.1.4. İthalat Yapılan Ülkelere Göre İthalat Düzeyi

Tablo 10: İthalat Yapılan Ülkelere Göre İthalat Düzeyi

İthalat Düzeyi (1-10)										
Ülkeler	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
AB	37	3	2	1	3	1	2	3	4	13
AB dışı Avrupa Ülkeleri ve Rusya	46	5	1	1	1	1	1	5	2	6
Kuzey Amerika	60	2	3	2		1				1
Orta ve Güney Amerika	61	3	1			1	1	1		1
Uzak Doğu	35	2			2		1	1	8	20
Orta Asya	53		1	1	2	2	1	1	3	5
Kuzey Afrika	63	2			1		1		1	1
Orta ve Güney Afrika	64	1	1		2					1
Avustralya ve Yeni Zelanda	64	3		1						1
Orta Doğu	59	2	1	1	1	2		1	1	1

Yukarıda yer alan Tablo 10’da ithalat gerçekleştirilen ülke ya da bölge gruplarına göre ithalatın seviyesi incelenmiştir. Söz konusu tablodan ortaya çıkan veriler ülkenin genel ithalat performansına uyumlu olup ilk sırada Uzak Doğu ülkeleri yer almaktadır. Avrupa

Birliğı üyesi ülkeler ikinci sırada yer alırken Avrupa Birliğı dışı Avrupa Bölgesi ülkeleri ve Rusya üçüncü sırada yer almıştır. Ağırlığını Türki Cumhuriyetler'in oluşturduğu Orta Asya ülkeleri ise hemen arkasından dördüncü sırada gelmektedir. Kuzey Amerika, Orta ve Güney Amerika, Kuzey Afrika, Orta ve Güney Afrika, Orta Doğu ve Avustralya-Yeni Zelenda bölgesi ise birbirine yakın oranlarda son sıralarda yer almıştır.

2.2.1.5. İhracat Yapılan Ülkelere Göre İhracat Düzeyi

Tablo 11: İhracat Yapılan Ülkelere Göre İhracat Düzeyi

İhracat Düzeyi (1-10)										
Ülkeler	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
AB	15	5	6	2	10		3	5	7	16
AB dışı Avrupa Ülkeleri ve Rusya	26	1	4	4	10	3	3	4	3	11
Kuzey Amerika	53	4	5		2	1	1	2	1	
Orta ve Güney Amerika	48	5	2	3	4	1	2	2		2
Uzak Doğu	51	2	6	1	4		1	2	1	1
Orta Asya	28	1	8	4	7	5	3	5	2	6
Kuzey Afrika	31		5	5	1	8	8	4	2	5
Orta ve Güney Afrika	28	4	4	2		7	5	6	7	6
Avustralya ve Yeni Zelenda	57		4	1	3	1	2			1
Orta Doğu	18		5	2	5	4	3	4	8	20

Yukarıda yer alan Tablo 11'de ihracat gerçekleştirilen ülke ya da bölge gruplarına göre ihracatın seviyesi incelenmiştir. Söz konusu tablodan ortaya çıkan veriler Aksaray ilinin ihracat yönünün ülkenin genel ihracat yönünden ayrıştığını ortaya koymuştur. İlk sırada Orta Doğu ülkeleri yer almaktadır. Avrupa Birliğı üyesi ülkeler ikinci sırada yer alırken Avrupa Birliğı dışı Avrupa Bölgesi ülkeleri ve Rusya üçüncü sırada yer almıştır. Ağırlığını Türki Cumhuriyetler'in oluşturduğu Orta Asya ülkeleri, Orta ve Güney Afrika ülkeleri dördüncü sırada gelmekte iken peşi sıra Kuzey Afrika yakın bir oranla beşinci sırada yer almıştır. Kuzey Amerika, Orta ve Güney Amerika, Uzak Doğu ve Avustralya – Yeni Zelenda bölgesine yapılan ihracat ise çok sınırlı sayıda kalarak son sıralarda yer almıştır.

2.2.1.6. İthalatta Kullanılan Ödeme Yöntemleri

Tablo 12: İthalatta Kullanılan Ödeme Yöntemleri

Kullanım Sıklık (1-10)										
Ödeme Yöntemleri	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Peşin Ödeme	19	2	1	2	2	1	1	1	8	32
Mal mukabili ödeme	54	2	1	2	3		1	1	3	2
Vesaik mukabili ödeme	55	3	1		2			3	1	4
Akreditifli Ödeme	47	2			1				4	15
Prefinans kredisi	67				2					
Konsinye	67				2					
Karşı ticaret	68				1					
Mahsuben ödeme	68				1					
Kabul kredili ödeme	66			1	1				1	

Yukarıda yer alan Tablo 12’de araştırma katılımcılarının ithalat işlemlerinde kullandıkları ödeme yöntemlerine yer verilmiştir. Tablodan ortaya çıkan sonuçlar ülkenin genel eğilimi ile nispeten uyumlu olsa da ülkenin genel eğiliminden farklı olarak ilk sırada peşin ödeme yöntemi yer almıştır. Akreditifli ödeme yöntemi ikinci sırada yer alırken sırasıyla vesaik mukabili ödeme yöntemi ve mal mukabili ödeme yöntemi gelmiştir. Prefinansman kredisi, konsinye ithalat, karşı ticaret, mahsuben ödeme ve kabul kredili ödeme yöntemlerinin ise nadir durumlarda kullanıldığı görülmüştür.

2.2.1.7. İhracatta Kullanılan Ödeme Yöntemleri

Tablo 13: İhracatta Kullanılan Ödeme Yöntemleri

Kullanım Sıklık (1-10)										
Ödeme Yöntemleri	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Peşin Ödeme	4	2		1	6		4	10	14	28
Mal mukabili ödeme	27	5	2	4	8		4	6	8	5
Vesaik mukabili ödeme	34	7	3	2	7	2	3	2	5	4
Akreditifli Ödeme	35	4	5	1	1	2	4	1	6	10
Prefinans kredisi	65	1		1	1			1		
Konsinye	66	1			1			1		
Karşı ticaret	66	1			1			1		
Mahsuben ödeme	66	1			1			1		
Kabul kredili ödeme	62	3		1				1	1	

Yukarıda yer alan Tablo 13’de araştırma katılımcılarının ihracat işlemlerinde kullandıkları ödeme yöntemlerine yer verilmiştir. Tablodan ortaya çıkan sonuçlar ülkenin genel eğilimi ile nispeten uyumlu olsa da ülkenin genel eğiliminden farklı olarak ancak ithalat ödeme yöntemlerine de benzer şekilde ilk sırada peşin ödeme yöntemi yer almıştır. Akreditifli ödeme yöntemi ikinci sırada yer alırken mal mukabili ödeme yöntemi üçüncü sırada yer alırken vesaik mukabili ödeme yöntemi ise dördüncü sırada yer almıştır. Prefinansman kredisi, konsinye ihracat, karşı ticaret, mahsuben ödeme ve kabul kredili ödeme yöntemlerinin ise yine ithalat ödeme yöntemlerinde olduğu gibi nadir durumlarda kullanıldığı görülmüştür.

2.2.1.8. İkili Karşılaştırma Testleri

Tablo 14: İkili Karşılaştırma Testleri

		N	ortalama	sıra ortalaması	z	p
İthalat Hacmi	Anonim	18	2012,5000	41,44000	- 1,602	0,109
	Limited	51	681,2941	32,73000		
İhracat Hacmi	Anonim	18	5652,1667	45,47000	- 2,577	0,010*
	Limited	51	1380,1961	31,30000		

*p<0,05, Mann-Whitney U Testi

Yukarıda yer alan Tablo 14’te limited ve anonim şirketlerin ihracat hacimlerinin aralarında anlamlı bir fark olduğu görülmüştür. İlgili tabloya göre limited şirketlerin ihracat ortalamaları, anonim şirketlerin ihracat ortalamalarına göre anlamlı düzeyde düşüktür.

Benzer olarak limited şirketlerin ithalat hacimleri de anonim şirketlerin ithalat hacimlerine göre düşük seviyededir ama bu anlamlı bir fark olarak tespit edilmemiştir.

2.2.1.9. Çoklu Karşılaştırma Testleri

Tablo 15: Çoklu Karşılaştırma Testleri

	Sektör	n	ortalama	Sıra ortalaması	ki-kare	p
İthalat	Hizmet	8	135,0000	23,94	5,714	0,335
	Makine İmalat	45	1012,6444	36,43		
	Kimya	5	3068,8000	43,90		
	Otomotiv	6	1356,3333	27,08		
	Tekstil	2	312,5000	49,25		
	Gıda	3	71,6667	34,50		
	Toplam	69	1028,5652			
İhracat	Hizmet	8	1091,2500	30,56	4,348	0,5
	Makine İmalat	45	2908,3333	36,88		
	Kimya	5	3040,8000	36,10		
	Otomotiv	6	2320,0000	34,75		
	Tekstil	2	1375,0000	40,50		
	Gıda	3	216,6667	13,67		
	Toplam	69	2494,6232			

*Kruskal Wallis H Testi

Yukarıda yer alan Tablo 15'te araştırma konusu firmaların faaliyet gösterdikleri sektörlerle göre ithalat ve ihracat rakamsal oranlarının anlamlı bir düzeyde fark göstermediği ortaya çıkmıştır.

2.2.1.10. İthalat-Peşin Ödeme İlişkisi (Uzak Doğu)

Tablo 16: İthalat-Peşin Ödeme İlişkisi (Uzak Doğu)

Uzak Doğu	Peşin ödeme									
	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00
1	15	0	0	1	0	0	0	1	3	15

	42,9%	0,0%	0,0%	2,9%	0,0%	0,0%	0,0%	2,9%	8,6%	42,9%
2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
5	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	0,0%	50,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%
7	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
8	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
9	1	1	0	0	1	0	0	0	3	2
	12,5%	12,5%	0,0%	0,0%	12,5%	0,0%	0,0%	0,0%	37,5%	25,0%
10	2	0	1	1	0	1	1	0	2	12
	10,0%	0,0%	5,0%	5,0%	0,0%	5,0%	5,0%	0,0%	10,0%	60,0%
Toplam	19	2	1	2	2	1	1	1	8	32

*Ki-kare testi Fisher Exact Düzeltmesi, $P=0,005<0,05$

Yukarıda yer alan Tablo 16’da Uzak Doğu bölgelerinde yer alan ülkelerden gerçekleştirilen ithalat seviyesi ile tercih edilen ödeme sistemi arasında yer alan ilişki incelenmiştir. Yine ilgili tabloya göre Uzak Doğu bölgelerinden yapılan ithalat seviyesi ile tercih edilen ödeme yöntemi arasında anlamlı şekilde bir ilişki seviyesi olduğu görülmüştür. İlgili tabloya göre ithalat işlemlerini en çok Uzak Doğu bölgelerinden yapan işletmelerin ödeme sistemlerinde ise %60 oranında peşin ödeme sistemini kullandıkları görülmüştür. Bu tabloda, Uzak Doğu bölgelerinde yer alan ülkeler ithalat işlemlerinde en çok tercih edilen bölge olduğu için incelenmiştir.

2.2.1.11. İthalat-Peşin Ödeme İlişkisi (AB)

Tablo 17: İthalat-Peşin Ödeme İlişkisi (AB)

AB	Peşin ödeme									
	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00
1	18	0	0	1	0	1	1	0	4	12
	48,6%	0,0%	0,0%	2,7%	0,0%	2,7%	2,7%	0,0%	10,8%	32,4%
2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%

3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
5	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1
	0,0%	0,0%	33,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	33,3%	33,3%
6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
7	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	0,0%
8	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	33,3%	0,0%	0,0%	0,0%	33,3%	33,3%
9	1	1	0	0	0	0	0	1	0	1
	25,0%	25,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	25,0%	0,0%	25,0%
10	0	1	0	0	1	0	0	0	1	10
	0,0%	7,7%	0,0%	0,0%	7,7%	0,0%	0,0%	0,0%	7,7%	76,9%
Toplam	19	2	1	2	2	1	1	1	8	32

*Ki-kare testi Fisher Exact Düzeltmesi, $P=0,025<0,05$

Yukarıda yer alan Tablo 17’de Avrupa Birliği bölgesinde yer alan ülkelerden gerçekleştirilen ithalat seviyesi ile tercih edilen ödeme yöntemi arasında yer alan ilişki incelenmiştir. Yine ilgili tabloya göre Avrupa Birliği bölgesinden yapılan ithalat seviyesi ile tercih edilen ödeme yöntemi arasında anlamlı şekilde bir ilişki seviyesi olduğu görülmüştür. İlgili tabloya göre ithalat işlemlerini en çok Avrupa Birliği bölgesinden yapan işletmelerin ödeme sistemlerinde ise %76,9 oranında peşin ödeme sistemini kullandıkları görülmüştür. Bu tabloda, Avrupa Birliği bölgesinde yer alan ülkeler ithalat işlemlerinde, Uzak Doğu bölgelerinde yer alan ülkelerden sonra en çok tercih edilen yerler olduğu için incelenmiştir.

2.2.1.12. İhracat-Peşin Ödeme İlişkisi (Orta Doğu)

Tablo 18: İhracat-Peşin Ödeme İlişkisi (Orta Doğu)

Orta Doğu	Peşin Ödeme							
	1,00	2,00	4,00	5,00	7,00	8,00	9,00	10,00
1	4	0	0	2	0	1	4	7
	22,2%	0,0%	0,0%	11,1%	0,0%	5,6%	22,2%	38,9%

2	0	1	0	0	1	0	0	3
	0,0%	20,0%	0,0%	0,0%	20,0%	0,0%	0,0%	60,0%
4	0	0	0	0	0	0	0	2
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
5	0	0	0	1	0	2	2	0
	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%	0,0%	40,0%	40,0%	0,0%
6	0	0	0	0	1	1	2	0
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	25,0%	25,0%	50,0%	0,0%
7	0	0	0	0	0	0	0	3
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
8	0	0	0	0	0	0	2	2
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%
9	0	0	0	0	0	2	2	4
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	25,0%	25,0%	50,0%
10	0	1	1	3	2	4	2	7
	0,0%	5,0%	5,0%	15,0%	10,0%	20,0%	10,0%	35,0%
Toplam	4	2	1	6	4	10	14	28

*Ki-kare testi Fisher Exact Düzeltmesi, $P=0,521>0,05$

Yukarıda yer alan Tablo 18’de Orta Doğu bölgesinde yer alan ülkelere gerçekleştirilen ihracat seviyesi ile tercih edilen ödeme yöntemi arasında yer alan ilişki incelenmiştir. Yine ilgili tabloya göre Orta Doğu bölgesine yapılan ihracat ile tercih edilen ödeme yöntemi arasında anlamlı şekilde bir ilişki seviyesi olmadığı görülmüştür. İlgili tabloya göre ihracat işlemlerini en çok Orta Doğu bölgesine yapan işletmelerin ödeme sistemlerinde ise %35 oranında peşin ödeme sistemini kullandıkları görülmüştür. Bu tabloda, Orta Doğu bölgesinde yer alan ülkeler ihracat işlemlerinde en çok tercih edilen coğrafya olduğu için incelenmiştir.

2.2.1.13. İhracat-Peşin Ödeme İlişkisi (AB)

Tablo 19: İhracat-Peşin Ödeme İlişkisi (AB)

AB	Peşin Ödeme							
	1,00	2,00	4,00	5,00	7,00	8,00	9,00	10,00
1	2	1	0	1	1	1	2	7
	13,3%	6,7%	0,0%	6,7%	6,7%	6,7%	13,3%	46,7%

2	0	0	0	1	1	1	1	1
	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
3	0	0	1	2	0	2	1	0
	0,0%	0,0%	16,7%	33,3%	0,0%	33,3%	16,7%	0,0%
4	0	0	0	0	0	0	1	1
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%
5	0	1	0	1	1	2	1	4
	0,0%	10,0%	0,0%	10,0%	10,0%	20,0%	10,0%	40,0%
7	0	0	0	0	1	0	1	1
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	33,3%	0,0%	33,3%	33,3%
8	0	0	0	0	0	4	0	1
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	80,0%	0,0%	20,0%
9	1	0	0	0	0	0	5	1
	14,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	71,4%	14,3%
10	1	0	0	1	0	0	2	12
	6,3%	0,0%	0,0%	6,3%	0,0%	0,0%	12,5%	75,0%
	4	2	1	6	4	10	14	28

*Ki-kare testi Fisher Exact Düzeltmesi, $P=0,036<0,05$

Yukarıda yer alan Tablo 19’da Avrupa Birliği üyesi ülkeler arasında yer alan ülkelere gerçekleştirilen ihracat seviyesi ile tercih edilen ödeme yöntemi arasında yer alan ilişki incelenmiştir. Yine ilgili tabloya göre Avrupa Birliği üyesi ülkeler arasında yer alan ülkelere yapılan ihracat ile tercih edilen ödeme yöntemi arasında anlamlı şekilde bir ilişki seviyesi olduğu görülmüştür. İlgili tabloya göre ihracat işlemlerini en çok Avrupa Birliği üyesi ülkeler arasında yer alan ülkelere yapan işletmelerin ödeme yöntemlerinde ise %75 oranında peşin ödeme sistemini kullandıkları görülmüştür. Bu tablo bize Avrupa Birliği üyesi ülkeler arasında yer alan ülkeler ile yapılan ihracat işlemlerinde peşin ödeme yönteminin önemli olduğunu ortaya koymuştur.

2.2.1.14. İhracat – İthalat İlişkisi

Tablo 20: İhracat – İthalat İlişkisi

		İhracat
İthalat	Spearman	,451**

P	0,000
N	69

*Spearman Sıra Korelasyon Testi

Yukarıda yer alan Tablo 20'ye göre ilimiz OSB'de faaliyet gösteren işletmelerin ihracat ve ithalat hacimleri arasında pozitif yönde ve anlamlı şekilde bir ilişki seviyesi olduğu görülmüştür. Bu tablo, ihracat işlemlerinin seviyesinin yukarı yönlü hareketinde ithalat işlemlerinin de aynı şekilde karşılık verip yukarı yönlü hareket etmesi şeklinde ya da bir başka deyişle ithalat işlemleri seviyesinin aşağı yönlü hareketinde ihracat işlemlerinin seviyesinin de aşağı yönlü hareket etmesi şeklinde olduğunu göstermiştir. İlgili tablo ithalat ve ihracat işlemlerinin birbirleri ile olan bağlantısını ortaya koymuştur.

2.2.1.15. İthalat ve İhracatta Karşılaşılan En Önemli Sorunlar

Tablo 21: İthalat ve İhracatta Karşılaşılan En Önemli Sorunlar

	n	%
Gümrük, İBKB gibi bürokratik işlemler	22	31,4
Fiyat, döviz kuru dalgalanmaları	8	11,4
Personel yetersizliği	14	20,0
Fuar-tanıtım eksikliği	4	5,7
Ürün-kalite	3	4,3
Nakliye-taşıma	3	4,3
İmaj	6	8,6
Sorun yok	9	12,9
Toplam	69	98,6
Belirtilmemiş	1	1,4
Toplam	70	100,0

Yukarıda yer alan Tablo 21'de araştırma katılımcısı işletme sorumlularına ihracatçı pozisyonunda iken, dış ticaret operasyonlarında yüz yüze geldikleri zorlukların hangileri olduğu yöneltmiştir. İşletmeler ise %31,4 oran ile ilk sırada gümrük ve İBKB gibi bürokratik işlemler olduğunu söylemiştir. Kalifiye çalışan bulmada yaşanan sorunlar %20 oran ile bunu takip ederken fiyat düzeyi ve döviz kurunda yer alan dalgalanmalar %11,4 ile üçüncü sırada yer almıştır. İmaj etkisi %8,6 ile dördüncü sırada yer alırken birbirine yakın oranlar ile fuar-tanıtım eksikliği, ürün-kalite, nakliye-taşıma bunları izlemiştir. Dış ticaret

işlemlerinde herhangi bir sorunla karşılaşmadıklarını belirten firmaların oranı ise %12,9 olarak gerçekleşmiştir.

2.2.1.16. Hipotez Sonuçları

İlgili araştırmaya konu hipotezlerin sonuçlarına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 22: Hipotez Sonuçları

Hipotezler	Sonuç
H1: Firmanın hukuki yapısı ithalat hacmine göre anlamlı farklılaşmaktadır.	Ret
H2: Firmanın hukuki yapısı ihracat hacmine göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	Kabul
H3: Firmanın bulunduğu sektör ithalat hacmine göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	Ret
H4: Firmanın bulunduğu sektör ihracat hacmine göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	Ret
H5: Uzak Doğu ülkelerinde peşin ödeme yöntemi ve ithalat hacmi arasında anlamlı ilişki vardır.	Kabul
H6: AB ülkelerinde peşin ödeme yöntemi ve ithalat hacmi arasında anlamlı ilişki vardır.	Kabul
H7: Orta Doğu ülkelerinde peşin ödeme yöntemi ve ihracat hacmi arasında anlamlı ilişki vardır.	Ret
H8: AB ülkelerinde peşin ödeme yöntemi ve ihracat hacmi arasında anlamlı ilişki vardır.	Kabul

2.2.2. Araştırma Sorusu Bulguları

Birinci araştırma sorusu olan “Firmanızın dış ticaret departmanında çalışan kişi sayısı kaçtır?” için verilen cevaplar incelendiğinde 1-4 aralığında çalışan sayısı olan firma %51 ile ilk sırada yer almaktadır, 5-8 aralığında çalışanı bulunan firmaların oranı %16 olurken 9-12 aralığında çalışanı bulanan firma oranı ise %3 ile sınırlı kalmıştır, bünyesinde dış ticaret departmanı bulundurmeyan firmaların oranı ise %30 ile yüksek bir seviyeyle dikkat çekmiştir.

İkinci araştırma sorusu olan “Firma olarak ithalatçı konumda iken tercih ettiğiniz ödeme şeklinde en sık karşılaştığınız sorunlar nelerdir?” için verilen cevaplar incelendiğinde ilk sırada %66 gibi yüksek bir oranla tercih edilen yönteminde herhangi bir sorunla karşılaşmadığı görülmüştür. İkinci sırada %14 ile tahsile gönderen banka veya römiz

bankası gelmekte iken çok yakın bir oranla üçüncü sırada %13 ile amir yer almaktadır. İthalat işlemi bulunmayan %7 oranında firma ise söz konusu işlemleri gerçekleştirmediği için herhangi bir sorun bildirememiştir.

Üçüncü araştırma sorusu olan “Firma olarak ithalatçı konumda iken, bu ödeme şeklini kullanmanızda hangi etken/ etkenler rol oynamaktadır?” için verilen cevaplar incelendiğinde ilk sırada %37 ile maliyet yönünden daha uygun olması yer almıştır. Karşı tarafın bu ödeme şeklini talep etmesi nedeni ile kullananların oranı %20 olur iken karşılıklı oluşan ticari güven nedeniyle bu yöntemi tercih edenlerin oranı %13 olarak gerçekleşmiştir. Zaman faktörü açısından tasarruflu olması dolayısı ile kullananların oranı %5 ve bu ödeme şekline bilgi hâkimiyetimizin daha fazla olması diyenlerin oranı ise %3 ile sınırlı seyretmiştir.

Dördüncü araştırma sorusu olan “Firma olarak ihracatçı konumda iken bu ödeme şeklini kullanmanız durumunda en sık karşılaştığınız sorunlar nelerdir?” için verilen cevaplar incelendiğinde ilk sırada yarıdan fazla olan %56 oran ile sorun yaşanmadı diyenler yer almıştır. Amir ile sorun yaşayanların oranı %23 ile ikinci sırada yer alırken tahsile gönderen banka veya römiz bankası ile sorun yaşayanların oranı %10 ile üçüncü sırada yer almıştır. Muhatap ve tahsil bankası ile sorun yaşayanların oranı %4 ve ibraz bankası ile rezerv oluşumundan sorun yaşayanların oranı da %1 ile sınırlı seyretmiştir.

Beşinci araştırma sorusu olan “Firma olarak ihracatçı konumda iken, bu ödeme şeklini kullanmanızda hangi etken/ etkenler rol oynamaktadır?” için verilen cevaplar incelendiğinde ilk sırada %43 ile maliyet yönünden daha uygun olması diyenler yer almıştır. İkinci sırada %24 ile karşılıklı oluşan ticari güven nedeniyle diyenler yer alırken zaman faktörü açısından tasarruflu olması nedeni ile tercih edenlerin oranı %11 ve güvenilir olması sebebiyle tercih edenlerin oranı ise %9 olarak gerçekleşmiştir. Bu ödeme şekline bilgi hâkimiyetimizin daha fazla olması %6 ve karşı tarafın bu ödeme şeklini talep etmesi nedeni ile tercihinin yön verenlerin oranı ise %4 ile son sırada yer almıştır.

Altıncı araştırma sorusu olan “Covid-19 pandemisi sonrasında dış ticaret işlemlerinizde navlun sorunu yaşadınız mı?” için verilen cevaplar incelendiğinde %85 gibi çok yüksek bir oranla evet cevabı alınmıştır. Söz konusu pandemi sonrası navlun problemi yaşamayan firmaların oranı ise %15 ile sınırlı kalmıştır.

Yedinci araştırma sorusu olan “Covid-19 pandemisi sonrasında dış ticaret işlemlerinizde teslim şekliniz değişti mi?” için verilen cevaplar incelendiğinde %75 gibi bir oranla evet

cevabı alınmıştır. Pandemiden etkilenmeyip mevcut teslim şekline devam eder firmaların sayısı ise %25 olarak gerçekleşmiştir.

Sekizinci araştırma sorusu olan “Covid-19 öncesi ve covid-19 sonrası teslim şekillerini işaretleyiniz.” için verilen cevaplar incelendiğinde dikkat çekici olarak ortaya çıkan sonuç pandemi döneminde navlun sorunu yaşayan firmaların %75’lik kısmının pandemi öncesi dönemde EXW - Ex Work / Ticari İşletmede Teslim şeklini hiç kullanmazken pandemi sonrası teslim şekillerinde ilk tercihlerinin EXW - Ex Work / Ticari İşletmede Teslim olduğunu belirtmiştir.

Dokuzuncu araştırma sorusu olan “Firmanızın ihracata konu ürününün ikame durumunu aşağıdaki seçeneklere göre belirtiniz.” için verilen cevaplar incelendiğinde firmalar ihracatçı konumunda iken %46 gibi yüksek bir oranla ihracata konu ürünlerinin ikame durumu hakkında bilgi sahibi olmadıkları gerçeği ortaya çıkmıştır. %30’luk bir kesim ihraç ettiği ürünün ikamesi olmadığını belirtirken yüksek oranda ikamesi var diyenler %13 ve düşük oranda ikamesi var diyenler ise %8’lik dilimi oluşturmuştur.

Onuncu ve son araştırma sorusu olan “Firmanızın ithalata konu ürününün ikame durumunu aşağıdaki seçeneklere göre belirtiniz.” için verilen cevaplar incelendiğinde ise yine %40 gibi yüksek bir oranla ithalata konu ürünlerinin ikame durumu hakkında bilgi sahibi olmadıklarını belirtmiştir. %3’lük bir kesim ithal ettiği ürünün ikamesi olmadığını belirtirken yüksek oranda ikamesi var diyenler %37 ve düşük oranda ikamesi var diyenler ise %20’lik dilimi oluşturmuştur.

SONUÇ

Araştırmaya katılan kişilerden alınan cevaplar analiz edildiğinde göze çarpan en dikkat çekici sonuç, Aksaray ilindeki toplam dış ticaret hacminin büyük bir çoğunluğunu oluşturan firmaların yer alması olmuştur. Aksaray ilinde takvim yılı içerisinde gerçekleştirilen toplam ithalat ve ihracat rakamları analiz edildiğinde, katılımcı firmaların Aksaray ilindeki toplam ithalatın yaklaşık %87'lik kısmını ihracatının ise yaklaşık %81'lik kısmını gerçekleştiren firmalardan oluştuğu tespit edilmiştir. Araştırma katılımcısı firmalar faaliyet konusuna göre analiz edildiğinde ise; makine imalat sanayinde yer alan firmaların %64.3 gibi bir oranla yarıdan fazlasını oluşturduğu görülmektedir farklı bir açıdan değerlendirilecek olursa dış ticaret işlemlerinin lokomotifini makine imalat sanayisinin oluşturduğunu söylemek mümkün olacaktır, araştırma konusu Aksaray ilinin sektör bazlı konsolide ihracat rakamları ele alındığında ortaya çıkan sonuç da buna paralel olup araştırmada yer alan örneklem seçiminin son derece başarılı olduğu konusunda ışık tutmaktadır. Yine araştırma katılımcısı firmaların yaklaşık %70'lik kısmı da 10 yıldan uzun süredir sektörün içinde yer almakta olup sürdürülebilirlik açısından faaliyetlerin olumlu gittiği hakkında ipucu vermektedir. Araştırmadan çıkan başka bir sonuç ise dış ticaret operasyonları içinde yer alan firmaların %58,6 oranında bir kısmının profesyonel olarak danışmanlık hizmetleri alması olmuştur, bu sonuç firmaların dış ticaret işlemlerinde başarıyı yakalamak için verdikleri çabayı ortaya koymaktadır. İlgili veri dış ticaret operasyonlarında yaşanan en büyük sorunlardan birinin kalifiye eleman ihtiyacı olması durumu ile birlikte değerlendirildiğinde ise şu sonuca ulaşmak mümkün olacaktır: Firmaların kendi bünyelerinde oluşturacakları bir dış ticaret işlemleri servis yöneticiliği departmanı olması durumunda dış kaynaklardan alınacak olan danışmanlık hizmetlerine gerek kalmayacak, kurumsallaşma yolunda atılacak önemli bir adım olacaktır.

İthalat operasyonlarının gerçekleştirildiği coğrafyalar incelendiğinde ise ilk sırada Uzak Doğu ülkelerinin geldiği görülmüştür. Avrupa Birliği Bölgesi üyesi olan ülkeler ikinci sırayı alırken peşi sıra Avrupa Birliği Bölgesi dışında kalan Avrupa Ülkeleri ve Rusya gelmektedir. Orta Asya bölgesi ülkeleri sıralamada dördüncü olurken dünyanın diğer coğrafyaları ile

ithalat operasyonlarının çok nadir olarak gerçekleştirildiği izlenmiştir. Söz konusu ithalat işlemlerinde ödeme sistemleri tercihinde ise ilk sırayı peşin ödeme alırken bunu akreditifli ödeme seçeneği takip etmektedir. Ortaya çıkan bu sonuç firmalarımızın ithalat işlemlerinde kendini koruyacak güvenli ödeme sistemlerine uzak olduğunu göstermiştir, diğer bir açıdan bakılacak olursa firmalar peşin ödeme yöntemini tercih ederek kendilerini ortaya çıkabilecek dolandırıcılık olaylarına karşı güvensiz durumda bırakmaktadırlar. Araştırma sorusuna alınan cevaplardan ortaya çıkan dikkat çekici başka bir bulgu ise Avrupa Birliği bölgesi üyesi olan ülkelerle yapılan ithalat operasyonlarında, Uzak Doğu bölgesinden yapılan ithalat operasyonlarına nazaran daha yüksek bir oranda peşin ödeme sisteminin kullanıldığıdır. Bu sonuç Avrupa Birliği bölgesi üyesi olan ülkeler ile yapılan işlemlerde peşin ödeme sisteminin önemini ortaya koymaktadır. İlgili ödeme sistemlerini kullanırken yaşanan sorunlara dair de araştırma katılımcılarının görüşleri alınmış olup ortaya çıkan araştırma sonucu %75 oranla herhangi bir sorunla karşılaşmadığı yönünde olmuştur. Amir ile sorun yaşayanların oranı %13 ile ikinci sırada yer alırken, tahsile gönderen banka veya römiz bankası ile sorun yaşayanların oranı %6 ile üçüncü sırada yer almıştır. Yine araştırma katılımcılarına bu ödeme sistemlerini tercih etme nedenleri sorulmuş, cevap olarak ise %37 oran ile ilk sırada maliyet yönünden daha uygun olması yer almıştır, firmalar görünürde peşin ödemede iskonto aldıkları için avantajlı gibi görünse de arka planda aldıkları dolandırılma riski göz ardı edilmemelidir. Alınan diğer cevaplara gelecek olursak ikinci sırada %16 ile karşı tarafın bu ödeme şeklini talep etmesi gelmektedir. Üçüncü sırada ise %13 gibi bir oran ile karşılıklı oluşan ticari güven durumu gelmektedir; söz konusu oranın düşüklüğüne bakılırsa uluslararası ticarete güvene yer olmadığı, her türlü riske karşı açık olduğu ve son olarak da kontrolün güvene mani olmadığı unutulmamalıdır.

İhracat operasyonlarının gerçekleştirildiği bölgeler incelendiğinde ise ilk sırada Orta Doğu ülkelerinin geldiği görülmüştür. Avrupa Birliği Bölgesi üyesi olan ülkeler ikinci sırayı alırken peşi sıra Avrupa Birliği Bölgesi dışında kalan Avrupa Ülkeleri ve Rusya gelmektedir. Çoğunluğunu Türki Cumhuriyetlerin oluşturduğu Orta Asya ülkeleri, Orta ve Güney Afrika ülkeleri dördüncü sırada gelmekte iken peşi sıra Kuzey Afrika yakın bir oranla beşinci sırada yer almaktadır dünyanın diğer bölgeleri ile gerçekleştirilen ihracat operasyonlarının ise sınırlı kaldığı görülmektedir. İlgili ihracat işlemlerinde tercih edilen ödeme sistemleri ele alındığında ise ilk sırada büyük bir üstünlükle peşin ödeme yöntemi yer alırken bu oran ithalat ödemelerine kıyasla daha yüksektir. Akreditifli ödeme yöntemi ikinci sırada yer alırken mal mukabili ödeme yöntemi üçüncü olarak gelmektedir, peşi sıra yakın bir oranla

vesaik mukabili ödeme yöntemi ise dördüncü olarak yer almıştır. Bunun dışında kalan ödeme sistemlerinin ise neredeyse hiç kullanılmadığı görülmüş olup bunun nedeni olarak firma çalışanların söz konusu ödeme yöntemlerine hâkim olmadıkları için tercih sebebi olmadığı düşünülmektedir. İhracat operasyonlarına konu ödeme sistemlerini kullanırken yaşanan sorunlara dair de araştırma katılımcılarına sorular yönelmiş olup ortaya çıkan araştırma sonucu %55 oranla herhangi bir sorunla karşılaşmadığı yönünde olmuştur ve bu oran ithalat operasyonlarına kıyasla %20 daha düşüktür. Buradan da firmaların ihracat operasyonlarını gerçekleştirirken ithalat operasyonlarına nazaran daha az sorunla karşı karşıya kaldıkları sonucunu çıkarmak mümkündür. Amir ile sorun yaşayanların oranı %23 ile ikinci sırada yer alırken, tahsile gönderen banka veya römiz bankası ile sorun yaşayanların oranı %7 ile üçüncü sırada yer almıştır. İlgili veriler genel çerçeveden analiz edildiğinde gerek ithalat işlemleri gerek de ihracat işlemlerinde yaşanan aksaklıkların birbirleri ile benzer özellikler taşıdığı gerçeği yadsınamaz bir gerçeklik olarak karşımıza çıkmaktadır. İlgili araştırma katılımcılarına bu ödeme sistemlerini tercih etme nedenleri sorulmuş cevap olarak ise %43 oran ile ilk sırada maliyet yönünden daha uygun olması yer almıştır, bu tercih sebebi ithalat işlemleri içinde ilk sırada kullanılmakta olup dış ticaret yapan firmaların güvenli tahsilat yerine daha yüksek kâr marjı ile işlem yapma dürtülerinin ağır bastığı tespit edilmiştir. Araştırma sorularına alınan diğer cevaplara gelecek olursak ikinci sırada %24 ile karşılıklı oluşan ticari güven durumu gelmektedir bunun ardından %16 ile güvenilir ödeme sistemini tercih eden firmalar gelmekte olup ilimiz ihracatçılarının yaklaşık %86 oranında bir bölümü ne yazık ki “önce güven” dememektedir.

Araştırma örneklemine dâhil olan işletme yetkililerine dış ticaret operasyonlarında gerek ithalatçı konumda gerek de ihracatçı konumda iken karşılaştıkları spesifik ve genel sorunları ifade etmesi amacı ile açık uçlu sorular yöneltilmiştir; %31,4 oran ile ilk sırada gümrük ve İBKB gibi bürokratik işlemler olduğu söylenmiştir. Kalifiye çalışan bulmada yaşanan sorunlar %20 oran ile bunu takip ederken fiyat düzeyi ve döviz kurunda yer alan dalgalanmalar %11,4 ile üçüncü sırada yer almaktadır. İmaj etkisi %8,6 ile dördüncü sırada yer alırken birbirine yakın oranlar ile fuar-tanıtım eksikliği, ürün-kalite, nakliye-taşıma bunları izlemiştir. İlgili araştırma sorularına firmaların ihracatçı konumda iken verdikleri spesifik cevaplar arasında ise; ülke kültürlerinden uzak olunması, ülkelerin uygulama farklılıkları, kalite uyumsuzluğu, KDV iade işlemleri, İletişim dili eksikliği, imitasyon ürünler yer almakta iken firmaların ithalatçı konumda iken verdikleri cevaplar arasında ise; dahilde işlem rejimi, demuraj, dolandırıcılık, E- Ticaret işlemlerinin artması, GTİP kodunun

tutarsız olması, sürekli değişen mevzuatlar, rekabet gücü, TSE uygunluk belgesi sorunları, ürün iadesi gibi sorunlar dikkat çekmektedir. Dış ticaret işlemlerinde herhangi bir sorunla karşılaşmadıklarını belirten firmaların oranı ise %12,9 seviyesindedir.

Araştırma katılımcılarına yöneltilen araştırma soruları analiz edildiğinde ise; firmalara dış ticaret departmanında çalışan kişi sayıları sorulmuş ve %30 oranında bir firmanın dış ticaret departmanı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır, bu durum söz konusu dış ticaret firmalarının %30 oranında bir bölümünün kurumsal yapıdan uzak olduğunu göstermektedir. “Firmalara ithalatçı konumda iken tercih ettiğiniz ödeme şeklinde en sık karşılaştığınız sorunlar nelerdir?” sorusu sorulduğunda ise %66 gibi yüksek bir oranla tercih edilen yönteminde herhangi bir sorunla karşılaşmadığı görülmüştür, bu durum ithalat operasyonlarında tercih edilen ödeme yönteminde sağlanan başarıyı göstermektedir. “Firma olarak ithalatçı konumda iken, bu ödeme şeklini kullanmanızda hangi etken/ etkenler rol oynamaktadır?” sorusu sorulduğunda ise bu ödeme şekline bilgi hâkimiyetimizin daha fazla olması diyenlerin oranı ise %3 ile sınırlı seyredip tercih nedenlerinde bilginin en arka sırada olması %30 oranında bir firmanın dış ticaret departmanı olmadığı sonucunun da bariz sonuçlarından biri olarak değerlendirilebilir. “Firma olarak ihracatçı konumda iken bu ödeme şeklini kullanmanız durumunda en sık karşılaştığınız sorunlar nelerdir?” sorusuna alınan %56 oran ile sorun yaşanmadı cevabı ihracat operasyonlarında firmaların daha başarılı olduğunu göstermektedir. “Firma olarak ihracatçı konumda iken, bu ödeme şeklini kullanmanızda hangi etken/ etkenler rol oynamaktadır?” sorusuna %43 ile maliyet yönünden daha uygun olması cevabının alınması ise firmaların güvenli ödemeyi ön plana koymak yerine yüksek kazançlı ihracatı daha önde tuttukları gerçeğini ortaya çıkarmıştır. “Covid- 19 pandemisi sonrasında dış ticaret işlemlerinizde navlun sorunu yaşadınız mı?” sorusuna %85 gibi çok yüksek bir oranla evet cevabı alınması ise tüm dünyayı etkisi altına alan salgının ülkemiz de dış ticaret yapan firmaları da navlun sorunu açısından derinden etkilediğini göstermektedir. “Covid - 19 pandemisi sonrasında dış ticaret işlemlerinizde teslim şekliniz değişti mi?” sorusuna %75 oranla evet cevabı alınması ise firmaların mevcut durumdan çıkarım yapıp kendilerini daha güvenli ödeme yöntemlerine yönelttiğini göstermektedir. Pandemi döneminde navlun sorunu yaşayan firmaların %75’lik kısmının pandemi öncesi dönemde EXW - Ex Work / Ticari İşletmede Teslim şeklini hiç kullanmazken pandemi sonrası teslim şekillerinde ilk tercihlerinin EXW - Ex Work / Ticari İşletmede Teslim olduğunu belirtmiştir. Covid-19 pandemisi sonrasında tüm dünyayı etkisi altına navlun problemi ülkemizde dış ticaret yapan firmaları da derinden etkilemiş söz konusu navlun fiyatlarında

yaşanan artışlar ve konteyner bulmada yaşanan sorunlar ihracatçı firmaların mal teslimlerini taahhüt ettikleri sürelerde gerçekleştirememelerine ve ithalatçı firmaların maliyet artışına katlanmasına neden olmuştur.

Araştırma katılımcılarına son olarak ihracata-ithalata konu ürünlerinin ikame durumları sorusu yöneltilmiş olup; ilgili sonuçlar analiz edildiğinde ithalata konu ürünlerin %3 gibi neredeyse yok denecek bir oranda yerli ikamesinin olmaması ithalatçı firmaları dış pazara yönelmeye mecbur bırakmıştır. Söz konusu ürünlerin tespit edilip yerli üretim ağının genişletilmesi hem ithalatçı firmaların daha uygun maliyetler ile mal temin etmesine imkân sağlayacak hem de yurt dışına döviz çıkışını engelleyerek ülkemizin dış ticaret açığının azalmasına katkı sağlayacaktır. Söz konusu araştırma konusundan ortaya çıkan dikkat çekici başka bir bulgu ise firmaların %43 oranında dış ticaret işlemlerine konu ürünlerin ikamesi hakkında fikir sahibi olmamalarıdır; bu durum gerçekleştirilen dış ticaret operasyonlarının niteliği hakkında firma sahiplerini nötr pozisyonda bırakmakta ayrıca ürün muadillerini üreten ülkeler ile rekabet gücünü olumsuz manada etkilemektedir.

Alabayır (2016) çalışmasında Bursa ilindeki firmaların AB bölgesi ülkelerinde peşin ödeme yöntemi ve ithalat hacmi arasında anlamlı bir ilişki tespit etmiştir. Bu çalışmada da AB ülkelerinde peşin ödeme yöntemi ve ithalat hacmi arasında anlamlı ilişki vardır hipotezi kabul edilmiştir. AB bölgesinden yapılan ithalat operasyonlarında ihracatçı firmaların peşin ödeme yöntemini ilk sırada talep etmelerinin nedeni; söz konusu bölgenin gelişmişlik düzeyi, ticari ahlak bakımından kabul görmüş iş tutuş biçimleri, uluslararası piyasada benimsenmiş ve kalite olarak üst düzey ürün yelpazesine sahip olmaları, kara paranın aklanmasının önlenmesine yönelik mali eylem görev gücü FATF tarafından açıklanan riskli ülke grupları incelendiğinde AB üyesi ülkelere sadece Bulgaristan ve Hırvatistan'ın gri listede yer alıp harici hiçbir AB üyesi ülkenin söz konusu listelerde olmamasından kaynaklı itibar riskinin olumlu kabul edilmesi olarak sıralanabilir. Aynı çalışmada Bursa ilindeki firmaların AB bölgesi ülkelere gerçekleştirdikleri ihracat operasyonlarında en çok mal mukabili ödeme yöntemini kullandıkları tespit edilmiştir. Bu çalışmada ise ihracat işlemlerini en çok AB üyesi ülkeler arasında yer alan ülkelere yapan firmaların ödeme yöntemi olarak %75 oranında peşin ödemeyi kullandıkları görülmektedir. Bunun temel nedeni bu çalışmada yer alan katılımcı firmaların %64,3'lük kesiminin makine imalat sanayisinde faaliyet gösterip spesifik ürünler üretmesidir, nitekim Alabayır (2016)'da çalışmasında makine imalatı sektörü dışındaki tüm sektörlerce mal mukabili işlemlerin

yoğun olarak kullandığını belirtmiştir. Bölgelerin ticari hayata bakış açıları ve risk iştahları da tercih edilen ödeme yöntemi üzerine etki etmektedir. Son olarak Bursa ilinin ihracat tecrübesinin ve kapasitesinin Aksaray ilinden daha fazla olduğu göz önüne alınarak geçmişten gelen bilgi birikimi ve tecrübe ile ihracat yapılan firmalarla aralarında oluşan güven duygusu peşin ödeme yöntemine ihtiyaç duyurmamıştır.

Öztürk (2018) çalışmasında Doğu Karadeniz Bölgesinde faaliyet gösterip dış ticaret operasyonu gerçekleştiren firmaların dış ticaret yapılan ülke/bölgeler ile ihracat işlemlerinde kullanılan ödeme yöntemleri arasındaki ilişki incelendiğinde firmaların Avrupa Birliği ülkeleri ile yapılan ticarete %44,4'ünün peşin ödeme yöntemini kullanmış oldukları görülmektedir. Bu sonuç çalışmamızdan çıkan sonuçlar ile örtüşmektedir. Bunun nedeni olarak Doğu Karadeniz Bölgesinin ihracatında ilk sıralarda yer alan kabuklu meyve grubunun uluslararası piyasada nadir bulunan bir tür olmasından dolayı ihracatçısının elini güçlendirmesi iken bu çalışmanın konusunu oluşturan Aksaray ilinin ihracatçı firmalarının sektör ayrıştırmasında %64,3'lük kesiminin makine imalat sanayisinde faaliyet göstermesi ve benzer şekilde spesifik ürün grubunda hizmet vermeleri olduğu düşünülmektedir. Öztürk'ün (2018) çalışmasında araştırma katılımcısı firmaların %57,69'unun 10 yıl ve üstü faaliyette bulundukları görülmektedir. Bu çalışmada ise oran %65,7 olup benzerlik göstermektedir. Bunun nedeni olarak sektörlerinde uzun yıllar faaliyet gösteren firmaların yıllar içinde elde ettikleri tecrübe ve pazara doyumluğun oluşturduğu arayışın firmaları yeni rota olarak dış ticarete yönlendirmeleri söylenebilir. Öztürk (2018) çalışmasında araştırma katılımcısı firmaların dış ticaret operasyonlarında gerek ihracatçı gerekse ithalatçı konumda iken en çok kullanılan ödeme yönteminin peşin ödeme yöntemi olduğu görülmüştür. Bu sonuç çalışmamız ile uyumludur. Bunun nedeni olarak uluslararası ticarete firmaların önceliklerinin kendilerini koruma altına alma ve riskli işlemlerden uzak durma içgüdüğü olduğu düşünülmektedir. Öztürk (2018) çalışmasında Doğu Karadeniz Bölgesi firmalarının dış ticaret faaliyetinde bulunurken %76,92'sinin kişi/kurumlardan yardım aldıklarını tespit etmiştir. Bu çalışmada da araştırma katılımcılarına “Firmanız dış ticaret işlemleri sırasında 3. kişilerden veya danışmanlık hizmeti veren kuruluşlardan destek alıyor mu?” sorusu yöneltilmiş olup %58,6 oranında evet cevabı alınmıştır. Ortaya çıkan sonuçlar benzerlik göstermekte olup dış ticaret operasyonu gerçekleştiren firmaların kurumsal yapıdan uzak olduklarını göstermektedir. Bunun sebebi ise kurulacak olan bir dış ticaret servis yöneticiliği biriminin firmaya ilave maliyet oluşturacağı düşüncesi ile hareket edilip gerekli görülen

yerlerde hizmet satın alınması mantığı ile destek alınıp daha uygun maliyetlerle sonuca gidileceği düşüncesidir.

Saha araştırması lokasyon bakımından ülkenin en önemli ticaret yollarının kavşağında yer alan, tarihi ipek yolunun durağı ve Orta Anadolu'nun gelişen sanayisi ile parlayan yıldızı olan Aksaray ilinde gerçekleştirilmiştir. Aksaray'ın 3 genişleme bölgesinden ibaret olan Organize Sanayi Bölgesinde yer alan 70 firmanın sahipleri ya da üst düzey yöneticileri ile yapılan görüşmelerde toplanan veriler ile nicel bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Söz konusu saha araştırmasından elde edilen veriler yukarıda detaylı olarak analiz edilmiştir. Araştırma yapılan örneklem büyüklüğünün tüm ülkede uygulanması yurdumuzun tüm dış ticaret firmaları adına daha kapsamlı bir analiz yapılmasına olanak sağlayacaktır. Araştırma bulgularından ortaya çıkan verilerde yer alan negatif sonuçlar; ilgili firmaların da destekleri ile konsolide edilip çözüm odaklı çalışmaların yapılması, akademik taraf ile iş dünyasının bir araya gelerek buna öncü olması beklenen bir çalışma metodolojisidir. Bu şekilde yapılacak bir çalışma söz konusu problemlerin daha iyi anlaşılmasına, uygulama ve pratiğin karşılaştırılmasına imkân sağlayacaktır. Dış ticaret işlemlerine konu vesaikler üzerinde yer alan hatalardan örneklemeler seçilerek uygulamalı eğitimlerin verilmesi firmaların sonraki süreçlerde aynı hataya düşmesine engel olacak ve süreç yönetimindeki kaliteyi artıracaktır. Firmaların kullandıkları teslim ve ödeme yöntemlerinin avantaj ve dezavantajları kendilerine anlatılarak firma risk iştahı çerçevesi içerisinde kalmak kaydı ile yönlendirmeler yapılabilecekler arasındadır. Yapılacak bu çalışmalar neticesinde ortaya çıkacak olumsuz senaryolara karşı önden yüklemeli olarak önlem alınabilecektir.

Aksaray OSB'de faaliyet gösteren firmalara temel olarak önerilen strateji; pazarlama, dağıtım kanalları ve tutundurma faaliyetlerine önem vermeleridir. Dağıtım kanallarının gelişmesinin temel yolu yurt dışına bayi açmak ya da anlaşılacak bir distribütör vasıtası ile marketing faaliyetlerine kesintisiz ve sürekli devam etmek olmalıdır. Tutundurma çalışmalarının temelini ise uluslararası alanda gerçekleştirilen fuar organizasyonlarına mutlak katılım oluşturmaktadır; aynı sektörde faaliyet gösteren paydaşların tek bir çatı altında toplanmasına imkân sağlayan bu organizasyonlar yeni müşteri kazanımının en kolay ve en ulaşılabilir yoludur. Bu fuar organizasyonlarına katılım noktasında firma bünyesinde oluşturulmuş bir dış ticaret servis yöneticiliği birimi bulunmaması durumunda uluslararası pazarlama alanında uzmanlaşmış dış kaynaklardan destek alınması önerilen başka bir nokta olmakla birlikte tercihen firma bünyesinde oluşturulan bir dış ticaret servis yöneticiliği

birimi bulunması firma marka değeri ve kurumsal kimliği açısından önem taşımaktadır. Firmaların imaj çalışmalarına önem vermesi, kaliteden ödün vermeden üretim yapılması ve satış sonrası hizmet ağının geniş tutularak ulaşılabilirlik noktasında pozitif ayrışması alıcılar nezdinde fiyat duyarlılığını ikinci planda bırakacaktır. Bu noktada markalaşma ve marka hat yayma stratejisi ortaya çıkmakta olup Aksaray OSB’de faaliyet gösteren ve ana faaliyet konusu çelikten hububat depolama siloları olan firmaların dünya üzerinde yer edindiği sektör konumlandırmaları bir başarı hikâyesi olarak göz önünde durmaktadır.

Çalışmanın bölgesel ekonomi ve ülke ekonomisine katkı sağlaması temel amaçlardan biridir. Ülkemizin muhtelif kurumları ve özellikle Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından ihracatçılara yönelik destek paketleri ve selektif kredi ürünleri ön plana çıkmaktadır. Kamu otoritesi tarafından açıklanan destek paketlerine bakıldığı zamanda ihracatçı firmalar lehine pozitif ayrımcılık olarak nitelendirilebilecek kredi paketleri öne çıkmakta, Türkiye İhracat ve Kalkınma Bankası ile Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası aracılığı ile bu destek paketleri ihracatçıların istifadesine sunulmaktadır. Araştırma konusu Aksaray ilinin yakın zamanda dünya ticaretinin içerisinde çok özel bir yer edineceğine kanaat getirmekteyiz.

Yapılacak diğer akademik çalışmalarda yurdun muhtelif bölgelerindeki firmaların dış ticaret kapasitelerinin değerlendirilmesi, araştırma konusu olan Aksaray ili ve komşu illeri ile kıyaslanması, ülkemizin özellikle ihracat potansiyelinin geliştirilecek noktaların irdelenmesi, bu potansiyelin gelişmesi için yapılması gereken revizyon planlarının ivedilikle hayata geçirilmesi hem ülkenin göz bebeği ihracatçı firmalara hem de dolaylı yoldan tüm iş ortaklarına pozitif katkılar sağlayacağı öngörülmektedir. Aksaray OSB’de faaliyet gösteren muteber ihracatçı firmaların bugün değilse bile orta vadede çok daha iyi yerlere gelip sektörlerinde öncü firmalar olmalarını canı gönülden ümit etmekteyiz.

KAYNAKÇA

- Agbonika, J. A. A. (2015). Methods of International Trade and Payments: The Nigerian Perspective. *Global Journal of Politics and Law Research*. Vol.3, No.1, pp.21-60.
- Ağsakal, A. ve Erkan, M. K. (2016). Türkiye’de Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Faiz Oranları. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, ICAFR 16 Özel Sayısı, 581-588.
- Ahn, JaeBin (2014). Understanding Trade Finance: Theory and Evidence from Transaction-level Data. *International Monetary Fund Working Paper*.
- Akgöz, A. ve Özdemir, H. (2015). Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekillerinin TMS 18 Hasılat Standardı Çerçevesinde İncelenmesi. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 1/3, 105-122.
- Alabayır, A. (2016). Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Şirketlerin Uygulamada Karşılaştığı Sorunlar ve Ticaret Yapılan Yere Göre Tercih Edilme Nedenleri: Bursa Örneği. Yalova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Yalova.
- Alabayır, A. ve Muzır, E. (2016). Dış Ticaret İşlemlerinde Ticaret Yapılan Yere Göre Ödeme Şekli Tercih ve Tercih Nedenlerini Belirlemeye Yönelik Ampirik Bir Çalışma. *Journal of Business Research Turk*, 8/3, 304-323.
- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (2010). *Çalışma Tebliği: Krizden İstikrara Türkiye Tecrübesi*, Ankara.
- Bayram, O. (2017). *Dış Ticarete Yeni Ödeme Şekli Banka Ödeme Yükümlüğü BPO-Etkinlik Analizi*, İstanbul Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü, Doktora Tezi, İstanbul.
- Bedir, A. (2023). 1923 Türkiye İktisat Kongresi’nde Türk Kadını. *History Studies*. 15/Cumhuriyetin 100. Yılı Özel Sayısı, 187-202.
- Çetin, A. ve Dinç, Y. (2014). Türkiye’de Teminat Mektupları: Uygulamalar ve Hukuki Sorunlar. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 5(9), 67-92.

Denge Akademi Sirküler (2018), <https://dengeakademi.com/Files/Circular/2275.pdf>, Erişim Tarihi: 15.01.2023.

Fırat, B. (2008). Küreselleşme Kavramı ve Küreselleşme Sürecinde Türkiye. *Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi*, 32, 25-34.

Giovannucci, D. (2007). Basic Trade Finance Tools: Payment Methods in International Trade. Washington, D.C.: World Bank Group. <http://documents.worldbank.org/curated/en/747241468329432546/Basic-trade-finance-tools-payment-methods-in-international-trade>

Grath, A. (2016). *The Handbook of International Trade and Finance*. Kogan Page.

<https://akreditifdanismanlik.biz/latest-date-of-shipment-presentation-period-ve-expiry-date-nedir/>, Erişim Tarihi: 12.04.2024

<https://gumrukrehberi.gov.tr/sayfa/ithalat-nedir>, Erişim Tarihi: 19.04.2024.

[https://gumrukrehberi.gov.tr/sayfa/uluslararası%C4%B1-ticarete-%C3%B6deme-%C5%9Fekilleri#:~:text=Kabul%20Kredili%20%C3%96deme%20\(Acceptance%20Credit,belli%20bir%20s%C3%BCre%20sonraya%20b%C4%B1rak%C4%B1lmas%C4%B1d%C4%B1r](https://gumrukrehberi.gov.tr/sayfa/uluslararası%C4%B1-ticarete-%C3%B6deme-%C5%9Fekilleri#:~:text=Kabul%20Kredili%20%C3%96deme%20(Acceptance%20Credit,belli%20bir%20s%C3%BCre%20sonraya%20b%C4%B1rak%C4%B1lmas%C4%B1d%C4%B1r) Erişim Tarihi: 03.06.2024.

<https://www.aksarayosb.org.tr/hakkimizda>, Erişim Tarihi: 04.03.2024.

<https://www.bato.org.tr/oda-islemleri/odeme-sekilleri>, Erişim Tarihi: 11.01.2023.

<https://gelisimgumruk.com/post/incoterms-teslim-sekilleri>, Erişim Tarihi: 03.07.2024

<https://www.hragloballojistik.com/cim-belgesi-railway-bill-nedir>, Erişim Tarihi: 14.03.2023.

<https://www.ihracat.co/2017/08/a-dan-z-ye-akreditif.html>, Erişim Tarihi: 19.04.2024.

<https://www.iso.org.tr>, Erişim Tarihi: 03.01.2023.

<https://istanbul.tarimorman.gov.tr/Sayfalar/Detay.aspx? SayfaId =35>, Erişim Tarihi: 04.03.2024.

<https://www.lutz.com.tr/Content/Lutz-html/pdf/CMR-KONVANSİYONU.pdf>, Erişim Tarihi: 03.03.2023.

<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=13472&MevzuatTur=7&MevzuatTertip=5>, Erişim Tarihi: 21.04.2024.

[https://www.mevzuat.net/fayda/dokumanlar.aspx#Koli%20Listesi%20\(Packing%20List](https://www.mevzuat.net/fayda/dokumanlar.aspx#Koli%20Listesi%20(Packing%20List),

Erişim Tarihi: 03.01.2023.

<https://www.ntv.com.tr/dunya/misir-suveys-kanalini-kapatan-gemiye-el>

[koydu,GZlmgHDv-Ey2A-vYStq7lA](https://www.ntv.com.tr/dunya/misir-suveys-kanalini-kapatan-gemiye-el), Erişim Tarihi: 16.04.2024

<https://www.oaib.org.tr>, Erişim Tarihi: 02.03.2024.

<https://oaib.org.tr/bilgi-ve-operasyon-merkezi/ihracat-belgeleri/sigorta-evraklari>, Erişim Tarihi: 02.03.2024.

<https://oaib.org.tr/bilgi-ve-operasyon-merkezi/ihracat-belgeleri/dis-ticarete-kullanilan-faturalar>, Erişim Tarihi: 07.05.2024.

<https://ticaret.gov.tr/gumruk-islemleri/sikca-sorulan-sorular/ticari/mense>, Erişim Tarihi: 02.03.2024.

<https://www.tobb.org.tr/ABDID/DisTicaret/Sayfalar/dmbelgeleri.php>, Erişim Tarihi: 07.05.2024.

<https://www.turmob.org.tr/BasinOdasi/BasinArsiv/Detay/a2b4ed29-4909-4fdb-ba96-9904099744b0/dovizli-kredilerde-doviz-gelirlerinin-beyan-zorunlulugu>, Erişim Tarihi: 10.03.2024.

<https://www.vakifkatilim.com.tr/tr/isim-icin/finansmanlar/gayrinakdi-finansmanlar/harici-garanti-kontrgaranti>, Erişim Tarihi: 07.05.2024.

https://tr.wikipedia.org/wiki/Havayolu_kon%C5%9Fimentosu, Erişim Tarihi: 12.05.2024.

İhracat Bilgi Bankası (2015). Hacettepe EXIM, Ankara.

İhracat Rejimi Kararı, 06.01.1996 Tarihli 22515 Sayılı Resmi Gazete <https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/22515.pdf>, Erişim Tarihi: 10.01.2023.

Kalaycı, Ş. (2014). SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri, Asil Yayıncılık.

Karakaya, M. F. (2022). *Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Dış Ticaret Alanında Faaliyette Bulunan Firmaların Ödeme Tercihleri: Kocaeli Örneği*. İstanbul Gedik Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü. İstanbul.

Kaya, F. ve Öz, Murat (2016). *Dış Ticaret İşlemleri ve Belgeleri*. Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayınları, Eskişehir.

- Kaya, F. ve Turguttopbaş (2012). *Dış Ticaret İşlemleri*. Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayınları, Eskişehir.
- Ketboğa, M. (2020). *Dış Ticaretin Yapısal Sorunları, Bu sorunların Firmaların Faaliyetleri Üzerindeki Etkileri: Malatya Örneği*. İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Malatya.
- Kim, S. M. (2021). *Payment Methods and Finance for International Trade*. Springer.
- Kuveyt Türk Bankası Harici Garantiler, <https://www.kuveytturk.com.tr/kobi/dis-ticaret/odemeler/harici-garantiler>, Erişim Tarihi: 10.01.2023.
- Küçüksakarya, S. (ed.) (2020). *Dış Ticarete Giriş*. Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Yayınları, Eskişehir.
- Küsmez, Y. N. (2016). *Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekilleri*. Nevşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tezsiz Yüksek Lisans Dönem Projesi, Nevşehir.
- Limasol Türk Kooperatif Bankası Genel Tanıtım Yayını, 2012.
- Meral, Yurdağül (2019). Uluslararası Ticaret, Ülke Riski ve Finansman Metodu Olarak Teyitli Akreditifler: Uygulamada Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar. *In Traders International Trade Academic Journal*, 2(1), 1-31.
- Oktay, B. (2018). *Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde Dış Ticaret Faaliyetinde Bulunan Firmaların Ödeme Tercihleri*. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir.
- Özalp, A. (2017). Garantilere İlişkin Birörnek Kurallar (URDG), ICC YAYIN NO. 758.
- Özçelik, O. (2022). Ekonomik ve Siyasi Belirsizliklerin Türkiye'nin Dış Ticarete Ödeme Şekli Tercihlerine Etkileri: Doğrusal Olmayan Asimetrik Estar Koentegrasyon Testi ile Sınama. *BMIJ*, 10(1), 380-398.
- Özdemir, Z. (2005). Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10/2, 194-224.
- Özkan, Ö. (2012). Incoterms 2010 ile Getirilen Yenilikler. *Akademik Bakış Dergisi*, 31, 1-22.
- Özsoy Gümrük Müşavirliği. (2011). *Dış Ticarete Teslim Şekilleri (INCOTERMS)*.

- Öztürk, A. (2018). *Dış Ticarete Ödeme Yöntemlerinin Tercih Nedenlerini Belirlemeye Yönelik Bir Uygulama: Doğu Karadeniz Bölgesi Örneği*. Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Rize.
- Öztürk, A. ve Sandalcılar, A. R. (2018). Dış Ticaret İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri: Doğu Karadeniz Bölgesi Üzerine Bir Uygulama. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(4), 201-218.
- Polat, A. (2008). *Uluslararası Ticarete Risk Yönetimi*. İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul.
- Polat, G. (2021). Uluslararası Ticarete Risk Yönetimi Bağlamında Incoterms® 2020 Kuralları Üzerine Bir Değerlendirme. *KOCATEPEİİBFD*, 23(2), 209-224.
- Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2000). *Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Ankara.
- Şahin, A. (2002). *İhracatta Ödeme Şekilleri*. İGEME Yayınları.
- Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Genelgesi. (1991). 32 Sayılı Karar ile Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın 91-32/5 Sayılı Tebliğine İlişkin I-M Sayılı Genelge, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İdare Merkezi, Ankara.
- Türkcan, K. (2016). Evolving Patterns of Payment Methods in Turkish Foreign Trade. *World Journal of Applied Economics*, 2(1), 3-29.
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Sermaye Hareketleri Genelgesi (2018), <https://www.verginet.net/Dokumanlar/2020/Sermaye-Hareketleri-Genelgesi-11-5-2020.pdf>, Erişim Tarihi: 05.01.2023.
- UCP 600 Maddeleri, <https://www.kirikkaletso.org.tr/ktso/dosyalar/UCP%20600%20Akreditiflere%20İlişkin%20Bir%20Örnek%20Usuller%20Ve%20Uygulama.pdf>, Erişim Tarihi: 11.01.2023.
- Yaman Songur, D. (2019). Dış Ticaretin Fiyat-Maliyet Etki Üzerine Etkisi: Türkiye İmalat Sanayii İçin Bir Uygulama. Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Ankara.
- Yıldız, A. (2006). 1990'larda Yeni Liberal Maliye Politikaları: Kuram ve Türkiye. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, İstanbul.

Ziraat Katılım Bankası Dış Ticaret Hizmetleri, <https://www.ziraatkatilim.com.tr/ticari/dis-ticaret/dis-ticaret-hizmetleri>, Erişim Tarihi: 10.01.2023.

Ziraat Katılım Bankası Dış Ticaret İşlemleri Servis Yöneticiliği YÖNAP Eğitim Notları, 2023.

Ziraat Katılım Bankası Unvanda Yükselme Sınavı Çalışma Dokümanı, Kredi ve Dış Ticaret Operasyonları Bölüm Başkanlığı, 2022.

Ziraat Katılım Bankası Uygulama Esas ve Usulleri, 2023.



EK-I: ANKET FORMU

Soru 1) Cinsiyetiniz nedir?

- ☐ Kadın ☐ Erkek

Soru 2) Sektör tecrübeniz kaç yıldır?

Belirtiniz:

Soru 3) Eğitim düzeyiniz nedir?

- ☐ İlköğretim
☐ Ortaöğretim
☐ Yüksek Okul
☐ Fakülte
☐ Yüksek Lisans
☐ Doktora
☐ Diğer

Soru 4) Firmanın hukuki yapısı nedir?

- ☐ Şahıs Firması
☐ Limited Şirket
☐ Anonim Şirket
☐ Diğer

Soru 5) Firmanız dış ticaret işlemleri sırasında 3. Kişilerden veya danışmanlık hizmeti veren kuruluşlardan destek alıyor mu?

- ☐ Evet ☐ Hayır

Soru 6) Firmanızın faaliyet gösterdiği sektör hangisidir?

- ☐ Hizmet sektörü
☐ Makine İmalat sanayi

- ☐ Kimya sektörü
- ☐ Otomotiv sektörü
- ☐ Tekstil İmalatı sanayi
- ☐ Gıda sektörü
- ☐ Diğer

Soru 7) Firmanızın faaliyet yılı kaçtır?

.....

Soru 8) Firmadaki pozisyonunuz nedir?

- ☐ Firma sahibi
- ☐ Dış ticaret müdürü
- ☐ Finans müdürü
- ☐ Pazarlama müdürü
- ☐ Diğer

Soru 9) Firmanızın dış ticaret departmanında çalışan kişi sayısı kaçtır?

- ☐ Firmamızda dış ticaret departmanı yoktur.
- ☐ (1-4)
- ☐ (5-8)
- ☐ (9-12)
- ☐ (13+)

Soru 10) Firmanızın dış ticaret hacmini ithalat olarak belirtiniz? (2022 yılı için)

İthalat hacmi (USD cinsi)

Soru 11) Firmanızın dış ticaret hacmini ihracat olarak belirtiniz? (2022 yılı için)

İhracat hacmi (USD cinsi)

Soru 12) İthalatçı konumda iken aşağıdaki bölgelerden; ithalat yaptığınız yerleri 1-10 arasında puanlandırarak belirtiniz (10 en çok ihracat yaptığınız–1 en az ihracat yaptığınız).

- ☐ AB ülkeleri
- ☐ AB ülkeleri harici Avrupa ülkeleri ve Rusya
- ☐ Kuzey Amerika ülkeleri
- ☐ Orta ve Güney Amerika ülkeleri
- ☐ Uzak Doğu Ülkeleri
- ☐ Orta Asya ülkeleri
- ☐ Kuzey Afrika Ülkeleri
- ☐ Orta ve Güney Afrika Ülkeleri
- ☐ Avustralya ve Yeni Zelanda
- ☐ Orta Doğu Ülkeleri

Soru 13) Dış ticaret işlemleri sırasında firma olarak ithalatçı konumda iken tercih ettiğiniz ödeme koşullarını 1-10 arasında puanlandırarak belirtiniz (10 en çok ihracat yaptığınız–1 en az ihracat yaptığınız).

- ☐ Peşin Ödeme :
- ☐ Mal Mukabili Ödeme :
- ☐ Vesaik Mukabili Ödeme :
- ☐ Akreditifli Ödeme :
- ☐ Diğer:.....

Soru 14) Firma olarak ithalatçı konumda iken bu ödeme şeklini kullanmanız durumunda en sık karşılaştığınız sorunlar nelerdir?

Not: Birden fazla şıkkı işaretleyebilirsiniz.

- ☐ Sorun yaşanmadı
- ☐ Amir
- ☐ Tahsile Gönderen Banka veya Römiz Bankası
- ☐ Tahsil Bankası
- ☐ İbraz Bankası

☐ Muhatap

☐ Diğer

Soru 15) Firma olarak ithalatçı konumda iken, bu ödeme şeklini kullanmanızda hangi etken/etkenler rol oynamaktadır?

Not: Birden fazla şıkkı işaretleyebilirsiniz.

☐ Maliyet yönünden daha uygun olması

☐ Zaman faktörü açısından tasarruflu olması

☐ Karşılıklı oluşan ticari güven nedeniyle

☐ Belge akışı açısından daha sade olması

☐ Karşı tarafın bu ödeme şeklini talep etmesi

☐ Bu ödeme şekline bilgi hâkimiyetimizin daha fazla olması

☐ Güvenilir olması sebebiyle

☐ Diğer

Soru 16) İhracat konumda iken aşağıdaki bölgelerden; ihracat yaptığınız yerleri 1-10 arasında puanlandırarak belirtiniz (10 en çok ihracat yaptığınız–1 en az ihracat yaptığınız)

☐ AB Ülkeleri

☐ AB Ülkeleri harici Avrupa Ülkeleri ve Rusya

☐ Kuzey Amerika Ülkeleri

☐ Orta ve Güney Amerika Ülkeleri

☐ Uzak Doğu Ülkeleri

☐ Orta Asya Ülkeleri

☐ Kuzey Afrika Ülkeleri

☐ Orta ve Güney Afrika Ülkeleri

☐ Avustralya ve Yeni Zelanda

☐ Orta Doğu Ülkeleri

Soru 17) Dış ticaret işlemleri sırasında firma olarak ihracatçı konumda iken tercih ettiğiniz ödeme koşullarını 1-10 arasında puanlandırarak belirtiniz (10 en çok ihracat yaptığınız–1 en az ihracat yaptığınız).

- ☐ Peşin Ödeme :
- ☐ Mal Mukabili Ödeme :
- ☐ Vesaik Mukabili Ödeme :
- ☐ Akreditifli Ödeme :
- ☐ Diğer:.....

Soru 18) Firma olarak ihracatçı konumda iken bu ödeme şeklini kullanmanız durumunda en sık karşılaştığınız sorunlar nelerdir?

Not: Birden fazla şıkkı işaretleyebilirsiniz.

- ☐ Sorun yaşanmadı
- ☐ Amir
- ☐ Tahsile Gönderen Banka veya Römiz Bankası
- ☐ Tahsil Bankası
- ☐ İbraz Bankası
- ☐ Muhatap
- ☐ Diğer:.....

Soru 19) Firma olarak ihracatçı konumda iken, bu ödeme şeklini kullanmanızda hangi etken/ etkenler rol oynamaktadır?

Not: Birden fazla şıkkı işaretleyebilirsiniz.

- ☐ Maliyet yönünden daha uygun olması
- ☐ Zaman faktörü açısından tasarruflu olması
- ☐ Karşılıklı oluşan ticari güven nedeniyle
- ☐ Belge akışı açısından daha sade olması
- ☐ Karşı tarafın bu ödeme şeklini talep etmesi
- ☐ Bu ödeme şekline bilgi hâkimiyetimizin daha fazla olması

☐ Güvenilir olması sebebiyle

☐ Diğer:.....

Soru 20) Covid-19 pandemisi sonrasında dış ticaret işlemlerinizde navlun sorunu yaşadınız mı?

☐ Evet ☐ Hayır

Soru 21) Covid-19 pandemisi sonrasında dış ticaret işlemlerinizde teslim şekliniz değişti mi?

☐ Evet ☐ Hayır

Soru 22) Covid-19 öncesi ve covid-19 sonrası teslim şekillerini işaretleyiniz.

Covid-19 öncesi:

- ☐ EXW - Ex Work / Ticari İşletmede Teslim
- ☐ FCA - Free Carrier / Belirlenen Yerde Taşımacıya Teslim
- ☐ CPT - Carriage Paid To.... Taşıma,'E Kadar Ödenmiş
- ☐ CIP - Carriage And Insurance Paid To... / Sigorta Dahil Taşıma,'E Ödenmiş
- ☐ DPU - Delivered At Place Unloaded / Belirtilen Yerde Eşya Boşaltılmış Teslim
- ☐ DAP - Delivered At Place / Mahalde (Yerinde) Teslim
- ☐ DDP - Delivered Duty Paid / Vergileri Ödenmiş Teslim
- ☐ FOB - Free On Board / Gemi Bordasında Teslim
- ☐ FAS - Free Alongside Ship / Gemi Doğrultusunda Teslim
- ☐ CFR - Cost And Freight / Mal Bedeli Ve Taşıma
- ☐ CIF - Cost, Insurance And Freight / Mal Bedeli, Sigorta Ve Taşıma

Diğer:.....

Covid-19 sonrası:

- ☐ EXW - Ex Work / Ticari İşletmede Teslim
- ☐ FCA - Free Carrier / Belirlenen Yerde Taşımacıya Teslim
- ☐ CPT - Carriage Paid To.... Taşıma,'E Kadar Ödenmiş

- ☐ CIP - Carriage And Insurance Paid To... / Sigorta Dahil Taşıma,'E Ödenmiş
- ☐ DPU - Delivered At Place Unloaded / Belirtilen Yerde Eşya Boşaltılmış Teslim
- ☐ DAP - Delivered At Place / Mahalde (Yerinde) Teslim
- ☐ DDP - Delivered Duty Paid / Vergileri Ödenmiş Teslim
- ☐ FOB - Free On Board / Gemi Bordasında Teslim
- ☐ FAS - Free Alongside Ship / Gemi Doğrultusunda Teslim
- ☐ CFR - Cost And Freight / Mal Bedeli Ve Taşıma
- ☐ CIF - Cost, Insurance And Freight / Mal Bedeli, Sigorta Ve Taşıma

Diğer:.....

Soru 23) Firmanızın ihracata konu ürününün ikame durumunu aşağıdaki seçeneklere göre belirtiniz.

- ☐ Fikrim yok.
- ☐ Yüksek oranda ikamesi var.
- ☐ Düşük oranda ikamesi var.
- ☐ İkamesi yok.

Soru 24) Firmanızın ithalata konu ürününün ikame durumunu aşağıda ki seçeneklere göre belirleyin.

- ☐ Fikrim yok.
- ☐ Yüksek oranda ikamesi var.
- ☐ Düşük oranda ikamesi var.
- ☐ İkamesi yok.

Soru 25) Firma olarak ihracatçı konumda iken, dış ticaret işlemlerinde karşılaştığınız en önemli sorun nedir?

.....

Soru 26) Firma olarak ithalatçı konumda iken, dış ticaret işlemlerinde karşılaştığınız en önemli sorun nedir?

.....

EK-II: ANKET İZNİ



T.C.
AKSARAY ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ
İnsan Araştırmaları Etik Kurulu

Aksaray Üniversitesi- Aksaray Üniversitesi Rektörlüğü
İnsan Araştırmaları Etik Kurulu Tarih: 05/05/2023 18:03



E0000826575

Sayı : E-34183927-000-00000826575
Konu : Başvurunuz Hk.

Sayın: Fatih MUTLU

“Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekilleri: Aksaray Örneği” başlıklı 2023/03-49 protokol numaralı başvuru 25.04.2023 tarihli toplantıda kurulumuz tarafından incelenmiş, Üniversitemiz İnsan Araştırmaları Etik Kurulu Yönergesi'nde belirtilen etik ilkelere **uygun olduğuna** toplantıya katılan üyelerin oy birliği ile karar verilmiştir.

Bilgilerinize rica ederim.

Prof. Dr. Necmettin AYGÜN
Aksaray Üniversitesi İnsan Araştırmaları Etik Kurul
Başkanı

Ek: İnsan Araştırmaları Etik Kurul Kararı

Evrakın elektronik imzalı suretine <https://e-belge.aksaray.edu.tr> adresinden 8f5db1cc-6ee6-491f-a665-4440e72a386b kodu ile erişebilirsiniz.
Bu Belge 5070 sayılı Elektronik İmza Kanunu'nun 5. Maddesi gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Bu belge güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu: 8F5DB1CC-6EE6-491F-A665-4440E72A386B

Doğrulama Adresi: <https://www.turkiye.gov.tr/aksaray-universitesi-ebys>

Adres: tarih Bölümü

Telefon No: 2882194 Faks No: 2882125

e-Posta: naygun@aksaray.edu.tr İnternet Adresi:

<https://www.aksaray.edu.tr/>

KEP Adresi:

Ayrıntılı bilgi için: Necmettin AYGÜN

Profesör

Telefon No: 2882194

