

**T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

İHRACATTA AKREDİTİF UYGULAMALARI: BİR KATILIM BANKASI ÖRNEĞİ

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
Seymur ZEYNALZADE**

Enstitü Anabilim Dalı: Uluslararası Ticaret

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Ahmet Selçuk DİZKIRICI

Mayıs – 2016

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

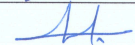
**İHRACATTA AKREDİTİF UYGULAMALARI:
BİR KATILIM BANKASI ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Seymur ZEYNALZADE

Enstitü Anabilim Dalı: Uluslararası Ticaret

“Bu tez 25.05/2016 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Oyçokluğu/Oybirliği ile kabul edilmiştir”.

JÜRİ ÜYESİ	KANAATİ	İMZA
DOÇ. DR. HAKAN TUNAHAN	BASARILI	
DOÇ. DR. AHMET GÖKGÖZ	BASARILI	
DOÇ. DR. A.S. DİZKIRICI	BASARILI	

BEYAN

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum “İhracatta Akreditif Uygulamaları: Bir Katılım Bankası Örneği” başlıklı çalışmayı danışman hocam Sayın Doç. Dr. Ahmet Selçuk DİZKIRICI’nın sorumluluğunda tamamladığımı, tezin yazılmasında bilimsel ahlak kurallarına uyulduğunu, verileri/örnekleri kendim topladığımı, başka kaynaklardan aldığım bilgileri metinde ve kaynakçada eksiksiz olarak gösterdiğimi, tezin herhangi bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitedeki başka bir tez çalışması olarak sunulmadığını, çalışma sürecinde bilimsel araştırma ve etik kurallara uygun olarak davrandığımı ve aksinin ortaya çıkması durumunda her türlü yasal sonucu kabul ettiğimi beyan ederim.

Seymur ZEYNALZADE

25.05.2016

ÖNSÖZ

Bu çalışmanın konusunun belirlenmesinde ve hazırlanmasında katkıda bulunan, tez çalışmaları boyunca sabırla yol gösteren ve destek veren, yaptığım çalışmalarda özveride bulunarak destek ve yardımını hiç bir zaman esirgemeyen danışman hocam Sayın Doç. Dr. Ahmet Selçuk DİZKIRICI'ya ve teze son şeklinin verilmesinde yol gösteren kıymetli hocam Doç. Dr. Bayram TOPAL'a değerli katkıları ve emekleri için teşekkür etmeyi bir borç bilirim.

Ayrıca hayatım boyunca maddi ve manevi desteklerini benden esirgemeyerek her alanda arkamda ve yardımcı olan babam Zahid ZEYNALOV'a ve annem Sermaye ZEYNALOVA'ya ne kadar teşekkür etsem de haklarını ödeyemem.

Seymur ZEYNALZADE

25.05.2016

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR	V
TABLO LİSTESİ	VII
ŞEKİL LİSTESİ	IX
GRAFİK LİSTESİ	X
ÖZET	XI
SUMMARY	XII
 GİRİŞ	1
1. DIŞ TİCARET KAVRAMI VE GELİŞİMİ	3
1.1. Dış Ticaretin Tanımı	5
1.2. Ülkelerin Dış Ticaret Yapma Sebepleri.....	5
1.3. Dünyada ve Türkiye’de Dış Ticaretin Gelişimi.....	6
1.3.1. Küreselleşme ve Dış Ticaret.....	12
1.3.2. Dış Ticaretle İlgili Uluslararası Kuruluşlar.....	15
1.3.2.1. Milletlerarası Ticaret Odası (MTO).....	16
1.3.2.2. Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ).....	18
1.3.2.3. Bankalar ve Merkez Bankası.....	19
1.3.3. Türkiye’nin Dış Ticaretle İlgili Kurumları.....	20
1.3.3.1. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı.....	20
1.3.3.2. Türk Eximbank.....	23
1.3.3.3. Hazine Müsteşarlığı.....	24
1.3.3.4. Ticaret ve Sanayi Odaları, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ticaret Müşavirlikleri.....	25
1.3.3.5. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayileri Geliştirme Başkanlığı (KOSGEB).....	26
1.3.3.6. İktisadi Kalkınma Vakfı ve Diğer Kurumlar.....	28
1.3.4. Türkiye’de Dış Ticaretin Gelişimi.....	28
1.3.4.1. 1923-1950 Dönemi.....	29
1.3.4.2. 1950-1980 Dönemi.....	33
1.3.4.3. 1980-2000 Dönemi.....	36
1.3.4.4. 2000-2015 Dönemi.....	40

2. DIŞ TİCARETTE TAŞIMA, TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ	42
2.1. Dış Ticarete Taşıma Şekilleri	42
2.1.1. Karayolu Taşımacılığı	43
2.1.2. Havayolu Taşımacılığı	44
2.1.3. Demiryolu Taşımacılığı	45
2.1.4. Boru Hattı Taşımacılığı	46
2.1.5. Denizyolu Taşımacılığı	47
2.1.6. Türkiye'nin Dış Ticaretinde Kullanılan Taşıma Yöntemlerinin Payları	49
2.2. Dış Ticarete Teslim Şekilleri	51
2.2.1. E Grubu Teslim Şekilleri	52
2.2.2. F Grubu Teslim Şekilleri	53
2.2.3. C Grubu Teslim Şekilleri	54
2.2.4. D Grubu Teslim Şekilleri	56
2.3. Dış Ticarete Ödeme Şekilleri	57
2.3.1. Peşin Ödeme	59
2.3.2. Mal Mukabili Ödeme	61
2.3.3. Vesaik Mukabili Ödeme	62
2.3.4. Akreditifli Ödeme	63
2.3.5. Kabul Kredili Ödeme	64
2.3.6. BPO Ödeme Şekli (Bank Payment Obligation – Banka Ödeme Yükümlülüğü)	66
3. AKREDİTİFLİ ÖDEMELER	68
3.1. Akreditifin Tanımı ve Tarihçesi	68
3.2. Akreditifin İşleyişi	68
3.3. Akreditif İşleminin Fonksiyonları	72
3.3.1. Ödeme Fonksiyonu	72
3.3.2. Teminat Fonksiyonu	73
3.3.3. Kredi Fonksiyonu	73
3.4. Akreditifli Ödemenin Avantajları	73
3.5. Akreditifli Ödemede Taraflar	74
3.5.1. Akreditif Amiri (İthalatçı)	74
3.5.2. Lehtar (İhracatçı)	74
3.5.3. Amir Bankası	75
3.5.4. Lehtar Bankası (Muhabir Banka)	75

3.5.5. Diğer Bankalar.....	76
3.5.5.1. Teyit Bankası (Confirming Bank).....	76
3.5.5.2. Görevli Banka (Nominated Bank).....	76
3.5.5.3. Geri Ödeme-Rambursman Bankası (Reimbursing Bank).....	76
3.6. Akreditif Çeşitleri.....	77
3.6.1. Güvenlik Açısından Akreditifler.....	77
3.6.2. Ödeme Sorumluluğu Bakımından Akreditifler.....	78
3.6.2.1. Teyitli (Confirmed) Akreditif.....	78
3.6.2.2. Teyitsiz (Unconfirmed) Akreditif.....	78
3.6.3. Ödeme Şartları Bakımından Akreditifler.....	78
3.6.3.1. İbrazda (Görüldüğünde) Ödemeli Akreditif (At Sight L/C).....	78
3.6.3.2. Vadeli Akreditif (Deferred Payment L/C).....	79
3.6.3.3. Kabul Kredili Akreditif (Acceptance L/C).....	79
3.6.4. Kullanılış Amacı Bakımından Akreditifler.....	79
3.6.4.1. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C).....	79
3.6.4.2. Karşılıklı Akreditif (Back to Back L/C).....	80
3.6.4.3. Basit Akreditif (Fixed L/C)	80
3.6.4.4. Bölünebilir Akreditif (Divisible L/C)	80
3.6.4.5. Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause L/C)	80
3.6.4.6. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C).....	81
3.6.4.7. Rotatif (Döner, Yenilenen) Akreditif (Revolving L/C)	81
3.6.5. Dış Ticarete Yaygın Olarak Kullanılan Akreditifler	82
3.6.5.1. Dönülemez, Vadeli Akreditif (Irrevocable and Deferred L/C).....	82
3.6.5.2. Dönülemez, Teyitli, Vadeli Akreditif (Irrevocable, Confirmed and Deferred L/C)	82
3.6.5.3. Dönülemez, Görüldüğünde Ödemeli Akreditif (Irrevocable, at Sight L/C)	82
3.6.5.4. Dönülemez, Teyitli, Görüldüğünde Ödemeli Akreditif (Irrevocable, Confirmed at Sight L/C)	82
3.7. Akreditif Uygulamalarında Karşılaşılan Sorunlar	83
4. BANKALARDA AKREDİTİF UYGULAMALARININ DEĞERLENDİRİLMESİ	86
4.1. Çalışmanın Amacı	86
4.2. Çalışmanın Kapsamı	86
4.3. Çalışmanın Yöntemi	86

4.4. Çalışma Sonuçlarının Değerlendirilmesi	86
4.4.1. Çalışmanın Analizi.....	86
4.4.2. Analiz Sonuçlarının Değerlendirilmesi.....	90
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	101
KAYNAKÇA.....	103
ÖZGEÇMİŞ.....	118



KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AET	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
AR-GE	: Araştırma Geliştirme
AT	: Avrupa Topluluğu
BPO	: Banka Ödeme Yükümlülüğu (Bank Payment Obligation)
CFR	: Mal Bedeli ve Navlun
CIF	: Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun
CIP	: Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim
CPT	: Taşıma Ödenmiş Olarak Teslim
ÇTYA	: Çok Taraflı Yatırım Anlaşmaları
DAP	: Belirlenen Yerde Teslim
DAT	: Terminalde Teslim
DB	: Dünya Bankası
DDP	: Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak Teslim
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
EXW	: İş Yerinde Teslim
FAS	: Gemi Doğrultusunda Masrafsız Teslim
FCA	: Taşıyıcıya Masrafsız Teslim
FOB	: Gemide Masrafsız Teslim
KKDF	: Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
GTB	: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı
ICAO	: Uluslararası Sivil Havacılık Organizasyonu
ICC	: Uluslararası Ticaret Odası
İGEME	: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi
İKV	: İktisadi Kalkınma Vakfı
IMF	: Uluslararası Para Fonu

İTO	: İstanbul Ticaret Odası
KGM	: Karayolları Genel Müdürlüğü
KOBİ	: Küçük ve Ortaboy İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayileri Geliştirme Başkanlığı
L/C	: Akreditif (Letter of Credit)
MTO	: Milletlerarası Ticaret Odası
OECD	: Avrupa Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
TCMB	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TİM	: Türkiye İhracatçılar Meclisi
TL	: Türk Lirası
TND	: Türkiye Nakliyeciler Derneği
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TSO	: Ticaret ve Sanayi Odaları
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
UCP	: Yeknesak Kurallar ve Uygulamalar
USD	: Amerikan Doları
YİD	: Yap-İşlet-Devret

TABLO LİSTESİ

Tablo 1	: Dış Ticaret Göstergeleri, 1923-1929 (Bin USD).....	30
Tablo 2	: Dış Ticaret Göstergeleri, 1930-1939 (Bin USD).....	31
Tablo 3	: Türkiye'nin Dış Ticareti, 1940-1949 (Bin USD).....	32
Tablo 4	: Türkiye'nin Dış Ticareti, 1950-1979 (Bin USD).....	33
Tablo 5	: Türkiye'nin Dış Ticareti, 1980-1989 (Bin USD).....	36
Tablo 6	: Türkiye'nin Dış Ticareti, 1990-1999 (Bin USD).....	37
Tablo 7	: GSMH'nin Ülkeler Bazında Sektörel Dağılımı.....	38
Tablo 8	: Türkiye'nin Dış Ticareti, 2000-2015 (Bin USD).....	41
Tablo 9	: Taşıma Modlarının Bazı Faktörlere Göre Sıralaması.....	42
Tablo 10	: Türkiye'de Yıllar İtibariyle Yük Taşımacılığı.....	43
Tablo 11	: Türkiye'de Denizyolu Taşımacılığının Dış Ticaretteki Payı, 1999- 2013.....	48
Tablo 12	: Dış Ticarete Kullanılan Teslim Şekilleri.....	52
Tablo 13	: Ödeme Şekillerine Göre Türkiye'nin İthalatı (%).....	60
Tablo 14	: Ödeme Şekillerine Göre Türkiye'nin İhracatı (%).....	60
Tablo 15	: Ülkelerin Toplam İhracat Miktarına ve Sevkiyat Sayısına Göre Değerlendirilmesi.....	87
Tablo 16	: Ülke ve Teyit Arasında Ki Kare Testi.....	90
Tablo 17	: Ülke ve Vade Türü Arasında Ki Kare Testi.....	91
Tablo 18	: Vade Türü Teyit İlişkisi.....	92
Tablo 19	: Vade Türü ve Teyit Arasında Ki kare Testi.....	92
Tablo 20	: Vade Türü ile İhracat Miktarı İlişkisi.....	94
Tablo 21	: Vade Türü ve İhracat Miktarı Arasında Ki Kare Testi.....	95
Tablo 22	: Teyit ile İhracat Miktarı İlişkisi.....	95
Tablo 23	: Teyit ve İhracat Miktarı Arasında Ki Kare Testi.....	96
Tablo 24	: Ortalama İhracat Miktarı ile Vade Türü Arasındaki İlişkinin İncelenmesi İçin t Testi Uygulaması (Tanımlayıcı İstatistikler).....	97
Tablo 25	: Ortalama İhracat Miktarı ile Vade Türü Arasındaki İlişkinin İncelenmesi İçin t Testi Uygulaması (Bağımsız Örneklem Testi).....	97
Tablo 26	: Ortalama İhracat Miktarı ile Teyit Arasındaki İlişki İçin t Testi (Tanımlayıcı İstatistikler).....	98

Tablo 27 :	Ortalama İhracat Miktarı ile Teyit Arasındaki İlişki İçin t Testi (Bağımsız Örneklem Testi).....	99
Tablo 28 :	Ortalama İhracat Miktarları ile Teslim Şekilleri Arasındaki İlişkinin ANOVA Testi (Varyans Analizi) ile İncelenmesi.....	99



ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1	:	Türkiye'nin İhracatı İçinde Taşıma Sistemlerinin Oranı (1999 – 2013).....	50
Şekil 2	:	Türkiye'nin İthalatı İçinde Taşıma Sistemlerinin Oranı (1999 – 2013).....	50
Şekil 3	:	Ödeme Risk Merdiveni.....	58
Şekil 4	:	BPO ve Diğer Ödeme Yöntemlerinin Karşılaştırılması.....	67



GRAFİK LİSTESİ

Grafik 1 :	Dış Ticaret Hacmi / GSYH (%).....	11
Grafik 2 :	Akreditifli Ödeme Şeklinde İşlem Akışı.....	69
Grafik 3 :	Ülke ile Teyit Durumu Arasındaki İlişki.....	91
Grafik 4 :	Vade Türü ile Teyit Durumu Arasındaki İlişki.....	93
Grafik 5 :	Vade Türü ile İhracat Miktarı Arasındaki İlişki.....	94
Grafik 6 :	Teyit Durumu ile İhracat Miktarı Arasındaki İlişki.....	96
Grafik 7 :	Ortalama İhracat Miktarı ile Teslim Şekilleri Arasındaki İlişki.....	100



Tezin Başlığı: İHRACATTA AKREDİTİF UYGULAMALARI: BİR KATILIM BANKASI ÖRNEĞİ	
Tezin Yazarı: Seymur ZEYNALZADE	Danışman: Doç. Dr. Ahmet Selçuk DİZKIRICI
Kabul Tarihi: 25.05.2016	Sayfa Sayısı: XII (ön kısım) + 118 (tez)
Anabilim Dalı: Uluslararası Ticaret	
Dış ticaretin hızla gelişmesinden dolayı günümüzde özellikle gelişmekte olan ülkeler üretimlerini ve pazar paylarını arttırmayı hedeflemektedirler. Bu yüzden ithalatçıların ve ihracatçıların karşılaştıkları riskler devamlı form değiştirerek büyümektedir. Bu nedenle dış ticaretle iştigal eden kişi ve kurumların yerel, ulusal ve uluslararası mevzuat ve uygulamaları ilgili ülkelere göre çok iyi takip etmeleri gerekmektedir. Bu çalışmanın araştırma problemi uluslararası ticarete bir ödeme aracı olarak kullanılan akreditif uygulamalarının değerlendirilmesidir. Dört ana başlıktan ibaret çalışmanın birinci bölümünde dış ticaret kavramı ve gelişimi; ikinci bölümde dış ticarete kullanılan taşıma, teslim ve ödeme şekilleri; üçüncü bölümde akreditifli ödemeler, çeşitleri ve uygulamada karşılaşılan sorunlar ele alınmıştır. Dördüncü bölümde bir katılım bankası “örnek olay” olarak incelenmiş, elde edilen ihracat verileri değerlendirilmiş ve istatistik sonuçlar (ANOVA, t testi ve Ki Kare) irdelenerek aralarındaki bağlantılar gösterilmiştir. Analiz neticelerine göre ülke-teyit, ülke-vade türü, vade türü-miktar, miktar-teyit, miktar-teslim şekli ilişkileri arasında anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.	
Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, Teslim ve Ödeme Şekilleri, Akreditifli Ödeme	

Title of the Thesis: Letter of Credit Application in Exporting: The Sample of A Participation Bank	
Author: Seymur ZEYNALZADE Supervisor: Assoc. Prof. Ahmet Selçuk DİZKIRICI	
Date: 25.05.2016	Nu. of Pages : XII (pre text) + 118 (main bod)
Department: International Trade	
Due to the rapidly development of foreign trade today, especially the developing countries aim to increase their production and market shares therefore risk exposure of importers and exporters are continuously rising. Hence they have to be more conscious of the risks such as local, national and international legislation and applications according to the related countries. The research problem of this study is explained to evaluate the letter of credit applications that is used as a means of payment in international trade. The study is consisted of four chapters; in the first chapter “The concept and development of foreign trade” is mentioned. In the second chapter; “Types of transport, delivery and payment terms in international trade” are examined. “Letter of credit, its types and application problems” are dealt in the third chapter. In the fourth chapter of the study; “A participation bank case” is examined, obtained data is evaluated besides exporting results and statistics (ANOVA, t test and Chi Square) are analyzed furthermore the relations between them are indicated. According to the analysis; significant results are found between country-confirmation, country-term, term-amount, amount-confirmation, amount-delivery.	
Keywords: International Trade, Delivery and Payment Terms, Letter of Credit	

GİRİŞ

Dünya üzerinde kaynakların dağılımının eşit olmaması, üretim farklılıkları, mamullerin kalite farkı, fiyat farklılıkları ve tüketici zevkleri ülkeler arasında ticarete neden olmaktadır.

Her ülkenin ekonomik açıdan güçlenebilmesi, refah seviyesinin yükselebilmesi için ülke içindeki üretimin artmasının yanı sıra bu üretim sonrasında elde edilen ürünlerin yurtdışı pazarlarda satılması gerekir. Bu nedenle ülkelerin gelişebilmeleri için “dış ticaret” önemli bir faktördür.

Dış Ticaret, ithalat ve ihracat olmak üzere iki şekilde gerçekleştirilir. İthalat, bir malın bedelini ödeyerek yurda getirilmesidir. İhracat ise, ülke içerisinde üretimi gerçekleştirilen bir malın başka ülkeye gönderilip, bedelinin yurda getirilmesidir. Yurtiçi ticarete kıyasla dış ticaretin daha karmaşık bir yapıya sahip olması hem ithalatçı hem de ihracatçı açısından farklı sorumluluk ve riskler oluşturmaktadır ki, bu sorunların giderilmesi için yeni uygulama ve tedbirlere gerek duyulmaktadır.

Çalışmanın Önemi

Ülkelerin farklı ekonomik sistemlere sahip olmaları, piyasa yapılarının farklılık göstermesi, mesafelerin uzak olması, lojistik sorunları ve farklı para birimlerinin kullanımları gibi özellikler, uluslararası ticareti iç ticarete göre daha riskli hale getirmektedir (Mustafa, 2010: 1).

Bu riskler, ödeme ve taşıma yöntemlerine göre alıcı ve satıcı açısından farklılık gösterdiği gibi, bu yöntemler her ülkenin genel politikası, ödeme gücü, alıcı ve satıcı arasındaki güven derecesi gibi bir sıra faktörlere bağlıdır. Örneğin, alıcı ve satıcı kendilerine sağladığı çok yönlü güvenceler nedeniyle diğer ödeme yöntemlerine nazaran akreditif yöntemini tercih edebilmekteler.

Bu çalışmada da alıcı ve satıcı arasındaki güvensizlik ve riski eşit bir şekilde paylaştıran, iki tarafın da çıkarlarını koruya bilen akreditifli ödemenin ülkemiz açısından hangi düzeyde kullanıldığını araştırmak ve Türkiye'nin dış ticareti üzerinde nasıl bir etki alanı oluşturduğunu incelemek üzere, bir katılım bankası aracılığı ile yapılan ihracat verileri değerlendirmeye alınmıştır.

Çalışmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı dış ticarete kullanılan ödeme şekillerinden akreditifli ödemenin değerlendirilmesi ve Türkiye’de akreditifli ödeme şeklinin incelenmesidir. Bu amaçla akreditifin tanımı, tarihçesi, işleyişi, fonksiyonları, avantajları, akreditifli ödemede taraflar ile akreditif çeşitleri izah edilmiştir. Ardından bir katılım bankasından alınan akreditif uygulamalarına dair veriler istatistik yöntemlerle analiz edilmiştir.

Çalışmanın Kapsamı

Dört bölümden oluşan çalışmamızın birinci bölümünde küreselleşen dünyada ve Türkiye’de dış ticaret, onu etkileyen ve yön veren kuruluşlar incelenmeye alınarak dış ticaret kavramı açıklanmıştır. İkinci bölümde uluslararası ticarete kullanılan taşıma, teslim ve ödeme yöntemlerine yer verilmiştir. Üçüncü bölümde akreditifli ödemeler, çeşitleri ve uygulamada karşılaşılan sorunlar ele alınmıştır. Dördüncü bölümde ise bir katılım bankasından 2013 yılında gerçekleştirilen ihracatta akreditifli ödeme yöntemine dair elde edilen veriler SPSS 20.0 programında kullanılarak Pearson Ki-Kare, ANOVA ve t testlerine göre değerlendirilmiştir.

1. DIŞ TİCARET KAVRAMI VE GELİŞİMİ

Uluslararası ticaret veya daha çok kullanılan yerleşmiş deyimini ile dış ticaret, bu niteliğini aslında ekonomik olmayan, siyasi bir kavramdan almaktadır. Dış ticaret ifadesinin meydana çıkış nedeni, birbirinden müstakil, bağımsız ve eşit haklara dayanan iki siyasi varlığın yani devletin mevcudiyetidir (Doğru, 2003: 19). Başka bir deyişle sınırlar olmadan dış ticaret esas itibarıyla olmaz; ancak bu genel bir kural olmayıp, devletlerin ve siyasi sınırlarının varlığına rağmen, bu sınırların ortadan kaldırılması anlamına gelen ekonomik birlikler de mevcuttur. Ayrıca ülkenin gümrük alanından ayrıldığı, malların ve hizmetlerin gümrük işlemlerine tabi tutulmadan ithal edildiği, depolanabilir ve yeniden ihraç edilebilir duruma geldiği bir alan olarak tanımlanan serbest bölgelerle (Thoman, 1956: 6 aktaran Gümüş, 2007: 48) yapılan ticaret de dış ticarete dahil edilmektedir.

Yukarıda da ifade edildiği gibi dış ticaretin meydana gelebilmesi için birbirinden bağımsız iki ekonomik ünitenin mevcudiyeti gerekli bulunmaktadır. Ataman ve Sümer'e göre (1998: 1) insan toplumlarının ilkel dönemlerinde ortaya çıkan dış ticaret aslında mal mübadelesine dayanan trampadan başka bir şey değildir.

Küreselleşen dünyada Ünay'ın (1989: 3), "Günümüzde mal ve hizmetler bakımından kendi kendine yeterli bir ülke neredeyse mevcut değildir. Bu itibarla ülkeler sosyal ve ekonomik sebeplerden dolayı birbirleriyle ticaret yapmak zorundadırlar." fikri yoğunluk kazanmaya başlamıştır. Dış ticaret politikası araçlarının kullanımı bu nedenle devletlerin siyasi ve ekonomik kalkınmalarında büyük önem arz etmektedir zira günümüz şartlarında hiçbir ülkenin sadece kendi imkânları ile istenilen seviyede gelişemeyeceği kabul görmektedir.

Melemen'e göre (1997: 11) bir ülkenin dış satımdan elde ettiği güç ne kadar fazla ise; büyümesi artacak, döviz rezervleri yükselecek, dış borçlarını daha kolay ödeyecek, ithalat yaparken zorlanmayacak, kişi başına milli gelir düzeyi artacak, enflasyon düşecek, siyasi kararlar daha rahat alınacak ve ekonomik istikrarla beraber siyasi istikrar da yerleşecektir. Dolayısıyla ihracatın çok önemli bir katkısı; bir ülkenin döviz rezervleri için en etkili kaynak olması olarak ifade edilebilir.

Ancak ekonomik açıdan dış ticaretin faydalarına ulaşmak isterken, daha önceden öngörülemeyen yan etkiler veya zararlar da ortaya çıkabilir. Öyle ki, yurt içinde yapılan ticarete kazanan ve kaybeden kimseler aynı ülkenin insanları olduğu ve ülke çapında bir zarar bahis konusu olmadığı halde uluslararası ticaretin zararlı sonuçları doğrudan doğruya yurt ekonomisini etkiler. Ünay'ın da (1989) belirttiği gibi, ülke ziraat ve sanayiinin dış rekabete karşı korunmasında, ülke mahsul ve mamullerinin yabancı piyasalarda rekabet etmeleri imkânlarının hazırlanmasında, dış ödemeler dengesinin kurulmasında, ülkenin ekonomik ve mali durumunda sürekli bir denge sağlanmasında dış ticarete verilecek yönün ve bu alanda alınacak önlemlerin önemli rolü küçümsenemez.

Uluslararası ticaret bugünün şartlarında ekonomik sınırların azalması, artan ulaşım ve iletişim imkânları ile refah seviyesi gibi gerekçeler sayesinde daha kolay, hızlı ve güvenli yapılabilmektedir. Bu konuda Tunahan'ın (2013: 1) görüşleri aşağıda ifade edilmektedir:

“1990’lı yıllardan sonra özellikle iletişim teknolojisinde yaşanan hızlı gelişmeler sebebi ile malların, hizmetlerin, emeğin ve sermayenin ülkeler arasındaki hareketi iyice hızlanmıştır. Küreselleşen dünyada sadece bilgisayarın bir tuşuna basmak suretiyle, talep edilen veya arz edilen herhangi bir mal veya hizmet ile bilgiye anında ulaşmak mümkündür. Bu da dış ticareti artık, eskiden olduğu kadar zor ve riskli bir ticaret şekli olmaktan çıkarmaktadır. Bilgi ve internet teknolojisindeki gelişmeler dış ticaret ile ilgili işlemleri o kadar kolaylaştırmış ve hızlandırmıştır ki; artık uluslararası ticaret sadece büyük işletmelerin yapabildiği bir alan olmaktan çıkmış, küçük işletmelerin bile az bir kaynakla gerçekleştirebilecekleri bir ticaret haline gelmiştir” (Tunahan, 2013: 1).

Yılmaz da (2010: viii) bu konuda “teknolojinin vardığı yeni düzey, ulusal üretim-uluslararası ticaret ilişkisini, uluslararası üretim-firma içi ticaret biçimine sokmuştur” şeklinde fikir beyan etmiştir.

Dış ticareti ülkenin ithalat ve ihracat işlemlerinin toplamı olarak gören, aynı zamanda ödemeler dengesinin en önemli unsuru olduğuna vurgu yapan Koban (2003: 131) , “Ödemeler dengesi açık vermeyen ülke, ekonomik açıdan güçlü ülkedir ve bunu gerçekleştirmenin en önemli yolu ise ihracatı ithalattan daha fazla artırmaktır.” diyerek ülkelerin ihracatı göz ardı etmemesi gerektiğini söylemektedir.

Bu bağlamda Akın da (2009: 8) “Ülkeler dış ticaret yapmadan para kazanamazlar; ürettikleri mal ya da hizmeti başka ülkelere satmak zorundadırlar zira tüm dünyada dış ticaret desteklerinin ana amacı ihracatın geliştirilmesidir.” şeklinde görüş beyan etmektedir.

Uluslararası toplum büyüklü küçüklü 190’dan fazla ülkeden oluşmaktadır ki, ülkeler doğal kaynaklar ve ekonomik gelişme gibi temel özellikler bakımından farklılık gösterirler.

1.1. Dış Ticaretin Tanımı

Dış ticaret veya uluslararası ticaret, farklı ülkelerde ikametgâhı, iş merkezi olan veya farklı devletlerin vatandaşlığına sahip olan gerçek ve tüzel kişiler arasındaki mal ve hizmet değişimini ifade eder (Durmaz, 2009: 16).

Uluslararası İktisat ise bu bağımsız ülkeler arasındaki ekonomik işlemleri çeşitli yönleriyle incelemek amacı güder ve ülkelerin neden birbirleriyle ticaret yaptıkları sorusu Uluslararası İktisat’ın ilgilendiği önemli konulardan biridir (Seyidoğlu, 1988: 2).

Uluslararası veya yerleşmiş deyiimiyle dış ticaret; dar anlamda mal ve hizmetlerin sınır ötesi alımı ve satımı olarak tanımlanmaktadır (Tunahan, 2013). Bu tanıma uygun olarak Mumcu (1970: 11) da “Dış ticaret veya uluslararası ticaret, devletlerarasındaki mal ve hizmet mübadelesini ifade eder.” şeklinde fikir beyan etmektedir.

Geniş anlamda ise, ülkeden ülkeye geniş veya dar çerçeve gösteren dış ticaret rejimi bir ülkeye mal ve hizmet girişi ile o ülkeden mal ve hizmet çıkışı karşılığında oluşan döviz girişi ve çıkışlarını kontrol eden, bu hareketlerin esaslarını düzenleyen kısıtlama ve teşviklerin toplamıdır” (Özalp, 2009: 3 aktaran Mustafa, 2010: 15). Dış ticaretle alakalı yapılan açıklamalardan bir tanesi de aşağıda ifade edilmektedir:

“Temel olarak dış ticaret, uluslararası ekonomi bilim dalının alt ana kollarından birini oluşturmaktadır. Milli devletler, birbirleri ile siyasi, askeri, sosyal, ekonomik ve kültürel ilişkiler içerisinde olup değişik ölçülerde karşılıklı bağımlılık içerisindeyler. Uluslararası ekonomi, ülkeler arasındaki bu çok çeşitli ilişkilerden sadece ekonomik olanları ile ilgilenmektedir. Çağımızda ekonomik olaylar, uluslararası kültürel, sosyal, siyasi ve askeri ilişkileri büyük ölçüde etkilemektedir. Tersine, uluslararası ekonomik ilişkiler de ekonomik olmayan bu faktörlerin etkisi altında oluşmaktadır. Uluslararası ekonomi, dünya üzerindeki bağımsız ülkeler arasındaki tüm ekonomik ilişkileri inceleyen ve bunlardan belli varsayımlar altında sonuçlar çıkarmaya

alışan sosyal bir bilimdir ve genel ekonomi dalının bir parçasıdır” (Karluk, 2002: 1).

1.2. Ülkelerin Dış Ticaret Yapma Sebepleri

Günümüzde dünya üzerinde hiç bir ülke, tek başına izole edilmiş bir durumda bulunmamaktadır. Belirli siyasi sınırlarla çevrili devletlerde ekonomik bakımdan muayyen mal ve hizmetlere ihtiyaç duyulması veya muayyen mal ve hizmetlerin ihtiyaçtan fazla üretilmesi, ihtiyaç duyulan mal ve hizmetlerin bedel karşılığında başka ülkelerden temini, yine ihtiyaç fazlası olan mal ve hizmetlerin başka ülkelere satılmasını zorunlu kılmaktadır. şanlı’ya göre (2003: 3) bu zorunluluk, bir taraftan sosyal ve ekonomik sebeplere, bir taraftan da kalkınma veya büyüme ihtiyacına dayanmaktadır ki, uluslararası ticaretin temelini bu sosyal ve ekonomik olgular teşkil etmektedir.

lkeleri birbirleri ile ticaret yapmaya iten ve bundan karlı çıkaran birinci faktör fiyattır. Dolayısıyla dış ticarete yol açan nedenlerin başında malların fiyatlarının ülkeler arasında farklılık göstermesi yer almaktadır (Karluk, 2002: 5).

Yn Avustralya’dan, iPhone Çin’den, kahve Brezilya’dan, fındık Türkiye’den bütün dünyaya ihraç edilmektedir. Bütün bu malların ülkeler arasında ticarete konu olmasının temel nedeni elbette göreli üretim maliyetleri farkıdır. Ama şöyle bir istisna da vardır ki maliyet avantajının olmadığı durumlarda bile uluslararası ticarete konu olan malların ihracatı mümkün olabilmektedir.

Karluk’un da belirttiğ gibi (2002) bu durumdan çıkan basit sonuç şöyledir: Her lke kendisinde nispi olarak daha bol bulunan üretim faktörünü veya faktörlerini daha çok kullanarak üretmiş oldukları malları ihraç etmekte, bunun karşılığında kendisinde nispi olarak daha az bulunan faktörlerin daha çok kullanılmasıyla üretilmiş olan malları ithal etmektedir. Bu da literatürde karşımıza Faktör Donatımı Teorisi veya Heckscher-Ohlin Teorisi olarak çıkmaktadır.

Dolayısıyla lkeleri birbirleriyle ticaret yapmaya iten zorunlu ekonomik nedenler bulunmaktadır ki, Seyidoğlu’na göre (1988) bu nedenler, yerli üretim yetersizliğ, uluslararası fiyat farklılığı ve mal farklılaştırması olarak üç grup altında toplanabilir.

Teknik bilgi ve uzman işgücü yetersizliğ de dış ticarete konu olmaktadır. Doğal hammaddeler gibi, bir ülkede belirli sanayi mallarıyla ilgili üretim tekniklerinin

bilinmemesi veya bunları üretecek beceriye sahip insan gücünün bulunmaması da dış ticareti zorunlu kılar. Başka ülkelerde, bu yeni maldan satın almak isteyen tüketicilerin talebini karşılamamanın tek yolu ithalattır. Teknolojinin hızla geliştiği, her gün yeni ürün ve hizmetlerin geliştirildiği dünyamızda uluslararası ticaret oldukça önemli bir yer tutmaktadır.

Teknoloji ve ülkelerin sahip oldukları üretim faktörlerinin farklılıkları üretim maliyetini etkilerken aynı zamanda ülkeler arasında verimlilik farklarına da neden olur. Zira verimlilik farklarından dolayı ülkeler ürettikleri bütün malları değil, bunların içinden en ucuza üretebildikleri malları yurt dışına satarken, daha yüksek maliyetle ürettikleri malları ithal etme yoluna gideceklerdir (Kol, 2010: 33). Ertürk'ün örneği ile konu daha detaylı bir şekilde ifade edilmektedir:

“Örneğin, Ortadoğu'nun petrol ve doğalgaz bakımından zengin ülkelerinin bu ürünleri çok ucuza ve bol miktarda ürettiği malumdur. Aynı şekilde Türkiye'de de tekstil ürünleri bu ülkelere nazaran daha ucuza üretilmektedir. Buna karşılık Japonya'da elektronik eşya çok ileri teknoloji ile ve kitle halinde üretildiği için ucuz, Türkiye'de ise nispeten pahalıdır. Buna mukabil, tarım ürünleri doğal kaynakların bol olması sebebi ile Türkiye'de ucuz, Japonya'da bu kaynakların kıtlığı yüzünden pahalıdır. Bazı ülkelerde emek maliyetleri düşük olduğu için emek yoğun üretimi yapılan malların fiyatları düşük, sermaye yoğun malların fiyatı ise yüksektir” (Ertürk, aktaran Tunahan, 2013: 10).

Ülkelerin dış ticaret yapma nedenlerinden biri de farklılaştırılmış malların varlığıdır (Esen, 2011). Bir endüstriye bağlı firmaların ürettikleri mallar birbirinin benzeri olmakla birlikte tamamen aynısı değildir. Bunlar arasında dış görünüş ve ambalajlama yönünden olabileceği gibi, kullanım veya imalat bakımından da belirli farklar bulunabilir. Bunun gibi, tüketici tercihleri de ülkeden ülkeye hatta bölgesel olarak farklılık gösterebilmektedir. Çok geniş bir mal grubu üzerindeki ticaret, ancak tüketicilerin farklı nitelikteki malları tercih etmeleri ile açıklanabilir.

Siyasi ve kültürel nedenler de dış ticareti yapma nedenleri arasında etkili faktörler arasında sayılabilmektedir. Buna bağlı olarak çoğu zaman siyasi ilişkileri düzeyli bir şekilde tutabilmek için ilgili ülkeyle ticari ilişkileri de geliştirmek zorunlu olmaktadır.

1.3. Dünyada ve Türkiye’de Dış Ticaretin Gelişimi

İnsanlığın başlangıcına gidildiğinde, siyasi sınır olmadan da dış ticaretin varlığı görülmektedir. Henüz toprağa yerleşmemiş ve toprak mülkiyetinin alışılmadığı göçebe toplumlarda dahi dış ticaret denmesi gereken alış-verişler mevcuttur ki şüphesiz böyle bir dış ticaret son derece ilkel bir üretim düzeninin mevcudiyetini gerektirir. Balıkçılıkla iştigal eden bir kabilenin üretimini avcılıkla geçinen bir kabilenin ürünleri ile mübadele etmesi de gerek bağımsız birey, gerekse bireylerin bağlı bulunduğu kabile açısından bir dış ticarettir.

Konuyu bu kadar öncesine götürmezsek, dış ticaretin, siyasi sınırları da ihtiva eden devletlerin kurulması çağına irca edilmesi mümkündür (Ataman ve Sümer, 1998: 1). İmparatorlukların yıkılarak yerini küçük feodal sisteme dayalı, müstakil devletlere bırakması ile ekonomik parçalanma ortaya çıkmış, ekonomik düzen etkinliğini yitirmiş, dolayısıyla dış ticaret bugünkü anlamı ile yaygınlaşmıştır.

Bir taraftan, gelişen teknolojinin gerektirdiği ham maddeleri ele geçirmek, diğer taraftan ürünlere pazar bulmak amacı ile kolonyal savaşlar dünyaya yayılmış, ayrıca yeni kaynaklar bulmak ve yeni sürüm sahaları açmak için keşiflere hız verilmiştir (Ataman ve Sümer, 1998: 2).

Dünyanın bilinmeyen bölgelerini keşfetmek, yeni topraklar ve toplumlar bulmak sadece ilmi bir merak olarak kalmamış; insanın öğrenmek, yeni bir şeyler bulmak arzusu sürekli gelişmiştir. Başlangıçta ilmi araştırma arzusu öne çıkmış, daha sonra keşif ve buluşların ekonomik avantajlar sağladığı tespit edilmiş böylece Amerika'nın keşfi, Avustralya ve Pasifik Adaları'nın bulunması bilimsel bir başarı olmakla birlikte, zengin doğu ülkelerinin malları üzerinde ticaret tekeli yaratmak, Baharat ve İpek yolunu ellerinde bulunduran doğu ülkelerinin tekeli kırarak, ekonomik bir büyüme sağlama hedeflenmiştir. Coğrafi keşiflerle ticaret yolunun değişmesi ve yeni kıtaların keşfi ile uzunca bir dönem ekonomik büyüme ihtiyacının zorunlu kıldığı bir tedbir olarak addedilen sömürgeciliğin yaygınlaşması uluslararası ticari ilişkileri farklılaştıran gelişmeler olarak görülmektedir.

Merkantilizm; uluslararası ticareti yönlendiren bir doktrin olarak benimsenmiş ve 16. yüzyılın sonlarına kadar da pek çok dünya ülkesi bu doktrinin etkisinde kalmıştır

(Koban ve Keser, 2007: 5). Merkantilist dönemde zenginleşmenin yolu ticaretten geçmektedir ve tartışılan şey dış ticaretin yararları değil, dış ticaret yoluyla nasıl zenginleşilebileceğidir (Yılmaz, 1992: 3).

Merkantilizm sonucunda ticaret devletlerin yoğun baskısıyla ve kısıtlayıcı engelleriyle karşılaşmış ancak 18. yüzyıl başlarında Merkantilizmin yerine geçen Klasik Liberalizm sayesinde sanayi devrimi kökleşmiş ve buhar gücünün sanayiye uygulanmasıyla birlikte büyük ölçekli üretime geçilmiştir.

Daha sonra 19. yüzyıl sonu ve 20. yüzyıl başlarında himayeci ve milli ekonomi taraftarlarının yeniden kuvvet kazandığı görülmüştür ki Ataman ve Sümer'e göre (1998: 3) özellikle 1. ve 2. Dünya Savaşları arasındaki ekonomik doktrinler ve ekonomi politikası, diğer sebeplerin de etkisi altında kalarak daha çok müdahaleciliği ve himayeciliği öngören doktrinler etkisi altında kalmıştır.

Bu bağlamda Karafakioğlu'na göre (2012: 15-17 aktaran Gürkan, 2012) yakın tarih perspektifinden uluslararası ticaretin gelişimini ifade eden üç süreç bulunmaktadır ki; bunlardan ilki 1. Dünya Savaşı'nın meydana geldiği yılları ifade eder, ikincisi teknolojik gelişmelerin yaşanması neticesinde hızlanan ve 1970'li yıllardan başlayıp 1980'li yılların sonuna kadar devam eden bir süreçtir ve sonuncusu ise yakın tarihi izah eden, 1990'lar itibari ile hızla genişlemeye başlayan uluslararası ticaret hacminde oldukça etkili olan iletişimde yaşanan büyük değişiklikleri işaret etmektedir.

1. Dünya Savaşı sonrası birçok ülke yönetimi toplum refahını yeniden arttırmak adına gerek ulusal gerekse uluslararası boyutta ticarete önem vermişlerdir, bu sebeple 1918 sonrasında hükümetler serbestleşmeyi gerçekleştirebilmek için ekonomik duvarları aşağıya doğru indirmişler böylece ticaret hacminde hem ulusal hem de uluslar arası düzeyde artış görülmüştür. 1929'da ortaya çıkan Büyük Bunalımın da etkisiyle söz konusu dönem yerini tekrar aşırı korumacılığa bırakarak rekabetçi devalüasyonlar, tarife savaşları ve komşuyu yoksullaştırma politikaları gibi uygulamalar küresel ticareti asgari düzeylere çekerek refah aracı olmaktan çıkmıştır (Bayraktutan, 2010). 2. Dünya Savaşı sonrasında kurulan yeni düzende savaş sonrası ekonomik darboğazın aşılması için IMF, DB, DTÖ ve OECD benzeri uluslar arası nitelikli kurumlar oluşturulmuş ve bu kuruluşlar ülke ekonomilerinin düzenli ve istikrarlı gelişmesi ile dış ekonomik ilişkilerin ve dış ticaretin engelsiz gelişmesine katkı sağlamıştır ancak bu süreç kesintili

devam etmiştir. Öyle ki, 1980'lere kadar gölgede kalan serbest piyasacı yaklaşım 1980 sonrasında yeniden etkinlik kazanmış ve moda olmuştur (Yılmaz, 2004: 73). İlgili dönemde ticaretteki nispi serbestlik artmış ayrıca çok uluslu şirket kavramları sıklıkla görülmeye başlanmıştır.

Nitekim Yılmaz'a göre (2004) dünya çapında dış satımlar 1950'de 315 milyar USD iken söz konusu miktar 1990 yılında 3.447 milyar USD olmuştur ki bu dönemde ticaretin şekli de değişmiş; geçmişin hammadde karşılığı imalat ürün ticareti yerini gelişmiş ülkeler arasında mamul maddelere dayalı ticarete bırakmıştır. Özellikle 2. Dünya Savaşı'nın sona ermesinden itibaren dünya ekonomisinin en önemli eğilimlerinden biri uluslararası ticaretteki artış olarak görülmektedir. Zira 1970 yılında 570 milyar USD olan dünya ticaret hacmi, 1982 yılında 3,4 trilyon, 1984'de 3,5 trilyon, 1989'da 5,7 trilyon, 1999'da 11,7 trilyon, 2005'de ise yaklaşık 11 trilyon USD düzeyine kadar yükselmiştir (Koban ve Keser, 2007: 7). Dünya ticaretindeki söz konusu büyüme sonraki yıllarda da devam ederek 2014 yılında 18,6 trilyon USD seviyesine ulaşmıştır (DTÖ, 2015). Dünya ticaretindeki bu büyüme sonraki yıllarda da devam ederek 2014'te 18,6 trilyon USD seviyesine ulaşarak (DTÖ, 2015) önceki yıla göre % 2,8 değer kazanmış, 2015'te bu değer % 3,3'e yükselmiş ve 2016'da bu farkın % 4 olması beklenmektedir (Alptekin, 2015: 1).

Ekşi'ye göre (2012) genel olarak dünyada dış ticaretin hızlı gelişiminde etkili olan unsurlar; yeni piyasalardaki artan talep, üreticilerin ölçek ekonomilerini hedeflemeleri, sermayenin ülkeler arasındaki hızlı yayılımı, uzmanlaşmış destek faaliyetleri, tedarikçilere daha fazla talep olması, ticari engellerin kaldırılması, tedarik zincirinin entegrasyonu, ulaştırma alt yapısında gelişmeler, bilgi ve iletişim teknolojisindeki devrim, müşteriler arasındaki iletişimin gelişmesi, ödeme kolaylıkları ve bankacılık sisteminin gelişmesi, uluslararası ticareti destekleyici devlet politikaları şeklinde sıralanmaktadır.

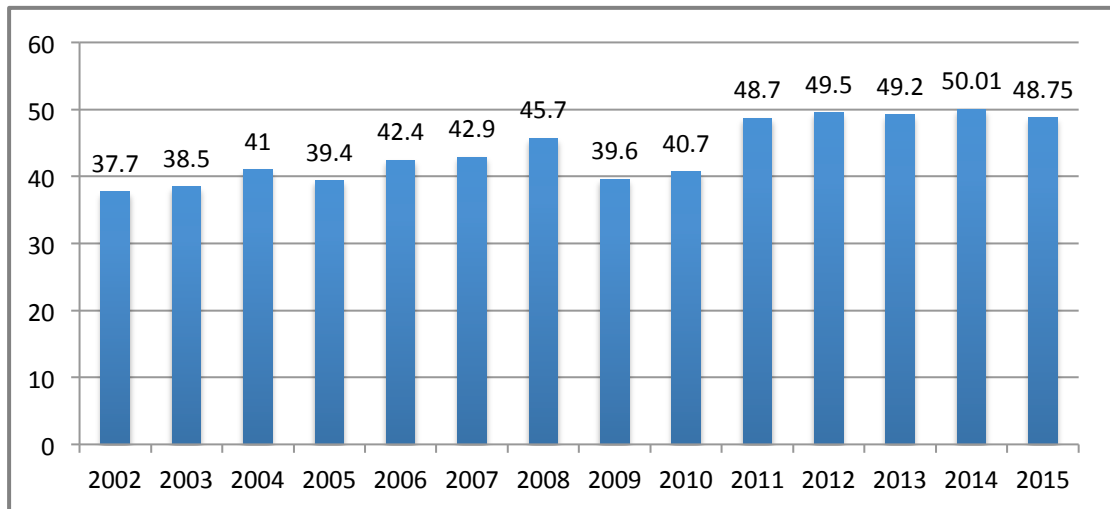
Ülkemize gelince, Ataman ve Sümer'e göre (1998: 15) Türkiye 1980'li yıllara kadar dışa kapalı, ithal ekonomisine dayalı makroekonomik politikalar izlemiş, 1980 yılına gelindiğinde ise özellikle ABD ve Batı dünyasında esen liberal rüzgârlar ve liberalizmin yükselişi Türkiye'yi 24 Ocak 1980 kararlarını almak suretiyle gerek makroekonomik alanda gerekse dış ticarete dışa açık bir ekonomi izlemeye

yöneltmiştir. Özellikle 2000’li yılların başından itibaren bugüne dek Türkiye’nin uluslararası ticaret hacminin artışı dikkat çekici bulunmaktadır.

Türkiye’nin dış ticaret rakamlarındaki değişime baktığımızda 2000’li yıllarda 27,7 milyar USD ihracat ve 54,4 milyar USD ithalat ile 82,1 milyar USD’lik toplam dış ticaret hacminin, 2011 yılı sonu itibari ile 134,9 milyar USD ihracat ve 240,8 milyar USD ithalat ile 375,7 milyar USD’lik toplam dış ticaret hacmine ulaşması ve 2023 Türkiye vizyonunda 500 milyar USD bir ihracat hedefi ve 750 milyar USD ithalat öngörüsü ile 1,2 trilyon USD’lik bir dış ticaret hacmi beklentisi dünya ile bütünleşik iş yapış şeklinin sonucudur (Ekşi, 2012: 3).

2014 yılı itibarıyla Türkiye Dünya’nın 18., Avrupa’nın 7. büyük ekonomisi olmasına karşın (Ekonomi Bakanlığı, 2016), Türkiye’nin dünya mal ticaretindeki yeri Avrupa Birliğini tek bir ekonomik güç olarak kabul ettiğimizde 21’nci sırada; fakat AB’yi üye ülkeler bazında değerlendirdiğimizde ihracatında % 4 artış sonrasında 158 milyar dolar ile 31’nci sırada yer alıyor (Alptekin, 2015: 4). 2015 yılında ise 2014 yılının aynı dönemine kıyasla; ihracat (157,6 milyar USD’den 143,9 milyar USD’ye gerileyerek) % 8,7 oranında, ithalat ise (242,2 milyar USD’den 207,2 milyar USD’ye gerileyerek) % 14,4 oranında azalmış, toplam dış ticaret hacmi 351,1 milyar USD olarak kaydedilmiştir (Ekonomi Bakanlığı, 2016). Aşağıdaki şekilden de görülebileceği gibi 2002’de yaklaşık % 38 olan Türkiye’nin dış ticaret hacminin GSYH’ye oranı 2015 yılında % 48,75 olarak gerçekleşmiştir.

Grafik 1.
Dış Ticaret Hacmi/GSYH (%)



Kaynak: TÜİK, 2016

1.3.1. Küreselleşme ve Dış Ticaret

Küreselleşme, dünya genelinde yaşanan ekonomik, sosyal, kültürel, siyasi, hukuki ve başka her türlü yaklaşma ve bütünleşme eğilimlerinin adıdır (Kazgan, 1997).

“Küreselleşen dünya” ifadesi, hemen her ciddi açıklamanın ayrılmaz bir unsuru olmuştur. Konu ne olursa olsun, dünyanın dönüşümünü anlatmak, “değişimin” altını çizmek üzere “küreselleşme” kavramının kullanılması boşuna değildir. 1980’li yıllarda artık net bir şekilde kullanılmaya başlanan “küreselleşme” kavramı, tahmin edileceği gibi küresel kelimesinden doğmuştur. “Tüm dünyayı kapsayan, etkileyen, dünya ölçeğinde” anlamında kullanılan kelime, küreselleşmeye dönüştüğünde ise bilgi ve iletişim teknolojilerinin gelişmesiyle birlikte ülkelerin ekonomik, siyasi ve kültürel olarak yaklaşması ve bütünleşmesi anlamına gelmiştir (Altan, 2013: 149).

Yılmaz’a göre (2004: 74) küreselleşme, ekonomik anlamda uluslararası ticaretin, çok uluslu şirketlerin ve uluslararası finans akışı ve yatırımın genişlemesine işaret etmektedir. Kapitalist üretim ve tüketim tarzının getirmiş olduğu hammadde ihtiyacı, nihai ürünlerin yeni pazarlara satılabilmesi zorunluluğu ve bu sistemin işleyebilmesi için Avrupalı ulus devletlerin denizaşırı imparatorluklar kurma girişimleri, bugün anlaşılan anlamıyla küreselleşmenin başlangıcı olarak kabul edilmektedir (Wallerstein, 1974: 348 aktaran Ateş, 2012: 101)

Birçok düşünürün sıkça belirttiği görüşe göre küreselleşmenin gücünü ve hâkimiyetini ekonominin işleyişinden yani ekonomik yasalardan aldığı yönündedir ki, bu düşünceye göre küreselleşmenin birinci boyutu ekonomiktir (Sağlam, 2007: 7).

Fischer’e göre (2003: 2) ekonomik küreselleşme, genel anlamda ülke ekonomilerinin entegrasyonunu, yani dünyanın tek bir pazarda bütünleşmesini ifade eder. Bir başka deyişle ekonomik küreselleşme, ülkeler arasında mal, sermaye ve emek akışkanlığının artması sonucu ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin gelişmesi, dünya ölçeğinde karşılıklı etkileşimlerin yoğunlaşması ve yaygınlaşması olarak ifade edilmektedir.

Küreselleşme, tek bir küresel pazarda ticaret, finans, insanlar ve fikirlerin entegrasyonunun artması sonucunda devletlerin bağımlılığını ifade eder (Dünya Bankası, 2014) dolayısıyla küreselleşme, teknolojik gelişmeler ve dış ticarete meydana gelen büyük hacimli artışlar sayesinde dünya ekonomisinde büyümeye yol açmaktadır.

Son yüzyılın ikinci yarısı dünya nüfusunda 2,5 kat artış olmasına rağmen global GSYH’de 6 kat artışa tanıklık etmektedir (Aktan ve Vural, 2004: 146). IMF verilerine göre küreselleşmeyle ilgili aşağıdaki bilgilere ulaşılmıştır (IMF, 2014):

a. Dünya GSYH’nin yüzdesi olarak ticaretin (mal ve hizmetler) değeri 1980 yılında % 42,1’den 2007 yılında % 62,1’e yükselmiştir.

b. Dünya GSYH’nin yüzdesi olarak doğrudan yabancı yatırımlar 1980 yılında % 6,5’ten 2006 yılında % 31,8’e yükselmiştir.

Küreselleşme, başta dünya ekonomik sistemi olmak üzere sistemlerin entegrasyonudur (Yılmaz, 2003: 101). Aslan’a göre (2005: 13) ekonomik küreselleşme sürecinde yaşanan en önemli gelişmelerden biri, yoğunlaşan ticari faaliyetler nedeniyle ülkelerarası karşılıklı bağımlılığın, işbirliğinin ve benzerliğin artmasıdır ki, ticaret bağlantıları arttıkça da ulusal ilişkiler değişmekte, uluslararası tercihler gelişmekte, yaygınlaşmakta hatta mecburiyete dönüşmektedir.

Aslında ticaretin uluslararası alanda yaygınlaşması yani ticaretin küreselleşmesinde bazı gelişmelerin çok büyük rolleri olmuştur ki Kıvılcım’a göre (2013: 224) bu gelişmelerin başında 1947’de kurulan GATT¹ çerçevesinde gümrük tarifeleri ve kotaların kaldırılarak uluslararası ticaretin evrensel boyutlarda serbestleştirilmesi çalışmaları vardır. Bunların yanında elbette teknolojik (iletişim ve haberleşme) gelişmelerin de çok önemli etkileri olmuştur, Seyidoğlu’na göre (2003: 189) bu gelişmelerle birlikte taşıma maliyetleri düşmüş, uluslararası pazar daha kolay izlenir bir hale gelmiştir.

Ticaretin küreselleşmesinin başlıca sebeplerinden biri olarak görülen iletişim (internet) teknolojisinin rolü hakkında ifade edilen çok çarpıcı yorumlar bulunmaktadır: Welch’in tabiri ile söylenirse “Yalnızca ev alışverişlerimizin değil, şirketteki tüm siparişlerin de internete kaydığını görünce, bir fosil olarak hayatımı devam etmek istemedim” (Özer, 2002: 27).

Günümüzde küresel ekonomiye yön veren güçler, odaklar ve onun içindeki aktörler o denli karmaşık ve etkilidir ki, ülkelerin (gelişmiş dahi olsa) ulus devlet formunu klasik tanım ve anlamlarıyla devam ettirmeleri imkânı neredeyse kalmamıştır (Garih, 2000).

¹ Bugün GATT’ın yerini Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) almıştır.

Toulmin'in (1999: 90) de belirttiği gibi, küreselleşme, ulusal hükümetlerin ekonomik rollerini azaltmış, küresel rekabetin ülkelerden çok, uluslararası şirketler arasında olmasına yol açan bir süreci hızlandırmıştır. Artık küresel rekabet ülkeler arasında değil, işletmeler arasında gerçekleşmektedir. Togan da (1993: v) bu konuda benzeri bir yorum yaparak; "Bugün gelişmiş ülkelerin dış ticaretlerinin büyük bir kısmını firmalar arası ticaret oluşturmaktadır. Dünya ticaretinde uluslararası firmaların payı hızla artmaktadır zira bu şirketlerin ABD dış ticaretindeki payı % 80 civarındadır." ifadesini kullanmıştır.

Böylece ekonomi adeta yeniden yapılanan küresel toplumun hem itici gücü, hem de hızlı dönüşüm gösteren boyutu olmuştur (Öke, 2001: 9). Bu yönüyle küreselleşmenin ekonomik boyutunun siyasi sonuçlar doğurduğu da söylenebilir (Yardımcı, 2012: 6). Altan'ın da (2013: 149) belirttiği gibi uluslararası ticarete yaşanan hızlı büyüme küreselleşmenin hem sebeplerinden, hem de sonuçlarından biri sayılmaktadır. Ancak İyibozyurt'a (1999: 72) göre küreselleşmenin ticaret ve sermaye hareketleri üzerindeki etkilerini olumsuz değerlendirenler de vardır. Bazı düşünürlere göre küreselleşme dünya ekonomisinin ve dış ticaretin lokomotifleri olarak savunulurken, bazılarına göre de dünyayı içinden çıkamayacağı bir yola sokmaktadır.

Adda'ya göre (2005: 10) küresel ekonominin bütününi oluşturan parçaların gittikçe daha fazla entegre olması, küresel ekonomiye kendine özgü bir dinamik kazandırmaktadır ki, bu dinamik gittikçe devletlerin kontrolünden çıkmakta ve paranın kontrolü, kamu finansmanının idare edilmesi gibi devletlerin bazı başlıca egemenlik alanlarına zarar vermektedir. Küreselleşmenin bu şekilde, güvenlik ayağından ziyade ticaretin ve sermayenin önündeki engellerin kaldırılması boyutlarıyla öne çıkarılması ve bu sürecin ulus devletin tasfiyesiyle birlikte gelişmesi Çok Taraflı Yatırım Antlaşmaları (ÇTYA) ile DTÖ gibi kurumların öne geçmesi ve ulus devletin yerini alması, önceleri tek tek ülkeleri ilgilendiren kararların uluslararası mekanizmalar aracılığıyla alınıp yürütülmesi tepki doğurmaktadır (Yılmaz, 2004: 78). Bu açıdan bakıldığında zaman küreselleşmenin fırsat mı, tehdit mi olduğu tartışma konusu olarak kalmaktadır.

1.3.2. Dış Ticaretle İlgili Uluslararası Kuruluşlar

Geleneksel olarak uluslararası politikadaki aktörler sadece devletler olarak tanımlana gelmiştir. Ancak geçen yüzyılın ikinci yarısından itibaren uluslararası örgütlerin ve hükümet dışı kuruluşların uluslararası politika alanına daha fazla dâhil olmalarıyla birlikte devletin aktörlük konusundaki tekeli önemli ölçüde kırılmaya başlamıştır (Yılmaz, 2004: 23).

Sanayi kapitalizminin zorlamasıyla sömürge imparatorlukları kurma ve bu şekilde Avrupa’da var olan anarşik yapıyı dünyanın geri kalanında hiyerarşi ekseninde organize etmeye girişen Avrupalı ülkelerde sanayileşme gittikçe yaygınlaşmıştır. Bu gelişmeyle uluslararası ticaret yoğun olarak ana ülke ile sömürge arasında cereyan etmekten çıkmış ve sanayileşen ülkeler arasındaki ticaret de büyüme eğilimine girmiştir. Sanayi ürünlerindeki uluslararası ticaretin yaygınlaşmasıyla birlikte bu ürünlerin taşıdıkları şartlar ve bunlara uygulanacak ölçü birimleri konusunda uluslar arasında genel kuralların yerleştirilmesi bir zorunluluk olarak ortaya çıkmıştır (Archer, 2001: 11 aktaran Ateş, 2012: 64).

Öte yandan 1980’li yıllardan sonra uluslararası ticarete kızışan rekabet koşulları devletleri ölçek ekonomisini genişletme yönünde eğilim göstermeye zorlamıştır. İşte bu bağlamda firmalarının üretim yaptığı ve serbest ticarete konulan pazarın genişletilebilmesi, böylece firmalarına pazar avantajı sağlama amacındaki ülkeler yakın komşularıyla veya bölge ülkeleriyle çeşitli yoğunluklarda değişen ekonomik bütünleşme girişimlerine girmek durumunda kalmış ve bunların bazıları zaman içerisinde uluslararası örgüt biçimine bürünmüştür (Bennet ve Oliver, 2002: 10 aktaran Ateş, 2012: 65).

Uluslararası örgütlerin uluslararası politikada ne dereceye kadar aktör oldukları önemli bir tartışma konusudur. Realist gelenek bu örgütleri tamamen büyük güçlerin birer dış politika aracı olarak görür (Ersoy, 2002: 14). Liberal yorum ise bu örgütlerin uluslararası politikada özerk birer aktör olarak kabul edilebileceği tezini ileri sürer (Ikenberry, 2001 aktaran Ateş, 2012: 33).

Uluslararası örgütlerin konumu, aldıkları kararlar ve uygulamaları her ne kadar tartışma konusu olsa da, küreselleşmiş dünyanın ayrılmaz bir parçası ve vazgeçilmez tarafı olarak görülmektedir.

Küreselleşen dünya içerisinde ekonomik çıkarları artırmak, rekabet avantajı kazanmak üzere entegrasyonlar ve birleşmeler hızla artmış ve bazı uluslararası kuruluşlar ve

anlaşmalar hem küreselleşmeye, hem de ekonomik entegrasyonlara zemin hazırlamıştır. Küresel ticaret ise küresel ekonomi içerisinde oluşan ağlar üzerinden yapılan ve dünyanın genelini kapsayan ticari faaliyetlerdir. Bu faaliyetler uluslararası ticaret anlaşmalarına bağlı kalınarak, DTÖ, MTO ve IMF gibi organizasyonların denetimi ve yönlendirmelerinin etkisindedir (Oatley, 2012: 45-46).

2. Dünya Savaşı sonrası yıkımı yeniden inşa etmek ve ekonomik sistemi yeniden dengesine kavuşturmak ve uluslararası serbest ticareti sağlamak amacıyla üç uluslararası kurum olarak IMF, DB ve GATT kurulmuştur (Acar, 2006: 77 aktaran Başak, 2010: 34-35).

1-22 Temmuz 1944 tarihleri arasında ABD New Hampshire eyaletinin Bretton Woods kentinde toplanan Birleşmiş Milletler Para ve Finans Konferansı'na sunulmuş (IMF, 19.07.2014) ve Türkiye de dâhil 45 ülkenin katıldığı Konferans sonucu White Plan'ı çerçevesinde 27 Aralık 1945'te ana sözleşmeyi imzalamaları ile IMF ve DB'nin kurulmasına karar verilmiş ve 1 Mart 1947'de finansal işlemlere başlamıştır (Parasız, 2009: 7).

1.3.2.1. Milletlerarası Ticaret Odası (MTO)

Merkezi Paris'te bulunan MTO, ticari örf ve adetleri bütün dış ticaret yapan ülkelerin ortak bir şekilde kullanabileceği biçimde standartlara ulaştırmayı hedeflemektedir (Gürsoy, 2012: 47).

Küre üzerinde dış ticaretin yaygınlaşması ve üretim fazlası olan ülkelerin ilgili mallarını, rahatlıkla başka ülkelere pazarlayabilmesi için dış ticaretin önündeki yasal sınırlamaların kaldırılması kadar teknik risk ve zorlukların giderilmesi de önem arz etmektedir (Beyazıt, 2010: 53). Dış ticaretin bağlantılı olduğu ve uyulması gerekli kurallar ve yasal düzenlemeler, ülkeden ülkeye farklılıklar göstermektedir. Dış ticaretin gelişmesi, dış ticaret yapacak ülkeler arasındaki bu farklılığın azaltılmasına, uyulması gereken kural ve kaidelerin yeknesak ve evrensel hale getirilmesine bağlıdır.

Bu bağlamda MTO farklı ülkelere mensup firmaların birbirleriyle yapacakları dış ticarette işlemlerin kolaylaştırılması, ticaret hacminin genişletilmesi ve dış ticaretin belli standartlara göre yapılmasını sağlamak amacıyla; uluslararası yeknesak kurallar ve teamüller dizisi oluşturan ve bunları belli kriterlere göre tasnif ederek yayınlayan, yayınlarını numaralandırıp isimlendiren, gerektiğinde revize eden, revize yayınları

ilgililere anlatan bir kuruluş olarak tanımlanabilecektir (Homak, 2011: 17).

Bu nedenle MTO, uluslararası ticaretin belirli kurallara göre yapılmasını öngören bir dizi yapılanmayı hayata geçirmekle görevli kılınmıştır. Söz konusu örgütün görevlerinin önemi, uluslararası ticaretin karmaşıklığı dikkate alındığında çok daha iyi anlaşılacaktır. Çünkü en az iki farklı ülke arasında gerçekleştirilen dış ticaret faaliyeti, mesafenin uzaklığı, farklı paraların kullanılıyor olması, değişik mevzuatların ilgi alanına girmesi, mal ve para teslimindeki zorluklar ile maliyetler ve bunlara bağlı olarak ortaya çıkabilecek riskin büyüklüğü gibi konular, dış ticaretin icrası hakkında detaylı bir düzenlemenin gereğini ortaya koymaktadır.

Yukarıda bahsedilen konulara çözüm bulabilmek ve tarafların herhangi bir anlaşmazlığa uğramadan özellikle mal ve para transferlerini kolayca gerçekleştirebilmeleri için MTO ilgili konularda detaylı düzenlemeler yapmıştır (MTO Türkiye Milli Komitesi, 2012: 1).

MTO'nun dış ticaretin yeknesaklığı konusunda yapmış olduğu düzenlemeleri şu şekilde özetlemek mümkündür:

- a. Uluslararası ticarete malların teslim şekilleri (Incoterms) için standartları belirlemek, (MTO, 2016).
- b. Akreditifle ilgili ödemelerde yeknesaklık sağlamak (UCP) (Polat, 2008: 209).
- c. Mukavele teminatları ve kombine taşıma belgeleri için yeknesak kurallar belirlemek (www.ekodialog.com, 2014).
- ç. Vesaike bağlı ödemeler hakkında tek düze kurallar tespit etmek (Al Kılıç, 2014).
- d. Uluslararası özel tahkim kuruluşlarının oluşturulması ve değişik uyuşmazlıklar için özel kurallar koymak (Çağlar, 2014).

Bunların yanı sıra Oktay'ın (2013: 200 aktaran Arslan, 2014: 64-65) da belirttiği gibi, MTO'nun iş dünyasının tüm ekonomik aktörlerinin çıkarlarını korumak, rekabetçi yatırımları ve dünya ticaretini teşvik etmek, ticari uygulamaları ve ticari terminolojiyi tüm üye ilkeler için ortak hale getirmek, uluslararası ekonomik sorunların (özellikle ticari anlaşmazlıkların) çözümü için ülkeler arasında karşılıklı tanınmayı ve ilişkiyi geliştirici rol oynamak, gerekirse bu konuda ortak bir hukuki uzlaşma mekanizması

(örneğin, tahkim divanı/tahkim odası) kurmak ve bu amaçla ülkeler arasında yakın ilişki ve barışı teşvik etmek gibi işlevleri vardır.

Bütün bu düzenlemeler, küre üzerindeki dış ticaret uygulamalarının bütün ülkelerde aynı ilkelere bağlı kalınarak gerçekleştirilmesine imkân vermekte, bu da tabii olarak dış ticaretin daha uygulanabilir olmasına olanak tanımaktadır (Karagül ve İlter, 2011: 22). Özellikle UCP 600 dünya üzerinde dış ticaret erbabı için çok önem arz etmektedir.

Akreditifli ödeme yöntemi için MTO tarafından geliştirilen bir örnek kurallar olan UCP her zaman MTO'nun en çok kullanılan en popüler kuralları olmuştur. Dünyada her gün açılan akreditiflerin çok büyük bir çoğunluğu bu kurallara tabi tutulmaktadır. Ülkelerin bu konuda düzenlemelerinin bulunmaması, bulunsu bile her ülkenin kendi akreditifini kendi düzenlemelerine tabi tutmasının karışıklığa yol açabileceğinden veya genellikle bir başka ülkede bulunan taraf için kabul edilemeyebileceğinden dolayı bir örnek kuralların kullanılması önemli olmaktadır (Özalp, 2010: 5).

Akreditiflere ilişkin 600 sayılı MTO Yayını, akreditif metni akreditifin bu kurallara tabi olduğunu açıkça belirttiğinde herhangi bir akreditife (uygulanabildikleri ölçüde herhangi bir teminat akreditifi – standby letter of credit – dahil) uygulanan kurallardır. Bu kurallar akreditif şartlarıyla açıkça değiştirilmedikleri veya uygulama dışı bırakılmadıkları sürece akreditifin bütün tarafları için bağlayıcıdır (Ünüsân ve Canitez, 2014: 574).

1.3.2.2. Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)

Uluslararası ticaret 2. Dünya Savaşı sonunda uluslararası toplum tarafından özendirilerek yeni uluslararası ekonomik düzenin önemli bir ayağı haline getirilmiştir. Sermaye, yatırım ve kalkınma alanlarında DB, mali ve parasal istikrar alanlarında ise IMF uzman kuruluş olurken, sistemin vazgeçilmez kısmı olan ticaretin serbestleştirilmesi için de Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulması planlanmış (Ateş, 2012: 204) hatta bu amaca yönelik olarak örgütün statüsünü oluşturan Havana Sözleşmesi taslağı görüşülmüştür (DTÖ, 30.10.2014).

DTÖ, Eylül 1986'da başlayan ve 15 Aralık 1993 tarihinde tamamlanan Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması anlamına gelen (General Agreement on Tariffs and Trade-GATT) GATT'ın en son Uruguay Turu Müzakereleri sonucunda 15 Nisan 1994'de Merakeş'de varılan anlaşmaya göre 1 Ocak 1995'de kurulmuş ve 1 Temmuz 1995 tarihinde faaliyetlerine başlamıştır. Böylece, dış ticaretin uluslararası düzeyde

serbestleştirilmesi çabaları çerçevesinde, bu tarihten itibaren GATT'ın yerini DTÖ almıştır (Ertek, 2006: 398).

DTÖ'nün hayata geçmesiyle birlikte çok taraflı dünya ticaret sistemine sadece sanayi ürünleri değil, aynı zamanda hizmetler alanındaki ticaret ile ticaretle bağlantılı anti-damping (Akman ve Yaman, 2008: 233), devlet yardımları, korunma önlemleri, teknik engeller, kamu ihaleleri, ticaretle bağlantılı yatırım önlemleri, fikri ve sınai mülkiyet hakları, çevre, anlaşmazlıkların halli mekanizması, rekabet gibi pek çok konu daha dahil edilmiştir (Savaş, 2009).

1.3.2.3. Bankalar ve Merkez Bankası

Dış ticaret işlemlerinde ihracatçı işletmeden (dolayısı ile ihracatçı ülkeden) mal ya da hizmet satıldığında, bu mal ya da hizmetin ithalatçı işletmeye (dolayısı ile ithalatçı ülkeye) teslimi kadar ithalatçı ülkeden dış ticarete konu mal ya da hizmet bedelinin ihracatçı işletmeye ödenmesi de büyük önem taşır. Dış ticaret işlemleri içerisinde yer alan finansal kuruluşlar içinde bankalar, dış ticaret işlemlerinin gerçekleşmesinde; kredi, kefalet ve transfer işlemleri gibi son derece kritik işlemlerde etkinlik gösterirler. Dış ticaretin önem kazandığı günümüz dünyasında hükümetlerin dış ticaretlerini geliştirme yönünde işletmelere destek oldukları görülmektedir. Ülkelerin dış ticaret hacimlerinin artırılması için gerekli ortamın sağlanmasında hem ticari bankaların hem de merkez bankalarının önemi büyüktür.

Bankalar, ihracat sırasında karşılıklı yapılan işlemleri kolaylaştırmakta, zaman kaybını önlemekte ve karşılaşılabilecek riskleri azaltmakta (Atay, 2010: 76) ayrıca ticari bankalar global ölçekte tanınmış, kabul görmüş finansal kurumlar olarak ihracatçı ve ithalatçı işletmelerin yanında yer alarak, dış ticaret işleminin gerçekleştirilmesine katkı sağlamaktadırlar. Bu nedenle dış ticaret işlemlerini etkin bir şekilde gerçekleştirmek isteyen işletmelerin ve sistemin içerisinde çalışacak kişilerin dış ticaretin önemli aktörleri olan bu kurumların yapısını tanimasında büyük önem ve fayda vardır.

Türkiye'de yaşanan Nisan 1994, Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizleri ile Latin Amerika, Meksika ve Asya krizleri; reform programlarının makroekonomik istikrarın olmadığı, bankacılık sisteminin zayıf olduğu ve etkin olarak denetlenemediği ülkelerde, finansal krizlere neden olabileceğini göstermesi açısından önemlidir (Özcan, 2009: 61).

Merkez Bankaları da ülkedeki ekonomik istikrar ve büyümeyi sağlama konusunda faaliyet gösteren en önemli finansal kuruluşların başında gelir. Merkez bankalarının en önemli görevi ülkede fiyat istikrarının sağlanmasıdır zira sürdürülebilir büyüme ve tam istihdamı gerçekleştirebilmek ancak fiyat istikrarını sağlamakla mümkün olacaktır. Fiyat istikrarı piyasada kendiliğinden oluşmadığından merkez bankaları bunu gerçekleştirebilmek için çeşitli para ve kur politikaları uygulama yollarına gideceklerdir (Fırat, 2009: 2-3).

Merkez bankaları, üstlendikleri paranın iç ve dış değerini ekonomiye yarar sağlayacak düzeyde tutma ve ekonominin gereksinme duyduğu kredi verilebilir fonları, ihtiyacı karşılar miktarda hazır bulundurmak gibi önemli görevleri yerine getirirken aldığı kararlar; piyasa faiz oranları, kredi verilebilir fonlar ve para arzı üzerinde etki yapar (Oktay ve diğ., 2013: 21). Bu etki sadece finansal piyasalarda değil tüm ülke ekonomisi üzerinde hissedilmektedir.

1.3.3. Türkiye'nin Dış Ticaretle İlgili Kurumları

Uluslararası çevrede büyük önem atfedilen uluslararası ticaretin kuralları uluslararası kurum ve kuruluşlarca belirlenmekte, yerel hükümetler tarafından da teşvik edici ve gelişimini sağlayıcı adımlar atılmaktadır. Türkiye'de dış ticaret milli geliri artırabilecek bir vasıta olarak görüldüğü için, tamamen bu amaca yönelik kuruluşlar oluşturulduğu gibi, bazı kurum ve kuruluşlara da aynı amaç doğrultusunda görevler yüklenmiştir. Bu bağlamda Türkiye'nin dış ticareti ile ilgili bazı kurumlar aşağıda açıklanmaktadır.

1.3.3.1. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (GTB), Ekonomi Bakanlığı

Hacmi artan ve giderek karmaşıklaşan dış ticaret işlemlerinin daha fazla kontrol gerektiren güvenlik ve denetim ihtiyacı ile dış ticaret erbabının daha az kontrol talebi arasında oluşan ikilem, gümrük idarelerinin karşılaştığı en önemli zorluklardan birisidir. Bu iki durum arasında denge oluşturamayan gümrük idaresi ne kadar çok ve özverili çalışırsa çalışsın başarılı olarak değerlendirilmemektedir. Bu çelişki gümrük idarelerini yeni çözümler üretmeye yöneltmektedir.

GTB gerek iç gerekse dış ticaret süreçlerinin yönetilmesi kapsamında, hukuki altyapının etkin ve verimli bir şekilde oluşturulması görevleri ile çok önemli bir rol

oynamaktadır. Bir yandan ticaret hayatımızın çağın ihtiyaçlarına uygun şekilde düzenlenmesi amacıyla yeni Ticaret Kanunu yürürlüğe girerken, diğer yandan gümrük işlemlerinin kolaylaştırılması çerçevesinde Kâğıtsız Beyan, Tek Pencere, Tek Durakta Kontrol, Yetkilendirilmiş Yükümlü gibi projeler yürütülmektedir (tasfiye.gtb.gov.tr, 2013).

300 milyar USD'ye yaklaşan dış ticaretimizin % 40'ı, ihracatın % 53'ü, kara gümrük kapıları aracılığıyla yapıldığından, trafik akışının rahatlaması ve hızlandırılması, bürokrasinin azaltılarak işlemlerin hızlandırılması, uluslararası standartta hizmet sunulması, tüm işlemlerde en son teknolojilerin kullanılması kaçınılmaz olmuştur bu sebeple başta Yap-İşlet-Devret (YİD) Modeli olmak üzere her türlü imkân bu yönde kullanılmaya çalışılmaktadır (GTB, 2013: 94). Benzer biçimde Oktay ve diğ.in (2013: 8) de belirttiği gibi son yıllarda gümrüklerde bekleme süresini daha da azaltarak, maliyetleri düşürüp ihracatçıların rekabet gücünü arttıracak tek pencere sistemi, kapıların modernizasyonu, işlemlerin elektronik ortama taşınması gibi uygulamalar hayata geçmiştir.

Gümrük idarelerinde ihracat işlemlerinin tamamlanma sürelerine bakıldığında, 2010'da ilk bir dakikada tamamlanan işlemlerin oranı % 42 iken 2013'te bu oranın önemli ölçüde artarak % 61'e, 2014'ün ilk 6 ayında ise % 65'e ulaştığı, ilk yarım saatte işlemleri tamamlanan beyannamelerin oranına bakıldığında ise 2010'da % 70 olan bu oranın 2013 itibariyle % 78'e ulaştığı, 2014'ün ilk altı ayında ise % 82 olduğu görülmektedir. Diğer taraftan, 2013 yılı verileriyle 2010'a ilişkin veriler kıyaslandığında bir ihracat beyannamesinin ortalama işlem süresi önemli ölçüde kısalmıştır. İhracatta ortalama olarak işlem süreleri 2010'da 7 saatin üzerindeyken, 2013 itibariyle 4 saatin altına (3 saat 54 dakikaya), 2014'ün ilk altı ayı itibariyle ise 3 saatin altına (2 saat 45 dakika) inmiştir (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2014).

Dünya ticareti ekonomik bütünleşme süreçlerinin derinleştiği, küresel ölçekte pazara giriş stratejilerinin yoğun şekilde uygulandığı ve ihracat pazarlarında rakip ülkelerin aktif stratejiler geliştirerek, ihracatta pazar paylarını artırmaya çalıştığı bir dönemden geçmektedir. Bu dönem ve ülkemizin 2023 vizyonu; ekonomi ve dış ticaret politikalarının yeni bir anlayış ve yapıyla yürütülmesini zorunlu kılmaktadır.

Bu kapsamda, Cumhuriyet tarihinde ilk kez, ihracata dayalı büyüme modeli çerçevesinde, mal ve hizmet sektörlerinde yatırım-üretim-ihracat zincirine ilişkin politikaların bir bütün olarak ele alınmasını sağlayacak bir kurumsal yapılanmaya duyulan ihtiyaç dikkate alınarak, 8 Haziran 2011 tarihli 637 Sayılı Kanun Hükmünde

Kararname ile Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın tüm hizmet birimleri ile İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME) ve Hazine Müsteşarlığı'nın Teşvik Uygulama ile Yabancı Sermaye Genel Müdürlüklerinin birleştirilmesi, ayrıca ikili, bölgesel ve çok taraflı platformlarda hizmet ticaretine ilişkin anlaşmaları hazırlamanın ve müzakereleri yürütmenin görev ve yetkileri arasına dâhil edilmesi sonucunda Ekonomi Bakanlığı kurulmuştur (Ekonomi Bakanlığı, 2014).

Temel misyonu “Ülkemiz ekonomisinin gelişimine ve sosyal refaha katkı sağlamak amacıyla, dış ticaret ve yatırımlara ilişkin politikaları geliştirmek ve uygulamak” (Denizli Sanayi Odası, 2014) olan Ekonomi Bakanlığı'nın tüm birimlerinin görev alanları ile ilgili faaliyetlerinin yanı sıra 2023 yılında Türkiye'nin ihracatını 570 milyar USD'ye çıkarma stratejik hedefi doğrultusunda gerçekleştirmekte olduğu çeşitli faaliyetler vardır (Oktay ve diğ., 2013: 13).

Ekonomi Bakanlığı'nın dış ticaretle ilgili yetki, görev ve sorumlulukları aşağıdaki gibi özetlenebilmektedir (Ekonomi Bakanlığı, 2014) :

- a. Dış ticaret hizmetlerine ilişkin ana hedef ve politikaların belirlenmesine yardımcı olmak ve belirlenen dış ticaret politikasını geliştirmek ve yürütmek.
- b. Dış ticaretin ülke ekonomisi yararına yapılması amacıyla ürün ve yurtdışı müteahhitlik dâhil uluslararası hizmet ticaretine ilişkin gerekli her türlü tedbiri almak.
- c. Dünya ticaretinden alman payın artırılmasını ve sürdürülebilir ihracat artışını sağlamak üzere ihracatın pazar ve ürün çeşitliliğini genişletmeye yönelik gerekli tedbirleri almak ve buna yönelik destek yöntemlerini geliştirmek ve uygulamak.
- ç. İthalatın ülke ekonomisinin yararına gerçekleştirilmesi ve yerli sanayiinin korunması ile ilgili gerekli tedbirleri almak ve ticaret politikası savunma araçlarını uygulamak.
- d. Ülke kalkınmasında yabancı sermayeden beklenen katkıları sağlamak ve yönlendirmek amacıyla gerekli tedbirleri almak.
- e. Yatırım teşviklerinin ülke ekonomisi yararına etkin bir şekilde düzenlenmesini temin amacıyla ihtiyaç duyulan mevzuatı hazırlamak, uygulamak, uygulamayı takip etmek, değerlendirmek ve gerekli tedbirleri almak.
- f. Dış ticarete konu ürünlerin güvenli, mevzuata ve standartlara uygun olmasını sağlamak, bu amaçla ithalatta ve ihracatta denetim yapmak ve yaptırmak, ticarete

teknik engellerin önlenmesine ilişkin çalışmalar yürütmek, ürün güvenliği, teknik düzenlemeler ve denetimlere dair mevzuat, politika ve uygulamaları koordine etmek.

g. Dış ticarete dair konularda Avrupa Birliği ile ilişkileri ve uyum çalışmalarını yürütmek.

1.3.3.2. Türk Eximbank

İhracat finansmanı tanımı, ihracatçının ihracat taleplerine cevap verebilmesi için gereksinim duyduğu finansmanı veya ihracatçının malları sevk etmeden önce ya da sevk ettikten sonra söz konusu olabilecek ihracat işlemleri ile ilgili olarak gereksinim duyduğu fonları sağlayabilmesi şeklinde ifade edilebilmektedir (Tomanbay, 2001: 138 aktaran Zaim, 2011: 17). İhracat finansmanında; ticari bankalar, kalkınma bankaları, faktoring ve finansal kiralama (leasing) gibi ihracat kredi kuruluşları aktif rol oynamaktadırlar.

İhracat kredi kuruluşları hem tamamen devlete bağlı bir kurum veya tamamen özel bir kuruluş gibi faaliyet gösterebilmelerinin yanı sıra, yarı devlet-yarı özel bir kuruluş da olabilir (Aydemir, 2010: 44).

Türkiye’de ihracatın kurumsallaşmış tek asli teşvik unsuru; sermayesi tamamen Hazineye ait olan Türk Eximbank’tır (Çolak, 2007: 84). Türk Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir (Türk Eximbank, 2014).

Türk Eximbank'ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurtdışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurtdışında yapılacak yatırımlar ile ihracata yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir (Atay, 2010: 82).

Türk Eximbank tarafından 2013 yılında ihracat sektörüne 19,7 milyar USD nakdi kredi ve 8,4 milyar USD sigorta/garanti imkânı olmak üzere toplam 28,1 milyar USD’lik destek sağlamıştır. Bu tutar, Türkiye ihracatının yaklaşık % 18,5’ine tekabül etmektedir. Diğer taraftan, 2014 yılında bu desteğin 22 milyar USD nakdi kredi ve 11,8 milyar USD sigorta/garanti imkânı olmak üzere % 20’lik bir artışla toplam 33,8 milyar USD’ye yükseltilmesi hedeflenmektedir. Böylece, Türkiye

ihracatının % 20'sine destek sağlanacaktır. 2013 yılsonu itibarıyla Banka'nın aktif büyüklüğü 24,8 milyar TL olup, ödenmiş sermayesi 2,2 milyar TL düzeyinde bulunmaktadır (Türk Eximbank, 2014).

1.3.3.3. Hazine Müsteşarlığı

Hazine Müsteşarlığı'nın da uluslararası ekonomik ilişkilerle dış ticaretin yönlendirilmesi ve düzenlenmesi ile ilgili önemli fonksiyonları ve faaliyetleri vardır. Sözü edilen fonksiyon ve faaliyetler genel hatları ile şu şekilde sıralanabilmektedir:

- a. Hazine işlemlerini; para, kredi ve nakit hareketleri ile devletin iç ve dış borç yönetimini yapar (Çaşkurlu, 2006: 100). Uluslararası mali piyasalarda mevcut finansman araçlarını kullanarak dış borç yükünü hafifletici her türlü işlemi yapar (www.ekodialog, 2014).
- b. İki taraflı ve çok taraflı dış ekonomik ilişkiler ve anlaşmalarla ilgili hizmetleri yürütür (Mevzuatı Geliştirme ve Yayın Genel Müdürlüğü, 2014).
- c. Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri ile ilgili uygulamaları yürütme ve ilgili kurum ve kuruluşlar arasında koordinasyon sağlama görevini yerine getirir (Küçükkoçaoğlu, 2017).
- d. Yerli ve yabancı özel sektörün yatırım ve sermaye faaliyetlerinin plan ve hedef gayelerinin uygun bir şekilde yürütülmesini teşvik ve tanzim edecek tedbirleri tespit ve teklif eder, uygular ve uygulamayı takip eder (T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, 2014).
- e. Türk parasının dolaşımı ve istikrarını sağlamaya yönelik politikaları Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası ile birlikte oluşturur ve uygular (Özbilen, 1999: 375-381 aktaran Turğut, 2010: 92).
- f. Türk parasının kıymetini korumak amacıyla, Türk parasının yabancı paralar karşısındaki değerinin belirlenmesine, döviz ve dövizli temsil eden belgelere (menkul değerler ve diğer sermaye piyasası araçları dahil) ilişkin tüm işlemler ile dövizlerin tasarruf ve idaresine, Türk parası ve Türk parasını temsil eden belgelerin (menkul değerler ve diğer sermaye piyasası araçları dahil) ithal ve ihracına, kıymetli maden, taş ve eşyalara ilişkin işlemlere, ihracata, ithalata, özelliği olan ihracat ve ithalata, görünmeyen işlemlere, sermaye hareketlerine ilişkin kambiyo işlemlerine ait

düzenleyici, sınırlayıcı esasların belirlendiği Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararın uygulanmasını sağlar (T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, 2014).

g. Merkezi yönetim bünyesindeki kamu idareleri, sosyal güvenlik kurumları, kamu iktisadi teşebbüslerini, özel hukuk hükümlerine tabi olmakla beraber sermayesinin % 50'sinden fazlası kamuya ait olan kuruluşları, fonları, kamu bankalarını, yatırım ve kalkınma bankalarını, büyükşehir belediyelerini, belediyeleri ve bunlara bağlı kuruluşlar ile sair yerel yönetim kuruluşlarını, yap-işlet-devret, yap-işlet ve işletme hakkı devri ve benzeri finansman modelleri çerçevesinde gerçekleştirilmesi öngörülen projeler ve hibelerle sınırlı olmak kaydıyla sivil toplum örgütlerinin projelerinin finansmanı için dış kaynakların teminine yardımcı olmak amacıyla, Hazine Geri Ödeme Garantisi, Hazine Yatırım Garantisi, Hazine Karşı Garantisi ve Hazine Ülke Garantisi araçlarını kullanarak garanti verme işlemini yerine getirir (Oktay ve diğ., 2013: 66).

ğ. Kamu kurum ve kuruluşları (kamu bankaları hariç) ile belediyelerin, uluslararası sermaye piyasalarında tahvil ve diğer borçlanma aracı ihraç etmesine ve yurt dışından nakdi kredi sağlamalarına izin verir (TCMB, 2015).

1.3.3.4. Ticaret ve Sanayi Odaları (TSO), Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM), Ticaret Müşavirlikleri

Uluslararası rekabetin her geçen gün hızlandığı bu yeni dünya düzeninde, ülkemizin ihracatı için öngörülen hedeflerin gerçekleştirilebilmesi bakımından özel sektörün asli temsilcisi olarak Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), dış ticaret ve özellikle, ihracat strateji ve politikalarının belirlenmesi, dış ticaret mevzuatının uluslararası kurallar ve yukarıda belirtilen amaçlar doğrultusunda oluşturulması ve uygulanması yönünde çalışmalar yapmaktadır (TOBB, 2014).

TOBB'un bünyesinde yer alan Ticaret Odaları, Sanayi Odaları veya Ticaret ve Sanayi Odalarından bazıları dünyaca tanınırlıkları, uzun yıllara dayalı tarihi geçmişleri, bulundukları coğrafi konum, üye sayıları vb. etkenler nedeniyle farklılaşmakta ve dış ticarete katkıları diğer odalardan daha fazla olabilmektedir (Oktay ve diğ., 2013: 83). Örneğin, Türkiye'nin geleceğine adanmış bir kurum olarak İstanbul Ticaret Odası (İTO); ticaret, küçük sanayi ve hizmet sektörlerinin hızla gelişme ve yaygınlaşmasını teşvik etmekte, yurtdışında yeni pazarlar oluşturmak için çalışmakta, iş dünyasının

gelişmesinin önündeki engelleri tespit etmekte ve kaldırılması için faaliyette bulunmaktadır (İTO, 2014).

DTM, 1994 yılında Başbakanlık'a bağlı olarak, dış ticaret politikalarının tespitine yardımcı olmak için kurulmuş (Mevzuatı Geliştirme ve Yayın Genel Müdürlüğü, 2015) bir müsteşarlık olup 2011'de Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı'nın kurulması neticesinde yetkileri bu bakanlığa devredilmiştir (Resmi Gazete, 2015).

DTM'nin 4059 sayılı Kanuna göre görevleri, dış ticaret politikalarının tespitine yardımcı olmak, tespit edilen bu politikalar çerçevesinde ihracat, ihracatı teşvik, ithalat, yurt dışı müteahhitlik hizmetleri ve ikili ve çok taraflı ticari ve ekonomik ilişkileri düzenlemek, uygulamak, uygulamaları izlemek ve geliştirmektir (TBMM, 2014).

Dış ticaret ilişkilerimizin fazla olduğu veya gelişme potansiyeli arz ettiği ülkelerde tesis edilen, DTM'ye bağlı olan Ticaret Müşavirliklerinin başlıca görevleri ise, bulundukları piyasalar hakkında bilgi toplamak ve bu bilgileri ihracatçılara aktarmak ile ihraç ürünlerimizin pazarlanmasında ve yabancı firmalarla ihracatçılarımız arasında çıkabilecek olan sorunların çözümünde etkin olarak çalışmaktır.

Yurtdışı Ticaret ve Ekonomi Müşavirlikleri, uluslararası halkla ilişkilerde önemli rol oynayan, kar amacı gütmeyen kamusal kurumlardır (Karakaya, 2006: viii). Bazı ülkelerde birden fazla şehirde Türk ticaret ataşelikleri veya müşavirlikleri görev yapmaktadır (Oktay ve diğ., 2013: 13).

1.3.3.5. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayileri Geliştirme Başkanlığı (KOSGEB)

Türkiye'nin 90'lı yıllarda farkına vardığı KOBİ'lerin ekonominin temel direği olduğu gerçeğinin artık her kesim tarafından kabul edilmeye başladığı günümüzde Türkiye'nin toplam imalat sanayindeki işletmelerinin % 99,8'ini sayıları 3,5 milyonu bulan KOBİ'ler oluşturmaktadır (Yayla, 2010: 209-210).

1990 yılında 3624 sayılı Kanun ile kurulmuş olan KOSGEB, bu tarihten günümüze kadar, sadece imalat sanayi KOBİ'lerine hizmet ve destekler vermiştir (Karakoç, 2010: 78). KOSGEB'in kuruluş amacı, küçük ve orta ölçekli işletmelerin teknolojik yeniliklere hızla uyumlarını sağlamak, rekabet güçlerini yükseltmek ve ekonomiye katkılarını arttırmaktır (Yıldız, 2013: 79-81). Bütün bunlar da sonuçta bu firmaların

uluslararası rekabet güçlerini ve dolayısıyla ihracat şanslarını da arttırmakta olduğu için KOSGEB, aynı zamanda ihracatçılar açısından da önemli bir destek kuruluşu işlevi görmektedir (Oktay, 2013: 97).

İhracata yönelik devlet yardımlarının temel amacı, KOBİ niteliğindeki firmalar başta olmak üzere, ihracatçı firmaların ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim gerekse pazarlama aşamalarında destekleyerek, uluslararası pazarlarda karşılaştıkları sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarına olanak sağlamaktır (Yakal, 2002: 24 aktaran Atayeter ve Erol, 201?: 3).

KOSGEB'in aslında direkt "dış ticaret desteği" olarak nitelendirdiği bir desteği yoktur, ancak halen yürürlükte olan desteklerinden bazıları, işletmelerin dış ticarete yönelik çalışmalara başlamalarına ve dış ticaret faaliyetlerini gerçekleştirmelerine yardımcı olmaktadır (Akın, 2009: 16).

KOSGEB'in bu çerçevedeki destekleri; KOBİ Proje Destek Programı, Tematik Proje Destek Programı, İşbirliği Güçbirliği Destek Programı, AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı, Genel Destek Programı, Girişimcilik Destek Programı, Gelişen İşletmeler Piyasası Kobi Destek Programı, Kredi Faiz Desteği, Laboratuvar Hizmetleri şeklinde sıralanabilir (KOSGEB, 2014):

Örneğin, KOBİ Proje Destek Programı çerçevesinde İşletmelerin; üretim, yönetim-organizasyon, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları, mali işler ve finans, bilgi yönetimi ve bunlarla ilişkili alanlarda sunacakları projeler desteklenmektedir (T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Yatırım ve İşletmeler Genel Müdürlüğü, 2014).

Genel Destek Programı'nın amacı ve gerekçesi ise proje hazırlama kapasitesi düşük KOBİ'ler ile KOSGEB hedef kitlesine yeni dâhil olmuş sektörlerdeki KOBİ'lerin de mevcut KOSGEB desteklerinden faydalanması, KOBİ'lerin kaliteli ve verimli mal/hizmet üretmelerinin sağlanması, mevcut KOSGEB desteklerinin revize edilerek daha fazla KOBİ'nin bu desteklerden yaygın şekilde faydalanması, KOBİ'lerin rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek amacıyla genel işletme geliştirme faaliyetlerinin teşvik edilmesi ve KOBİ'lerin yurt içi ve yurt dışı pazar paylarını artırmak amacıyla tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin geliştirilmesidir (Maden, 2012: 99-100).

1.3.3.6. İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV) ve Diğer Kurumlar

AB ve Türkiye-AB ilişkileri alanında uzmanlaşmış bir sivil toplum ve araştırma kuruluşu olan İKV; 1965'ten beri faaliyette olan, Avrupa bütünleşmesi ve Türkiye-AB ilişkileri alanında iş dünyası ve genel kamuoyunu bilgilendirmek amacıyla araştırmalar yürüten, rapor ve kitap yayınlayan, seminer ve benzeri toplantılar düzenleyen bir kuruluş olup, Türkiye'ye AB'yi, AB'ye de Türkiye'yi anlatmaktadır (İKV, 2014).

İKV, AB ile dış ticaretin geliştirilmesi konularında da yönlendirici ve bilgilendirici çalışmalar yapmaktadır (Oktay ve diğ., 2013: 99). AB Komisyonu desteği ve işbirliği ile ticari, teknik, mali, AR-GE vb. alanlarda KOBİ'ler arası işbirliği imkânları geliştirmeye yönelik çeşitli programların (Europartenariat, Euro partner, Medpartenariat, Enterprise, Business Partnerships, vb.) Türkiye temsilciliğini üstlenmiştir (TOBB, 2014).

Yukarıda adı geçen kurum ve kuruluşlardan başka yurt içinde dış ticarete yardımcı bazı destek hizmet kuruluşları da mevcuttur ki bu kuruluşlar şu başlıklar altında incelenebilmektedir (Oktay ve diğ., 2013: 100):

- a. Sigorta Şirketleri
- b. Lojistik Firmaları
- c. Gümrük Müşavirlikleri
- ç. Antrepo İşletmecileri
- d. Uluslararası Gözetim Şirketleri

1.3.4. Türkiye'de Dış Ticaretin Gelişimi

Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluş yıllarında, 1. Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşı'nın olumsuz ekonomik etkileri önemli ölçüde hissedilmiş, ulaştırma alt yapısının ve sermaye birikiminin yetersiz oluşu, genel ekonominin bir bütünlük oluşturmaktan ziyade, bölgesel şekillenmesine neden olmuş ve dış ticaret de bu koşullar altında şekillenmiştir. Uygulanan ekonomi politikalarında başlangıçta liberal fikirler öne çıksa da, bu politikalardan umulan sonuçların alınamaması ve 1929'da gümrük tarifelerini değiştirme serbestisinin kazanılması ve küresel kriz nedeniyle 1930'dan itibaren daha fazla devlet ağırlıklı dış ticaret politikalarının uygulandığı görülmektedir.

Cumhuriyetin kurulmasından bugüne geçen yaklaşık 90 sene dış ticaret açısından 1923-1950, 1950-1980, 1980-2000 ve 2000-2014 şeklinde aşağıda görüldüğü üzere irdelenmektedir:

1.3.4.1. 1923-1950 Dönemi

1923 yılında Osmanlı İmparatorluğu'ndan ekonomik olarak iflas etmiş bir ülke devralan genç Türkiye Cumhuriyeti Devleti, 1. Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşı sonunda milli bir pazar oluşturma ve dış ekonomik ilişkileri politik bağımsızlığın sağladığı imkânlardan yararlanarak yeniden düzenleme şartları elde etmiştir (Yücel, 2014). Gerek devralınan mirasın niteliği ve Lozan anlaşmasının getirdiği sınırlamalar, gerek Kurtuluş Savaşı sonrası yönetiminin sosyal yapısı ve gerekse henüz 1928-1929 Buhranının tecrübelerini edinmemiş Batı'dan gelen politika tavsiyeleri ve yabancı sermayenin devam edegelen önemi gibi faktörler, devlet müdahalesinin asgari olduğu bir kapitalist gelişme modelinin izlenmesine yol açmıştır (Şahinkaya, 1999 aktaran Aydoğan, 2002: 11).

İlgili dönemde Türkiye bir tarım toplumu olup sanayi henüz kurulmadığından tüketim malı ithalatı ancak tarım ürünleri ve madensel hammadde ihracı ile karşılanmaktaydı. 1923-1929 döneminde demir-çelik, kâğıt, cam ürünleri, şeker, pamuklu dokuma gibi mamullere olan ithalat talebi toplam ithalatın yaklaşık % 50'sini oluşturmaktaydı. Ekonomideki aşırı derecede dışa bağımlılık, dışa açık olmanın da temel nedeni idi (Şahin, 2009: 43-44).

Türkiye ekonomisinde 1923-1929 yılları incelendiğinde ithalatın Gayri Safi Milli Hasıla'ya (GSMH) oranı % 14,6 ve ihracatın GSMH'ye oranı ise % 10,6 olmuştur. Bu orana daha sonraki 50 yıl içerisinde ulaşamaması bu dönemde ticari açıklık uygulamasının bir göstergesi olarak gösterilmektedir (Boratav 2006: 49-50).

Aşağıdaki şekilde Türkiye'nin ithalat-ihracat değerleri, dış ticaret dengesi ve ihracatın ithalatı karşılama oranları yıllar itibariyle 1923-1929 dönemi gösterilmektedir:

Tablo 1.
Dış Ticaret Göstergeleri, 1923-1929 (Bin USD)

Yıllar	İhracat (bin USD)	Değişim (%)	İthalat (bin USD)	Değişim (%)	Dış Ticaret Dengesi (bin USD)	Dış Ticaret Hacmi (bin USD)	İhracat / İthalat Karşılama Oranı (%)	GSYH*
1923	50.790	-	86.872	-	-36.082	137.662	58,5	2.959
1924	82.435	62,3	100.462	15,6	-18.027	182.897	82,1	3.392
1925	102.700	24,6	128.953	28,4	-26.253	231.653	79,6	3.817
1926	96.437	-6,1	121.411	-5,8	-24.974	217.848	79,4	4.512
1927	80.749	-16,3	107.752	-11,3	-27.003	188.501	74,9	3.937
1928	88.278	9,3	113.710	5,5	-25.432	201.988	77,6	4.362
1929	74.827	-15,2	123.558	8,7	-48.731	198.385	60,6	5.301

Kaynak: TÜİK, Yıllara Göre Dış Ticaret, 2014.

* Milyon TL. GSYH 1948 sabit fiyatlarıyla hesaplanmıştır.

1923'ten itibaren bir yandan 1. Dünya Savaşı sonrasının ilk bunalımını atlatan dünya ekonomisinin hızla gelişmesi, öte yandan Kurtuluş Savaşı'ndan çıkan Türkiye'nin ekonomik canlanma dönemine girmesi nedeniyle, 1925 yılına kadar hem ihracatımız hem de ithalatımız sürekli olarak artmıştır. Ancak 1926 yılından itibaren dünyadaki ekonomik bunalıma paralel olarak Türkiye'nin dış ticaret hacminde bir daralma meydana gelmiştir (Parasız, 1998: 17). Yukardaki şekilden de görüldüğü gibi, Cumhuriyetten sonra da dış ticaret dengesi açıkları devam etmiştir. Sözü edilen dönemde en fazla dış ticaret açığı 48.731 bin USD ile 1929'da yaşanmıştır.

1930 ve 1931 yılları iç ekonomiye yönelik olarak müdahale önlemlerinin alınmadığı ancak dış ticarette sıkı denetimler uygulanan yıllar olmuştur (Boratay, 2006: 67). İyibozkurt'un (1999: 295) da belirttiği gibi 1929'dan sonra hükümet, Lozan Anlaşması'nın gümrüklerle ilgili maddesine göre, dış ticarete müdahale etmeye başlamıştır. 1930'dan itibaren dış ticaret politikası ile sanayileşme politikası arasında uyumu sağlayabilmek adına çeşitli önlemler alınmış (Eren, 1989: 250) ve 1933'den itibaren Türkiye, ülkenin dış ticaretinde önemli bir yere sahip olan ülkelerle karşılıklı gümrük tarife indirimlerini de kapsayan ikili ticaret anlaşmaları yapmaya başlamıştır. Bu dönemde hükümetin ithal ikamesine yönelik sanayileşme politikasıyla uyumlu bir

dış ticaret politikası uyguladığını söylemek mümkündür (Tezel, 1994: 167-174). Aşağıdaki şekilde ilgili değişkenlerin değerleri 1930-1939 itibariyle gösterilmektedir:

Tablo 2.
Dış Ticaret Göstergeleri, 1930-1939 (Bin USD)

Yıllar	İhracat (bin USD)	Değişim (%)	İthalat (bin USD)	Değişim (%)	Dış Ticaret Dengesi (bin USD)	Dış Ticaret Hacmi (bin USD)	İhracat / İthalat Karşılama Oranı (%)	GSYH*
1930	71.380	-4,6	69540	-43,7	1.840	140.920	102,6	5.431
1931	60.226	-15,6	56935	-13,8	291	120.161	100,5	5.877
1932	47.972	-20,3	40718	-32,1	7.254	88.690	117,8	5.253
1933	58.065	21,0	45091	10,7	12.974	103.156	128,8	6.065
1934	73.007	25,7	68761	52,5	4.246	141.768	106,2	6.447
1935	93.670	4,4	70635	2,7	5.597	146.867	107,9	6.252
1936	93.670	22,9	73619	4,2	20.051	167.289	127,2	7.694
1937	109.225	16,6	90540	23,0	18.685	199.765	120,6	7.811
1938	115.019	5,3	118899	31,3	-3.880	233.918	96,7	8.550
1939	9.9646	-13,4	92498	-22,2	7.149	192.145	107,7	9.139

Kaynak: TÜİK, Yıllara Göre Dış Ticaret, 2014

* Milyon TL. GSYH 1948 sabit fiyatlarıyla hesaplanmıştır.

Şekilden de anlaşıldığı üzere; Savrul ve diğerlerine göre (2013: 63) 1929'dan itibaren uygulanan iktisat politikaları sonucunda 1930-1937 arasında dış ticaret dengesi sürekli fazla vermiştir. 1930'da ihracat bir önceki yıla göre % 4,6 ve ithalat ise % 43,7 azalmıştır, 1934'te ise ihracat bir önceki yıla göre % 25,7 artarken, aynı yıl ithalat bir önceki yıla göre % 52,5 artmıştır. İthalattaki bu önemli artışa rağmen 1934'te de dış ticaret dengesinin fazla verdiği görülmektedir. Bu dönemde 1938 haricinde her yıl dış ticaret dengesi fazla vermiştir.

2. Dünya Savaşı'nın başladığı 1939 yılından, sona erdiği 1945 yılına kadar, diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de dış ticaret büyük güçlüklerle yürütülmüş (Serin, 2001: 307 aktaran Demirkoparan, 2010: 6) ve bu dönemde ithalat ve ihracat daha çok kliring ve takas yoluyla sürdürülmüştür (Hiç, 1988: 193). Uygulanan savaş ekonomisi

dış ticaretin gelişmesini önemli ölçüde engellemiş hatta dış ticaretin daralmasına neden olmuştur ki bu dönemde dış ticaret fazlası oluşturulmaya yönelik politikalar benimsenmiş, bu bağlamda ithalatın kısılması amaçlanmıştır. Savaş yıllarında ihracat arttırılmak istense de ulusal paranın aşırı değerli olması ve devletin gelir elde etmek için ihracattan da vergi alması ihracatı, hem hacim hem de değer olarak önemli ölçüde azaltmıştır (Bulut, 2006: 178). Ancak ithalattaki düşüş ihracattaki düşüşten fazla olduğu için Türk dış ödemeler bilançosu fazla vermiş ve rezervlerimizde artış olmuştur (Parasız, 1998: 65). Aşağıdaki tablo ise 1940-1950 döneminde ilgili değişkenleri yansıtmaktadır:

Tablo 3.
Türkiye'nin Dış Ticareti 1940-1949 (Bin USD)

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı %
	Değer	Değişim %	Değer	Değişim %			
1940	80.904	-18,8	50.035	-45,9	30.869	130.939	161,7
1941	91.056	12,5	55.349	10,6	35.707	146.405	164,5
1942	126.115	38,5	112.879	103,9	13.236	238.994	111,7
1943	196.734	56,0	155.340	37,6	41.394	352.074	126,6
1944	177.952	-9,5	126.230	-18,7	51.722	304.182	141,0
1945	168.264	-5,4	96.969	-23,2	71.295	265.233	173,5
1946	214.580	27,5	118.889	22,6	95.691	333.469	180,5
1947	223.301	4,1	244.644	105,8	- 21.343	467.945	91,3
1948	196.799	-11,9	275.053	12,4	- 78.254	471.852	71,5
1949	247.825	25,9	290.220	5,5	- 42.395	538.045	85,4

Kaynak: TÜİK, Yıllara Göre Dış Ticaret, 2014

Tabloda yer alan veriler incelendiğinde 1930'dan itibaren uygulanan dış ticaret politikalarının da etkisiyle 1939-1946 döneminde dış ticaret fazlası verildiği görülmektedir. Bunun temel nedenlerinden biri 2. Dünya Savaşı içinde tarım ürünlerine ve hammaddelerimize talep arttığı için de ihracatımızın artmış olmasıdır (Eren, 1989: 251).

Savaş ekonomisinden çıkışla birlikte, 1946 yılında Türkiye ekonomisinde ilk devalüasyon yapılmış, böylece 1 USD'nin değeri 1,30 TL'den 2,80 TL'ye çıkarılmış ve TL % 115,4 oranında değer yitirmiştir. Bu dönemde yapılan devalüasyon bir çok

amaca hizmet etmiştir ki, Aydoğan’a göre (2002: 13) bu amaçların başında serbest dış ticaret politikasına geçilmesi için zemin oluşturmak yer almıştır.

Yabancı sermayenin ülkeye çekilmesi için ilk teşvik yasası 1947 Mayıs’ında meclisten onay alırken, çetin savaş şartlarına rağmen 1930’dan beri sürekli fazla veren dış ticaret dengesi 1947’de ilk defa bozulmuş ve bu tarihten sonra sürekli açık vermeye başlamıştır (Tural, 2014: 7).

1.3.4.2. 1950-1980 Dönemi

1948 yılından itibaren Türkiye’de uygulanmaya başlanan ve 1950 yılında iktidar değişikliği ile birlikte liberalleşen ekonomi politikalarının sonucu olarak, 1950 yılından itibaren ithalat fazlası devamlı olarak büyümüş, 1950 - 1953 arasında dünya ekonomik ve siyasi konjonktürünün olumlu etkileri Türkiye’nin dış ticaret hadlerini düzeltmiştir (Serin, 2001: 307 aktaran Demirkoparan, 2010: 6). Bu dönemde izlenen aşırı liberal ekonomi politikasının sonucu olarak ithal mallara olan talebin hızla büyümesi, var olan altın ve döviz rezervinin hızla erimesi ve ihracatta başlayan daralma, dış kredilerin de gittikçe büyüyen ödemeler dengesi açığını kapayamaması, dış ticarete liberasyon sisteminin fiilen 22 Eylül 1952’de, resmen 20 Nisan 1953’te terkedilmesine ve ithalatı kısıtlayıcı önlemler alınmasına yol açmıştır (Aydoğan, 2002: 14-15). Söz konusu döneme dair Türkiye’nin dış ticaret verileri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir:

Tablo 4.
Türkiye’nin Dış Ticareti 1950-1979 (Bin USD)

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı %
	Değer	Değişim %	Değer	Değişim %			
1950	263.424	6,3	285.664	-1,6	- 22.240	549.088	92,2
1951	314.082	19,2	402.086	40,8	- 88.004	716.168	78,1
1952	362.914	15,5	555.920	38,3	- 193.006	918.834	65,3
1953	396.061	9,1	532.533	-4,2	- 136.472	928.594	74,4
1954	334.924	-15,4	478.359	-10,2	- 143.435	813.283	70,0
1955	313.346	-6,4	497.637	4,0	- 184.291	810.983	63,0
1956	304.990	-2,7	407.340	-18,1	- 102.350	712.330	74,9
1957	345.217	13,2	397.125	-2,5	- 51.908	742.342	86,9

Tablo 4 Devamı

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı %
	Değer	Değişim %	Değer	Değişim %			
1958	247.271	-28,4	315.098	-20,7	- 67.827	562.369	78,5
1959	353.799	43,1	469.982	49,2	- 116.183	823.781	75,3
1960	320.731	-9,3	468.186	-0,4	- 147.455	788.917	68,5
1961	346.740	8,1	507.205	8,3	- 160.465	853.945	68,4
1962	381.197	9,9	619.447	22,1	- 238.250	1.000.644	61,5
1963	368.087	-3,4	687.616	11,0	- 319.529	1.055.703	53,5
1964	410.771	11,6	537.229	-21,9	- 126.458	948.000	76,5
1965	463.738	12,9	571.953	6,5	- 108.215	1.035.691	81,1
1966	490.508	5,8	718.269	25,6	- 227.761	1.208.777	68,3
1967	522.334	6,5	684.669	-4,7	- 162.335	1.207.003	76,3
1968	496.419	-5,0	763.659	11,5	- 267.240	1.260.078	65,0
1969	536.834	8,1	801.236	4,9	- 264.403	1.338.070	67,0
1970	588.476	9,6	947.604	18,3	- 359.128	1.536.081	62,1
1971	676.602	15,0	1.170.840	23,6	- 494.239	1.847.442	57,8
1972	884.969	30,8	1.562.550	33,5	- 677.581	2.447.519	56,6
1973	1.317.083	48,8	2.086.216	33,5	- 769.133	3.403.299	63,1
1974	1.532.182	16,3	3.777.501	81,1	-2.245.319	5.309.683	40,6
1975	1.401.075	-8,6	4.738.558	25,4	-3.337.483	6.139.633	29,6
1976	1.960.214	39,9	5.128.647	8,2	-3.168.433	7.088.862	38,2
1977	1.753.026	-10,6	5.796.278	13,0	-4.043.252	7.549.304	30,2
1978	2.288.163	30,5	4.599.025	-20,7	-2.310.862	6.887.187	49,8
1979	2.261.195	-1,2	5.069.432	10,2	-2.808.236	7.330.627	44,6

Kaynak: TÜİK, Yıllara Göre Dış Ticaret, 2014

Tabloda yer alan veriler ışığında 1950-1980 yılları arasında dış ticaretin sürekli açık verdiği ve özellikle 1970'lerin ikinci yarısında ihracatın ithalatı karşılama oranının çok azaldığı görülmektedir. Dönemin başlarında dair Şahin (2009: 120) şu görüşleri ifade etmektedir:

Türkiye'de 1950'li yıllarda iktisat politikasında ve iktisadi faaliyetlerde ortaya çıkan en çarpıcı gelişmeler dış ekonomik ilişkilerde gözlenmiştir. Fakat bu gelişmelere rağmen Türkiye bu dönemde nispi olarak dışa kapalı ekonomi olma özelliğini değiştirememiştir. Türkiye'nin dünya ticaretindeki payı binde ile ifade edilecek düzeydedir. 1950'li yıllarda dış ticaret hacminin GSMH'ye oranı da % 10'lar civarındadır.

Dolayısıyla, dışa açık ekonomilerde, dış ticaretin ülke üretimi içindeki payı yüksek olduğundan $((\text{Toplam ithalat} + \text{ihracat}) / \text{GSMH oranı})$ büyüktür; kurlardaki değişimler, üretim ve fiyatlar üzerinde çok etkili olabilmektedir (Önder, 2005: 26). 1950-1960 döneminde izlenen politikalar Türkiye'nin gereklerine ters düşmüş, bu dönemde paramızın iç ve dış değerinde düşme başlamış buna rağmen sabit kur sistemi ihracatı azaltmış, ithalatı aşırı kazançlı hale getirmiş ve kaynak israfına yol açmıştır. Bu durum karşısında hükümet iç ve dış ekonomik istikrarı sağlamak amacıyla 4 Ağustos 1958 tarihinde önlem alma yoluna gitmiş ve dış ticaret politikası yeni baştan düzenlenmiştir (Demirkoparan, 2010: 6).

Dünyada gelişmekte olan birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de 1960 ve 1970'li yıllarda temel ekonomik kalkınma stratejisi olarak ithal ikameci politikaları yoğun bir şekilde uygulanmıştır (İyibozkurt, 1999: 296-297). Bu dönemde ağır sanayi ve sermaye mallarında yurtiçi üretim kapasitesini arttırmayı amaçlayan büyük kamu yatırımları hedeflenmiştir (Hatiboğlu, 1973: 91). Türkiye'nin uyguladığı ithal ikameci stratejinin önemli ölçüde ithal hammaddelere dayandığı görülmektedir. Bu nedenle 1973'de meydana gelen petrol krizinden sonra Türkiye'nin dış ticaret hadleri kötüleşmeye başlamıştır. 1977 de ödemeler dengesi krizi kendisini iyice hissettirmiş, krizi aşmak için alınan tedbirler yetersiz kalmıştır (İleri ve Horasan, 2002: 5-6).

OPEC'in ham petrol fiyatlarını 1974 yılında büyük oranda artırması ve Türkiye'nin ekonomik ilişkilerinde önemli yeri olan ülkelerde görülen durgunluk ekonomimizin bir bunalım dönemine girmesine ve ikinci petrol şokundan (1978) sonra ihracatımızın ancak petrol faturasını karşılayabilir bir düzeyde kalması, dış kredi bulmaktaki güçlükler nedeniyle ithalatta karşılaşılan sıkıntılar, özellikle 1978 – 1979 döneminde, tam bir ekonomik bunalım yaşanmasına yol açmış, bu arada paramız 1978 ve 1979 yıllarında iki kere devalüe edilmiştir (Serin, 2001: 308 aktaran Demirkoparan, 2010: 6-7).

Türkiye ekonomisinde 1970'li yılların ikinci yarısında, yeniden, dış ödeme güçlükleri ve yüksek oranda fiyat artışları biçiminde görünen ekonomik bunalımın giderek toplumsal ve siyasal boyutlar kazanarak daha da ağırlaşması üzerine ülkede 24 Ocak 1980'den başlayarak bir dizi yeni ekonomi politikası kararları alınmıştır (Kepenek ve Yentürk, 2000 aktaran Kılıçkaplan, 2002: 20).

1.3.4.3. 1980-2000 Dönemi

Türkiye ekonomisinde, 1980 yılına gelinceye kadar gerek ihracat ve gerekse ithalatın yapısında önemli sayılabilecek bir gelişme olmamıştır (Karluk, 2002: 597). Ancak uluslararası ticaretin gelişim dinamikleri ve rekabetin değişen doğası karşısında Türkiye 1980'li yıllarda ekonomik büyüme ve sanayileşme stratejisi bağlamında ithal ikame sanayileşmenin yerine, ihracata yönelik büyümeyi hedef alan radikal bir değişikliğe gitmek suretiyle önemli bir adım atmıştır (Grabowski, 1994; Kazgan, 1988 aktaran Doğanlar ve diğ., 2003: 91).

Kısa dönemde istikrar sağlama, uzun dönemde ise ekonomide yapısal bir değişim gerçekleştirmek üzere yürürlüğe konmuş (Ege, 1998 aktaran Demirkoparan, 2010: 7) 24 Ocak Kararları ile ihracata dayalı büyüme stratejisini seçen Türkiye, 1980 sonrası izlediği liberal dış ticaret politikalar sayesinde ihracat ve ithalat hacmini görülmedik şekilde artırmıştır (Yavan, 2001).

1980'li yılların başına kadar Türkiye'nin dünya dış ticareti içindeki payı binde 40'ların altında kalmış, daha sonraki yıllarda dış ticaret hacminin hızla artmasına paralel olarak bu oran bir miktar yükselmiş ve 1987 yılında binde 71 olmuştur (Karluk, 1999: 503).

Bu strateji değişikliğinin arkasında yatan temel neden, hem dünyadaki yapısal değişikliklere uyum sağlama, hem de ithal ikameci sanayileşme politikasının yarattığı yüksek gümrük duvarları ile korunan ve bu nedenle de rasyonel kaynak dağılımının gerçekleşmediği iç pazara dönük ve dünya pazarlarında rekabet şansına sahip olmayan bir yapıdaki sanayinin, dış rekabete açık bir üretim yapısına kavuşturulmasıdır (Gediz, 2004: 2). Söz konusu yıllardaki dış ticaret göstergelerini ifade eden tablo aşağıda gösterilmektedir:

Tablo 5.
Türkiye'nin Dış Ticareti 1980-1989 (Bin USD)

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı %
	Değer	Değişim %	Değer	Değişim %			
1980	2.910.122	28,7	7.909.364	56,0	-4.999.242	10.819.486	36,8
1981	4.702.934	61,6	8.933.374	12,9	-4.230.439	13.636.308	52,6

Tablo 5 Devamı

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı %
	Değer	Değişim %	Değer	Değişim %			
1982	5.745.973	22,2	8.842.665	-1,0	-3.096.692	14.588.639	65,0
1983	5.727.834	-0,3	9.235.002	4,4	-3.507.168	14.962.836	62,0
1984	7.133.604	24,5	10.757.032	16,5	-3.623.429	17.890.636	66,3
1985	7.958.010	11,6	11.343.376	5,5	-3.385.367	19.301.386	70,2
1986	7.456.726	-6,3	11.104.771	-2,1	-3.648.046	18.561.497	67,1
1987	10.190.049	36,7	14.157.807	27,5	-3.967.757	24.347.856	72,0
1988	11.662.024	14,4	14.335.398	1,3	-2.673.374	25.997.422	81,4
1989	11.624.692	-0,3	15.792.143	10,2	-4.167.451	27.416.835	73,6

Kaynak: TÜİK, Yıllara Göre Dış Ticaret, 2014

Dışa açılma politikaları Türkiye'nin uluslararası ticarete katılımı, rekabet ve kalite açısından bir milat sayılabilir. 24 Ocak 1980 kararlarına kadar takip edilen politikalar ile dışa kapalı bir görüntü veren Türkiye bu dönem ile beraber uluslararası ticarete var olmaya çalışmıştır (Melemen, 2003: 6). İlgili dönemde Türkiye'nin dış ticaret ve cari işlemler dengesi, 1980-88 dönemi boyunca genelde açıkların azaldığı bir eğilim sergilerken 1989 sonrasında özellikle ihracattaki tıkanma nedeniyle dış ticaret dengesi bozulmaya ve cari işlemlerde önemli dalgalanmalar yaşanmaya başlamıştır (Bulut, 2006: 315). Türkiye'nin 1990-2000 dönemindeki dış ticaret verilerini yansıtan tablo aşağıda gösterilmektedir:

Tablo 6.
Türkiye'nin Dış Ticareti 1990-1999 (bin USD)

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı %
	Değer	Değişim %	Değer	Değişim %			
1990	12.959.288	11,5	22.302.126	41,2	-9.342.838	35.261.413	58,1
1991	13.593.462	4,9	21.047.014	-5,6	-7.453.552	34.640.476	64,6
1992	14.714.629	8,2	22.871.055	8,7	-8.156.426	37.585.684	64,3
1993	15.345.067	4,3	29.428.370	28,7	-14.083.303	44.773.436	52,1
1994	18.105.872	18,0	23.270.019	-20,9	-5.164.147	41.375.891	77,8

Tablo 6 Devamı

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı %
	Değer	Değişim %	Değer	Değişim %			
1995	21.637.041	19,5	35.709.011	53,5	-14.071.970	57.346.052	60,6
1996	23.224.465	7,3	43.626.642	22,2	-20.402.178	66.851.107	53,2
1997	26.261.072	13,1	48.558.721	11,3	-22.297.649	74.819.792	54,1
1998	26.973.952	2,7	45.921.392	-5,4	-18.947.440	72.895.344	58,7
1999	26.587.225	-1,4	40.671.272	-11,4	-14.084.047	67.258.497	65,4

Kaynak: TÜİK, Yıllara Göre Dış Ticaret, 2014

1990'lı yıllarda Türkiye ekonomisi ithalatın hızla artışı ve genel anlamda döviz çıkışına neden olacak çeşitli unsurların neredeyse geometrik denilebilecek artışlarının baskısına maruz kalmaya başlamışken, ihracatın artış oranları bağlamında duraklama işaretleri vermiştir. Bunun da temel nedeni ithalat içinde imalat ürünlerinin ve ham petrol ile doğalgazın ağırlıklı olmasıdır (Karluk, 2002: 602-603).

1980 yılından sonra vergi iadesi, ihracatta prim sistemi gibi ihracatı özendirme önlemleri ile 1980-2005 yılları arasında ihracatın yapısı tarım ürünlerinden sanayi ürünlerine yönelmiştir (Atik, 2013: 357). Böylece 1980-2000 döneminde, Türkiye'nin ihracatının sektörel yapısında önemli değişiklikler meydana gelmiş ve tarım ürünlerinin (gıda dâhil) 1980 yılında % 65 olan payı, 2000 yılında % 14'e gerilerken, sanayi ürünlerinin payı % 26 dan % 82'ye yükselmiştir (Gediz, 2004: 5).

Bu durum dünyadaki sektörel dağılımın ilgili dönemde incelenmesi söz konusu olduğunda da yeterince anlaşılır bulunmaktadır. Aşağıdaki şekilde gösterildiği üzere bazı seçilmiş ülkelere göre sektörel dağılımın 1980'den 2004'e dönüşümü incelendiğinde hizmet sektörünün artan payı dikkat çekmektedir:

Tablo 7.**GSMH'nin Ülkeler Bazında Sektörel Dağılımı**

	TARIM (%)			SANAYİ (%)			HİZMET (%)		
	1980	1990	2004	1980	1990	2004	1980	1990	2004
Dünya	7	6	4	38	33	28	56	61	68
ABD	14	2	1	34	28	22	53	70	77
Euro Bölgesi	4	4	2	37	33	27	59	63	71

Tablo 7 Devamı

	TARIM (%)			SANAYİ (%)			HİZMET (%)		
	1980	1990	2004	1980	1990	2004	1980	1990	2004
Japonya	4	3	1	42	39	31	54	58	68
Polonya	-	8	3	-	50	33	-	42	64
Macaristan	19	15	3	47	39	31	34	46	66
Türkiye	26	18	13	22	30	22	51	52	65
Çin	30	27	13	49	42	46	21	31	41
Kore	15	9	4	40	42	41	45	50	56
Hindistan	38	31	21	26	28	27	33	42	54
Brezilya	11	8	10	44	39	38	45	53	52

Kaynak: Dünya Ticaret Örgütü, Dünya Gelişim Göstergeleri 2006 aktaran Yılanoğlu, 2008: 16.

Özellikle yapısal değişimin sanayiden hizmetlere kaydığı gelişmiş ülkelerde bu eğilim daha belirgindir. Bu durum ülke ekonomisinin gelişmişlik düzeyi arttıkça hizmetler sektörünün payının yükselmesi, buna karşılık tarımın ve sanayinin payının azalması ile açıklanmaktadır. Bu doğrultuda imalat sanayiinden hizmet sektörüne geçiş eğilimi, özellikle sanayileşmesini tamamlamış, gelişmiş ülkelerde daha belirgin bir şekilde görülmektedir.

Türkiye açısından değerlendirme yapıldığında; 1980’de % 26 olan tarımın payı 2004’te % 13’e düşmüştür. Aynı dönemde % 22 olan sanayinin payı değişmek iken % 51 olan hizmet sektörünün payı % 65’e ulaşmıştır.

1 Ocak 1996 tarihinde Avrupa Birliği (AB) ile gümrük birliği sürecine girilmesinin ardından da dış ticaretimizin yönü büyük ölçüde genelde OECD, özelde ise AB ülkeleri ile yapılı hale gelmiştir (Karluk, 2002: 604). Hiç’in de belirttiği gibi (1988: 197) 1960’lı yıllardan bu yana dış ticaretimizde OECD, özellikle AET ülkeleri ile İslam ülkeleri önemli bir yer tutmaktadır.

AB’nin gümrük birliğine katılmakla Türkiye hem AB’nin uygulamakta olduğu ortak gümrük tarifesini, hem de ortak dış ticaret politikasını uygulamayı kabul etmiştir (Elmas Eraslan, 2008: 366). Gümrük Birliği Protokolü, işlenmemiş tarım ürünleri dışında tüm sanayi mallarının Türkiye ile AT arasında serbest dolaşımını, Türkiye’nin, Avrupa Topluluğu’nun ortak dış ticaret politikasını benimsemesini öngörür (Dura ve Atik, 2003: 350).

1996 yılında Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'ne gidilmesi kararları alındıktan sonra, Türkiye'nin ihracatı hem niteliksel hem de niceliksel olarak yeni bir değişim süreci içerisine girmiş, ancak, bu olumlu gelişmelerin sürekliliği sağlanamamış, 1997 yılında Asya Krizi, 1998 yılında bu krizin Rusya'ya sıçraması ve Türkiye'nin Rusya ile olan bavul ticaretinin büyük darbe alması, 1999 yılında Marmara'da deprem felaketinin yaşanmasıyla Türkiye ekonomisi sıkıntılı bir sürecin içine girmiştir (Alpaydın ve Tunalı, 2011: 213).

1.3.4.4. 2000-2015 Dönemi

2000'li yıllarda Türkiye'nin ihracatına ilişkin hedeflerini ortaya koymak ve rekabet gücünü arttıracak politikalar üretmek amacıyla kamu, özel sektör ve üniversitelerin katılımıyla hazırlanan 1998-2005 ihracat stratejisinin temel unsurları; katma değeri yüksek, bilgi ve teknoloji yoğun ürünleri ihraç etmek, sürdürülebilir ihracat artışı sağlamak, alım gücü yüksek, genç nüfuslu dinamik pazarlara yönelmek ve nihai tüketiciye yönelmek olarak belirlenmiştir (DTM, 2000 aktaran Doğanlar ve diğ., 2003: 97).

Ulusal paranın değerindeki yüksek düşüşle başlayan 2001 yılı, Türkiye ekonomisinin tarihinde yaşadığı en derin krizle sonuçlanmış, bu ise dış ticaret açığını geçici olarak daraltmıştır (Arslan Elmas, 2008: 366). 2001 krizi sonrasında “sürünen kur” politikasının terk edilerek yüksek oranlı devalüasyonun yapılması, makroekonomik koşulların reel ücretler üzerinde baskı oluşturması, uluslararası piyasalarda rekabetin yurtiçi üreticileri daha verimli çalışmaya yöneltmesi, önceki yıllara göre iç tüketim talebinin nispeten kısıtlı olması, düşen enflasyona paralel olarak faiz oranlarının azalması ve uluslararası piyasalarda USD'nin Euro karşısında değer kaybetmesi gibi nedenlerle 2003 yılında dış ticaret hacmi % 64 seviyesinde artış göstermiştir (Bulut, 2006: 318).

Aşağıdaki tablodan da anlaşılacağı gibi Türkiye ekonomisinde 2000-2007 yılları arasında dış ticarete karşılaşılan sıçrama belirgindir zira dış ticaret toplamda 3,5 kat artmıştır. Bu dönemde ihracat 4, ithalat ise 3 katına ulaşmıştır (Özkaramete Coşkun, 2009: 185). 2000-2015 yıllarındaki dış ticaret verilerini gösteren tablo aşağıda gösterilmektedir:

Tablo 8.
Türkiye'nin Dış Ticareti 2000-2015 (bin USD)

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı %
	Değer	Değişim %	Değer	Değişim %			
2000	27.774.906	4,5	54.502.821	34,0	-26.727.914	82.277.727	51,0
2001	31.334.216	12,8	41.399.083	-24,0	-10.064.867	72.733.299	75,7
2002	36.059.089	15,1	51.553.797	24,5	-15.494.708	87.612.886	69,9
2003	47.252.836	31,0	69.339.692	34,5	-22.086.856	116.592.528	68,1
2004	63.167.153	33,7	97.539.766	40,7	-34.372.613	160.706.919	64,8
2005	73.476.408	16,3	116.774.151	19,7	-43.297.743	190.250.559	62,9
2006	85.534.676	16,4	139.576.174	19,5	-54.041.498	225.110.850	61,3
2007	107.271.750	25,4	170.062.715	21,8	-62.790.965	277.334.464	63,1
2008	132.027.196	23,1	201.963.574	18,8	-69.936.378	333.990.770	65,4
2009	102.142.613	-22,6	140.928.421	-30,2	-38.785.809	243.071.034	72,5
2010	113.883.219	11,5	185.544.332	31,7	- 71.661.113	299.427.551	61,4
2011	134.906.869	18,5	240.841.676	29,8	-105.934.807	375.748.545	56,0
2012	152.461.737	13,0	236.545.141	-1,8	- 84.083.404	389.006.877	64,5
2013	151.802.637	-0,4	251.661.250	6,4	- 99.858.613	403.463.887	60,3
2014	157.610.158	3,8	242.177.117	-3,8	- 84.566.959	399.787.275	65,1
2015*	143.850.376	-8,7	207.206.509	-14,4	- 63.356.133	351.056.885	69,4

Kaynak: TÜİK, Yıllara Göre Dış Ticaret, 2016. * 2015 yılı verileri geçicidir.

Görüldüğü üzere ilgili dönemde genel olarak dış ticaret hacmi sürekli olarak artmış ve ihracatın ithalatı karşılama oranı % 60'lar civarında gerçekleşmiştir.

2. DIŞ TİCARETTE TAŞIMA, TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ

2.1. Dış Ticarete Taşıma Şekilleri

Uluslararası ticaretin tamamlayıcı bir parçası olarak taşımacılık, ticaretin küreselleşmesi ve üretim maliyetlerinin birbirine yaklaşmasıyla rekabet edilecek bir alan olarak geçmişe göre üzerinde daha fazla durulan bir öge haline gelmiştir. Zaman içerisinde teknolojik gelişmelerin de etkisi ile çeşitlenen taşıma sistemleri; kara, hava, deniz, demiryolu ve özellikli türde nehir/suyolu ve boru yolu taşımacılığı olarak sınıflandırılabilir (Koban ve Keser, 2007: 108).

Bir malın bir pazardan diğerine ulaştırılması, tek ya da birden fazla taşıma türü ile olmaktadır. Aşağıda verilen tabloda farklı taşıma modlarının hız, güvenilirlik, yeterlilik, bulunabilirlik ve maliyet açısından 1-5 arası puanlanarak sıralaması verilmiştir. İşletmeler kendileri için taşıma moduna karar verirken bu beş ana faktör açısından kararlarını şekillendirebilirler. Eğer önemli olan hız ise havayolu ve karayolu birincil tercih olurken, amaç en az maliyetle taşımak ise su yolu ve boru hattı taşıma modları öne çıkmaktadır.

Tablo 9.

Taşıma Modlarının Bazı Faktörlere Göre Sıralaması

	Hız	Güvenilirlik	Yeterlilik	Bulunabilirlik	Maliyet
Taşıma Modları	Kapıdan Kapiya Ulaştırma Zamanı	Zamanlamada Başarı	Taşınan Ürünün Çeşitliliği	Hizmet Verilen Coğrafiik Nokta Sayısı	Ton*Mil Başına Maliyet
Demiryolu	3	4	2	2	3
Suyolu	4	5	1	4	1
Karayolu	2	2	3	1	4
Boru hattı	5	1	5	5	2
Havayolu	1	3	4	3	5

Kaynak: Çevik ve Gülcan, 2011: 38. **Not:** 1= En yüksek sıra

Türkiye'deki taşımacılık oranları; yıllara göre küçük farklılıklar olsa da, hem yolcu hem de yük taşımacılığında en çok kullanılan yöntemin % 90 civarında çok büyük bir ağırlıkla karayolu ile gerçekleştiğini göstermektedir (TND, 2013: 57).

Tablo 10.
Türkiye’de Yıllar İtibariyle Yük Taşımacılığı

TÜRKİYE				
Yıl	Karayolu	Demiryolu	Denizyolu	Toplam
	(Milyon Ton - Km)			
2001	151	8	15	174
2002	151	7	11	169
2003	152	9	10	171
2004	157	9	7	174
2005	167	9	6	182
2006	177	10	7	194
2007	181	10	10	201
2008	182	11	11	204
2009	176	10	11	198
2010	190	11	13	214
2011	203	12	16	231
2012	216	12	16	244
2013	224	11	17	253
2014	234	12	16	262
2001-2012	% 42,7	% 54,3	% 5,1	% 40,0
Yılda	% 3,1	% 3,9	% 2,2	% 2,9
2001-2014	% 54,9	% 58,6	% 3,8	% 50,6
Yılda	% 3,2	% 3,6	% 1,8	% 3,0

Kaynak: KGM, 2016.

Yukarıdaki grafikten görüldüğü üzere; yük taşımacılığında demiryolundan sonra en çok kullanılan yöntemler sırasıyla karayolu ve denizyolu şeklindedir.

Taşımacılıkta en çok kullanılan yöntemlerin her biri aşağıda teker teker açıklanmaktadır.

2.1.1. Karayolu Taşımacılığı

Karayolu ile eşya taşımacılığı, gönderici ile taşıyıcı arasında yapılan sözleşme ve uluslararası karayolu ile eşya taşımacılığı usul ve esasları çerçevesinde, belirli bir bedel karşılığında malların kapıdan kapıya şeklinde ifade edilen aktarmasız teslimini sağlayan, diğer taşıma sistemlerini de destekleyen taşıma türüdür (Koban ve Keser, 2007: 109).

Her ne kadar denizyolu ve demiryolu taşımacılığı karşısında birim değişken maliyetler açısından dezavantajlı konumda olsa da sınırlı düzeyde sabit maliyet yatırımına ihtiyaç duyması ve aktarma yapılmadan kapıdan kapıya nakliye imkânı sunması nedeniyle

karayolu taşımacılığı günümüzde vazgeçilmez duruma gelmiştir (Acar ve Köseoğlu, 2014: 235). Karayolu ulaşımında köprü ve otoban gibi altyapı yatırımları devlet tarafından yapılmakta, araçlar ise özel sektör tarafından işletilmektedir.

Karayolu eşya taşımacılığının bir kısım üstünlükleri olmasına rağmen bazı olumsuzlukları da bulunmaktadır (Coşkun, 2012: 38):

- a. İklim şartları karayolları trafiğinde güvenliği azaltmakta ve malların zamanında teslimini güçleştirmektedir.
- b. Trafik tıkanıklıklarına ve kazalarına neden olmaktadır.
- c. Ağır ve yüksek hacimli eşyaların karayolu ulaştırma mevzuatına uyumlu olmaması, taşınmalarını çoğunlukla imkansız hale getirmektedir.
- ç. Uluslararası geçişlerde gümrük işlemlerinden kaynaklanan ilave bekleme süreleri ortaya çıkabilmektedir.
- d. Karbondioksit salınımı nedeniyle çevre kirliliğine neden olmaktadır.

Ayrıca sektör, başta zorlu rekabet ve yükselen petrol fiyatları nedeniyle artan maliyet giderleri olmak üzere, kendi içinde bazı zorluklarla karşı karşıya bulunmaktadır (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2014).

Bu dezavantajlara rağmen karayolu taşımasının halen öncelikle tercih edilen taşımacılık şekli olarak ön planda olması müşterilere sunduğu esneklik, hız, sefer sıklığı, uygunluk, diğer taşıyıcılara mal ulaştırılması ve ekipman çeşitliliği gibi avantajlı hizmetlerden kaynaklanmaktadır (MEGEP, 2011: 8-10).

Deniz aşırı ülkelerle olan ticaret hariç, dış ticaretimizin önemli bir bölümü karayolu üzerinden gerçekleşmekte ve karayolu üzerinden yapılan taşımanın payı ve miktarı dış ticaretteki artışa paralel olarak her geçen yıl artmaktadır (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2014).

2.1.2. Havayolu Taşımacılığı (Air Transportation)

Uluslararası ticaretteki gelişim ve sermaye yatırımlarının farklılaşan yapısı, havayolu ile kargo taşımacılığının, uluslararası taşımada son dönemde dikkate değer bir paya sahip olmasında rol oynamıştır (Koban ve Keser, 2007: 129).

Taşımacılık modlarından biri olan havayolu taşımacılığı özellikle zaman ve hızın ön plana çıktığı durumlarda tercih edilen bir yöntemdir. Diğer yöntemlere göre aşağıda ifade edilen avantaj ve dezavantajları vardır.

Havayolu taşımacılığının diğer taşıma yöntemlerine göre avantajları aşağıdaki şekilde sıralanabilmektedir (Coşkun, 2012: 94):

- a. İstatiksel olarak en güvenilir yöntem olması; yüksek hızı nedeniyle hedef lokasyona en kısa zamanda ve kat edilen mesafe olarak da en az mesafe kat edilerek varılması
- b. Çalınma, zarar görme, bozulma gibi taşınan ürünlere zarar verecek olayların en az görülmesi
- c. Çok sayıda seçeneğin (hava yolları şirketlerinin) olması ve sefer sayısının fazla olması
- ç. Sistemin hızlı olması nedeniyle kolaylaştırılmış gümrük/taşıma prosedürleri

Acar ve Köseoğlu'na (2014: 243-244) göre dezavantajları ise; hava şartlarından çok çabuk etkilenmesi; işletme maliyetlerinin oldukça yüksek olması; uçak taşıma kapasitesi ile sınırlı olması; diğer ulaştırma çeşitlerine entegre olma ihtiyacı; teknik, yasal ve yönetsel pek çok boyutunun olmasıdır.

Havayolu taşımacılığında tipik olarak daha çok taşınmasında zaman sınırı olan; teknoloji ürünleri, mücevherat, bozulabilir hassas ürünler (taze gıda vs.) ve evrakların taşınması söz konusudur (Çevik ve Gülcan, 2011: 35-44).

Türkiye’de tekstil, elektronik, makine ve ekipmanları, bilgisayar, otomotiv, ilaç sanayi ve çiçekçilik sektörlerinin gelişmesi, hava kargo taşımacılığına olan talebi artırmıştır (DPT, 2005: 26). Türkiye’nin kıtalararası coğrafi konumu ile sürdürdüğü dışa açılma ve dış ticaret politikaları, ülke açısından uluslararası hava taşımacılığının önemini artırmakta olsa da tüm bu çabalara rağmen, havayolu taşımacılığı sektörü istenilen düzeye henüz ulaşamamıştır (Korul ve Küçükönel, 2003: 24 aktaran Bayraktutan, 2012: 83).

2.1.3. Demiryolu Taşımacılığı

Demiryolu taşımacılığı kara taşımacılığının, karayolu taşımacılığı ile birlikte bir parçası olup, her iki taşımacılık türü de kara üzerinden yapıldığından kara taşımacılığı

çerçevesinde tanımlanabilmekte, ama demiryolu taşımacılığına özel bir durum olmakla birlikte raylı sistemler çerçevesinde uygulanan bir taşıma sistemidir (Coşkun, 2012: 71).

Uzun mesafelerde, zamanın biraz daha esnek olduğu durumlarda kıta içi taşımacılığı için uygun bir alternatif olan demiryolu taşımacılığı, büyük miktarlarda taşıma yapabilme kabiliyeti nedeniyle birim başına düşük değişken maliyet, diğer ulaşım modlarına göre daha az kaza riski taşıması ile güvenilir nakliye şekli, oldukça yaygın ray sistemi şebekesi, diğer taşıyıcılara mal ulaştırması (kombine taşımacılık), çok sayıda yardımcı hizmetler (aktarma, geçiş öncelikleri, depolama), vb. avantajları ile ön plana çıkmaktadır (Acar ve Köseoğlu, 2014: 241).

Yukarıda saydığımız bu avantajlarına rağmen, demiryolu altyapısının büyük maliyet içermesi, bazı ülkelerde demiryolu altyapısının yetersizliği, kapıdan kapıya taşıma yapılamadığı için ek olarak ara taşıma maliyeti, vibrasyon yüksek olduğundan hassas ürünlerin taşınmasına uygun olmaması, özellikle kara ve havayolu taşımacılığına göre yavaş bir taşıma türü olması demiryolu taşıma türünün dezavantajları arasında yer almaktadır (Koban ve Keser, 2007: 133).

Türkiye’de bütün ulaşım modlarının dengeli ve birbiriyle entegre şekilde geliştirilmesi düşüncesinin öncelikli devlet politikasına dönüşmesinden dolayı 2003-2013 yıllarında 2013 fiyatları ile demiryolu sektörüne yaklaşık 40 milyar TL kaynak aktarılmıştır (UDH, 2013: 106). TCDD tarafından işletilmekte olan demiryollarının 2013 yılı sonu itibarıyla toplam uzunluğu 12.097 km’dir (TÜİK, Ulaştırma İstatistikleri, 2014). Türkiye’de yılda gerçekleştirilen 550 milyon tonluk yük taşımacılığının ortalama % 5’i demiryolu ile yapılmaktadır (Türkiye Sanayiciler ve İşadamları Derneği, 2014).

Dış ticaret işlemlerinde de demiryolu kullanımı dönem içerisinde önemli ölçüde artış göstermiştir. 2001 yılından 2013 yılına kadar tren yolu ile yapılan uluslararası taşıma miktarı ton bazında % 184,5 artış göstermiştir (TÜİK, 2014).

2.1.4. Boru Hattı Taşımacılığı

Boruyolu taşımacılığı 19. yüzyılın sonlarında daha çok küçük çaplı ve kısa mesafeli hatlarda petrol ve doğalgaz taşımacılığı yapmak üzere kurulan bir sistem olup, günümüzde artan talebin yapısına ve teknolojiye bağlı olarak büyük

hacimli, uzun mesafeli ve yüksek basınçla yapılan bir taşıma türü olarak bazı özellikli ürünlerin taşınmasında kullanılmaktadır (Barda, 1982: 195 aktaran Koban ve Keser, 2007: 122-135).

Sıvı ve gaz ürünlerinin toplu taşınması, en düşük taşıma birimi maliyeti, yüksek iş çıkarma kapasitesi/hacmi, tüm modlar içinde en güvenilir olması, uzun taşıma mesafesi, iklim şartlarından ve diğer engellerden nadir etkilenmesi gibi avantajları ile diğer taşımacılık çeşitlerinden farklılık göstermektedir (Acar ve Köseoğlu, 2014: 245).

İlk kurulum maliyetinin yüksekliği, hat üzerinde taşınacak malzeme türünün değiştirilmesinin güçlüğü, kontrol edilmesi ve ulaşılması güç bölgelerden geçirilmiş boru hatlarında sabotaj, tahrip, hırsızlık gibi riskleri de bu taşımacılık türünün dezavantajları arasında sayılabilir (T.C. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, 2014).

Türkiye’de çok fazla petrol ve gaz üretimi olmamasına rağmen ülke hem büyük bir pazar, hem de aktarma merkezi olarak son yıllarda ciddi önem kazanmıştır. Türkiye’de boru hatları içinde doğalgaz boru hatları daha yaygın bir ağ görünümündedir, öyle ki doğalgazı yurtdışından Türkiye’ye taşıyan ana taşıma hatları ile yurt içi dağıtımın yapıldığı bölgesel dağıtım ağları mevcuttur (Yılmaz, 2005: 4-14).

2.1.5. Denizyolu Taşımacılığı

Uluslararası anlamda en yaygın olarak kullanılan denizyolu taşımacılığı kısaca insanların ve yüklerin denizde hareket edebilen araçlar vasıtasıyla bir noktadan diğer bir noktaya taşınması olarak tanımlanabilir (Coşkun, 2012: 54).

Gerek sanayi ham maddesini oluşturan yükleri bir seferde büyük miktarlarda taşıma özelliği, gerekse taşıma maliyetinin demiryoluna göre 3,5, karayoluna göre 7 ve havayoluna göre 22 kat daha ucuz olması denizyolu taşımacılığının öneminin belirgin bir göstergesidir (T.C. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, 2014). Büyük miktarlarda dökme yük, kuru yük, sıvı-gaz ve birim yük (konteyner) taşınmasına uygun olması, çıkış-varış limanları arasında herhangi bir transit geçiş ve gümrük işleminin olmaması da bu taşıma şeklinin avantajlarından (Acar ve Köseoğlu, 2014: 238).

Denizyolu taşımacılığının yukarda sayılan avantajlarının yanında şüphesiz ki dezavantajlı yönleri de bulunmaktadır.

Kapıdan kapıya taşıma olarak günümüzde tercih edilen taşıma sisteminin özelliklerini taşınamaması, taşıma süresinin bazı diğer taşıma modlarına göre daha yüksek olabilmesi, temel faktör olan altyapı yatırımlarının maliyetlerinin yüksekliği, hava koşullarına bağlı olarak taşıma riskinin artabilmesi, limanlardaki yükleme ve boşaltma işlerindeki sürenin uzunluğu denizyolu taşımasının zayıf taraflarındandır. (Koban ve Keser, 2007: 122-123).

Türkiye üç kıtanın geçiş yollarında bulunan coğrafi konumu nedeniyle; Cebelitarık Boğazı ile Atlas Okyanusu'na, Süveyş Kanalı ile Arap Yarımadası ve Hint Okyanusu'na, Türk Boğazlarının Karadeniz-Akdeniz bağlantılarıyla Avrasya ve Uzakdoğu'ya uzanan bir ulaşım ağının odak noktasındadır (Batur, 2008: 28) . Bu durum kabotaj, uluslararası ve transit taşımacılık yönünden Türkiye'nin önemini belirtmektedir.

Aşağıdaki tabloda Türkiye'nin dış ticaretinde kullanılan taşıma yöntemleri içerisinde denizyolunun payı miktar ve değer cinsinden gösterilmektedir.

Tablo 11.
Türkiye’de Denizyolu Taşımacılığının Dış Ticaretteki Payı, 1999-2013

Yıllar	Denizyolu			
	İhracat		İthalat	
	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)
1999	84,1	45,3	90,9	47,2
2000	84,4	47,1	90,7	50,6
2001	83,6	49,5	90,4	48,7
2002	82,7	47,2	89,3	55,0
2003	80,5	49,2	91,1	57,3
2004	77,5	49,5	92,3	50,7
2005	73,7	48,2	92,5	48,4
2006	76,1	49,9	93,4	49,0
2007	75,5	48,6	92,7	51,0
2008	75,6	50,3	93,2	52,4
2009	71,6	46,2	93,6	52,5
2010	73,9	50,7	92,7	53,2
2011	73,6	54,5	93,1	55,4
2012	75,7	51,1	93,4	54,5
2013	74,2	54,6	93,4	55,6

Kaynak: TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri Yıllığı, 2013

Günümüzde dünya ticaretinin yaklaşık % 90'ı denizyolu ile gerçekleştirilmekte ve dünya deniz ticaretinden yılda 400 milyar USD gelir elde edilmektedir (T.C. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü, 2014). Türkiye için denizyolu taşımacılığı, dünya için de olduğu gibi, ülkemizin 3/4'ünün suyla çevrili olması, 8.333 km uzunluğundaki kıyı şeridi ile Avrupa ülkeleri arasında en fazla kıyı uzunluğuna sahip ülkeler arasında yer alması, açık denizlere Akdeniz ile geçit vermesi yönleri ile önemli paya sahiptir (Demir, 2006: 23 aktaran Koban ve Keser, 2007: 122).

Tablo 11'den görüldüğü gibi 1999 yılından bu yana hem ihracatta, hem de ithalatta denizyoluyla yük taşınması diğer taşıma yöntemlerine göre çok daha yüksektir. TÜİK verilerine göre Türkiye'nin 2010 yılında gerçekleşen toplam ihracatının % 50,74'ü denizyolu ile taşınmışken, 2011 yılında 134,9 milyar USD olan toplam ihracatımızın yaklaşık % 55'i yani 73,6 milyar USD'lik kısmı denizyolu ile taşınmıştır (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2014). 2015 yılı Ocak ayında gerçekleştirilen ihracatın taşıma şekillerine bakıldığında en çok ihracat "Deniz Yolu" (6.199 milyon USD) ile yapılırken, bu taşıma şeklini sırasıyla "Kara Yolu" (3.952 milyon USD) ve "Hava Yolu" ulaşımı (2.029 milyon USD) izlemektedir (GTB, 2016).

Ayrıca ülkede üretilen malların uluslararası pazarlara ulaştırılmasını kolaylaştıran, kişilerin toplu taşıma hizmetlerine erişimini arttıran ve ülkenin uluslararası rekabetteki konumunu en ideal şekilde kullanmayı garanti eden çok-modlu entegre (kombine) taşımacılık sistemi de var ki; Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu, kombine taşımacılığı "yüklerin tek bir araç veya birim yük halinde, farklı taşımacılık türleri kullanılarak ve farklı taşımacılık türlerine geçişte yükün elleçlenmeden taşınması" olarak tanımlamaktadır (T.C. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, 2016).

2.1.6. Türkiye'nin Dış Ticaretinde Kullanılan Taşıma Yöntemlerinin Payları

Aşağıdaki şekillerde Türkiye'nin ihracat ve ithalatında taşıma sistemlerinin oranları 1999-2013 itibarıyla ayrı ayrı gösterilmiştir.

Yıllar Years	A. Miktar - Quantity		B. Değer - Value		Taşıma sistemi - Transport system			
	Deniz yolu Sea		Kara yolu Road		Hava yolu Air		Diğer ⁽¹⁾ Other ⁽¹⁾	
	A	B	A	B	A	B	A	B
1999	84,1	45,3	15,2	46,3	0,2	8,2	0,5	0,3
2000	84,4	47,1	14,8	43,3	0,2	8,4	0,6	1,2
2001	83,6	49,5	15,3	42,0	0,3	7,2	0,8	1,3
2002	82,7	47,2	16,2	45,5	0,2	6,5	0,9	0,8
2003	80,5	49,2	18,2	43,0	0,2	6,8	1,1	1,0
2004	77,5	49,5	20,8	42,9	0,2	6,2	1,4	1,4
2005	73,7	48,2	24,4	43,0	0,3	5,4	1,6	3,4
2006	76,1	49,9	21,5	41,1	0,2	5,7	2,2	3,3
2007	75,5	48,6	21,0	41,5	1,7	6,5	1,9	3,4
2008	75,6	50,3	20,8	38,6	1,7	7,9	1,9	3,2
2009	71,6	46,2	25,2	41,5	1,9	9,6	1,4	2,8
2010	73,9	50,7	24,3	40,3	0,7	6,7	1,0	2,2
2011	73,6	54,5	24,2	37,3	1,0	6,4	1,2	1,8
2012	75,7	51,1	22,5	33,1	1,0	14,3	0,8	1,5
2013	74,2	54,6	24,2	35,4	1,0	8,5	0,5	1,5

Şekil 1: Türkiye'nin İhracatı İçinde Taşıma Sistemlerinin Oranı, 1999 - 2013

(1) Demiryolu, posta, boru hattı ile yapılan taşımalar ve elektrik enerjisi, kendinden hareketli vasıtalar.

Kaynak: TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri Yıllığı, 2013.

Şekil 2'den görüldüğü gibi 1999 yılında iken ihracatta denizyolu taşımacılığının payı miktar olarak % 84, değer olarak yaklaşık % 45 iken karayolu % 46 ve havayolu taşımacılığı ise % 8 olmuştur. 2013 yılına gelindiğinde ise denizyolu taşımacılığının payı değer bazında % 55'e yükselmiş, karayolu taşımacılığı ise % 46'dan % 35'e düşmüş, havayolu taşımacılığının payı ise miktar cinsinden önemli bir artış göstermiştir. Görüldüğü üzere Türkiye'nin ihracatında denizyolu ve karayolu ağırlıklı bir yapı bulunsa da havayolunun önemi de gün geçtikçe artmaktadır.

Türkiye'nin ithalatında kullanılan taşıma sistemlerinin payı aşağıda gösterilmektedir:

Yıllar Years	A. Miktar - Quantity		B. Değer - Value		Taşıma sistemi - Transport system			
	Deniz yolu Sea		Kara yolu Road		Hava yolu Air		Diğer ⁽¹⁾ Other ⁽¹⁾	
	A	B	A	B	A	B	A	B
1999	90,9	47,2	5,9	39,0	0,1	10,8	3,1	3,0
2000	90,7	50,6	5,9	33,6	0,1	10,8	3,3	5,0
2001	90,4	48,7	6,5	32,6	0,0	12,6	3,0	6,0
2002	89,3	55,0	6,6	27,6	0,2	12,3	3,9	5,1
2003	91,1	57,3	6,7	25,7	0,1	12,2	2,1	4,8
2004	92,3	50,7	5,0	24,6	0,1	12,6	2,6	12,1
2005	92,5	48,4	4,9	24,5	0,1	11,2	2,4	15,9
2006	93,4	49,0	4,8	23,4	0,1	9,8	1,8	17,8
2007	92,7	51,0	5,1	22,7	0,2	9,9	2,0	16,4
2008	93,2	52,4	4,6	20,4	0,1	8,4	2,1	18,8
2009	93,6	52,5	4,5	23,8	0,1	8,2	1,9	15,5
2010	92,7	53,2	5,0	22,9	0,1	8,2	2,2	15,8
2011	93,1	55,4	4,4	18,5	0,1	8,9	2,5	17,2
2012	93,4	54,5	3,9	16,7	0,1	10,1	2,6	18,7
2013	93,4	55,6	4,0	15,9	0,1	13,0	2,5	15,5

Şekil 2: Türkiye'nin İthalat İçinde Taşıma Sistemlerinin Oranı, 1999 – 2013

(1) Demiryolu, posta, boru hattı ile yapılan taşımalar ve elektrik enerjisi, kendinden hareketli vasıtalar.

Kaynak: TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri Yıllığı, 2013.

2013 yılı verilerine göre Türkiye'nin ithalatında denizyolu ile taşınan yükler değer bazında yaklaşık % 56 ile ilk sırada iken karayolu % 16 ve havayolu ise % 13 gibi önemli paylara sahiptir. Diğer taşıma türlerinin payı ise ihracattan farklı olarak çok daha yüksek bir paya; değer bazında yaklaşık % 15'lik bir orana sahiptir.

TÜİK verilerine göre Türkiye'nin 2010 yılında gerçekleşen toplam ihracatının % 50,74'ü denizyolu ile taşınmışken, 2011 yılında 134,9 milyar USD olan toplam ihracatımızın yaklaşık % 55'i yani 73,6 milyar USD'lik kısmı denizyolu ile taşınmıştır (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2014).

2.2. Dış Ticarete Teslim Şekilleri

Dış ticarete ihracatçının ithalatçıya malları nasıl teslim edeceği ve fiyatlamasını nasıl yapacağı önemli bir sorundur. Malların teslim şekline göre fiyatları da değişmektedir. Dış ticaret işlemleri sonucunda bir ülkeden diğer ülkeye nakledilen malın ithalatçıya teslimi ve teslimde sözkonusu olan yöntemler, ithalatçı ve ihracatçının yükümlülüklerinin belirlenmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Satılan malın ithalatçıya teslim yeri, taşıma ve sigorta giderlerinin sorumlusu ve benzeri sorunların çözümü için dış ticarete teslim şekillerinin bilinmesi gerekmektedir. Dış ticarete teslim şekillerinin bilinmesi, aynı zamanda malın en ucuz, en güvenli ve en hızlı biçimde nakledilmesi açısından da önem taşımaktadır.

Yukarıda ifade edilen sorunlardan ötürü 1919'dan beri faaliyette bulunan Milletlerarası Ticaret Odası (ICC); 1936 yılından bugüne, dış ticaret işlemlerinin gerçekleştirilmesi esnasında meydana gelebilecek olan maliyet ve riskler konusunda belirsizliği ortadan kaldırabilmek için Uluslararası Ticari Terimleri'ni (INCOTERMS) tanımlamakta ve zorunluluk olarak değilse de uluslararası standartlar olarak kural koymaktadır. Zaman içerisinde bir çok kez (1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 ve 2010) değişikliğe uğrayan INCOTERMS'e göre dış ticarete kullanılan teslim şekilleri en son 2010'da yapılan düzenleme neticesinde 11 adet olarak belirlenmiştir. INCOTERMS 2010'da yer alan şekliyle dış ticarete kullanılan teslim şekilleri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 12.
Dış Ticarete Kullanılan Teslim Şekilleri

Herhangi Bir Taşıma Şekli	Deniz ve İç Su Yolu Taşımacılığı
EXW: Ex Works (İş Yerinde Teslim)	FAS: Free Alongside Ship (Gemi Doğrultusunda Masrafsız)
FCA: Free Carrier (Taşıyıcıya Masrafsız)	FOB: Free On Board (Gemide Masrafsız)
CPT: Carriage Paid To (Taşıma Ödenmiş Olarak)	CFR: Cost and Freight (Masraflar ve Navlun)
CIP: Carriage and Insurance Paid To (Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak)	CIF: Cost, Insurance and Freight (Masraflar, Sigorta ve Navlun)
DAT: Delivered At Terminal (Terminalde Teslim)	
DAP: Delivered At Place (Belirlenen Yerde Teslim)	
DDP: Delivery Duty Paid (Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak)	

Kaynak: www.iccwbo.org, 2015

2.2.1. E Grubu Teslim Şekilleri

a. Ticari İşletmede Teslim / Ex Works (EXW)

E grubunda tek bir teslim şekli vardır ki bu da “Ticari İşletmede Teslim” şeklinde ifade edilebilecek olan “Ex-works (EXW)” teslimidir (Ünusan ve Canitez, 2014: 203). Bu teslim şekli, malların ihracatçının fabrikasında (depo, dükkan vb.) hazır hale getirilip hiç bir taşıma aracına yüklenmeden ve gümrük çıkış işlemleri yapılmadan ithalatçıya haber verilmesiyle, ihracatçının sorumluluğunun son bulmasını ifade etmektedir (Öztürk, 2012: 318). İhracatçı, kararlaştırılmadıkça malın alıcı tarafından sağlanan bir araca yüklenmesinden ya da malların ihraç gümrüğünden geçirilmesinden sorumlu değildir (Bedestenci ve Canitez, 2004: 180). Malların satıcının iş yerinden alınarak istenilen yere taşınması ile ilgili bütün masraf ve riskler alıcıya aittir (Kaya, 2006: 58 aktaran Özgöker ve Doğaç, 2010: 150). O halde EXW teslim şeklinde sözleşmede belirtilen satış bedeline yalnızca ambalajlanmış mal bedeli dahildir (Bedestenci ve Canitez, 2012: 166).

EXW (belirlenen teslim yeri) Incoterms 2010 yazılımı ile kullanılır ve birden çok taşıma türünün olması hali de dahil olmak üzere seçilen taşıma türü ne olursa olsun kullanılabilir (Kızıl ve diğ., 2013: 152).

İhracatçı için en düşük riskli olan teslim şeklidir zira ithalatçı dış ticarete konu olan malı ihracatçının işyerinde teslim alır. Dolayısıyla bu noktadan sonra ortaya çıkabilecek her türlü masraf (taşıma, sigorta vb) ve risk alıcıya aittir. İhracatçı açısından yurt içi satıştan çok fazla farkı bulunmamaktadır.

2.2.2. F Grubu Teslim Şekilleri

F-Grubu teslim şekillerinde satıcı uluslararası pazarlamaya konu olan mamül, ithalatçı tarafından belirlenen ve gümrük sınırını geçecek olan taşıyıcıya teslim etmekle sorumludur (Bedestenci ve Canitez, 2012: 166). Bu teslim sistemi de kendi içerisinde FCA, FAS ve FOB olmak üzere üç farklı şekilde gerçekleşebilmektedir.

a. Belirlenen Yerde Taşıyıcıya Teslim / Free Carrier (FCA)

Belirlenen yerde taşıyıcıya teslim, malların, ihracatçı tarafından gümrük çıkış işlemleri tamamlanmış olarak, ithalatçı tarafından belirlenmiş herhangi bir taşıyıcıya ve herhangi bir yerde teslim edilmesiyle ihracatçının sorumluluğunun son bulduğu bir teslim şeklidir (Öztürk, 2012: 319-320). Eğer alıcı tarafından kesin bir teslim yeri belirtilmemişse, satıcı taşıyanın malları teslim alacağı yer civarında bir yer belirleyebilir (Bedestenci ve Canitez, 2012: 166). Malların ihracatı için gümrükleme işlemleri gereken hallerde satıcı bu işlemleri yerine getirir (Kızıl ve diğ, 2013: 152). İthalatçı firma, nakliyeciyeye teslim edilen malın uluslararası taşıma ücreti (navlun) sigortalanması, kendi ülkesine geldiğinde boşaltma ve gümrük vergisi, iç taşıma türünden bütün masrafları üstlendiğinin bilincinde olmalıdır (Özgöker ve Doğaç, 2010: 152). Karayolu, demiryolu, havayolu ve çok yöntemli taşımacılık uygulamalarında kullanılabilir (Ünusan ve Canitez, 2014: 204).

b. Gemi Yanında Teslim / Free Alongside Ship (FAS)

Gemi yanında teslim, satıcının malları belirlenen yükleme limanında, alıcı tarafından seçilen geminin doğrultusunda (örneğin bir rıhtımda veya bir mavnada) bırakarak teslim etmesini ifade etmektedir (Öztürk, 2012: 319-321). Bu da, o andan itibaren mallarla ilgili tüm gider, kayıp veya hasar rizikolarının alıcı tarafından üstlenilmesi anlamını taşır (Ünusan ve Canitez, 2014: 204). FAS'da sözleşmede belirtilen satış bedeline hem mal maliyeti, hem de rıhtıma kadar yapılan nakliye ücreti dahildir (Özgöker ve Doğaç, 2010: 152).

Alıcı doğrudan yada dolaylı olarak ihraç işlemlerini yerine getirmeyecekse bu terimi kullanmak doğru olmaz (Bedestenci ve Canitez, 2012: 167). Ayrıca konteyner ile taşıma yapıldığında FAS yerine FCA kuralı kullanılmalıdır (Kızıl ve diğ, 2013: 155).

c. Gemi Bordasında Teslim / Free on Board (FOB)

Dış ticarete en çok kullanılan teslim şekillerinden biri olan gemi bordasında teslim, malın ihracatçı tarafından sözleşmede adı belirtilen bir limanda, ithalatçı tarafından adı belirtilen bir gemiye yüklenmiş olarak teslimini öngören satış ve teslim şeklidir (Öztürk, 2012: 322). Mallarla ilgili tüm gider, kayıp veya hasar rizikoları bu noktadan itibaren alıcı tarafından üstlenilir (Bedestenci ve Canitez, 2012: 167). Eğer gemi küpeştesi pratikte bir anlam ifade etmiyorsa, FCA termininin kullanılması daha isabetli olur (Ünusan ve Canitez, 2014: 205). Örneğin, Ro-Ro taşımacılığında olduğu gibi malların gemi küpeştesini aşarak tesliminin herhangi pratik bir anlamı kalmamış ise bu durumda FCA terimi kullanılır (Özgöker ve Doğaç, 2010: 153). FOB (belirlenen yükleme limanı) Incoterms 2010 yazılımı ile kullanılır ve sadece deniz veya içsu taşımacılığında kullanılabilir (Kızıl ve diğ, 2013: 156).

2.2.3. C Grubu Teslim Şekilleri

C-Grubu teslim şekillerinde uluslararası pazarlamaya konu olan malın nakliyesine yönelik ihracatçının kendisi sözleşme yapar ancak bu noktada satıcı sadece nakliye bedelini ödemektedir. Diğer bir ifadeyle malın yüklenmesinden sonra ortaya çıkabilecek ek masraflar, kayıplar, hasarlar ve diğer risklerden dolayı ihracatçının hiçbir sorumluluğu olmaz (Ünusan ve Canitez, 2014: 205-206).

a. Mal Bedeli ve Navlun / Cost and Freight (CFR)

Sadece deniz yolu taşımacılığında kullanılan bu teslim şeklinde ihracatçının sorumluluğu FOB + malın güverteye yerleştirilmesi ve varış limanına kadar navlunun ödenmesidir (Öztürk, 2012: 323). Ancak malla ilgili kayıp ve hasar rizikoları ile giderlerde görülebilecek artış, yükleme limanında malların gemi küpeştesini geçmesi anından itibaren satıcıdan ithalatçıya devredilmiş olur (Bedestenci ve Canitez, 2012: 168). Bunlara ek olarak CFR terimi, satıcının ihraç için malları gümrükten geçirmesi gerektiğini de ifade eder (Ünusan ve Canitez, 2014: 206).

CFR sadece denizyolu taşımacılığında kullanılır; havayolu, karayolu, demiryolu gibi diğer taşıma türlerinde ise aşağıda geçen CPT teslim şeklini kullanmak esastır (Özgöker ve Doğaç, 2010: 155-156). CPT ve CIP kurallarında olduğu gibi CFR kuralı da varış yeri ile birlikte kullanılsa da (yani varış yerine kadar taşıma masrafları satıcı tarafından ödense de) bu kural dahilinde satıcı teslim yükümlülüğünü (“teslim” ile mallara ilişkin hasar ve ziya riski satıcıdan alıcıya geçer) mallar varma yerine ulaştığında değil, malları taşıyıcıya teslim ettiğinde yerine getirmiş olur (Kızıl ve diğ., 2013: 156).

b. Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun / Cost, Insurance and Freight (CIF)

Mal bedeli, sigorta ve navlun terimi ile ihracatçı, mal bedeli ve navlun (CFR)’deki yükümlülüklerine aynen sahiptir ancak ek olarak, malların taşınması sırasında yitlik veya hasar rizikosuna karşı deniz sigortası temin etmek durumundadır (Öztürk, 2012: 325). O halde ihracatçı sigorta sözleşmesini yapar ve sigorta primini öder (Ünüsân ve Canitez, 2014: 206). Fakat ithalatçı CIF terimi ile satıcının sigortada sadece minimum kuvertür temin etme yükümlülüğü bulunduğunu bilmelidir (Bedestenci ve Canitez, 2012: 168). Bu yüzden ithalatçı firma ihracatçıya bütün riskleri kuşatan bir sigorta yaptırması yönünde uyarıda bulunmasında fayda vardır (Dölek, 2006: 8 aktaran Özgöker ve Doğaç, 2010: 157).

CPT, CIP ve CFR kurallarında olduğu gibi CIF kuralı da varış yeri ile birlikte kullanılsa da (yani varış yerine kadar taşıma masrafları satıcı tarafından ödens de) bu kural dahilinde satıcı teslim yükümlülüğünü (“teslim” ile mallara ilişkin hasar ve ziya riski satıcıdan alıcıya geçer) mallar varma yerine ulaştığında değil, malları taşıyıcıya teslim ettiğinde yerine getirmiş olur (Kızıl ve diğ., 2013: 157).

c. Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim / Carriage Paid to Named Place Of Destination (CPT)

Taşıma ücreti ödenmiş olarak teslim terimi, ihracatçının malları bizzat kendisinin seçtiği bir taşıyıcıya teslim edeceğini, fakat ihracatçının ek olarak malların belirtilen varış noktasına getirilmesi gereken taşıma giderlerini ödemek zorunda olduğunu ifade etmektedir (Öztürk, 2012: 326-327). Malların kayıp ve hasarına ait rizikolarla birlikte taşıyıcıya teslimden itibaren doğabilecek ek masraflar, malların taşıyıcının nezaretine

verilmesinden itibaren ithalatçıdan ihracatçıya geçmesi söz konusudur (Ünüsân ve Canitez, 2014: 206). Taşıma sigortasının yapılması konusunda satıcının bir yükümlülüğü yoktur ancak sigortayı yaptırmayı için alıcıya mutlaka gerekli bilgileri vermek zorundadır (Özgöker ve Doğaç, 2010: 156). CPT terimi karayolu, demiryolu, havayolu ve bunlardan oluşan çok yöntemli taşımacılık yaklaşımlarında kullanılabilir (Bedestenci ve Canitez, 2012: 169).

d. Taşıma Ücreti ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim / Carriage And Insurance Paid To Named Place Of Destination (CIP)

Taşıma ücreti ve sigorta ödenmiş olarak teslim (CIP) terimi ile ihracatçı taşıma ücreti ödenmiş olarak teslim (CPT)'deki yükümlülüklerine aynen sahiptir ancak ek olarak malların taşınması sırasında yitir veya hasar rizikosuna karşı kargo sigortası temin etmek durumundadır (Öztürk, 2012: 328). O halde ihracatçı sigorta sözleşmesini yapar ve sigorta primini öder (Bedestenci ve Canitez, 2012: 169). Ayrıca benzer şekilde CIP'ta karayolu, demiryolu, havayolu ve bunlardan oluşan çok yöntemli taşımacılık yaklaşımlarında kullanılabilir (Ünüsân ve Canitez, 2014: 207).

CIP kuralı, satıcının malları kendisinin seçtiği bir taşıyıcı veya diğer bir kişiye belirlenen yerde (eğer taraflarca böyle bir yer kararlaştırılmış ise) teslim edeceğini ve satıcının, malların belirtilen varış noktasına getirilmesi için gerekli taşıma sözleşmesini yapmak ve taşıma masraflarını ödemek zorunda olduğunu ifade eder (Kızıl ve diğ., 2013: 153).

2.2.4. D Grubu Teslim Şekilleri

D-Grubu teslim şekillerinde ihracatçı uluslararası pazarlamaya konu olan mamulün varış ülkesine kadar ortaya çıkan navlun giderleri ile diğer harcamaların tamamını üstlenirken, ortaya çıkabilecek risklerin sorumluluğunu da kendisi yüklenmektedir ve bu nedenle de ihracatçılar tarafından en az tercih edilen teslim şeklidir (Bedestenci ve Canitez, 2012: 169-170). Bu grupta DAT, DAP, DDP olmak üzere üç teslim şekli incelenmektedir.

a. Terminalde Teslim / Delivered At Terminal (DAT)

Terminalde teslim (DAT), yeni bir teslim şekli olup, INCOTERMS 2010 ile kaldırılan terimlerden sınırda teslim (DAF), gemide teslim (DES) ve gümrük resmi ödenmemiş

olarak teslim (DDU) yerine getirilmiş bir terimdir (Öztürk, 2012: 334). İhracata konu olan mallar DAT teslim şeklinde ihracatçı tarafından varış yerinde boşaltılarak; liman, lojistik köy, antrepo, herhangi bir lojistik terminal veya ithalatçının deposunda ithalatçıya teslim edilecektir (Ünüsân ve Canıtez, 2014: 207). Satıcı malların belirlenen varma yerinde veya limanında belirlenen terminale getirilmesi ve taşıma aracından boşaltılmasında ilişkin tüm hasar ve masrafları üstlenir (Kızıl ve diğ, 2013: 153).

b. Belirlenen Yerde Teslim / Delivered At Place (DAP)

DAP teslim şekli yine Incoterms – 2000’de yer alan ve son değişiklikle kaldırılan DEQ, DAF, DES ve DDU teslim şekillerinin işlevini görmektedir (Ünüsân ve Canıtez, 2014: 207). Belirlenen yerde teslim (DAP), satıcının malları belirlenen varma yerinde gelen taşıma aracından boşaltmadan alıcının tasarrufuna bırakmakla teslim ettiğini ifade etmektedir (Öztürk, 2012: 336). Malların ihracatı için gümrükleme işlemlerini satıcı yerine getirir (Kızıl ve diğ, 2013: 154).

c. Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak Belirlenen Varış Yerinde Teslim / Delivered Duty Paid (DDP)

DDP, satıcının malları ithalat için gümrüklenmiş olarak ve belirlenen varma yerinde gelen taşıma aracında boşaltmaya hazır şekilde alıcının tasarrufuna bırakmakla teslim ettiğini ifade etmektedir (Öztürk, 2012: 333). Yani satıcı, malların ihracatı ve ithalatı için gümrükleme işlemlerini yapmakla, ihracat ve ithalat için gerekli her türlü harcı ödemekle ve tüm gümrük formalitelerini yerine getirmekle yükümlüdür (Kızıl ve diğ, 2013: 154). EXW teslim şekli ihracatçı için ne kadar az yükümlülük anlamına geliyorsa, DDP terimi de tam tersine ihracatçı için maksimum sorumluluğu ifade eder (Ünüsân ve Canıtez, 2014: 208). Taraflar malların ithalinde ödenecek bazı masrafları (örneğin katma değer vergisi) satıcının yükümlülükleri dışında tutmayı arzu ediyorlar ise, bu durum satış sözleşmesinde bu amaçla eklenecek açık bir ifade ile belirtilecektir (Özgöker ve Doğaç, 2010: 163). Bu teslim şekli her türlü taşıma şekli için kullanılabilir.

2.3. Dış Ticarete Ödeme Şekilleri

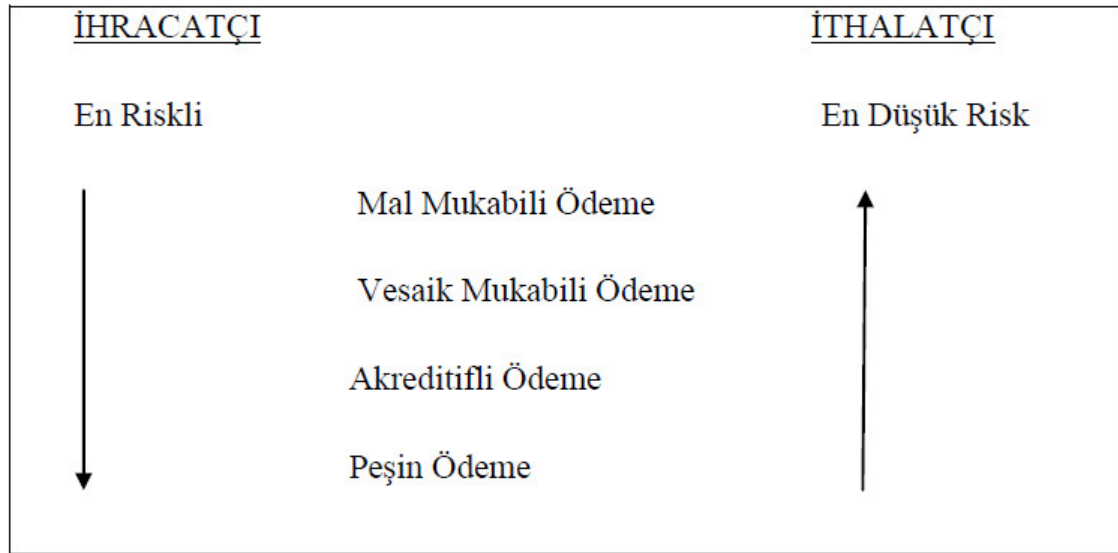
Ticaret esas itibariyle karşılıklı güvene dayanır; satıcının belli bir tarihte sipariş koşullarına uygun olarak malı teslim etmesine ve alıcının da mal bedelini ilgili

anlaşma şartlarına göre vaktinde ödeyeceğine ilişkin karşılıklı güven, ticaretin temelini oluşturur.

Geleneksel olarak ticaret büyük ölçüde açık hesap şeklinde yapılırken; alıcı ve satıcı üzerindeki ekonomik baskılar, ekonomik bunalımlar, borç krizleri, yabancı para ile ödeme araçlarının yetersizliği, özellikle dış ticarete alıcı ve satıcının farklı yasal düzenlemelere, teamüle (yapılagelişe), örf ve âdete hatta ekonomik sistemlere sahip ülkelerde yerleşik bulunmaları gibi etkenler, güveni artırıcı, güven sağlayıcı ödeme ya da tahsil usul ve şekillerinin geliştirilmesine yol açmıştır (Akgüç, 2013: 179).

Uluslararası ticarete ödeme konusu yukarıda anılan nedenlerden ötürü ilgili sürecin en önemli aşamalarından birisidir. Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin seçimi; mal ve sektör bazında yerleşik gelenekler, alıcı ve satıcı arasındaki güven derecesi, alıcının ödeme gücü, tarafların yaşadığı ülkelerin ekonomik politikaları gibi pek çok faktöre bağlıdır (Onursal, 1996: 269 aktaran Dilek, 2007: 3). Bugün itibariyle uluslararası ticarete sıklıkla kullanılan ödeme yöntemleri; Peşin, Mal Mukabili, Vesaik Mukabili, Kabul Kredili ve Akreditifli ödemeler şeklinde sıralanabilmektedir.

Aşağıdaki şekilde; ödeme yöntemlerindeki risklerin ithalatçı ve ihracatçı açısından dağılımı, ödeme risk merdiveni şeklinde verilmektedir:



Şekil 3: Ödeme Risk Merdiveni

Kaynak: (Demir, 2010: 6)

Şekilden de anlaşılacağı üzere; ihracatçı için en yüksek risk Mal Mukabili Ödeme Yöntemi iken en düşük risk ise Peşin Ödeme’dedir. Benzer biçimde ithalatçı için Peşin Ödeme en yüksek riski ifade ederken, Mal Mukabili Ödeme Yöntemi de en düşük riski

içermektedir. Sözü edilen dış ticarete ödeme yöntemleri aşağıda sırasıyla ifade edilmektedir:

2.3.1. Peşin Ödeme

Peşin ödemede (Cash Payment) alıcı (ithalatçı), mal bedelinin tamamını ya da bir bölümünü, malı teslim almadan önce ihracatçıya ödemekte; ihracatçı da peşin tahsil ettiği mal bedeli karşılığında malları daha sonra ithalatçıya gönderme yolu ile yükümlülüğünü yerine getirmekte, işlemi tamamlamaktadır (Akgüç, 2013: 180). Nakden, havale ile ve prefinansman şeklinde, uygulamada çoğunlukla havale ile uygulanan yöntemde ithalatçı riskli taraf olarak ihracatçıyı peşinen finanse etmektedir.

Peşin ödeme en fazla ihracatçının yararına olan, sattığı malların bedelinin hemen tahsilini sağlayan, ithalatçının ödememe ihtimalini ortadan kaldıran ödeme şeklidir (Doğu, 2003: 80). Şekil 8’den de görüldüğü gibi bu tür ödeme ithalatçı açısından en riskli olan ödeme şeklidir. Bedelini ödediği halde mallarını alamama ya da düşük kaliteli veya değişik tür malların gönderilmesi gibi riskler ile karşı karşıya bulunan ithalatçının bu tür ödemeyi kabul etmesinin altında söz konusu malda piyasada kıtlık bulunması ve ithalatçının o malı her türlü koşul altında alma zorunluluğu yatmaktadır (Öztürk, 2012: 293). Alıcının bu yöntemi tercih etmesinin bir diğer nedeni ise peşin ödeme karşılığında yapılacak yüksek oranda bir iskontodan yararlanmaktır (Dilek, 2007: 5).

Türkiye’de, gerçekleştirilen çalışmalar sonucunda işletmelerin büyük bölümünün peşin ödeme yöntemi dışında kullanılan diğer ödeme yöntemlerini ya bilmediği ya da kulaktan dolma bilgiler nedeniyle bu ödeme yöntemlerinden kaçındığı görülmüştür (Konya Ticaret Odası, 2014).

Aşağıdaki tablolardan da anlaşılaacağı üzere Türkiye’nin son 5 yıl içindeki ithalatının yarısı, ihracatının ise küçük bir payı Peşin Ödeme Yöntemi kullanılarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla ihracatımızın da ithalatımızın da pazarlıkta güçlü olmayan, risk alan taraf olduğu ifade edilebilir.

Ayrıca ithalatta kabul kredili, vadeli akreditif ve mal mukabili ödeme şekillerine göre yapılan KKDF kesintisi bu ödeme yöntemlerinin sınırlı kullanılmasına neden olmuştur (www.orgtr.org, 2016). Dış ticaretteki bu olumsuzluğu gidermek amacı ile Bakanlar

Kurulu'nun 10 Nisan 2015 tarihinde aldığı 2015/7511 sayılı karar ile bazı gümrük tarife istatistik pozisyonlarında yer alan mallara ilişkin yukarıda belirtilen ödeme yöntemleri ile yapılan ithalatta KKDF vergisi oranı % 0 (sıfır) olarak tespit edilmiştir (Resmi Gazete, 2016).

Tablo 13.
Ödeme Şekillerine Göre Türkiye'nin İthalatı (%)

Ödeme Yöntemleri	2010	2011	2012	2013	2014
Mal Mukabili Ödeme	18,71	17,79	29,90	30,90	29,53
Peşin Ödeme	51,43	46,24	45,65	46,74	49,26
Vesaik Mukabili Ödeme	8,06	7,20	6,33	6,16	6,15
Vadeli Akreditif	5,03	4,56	5,24	4,85	4,36
Bedelsiz	2,82	2,70	2,38	2,06	2,57
Özel Takas	0,73	0,53	0,43	0,33	0,01
Akreditif	12,52	20,34	9,52	8,45	7,61
Bağlı Muamele	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kabul Kredili Akreditif	0,05	0,04	0,07	0,06	0,04
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	0,42	0,34	0,24	0,22	0,20
Kabul Kredili Mal Mukabili	0,17	0,21	0,19	0,18	0,21
Özel Hesap	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Kaynak: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Dış Ticaret İstatistikleri, 2015.

Yukarıdaki tablodan anlaşıldığı üzere Türkiye'nin ithalatının neredeyse yarısı peşin ödeme yapılarak gerçekleşmektedir. En çok kullanılanlar olarak dikkat çeken diğer yöntemler ise yaklaşık % 30 ile Mal Mukabili ve sonrasında da % 6 ile Vesaik Mukabili ödeme yöntemleridir.

Tablo 14. Ödeme Şekillerine Göre Türkiye'nin İhracatı (%)

Ödeme Yöntemleri	2010	2011	2012	2013	2014
Mal Mukabili Ödeme	59,24	60,30	57,27	61,78	65,22
Peşin Ödeme	7,74	7,17	14,34	9,97	9,48
Vesaik Mukabili Ödeme	18,43	18,26	16,01	17,04	15,36
Vadeli Akreditif	2,08	1,75	1,65	1,59	1,55
Bedelsiz	0,81	0,89	0,64	0,90	1,01
Özel Takas	0,84	0,62	0,47	0,40	0,01
Akreditif	10,56	10,76	9,39	8,08	7,13
Bağlı Muamele	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
Kabul Kredili Akreditif	0,05	0,05	0,03	0,02	0,02
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	0,17	0,14	0,09	0,08	0,08
Kabul Kredili Mal Mukabili	0,03	0,01	0,04	0,07	0,07
Özel Hesap	0,01	0,01	0,02	0,01	0,00

Kaynak: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Dış Ticaret İstatistikleri, 2015.

Tablo 10’da görüldüğü üzere Türk ihracatçısı yurt dışına satışının % 65 gibi çok önemli bir kısmını risk alan taraf olarak gerçekleştirebilmektedir. İhracatta kullanılan diğer yöntemler ise sırasıyla % 15 ve % 10 ile Vesaik Mukabili ve Peşin ödeme yöntemleridir.

2.3.2. Mal Mukabili Ödeme

Mal karşılığı ödeme (Cash Against Goods), ihracatçının mal bedeline ilişkin hiçbir tahsilat yapmadan malları ithalatçıya göndermesi ve ithalatçının da mallar ülkesine geldikten sonra gümrükleme işlemlerinin ardından belirlenen vade tarihi doğrultusunda mal bedelini ihracatçı emrine banka transferi ile göndermesi esası üzerine kurulu bir ödeme şeklidir (Dölek, 2007: 36 aktaran Öztürk, 2012: 294). Bu tarz ödemenin bir diğer ismi açık hesaptır (open account). Mal karşılığı ödeme, peşin ödemenin tam tersidir; “önce mal gelir, sonra para gider” esasına dayanmaktadır (Utkulu ve diğ., 2013: 50). Satıcı malları ve mala ilişkin belgeleri malın bedelini tahsil etmeden göndererek, malın mülkiyetini de alıcıya devretmiş olmaktadır (Kemer, 2005: 341 aktaran Dilek, 2007: 4).

Mal mukabili ödeme şekli; ithalatçının malı ithal edip, bedelini ödememe riski taşıması nedeniyle ihracatçı açısından en riskli, buna karşın ithalatçı için malı ve ilgili vesaiki elde ettiğinden en az riskli ödeme şekli olarak değerlendirilmektedir (Ekşi ve diğ., 2012: 65). Bu tür ödeme şekli daha çok rekabetin yoğun olduğu alıcı piyasalarında, satıcının alıcıya güven duyduğu, alıcı ile satıcı arasında uzun süreli ticari ilişkilerin bulunduğu durumlarda görülmektedir (Akgüç, 2013: 181). Doğu’ya (2003: 74) göre bu usul daha ziyade, kesin satışı ileride yapılmak üzere ithalatçı ve komisyonculara, ihracatçının yurtdışındaki şube ve temsilciliklerine mal gönderilmesi olarak nitelendirilen konsinye ihracatta kullanılmaktadır.

Mal mukabili ödemeye göre kabul kredili mal mukabili ödeme yöntemi ihracatçı açısından daha az risk içerdiği için çok daha fazla tercih edilmektedir. Kabul Kredili Mal Mukabili ödeme yönteminde ihracatçı mal bedelini poliçe gibi geçerli bir ödeme aracıyla garanti altına almakta, ithalatçı ise mal bedelini ödemediği sürece gümrük işlemlerini tamamlayarak malları piyasada satıp ya da üretimde değerlendirip kendisine finansman sağlamaktadır (Demir, 2010: 9).

Tablo 9 ve 10'dan görüldüğü üzere; Türkiye'de ihracat için en çok kullanılan ödeme yöntemi % 60 civarında bir pay ile Mal Mukabili Ödeme'dir ki ithalatı da söz konusu ödeme yönteminin oranı yaklaşık % 30'dur ve peşin ödemenin ardından 2. sırada yer almaktadır.

2.3.3. Vesaik Mukabili Ödeme

Vesaik mukabili ödeme (Cash Against Documents); ithalatçının mal bedelini bankasına ödedikten sonra, malları teslim almasına olanak sağlayan belgeleri bankasından teslim alarak malların mülkiyetini kazandığı ödeme şeklidir (Ekşi ve diğ., 2012: 66). Satıcının, bankadan belgelerin alıcıya teslim edilmesi karşılığında, bedeli tahsil etmesini talep etmesi nedeniyle de vesaik karşılığı tahsil ya da ödeme (documentary collection) denmektedir (Akgüç, 2013: 182).

İhracatçı tarafından ithalatçının bankasına gönderilen, malların mülkiyetini temsil eden ve malların gümrükten çekilebilmesine olanak sağlayan belgeler, bedeli ödendiğinde muhabir banka tarafından ithalatçıya teslim edilmektedir (Öztürk, 2012: 296). Burada muhabir bankanın sorumluluğu ise ödeme karşılığında vesaikin alıcıya teslimi ve tahsil edilen bedelin satıcının yetkili bankasına transferi ile sınırlı olup, alıcının ödeme yapmaması durumunda her iki banka yönünden doğabilecek herhangi bir risk bulunmamaktadır (Doğu, 2003: 75). Vesaik mukabili yönteminin temel özelliği, bankaların bir sorumluluk üstlenmeksizin sadece müşterilerinin vekili olarak davranmalarıdır (Clarke, 1995: 196 aktaran Dilek: 2007: 6).

Vesaik mukabili ödeme mal mukabili ödeme metoduna göre ihracatçı açısından daha az riskli bir ödeme şeklidir. Utkulu ve diğ.'ne (2013: 53) göre öncelikle ithalatçı maddi darboğaz içerisine girip malı ödeme noktasında sıkıntı yaşayabilir ve malı alamaz veya tümüyle malı almaktan vazgeçebilir; dikkat edilirse buradaki riskler firmanın parasal noktada sıkıntı yaşamasından dolayı karşımıza çıkmaktadır yani ithalatçı açısından bir art niyet yoktur. Bu nedenle bu ihtimaller düşünülerek vesaik mukabili ödeme yönteminin birbirini iyi tanıyan ve daha önce ticari ilişkiler kurmuş firmalar tarafından kullanılması önerilir (Demir, 2010: 11). Bu ve benzeri nedenlerle risklerin en aza indirilmesi amacıyla ihracatçılar mal ve vesaik mukabili ödeme yöntemlerini, aşağıda izah edilen, Kabul Kredili Ödeme Yöntemi ile beraber kullanmayı tercih edeceklerdir.

Türkiye’de ödeme yöntemlerinin kullanılmasına dair veriler incelendiğinde; vesaik mukabili ödeme yönteminin ihracatta yaklaşık olarak % 15’lik bir payla mal mukabili ödeme yönteminden sonra 2. sırada bulunduğu ve ithalatta ise % 6 civarında bir orana sahip olduğu anlaşılmaktadır.

2.3.4. Akreditifli Ödeme (Letter of Credit)

Dış ticarete yaygın olarak kullanılan ödeme şekilleri incelendiği zaman, ödeme şekillerinde taraflar arasındaki risklerin eşit olarak dağıtılmadığı görülmektedir. Bu nedenle diğer ödeme şekillerinin eksiklerini gideren, her iki tarafa da eşit şekilde sorumluluk ve risk yükleyen, iki tarafın da çıkarlarını koruyan bir ödeme şekline ihtiyaç duyulmaktadır. Demir’e (2010: 20) göre bu avantajları sağlayan ödeme şekli olarak literatürde karşımıza akreditifli ödeme şekli çıkmaktadır.

Akreditif; mesafeli satımlarda, bir nevi edimlerin karşılıklı ve aynı anda ödenmesi sonucunu doğurduğundan, milletlerarası ticarete taraflar arasındaki güven probleminin çözümüne yardımcı olan önemli bir araçtır (Doğan, 2011: 27). Ekşi ve diğ.’ne (2012: 70) göre akreditif; bir ithalatçının talebine istinaden, bir bankanın verdiği ve ithalatçı tarafından ayrıntıları belirtilmiş, mala veya hizmete ilişkin belgelerin ibrazı karşılığında, belirtilen bir ihracatçıya ödeme yapılacağı yolundaki şartlı bir taahhüt olarak tanımlanabilir.

Öztürk’e (2012: 303) göre ihracatçı ve ithalatçı arasında söz konusu olan karşılıklı güvensizliği ödeme sürecine banka itibarını katarak ortadan kaldıran akreditifli ödemeler tümüyle bankalar aracılığıyla gerçekleştirilmekte ve ihracatçı ile ithalatçı açısından en garantili olan ödeme şeklidir. Güven açısından daha emin olmasına rağmen, maliyetler açısından yüksek banka komisyonlarından dolayı firmalar akreditifli çalışmalardan kaçınırlar (Utkulu ve diğ., 2013: 56).

Milletlerarası ticarete taraflar arasındaki güvensizlik duygusunu bertaraf etmek amacı ile kabul edilmiş olan akreditifin; ödeme, teminat ve kredi olmak üzere üç temel fonksiyonunun olduğu kabul edilmektedir (Doğan, 2011: 39).

Akreditiflerde en az dört taraf bulunmaktadır; ithalatçı firma (amir–applicant), ithalatçının bankası (amir banka–opening/issuing bank), ihracatçı firma (lehdar–beneficiary) ve ihracatçının bankası (muhabir banka–advising bank, ihbar/teyid eden

banka) (MTO 522 no.lu Broşür aktaran Doğu, 2003: 81). Satış sözleşmesi alıcı ile satıcı arasında bir anlaşma olduğu halde akreditif amir banka ile alıcı arasında yapılan bir anlaşma olup; amir banka koşullara uyduğu takdirde, satıcıya karşı yükümlülük altına girmektedir (Akgüç, 2013: 188). Bankalar akreditifli ödemede yalnız belge üzerinde inceleme yaparlar; mal ve hizmetlere ilişkin işlem yapmazlar.

Akreditifli işlemler MTO'nun "Akreditiflere İlişkin Bir Örnek Usuller ve Uygulama Kuralları'na (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits – UCP) dayanılarak yürütülür (Dilek, 2007: 17). Yeknesak Kurallar en son Temmuz 2007 yılından itibaren uygulanmaya başlanan, 600 sayılı broşürle aktüel hale getirilmiştir ve bu kuralların uygulanabilmesi için akreditif metninde bu kurallara atıf yapılması gerekmektedir (Kayıhan ve Eski, 2010: 182) zira söz konusu yeknesak kurallar ancak kendilerine, açık olarak sözleşmelerde atıf yapıldığında kullanılabilirler (Özkan, 2012: 5).

Ödeme şekilleri ile ilgili genel bir tasnif ve risk derecelendirmesi yapılsa da dünyanın farklı bölgelerinde bazı ödeme şekillerinin daha yaygın olduğu görülmektedir, öyle ki akreditifli ödemeler en yoğun şekilde Güney Amerika, Orta Doğu, Asya, Afrika ve Rusya'da kullanılmaktadır (SITPRO, 2003: 8 aktaran Polat, 2008: 210).

Türkiye'de ödeme yöntemlerinin kullanılmasına dair veriler incelendiğinde; 2014 yılında akreditifli ödeme yönteminin ihracatta yaklaşık olarak % 8,70 ve ithalatta ise % 12,01 civarında olduğu anlaşılmaktadır.

2.3.5. Kabul Kredili Ödeme

Kabul kredisi, satıcı ile alıcı arasında yapılacak bir anlaşma ile ithal edilecek mal bedelinin ödenmesinin, malın gönderilmesinden belli bir süre sonraya bırakılmasıdır, başka bir deyişle; satıcı veya satıcının bankası tarafından düzenlenen vadeli bir poliçenin alıcı tarafından kabulünden itibaren açılan vadeli bir akreditif türüdür (Doğu, 2003: 70).

Vesaik mukabili ödemede ithalatçının malı teslim almasını sağlayan belgelerin görüldüğünde ödenmesi karşılığında ithalatçıya verilmesi tahsil emrinde açıkça belirtilmekte iken, kabul kredili ödemede görüldüğünde ödenmesi emri yerine

ödemenin belirli bir vade içinde yapılmasına olanak sağlayan ödeme emri (poliçe) söz konusudur (Öztürk, 2012: 301)

Kabul kredili ödeme tek başına bir ödeme yöntemi olmayıp, peşin ödeme hariç diğer ödeme türleri ile birlikte kullanılmaktadır (Utkulu ve diğ., 2013: 54):

a. Kabul Kredili Mal Mukabili

Mal mukabili işlemlerde ithalatçı önce malı çeker sonra mevzuatta belirlenen sürede mal bedelini öder. Bu işlemde ise ödeme yapması gereken süre içerisinde poliçe kabul edilecek, poliçe vadesinde ise ödeme yapılacaktır. Böylece süre açısından ithalatçıya ikinci bir finansman kolaylığı yaratılmaktadır (Şahin, 2002: 22).

b. Kabul Kredili Vesaik Mukabili

Bu ödeme şeklinde malların alıcıya gönderilmesinden sonra bankanın mal bedelini tahsil etmesi yerine poliçeyi alıcıya kabul ettirdikten sonra veya bir kabule kendisinin de avalini verdikten sonra vesaiki alıcıya teslim edip daha sonra poliçe vadesinde mal bedelinin ihracatçıya ödendiği ödeme şeklidir (MEGEP, 2015).

c. Kabul Kredili Akreditif

İhracatçının kuşat mektubuna (ithalatçının hazırladığı akreditif metni) uygun vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt altına bir ödeme şeklidir (T.C. Milli Eğitim Bakanlığı, 2015).

Kabul kredili ödeme, uygulamada kimi riskleri de içermektedir. Eğer vadeli poliçe kabul edilmez ise, malların iadesi veya bir başka alıcıya devredilmesi amacıyla yabancı ülkede depolanması ve sigortalanması satıcıya önemli maliyetler yüklemektedir. Öte yandan kabul karşılığında sevk belgeleri alıcı tarafından temin edilip, mallar alıcının mülkiyetine geçmiş ve poliçe bedeli ödenmemiş ise yurtdışında yoğun bir hukuki mücadeleye girilmesi gerekmektedir. Bu gibi durumların yaşanmaması için satıcı düzenlediği poliçenin kendi ülkesindeki bir banka tarafından kabul edilmesi koşulunu öne sürebilmektedir (Öztürk, 2012: 302).

Türkiye'nin dış ticaretinde ödeme şekillerinin kullanılmasına dair veriler incelendiğinde; 2014 yılında kabul kredili ödeme yöntemlerinin ihracatta yaklaşık olarak % 0,17 ve ithalatta ise % 0,45 civarında paya sahip olduğu anlaşılmaktadır.

2.3.6. BPO Ödeme Şekli (Bank Payment Obligation – Banka Ödeme Yükümlülüğü)

BPO, tüm dünyadaki bankalar arasında elektronik fon transferi standardı sağlayan bir sistem olan “Dünya Çapında Bankalararası Finansal İletişim Topluluğu” (SWIFT) öncülüğünde, ihracatçıların dışa açılımını kolaylaştıracak banka güvenceli yeni bir ödeme yöntemi olarak geliştirilmiştir (Göleç, 2015: 103).

“Dünya ticaretinde açık hesap ödeme yönteminin payının hızla arttığı ve banka güvencesi sağlayan akreditifin dünya ticaretindeki payının %15 civarına gerilediği görülmektedir. Açık hesap ödeme yönteminin daha çok tercih edilme nedenlerinin başında operasyonel işlem kolaylığı ve bankalara ödenen masraf-komisyon maliyetinin düşüklüğü geliyor. Fakat güvencesiz bir ödeme yöntemi olan açık hesap işlemleri tahsilat endişeleri yaratıyor. Bu endişeyi gidermek için kullanılan ihracat sigortaları da ihracattaki riski karşılayacak seviyede değil. Bu nedenle, piyasanın hem operasyonel kolaylık hem de banka güvencesi sağlayan bir ödeme yöntemine ihtiyacı var. Bu ihtiyacı karşılamak üzere sunulan yeni ödeme yöntemi BPO, ticari işlemlerin daha kolay ve daha pratik şekilde gerçekleşmesine olanak verirken, banka destekli olması sayesinde de ihracatçılarımıza tahsilat güvencesi sağlıyor. BPO'nun dış ticaret yapan firmalarımıza operasyonel kolaylık, işlemlerin şeffaf takibi, ödeme güvencesi gibi önemli avantajlar sağlaması beklenmektedir” (Türkiye İhracatçılar Meclisi, 2016).

BPO ödeme şekli, banka garantili olmayan ödeme yöntemleri (mal mukabil, vesaik mukabili ödeme vb.) için banka güvencesi ve geniş finansman imkanları sağlayan yeni bir bankacılık ürünüdür. BPO kısaca açık hesap (mal mukabili) ödeme yöntemine banka güvencesi getirmektedir (Özkan ve diğ., 2014: 55). Vesaik mukabilini riskli bulan akreditif, standby ve banka garantisi gibi ürünleri karmaşık ve pahalı bulan ve bu gibi nedenlerle kullanmak istemeyen ancak banka güvencesinden de faydalanmak isteyen tacirlerin kullanabileceği bir alternatiftir (Türkiye Milletlerarası Ticaret Odası, 2016).

Mal mukabili ödemelerdeki riski azaltmak için sunulan bu ödeme yöntemi hem satıcı hem de alıcı için güvence oluşturmakta olup; akreditif gibi, alıcının bankası satıcının bankasına şartlı garanti sunmakla birlikte, akreditiften farklı olarak bankalarca evrak incelemesi yapılmamakta ve işlemler hızla gerçekleşmektedir (Türkiye İş Bankası, 2016). BPO ve diğer ödeme yöntemleri arasında karşılaştırma yapılarak aşağıdaki şekil ile ifade edilmiştir.

	KULLANIM	HIZ	BANKA GÜVENCESİ
PEŞİN	KOLAY 	HIZLI 	YOK 
MAL MUKABİLİ	KOLAY 	HIZLI 	YOK 
VESAİK MUKABİLİ	KOLAY 	YAVAŞ 	YOK 
AKREDİTİF	ZOR 	YAVAŞ 	VAR 
BPO	KOLAY 	HIZLI 	VAR 

Şekil 4: BPO ve Diğer Ödeme Yöntemlerinin Karşılaştırılması

Kaynak: Türkiye Ekonomi Bankası, 2016

3. AKREDİTİFLİ ÖDEMELER

3.1. Akreditifin Tanımı ve Tarihçesi

Akreditif; ihracat bedelinin ödenmesi konusunda, ithalatçının ve ihracatçının sözleşmede belirtilen yükümlülüklerini yerine getirmelerinden sonra ve buna dair belgeleri ibraz etmeleri koşulu ile ödemenin yapılabileceğine ilişkin ithalatçının bankası tarafından düzenlenen bir tür yazılı teminattır (Gürsoy, 2005: 118-119 aktaran Kaya, 2013: 137). Şartlı bir ödeme taahhüdü olarak tanımlanabilir. Akreditifli ödemeler, alıcı (ithalatçı) tarafından mala veya hizmete değil ibraz edilen belgelere istinaden yazılmaktadır (Gökgöz ve Şeker, 2014: 90) .

Akreditif ifadesi çeşitli dillerde farklı şekillerde ifade edilebilmekle birlikte hepsinde de kredi ibaresine yer verilmektedir. Sözü edilen ifade “letter of credit”, “documentary credit” ile eş anlamlı olarak kullanılmakta, bazen “bankers’ commercial letters of credit” ya da “documentary letter of credit” şeklinde de ifade edilmektedir (Polat, 2008: 211 aktaran Acar, 2012: 65).

Akreditifin ortaya çıkış süreciyle ilgili olarak kesin bir bilgi verilmese bile akreditife 12. yüzyılda rastlanıldığı ileri sürülmektedir. O dönemde akreditifin mal karşılığı avans veya kredi şeklinde uygulandığı anlaşılmaktadır (Göğer, 1980: 33 aktaran Saraç, 2014: 6-7).

Akreditif deyiminin ilk olarak ‘Traveler’s Letter of Credit’ olarak, dışarıya giden ve yollarında güvenlik nedeniyle para taşımak istemeyen tacir ve gezginlerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere yapılan organizasyon için 18. yüzyılda kullanıldığı görülür (Özalp, 2007: 23).

3.2. Akreditifin İşleyişi

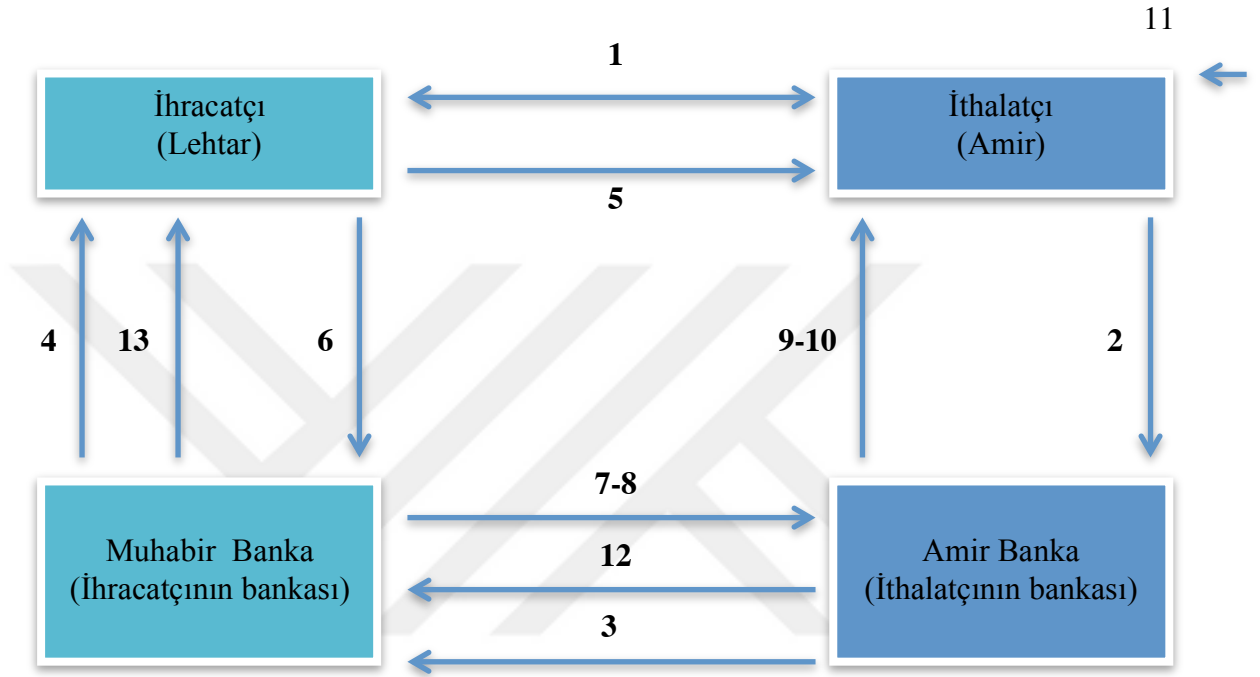
Akreditifli ödemenin işleyişine dair öncelikle aşağıdaki bilgilere yer verilecektir:

İthalatçı (amir), bankasından (amir banka-issuing bank) ihracatçı (lehtar-beneficiary) lehine bir akreditif açmasını (küşat mektubu) ve ihracatçının ülkesindeki bankası (muhabir banka-negotiating bank) aracılığıyla haberdar edilmesini ister. İhracatçı akreditifte belirtilen şartlara uygun olarak ve belirtilen süre içinde malların yüklendiğine dair gerekli belgeleri (vesaiki) doğru, eksiksiz, kurallara uygun ve kredinin geçerlilik süresi içerisinde bankasına sunar. Banka ihracatçı tarafından kendisine sunulan bu belgeleri inceledikten sonra, sözleşmeye uygun bulunan bu belgeleri ithalatçının bankasına (amir bankaya) gönderir. Amir banka akreditif şartlarına uygunluğu inceledikten sonra ihracata konu olan mal bedelini

ihracatçının bankasına transfer eder (Kaya, 2013: 138).

Akreditifli ödemenin işleyişi süreci Grafik 2’de ve müteakip açıklamasında genel olarak aşağıdaki gibi ifade edilmektedir:

Grafik 2.
Akreditifli Ödeme Şeklinde İşlem Akışı



Kaynak: Bedestenci ve Canitez, 2012: 230

- (1) İhracatçı ve ithalatçı kendi aralarında bir alım-satım sözleşmesi düzenleyerek, sözleşmede ödeme şeklinin akreditifli olacağını belirtirler (Koban, 2003: 77). Tüm ihracat ve akreditif işleminin şekillendiği bu aşamada ihracatçı, ithalatçının alacağı malın tüm detayını, düzenleyeceği dökümanları, akreditifin cinsini, mal detayını imzaladığı proforma faturaya yazar ve ithalatçıya verir (Melemen, 2012: 261). Genel olarak akreditif işleminde, amir ile lehtar arasında akdedilen temel sözleşme ile, amir ile banka arasında yapılan ve akreditif talebini içeren sözleşme ve banka ile lehtar arasında yapılan dar anlamda akreditif sözleşmesi olmak üzere üç farklı sözleşme mevcuttur (Doğan, 2011: 81 aktaran Günay: 2013: 34).

- (2) İthalatçı kendi bankasına başvurarak lehtar lehine, belirteceği koşullar altında, bir akreditif açması talimatını verir (Koban, 2013: 77). Bu talimatın ithalatçı tarafından amir bankaya verilebilmesi için, ithalatçı proforma fatura veya sözleşme metnini de dikkate alarak, amir bankanın ‘Akreditif Açtırma Teklif Mektubunu’ doldurmalıdır (Bedestenci ve Canitez, 2012: 248). Bankaca hazırlanan akreditifi ihracatçıya fakslayarak teyit alır, kendisi için bir düzeltme söz konusu ise bankasına yaptırır ve nihai olarak akreditifin her sayfasını kaşeleyip imzaladıktan sonra, lehtar bankasına gönderilmek üzere kendi bankasına (amir bankaya) verir (Melemen, 2012: 261).
- (3) Talimatı alan ithalatçının bankası, ithalatçının talebini mevzuat çerçevesinde inceler, eğer bir aykırılık bulmazsa, ithalatçı lehine önce bir “gayri nakdi kredi hesabı” açar, daha sonra 5 iş günü içinde ithalatçı adına ve ihracatçının bankası nezdinde, alım-satım sözleşmesindeki bilgileri ve ithalatçının koşullarını taşıyan akreditifi, uluslararası kurallar ve bankacılık teamüllerine uygun şekilde bir “Akreditif Mektubu” düzenleyerek açar ve ihracatçıya ihbar edilmesi için ihracatçının bankasına akreditif mektubunu gönderir (Koban, 2003: 77).
- (4) Lehtar banka kendisine gelen akreditif mektubunu kendi dahili mevzuatı açısından ve uluslararası mevzuat açısından şifreleri ile kontrol eder (Koban, 2003: 78), doğruluk derecesini araştırır ve ihracatçıya beklediği akreditifin açıldığını ihbar eder (Bedestenci ve Canitez, 2012: 231). Ancak muhabir banka her akreditifi kabul edip lehtara bildirmek zorunda değildir; üstlenmediği maddeler varsa hem lehtara hem de akreditifi kendisine gönderen amir bankaya bildirmek zorundadır (Melemen, 2012: 262).
- (5) Akreditif ihbarını alan ihracatçı malını ihracata hazırlar ve uluslararası taşıma aracına yükleyip gümrükten geçirerek fiili ihracatı başlatır (Koban, 2003: 78). Eğer aralarında bağlayıcı bir sözleşme yoksa ihracatçı kendisine gelen akreditife göre mutlaka yükleme yapmak zorunda değildir (Melemen, 2012: 262). Akreditifin şartlı bir kredi (teklif) mektubu olması sebebiyle, akreditifte yazan şartlar yerine

getirilirse ihracatçı parasını alabilecektir, şartları yerine getirmezse herhangi bir ödeme alamayacaktır.

- (6) Malları ithalatçıya sevk eden ihracatçı öte yandan da ithalatçının kendisinden istediği ve akreditif mektubunda isimlerini ve nüsha adetlerini yazdırdığı sevk vesaikini de doğru ve eksiksiz biçimde hazırlayıp zamanında kendi bankasına ibraz ederek, ihracat bedelinin ödenmesi talebinde bulunur (Koban, 2003: 78). İhracatçı için ödeme açısından en zor ve riskli aşama dökümanların hatasız hazırlanıp lehtar bankasına zamanında sunulmasıdır, zira dökümanların kusursuz sunulması mal bedelini alması açısından oldukça önemlidir (Melemen, 2012: 262).
- (7) Muhabir banka ihracatçıdan aldığı dış satıma konu olan vesaiki inceler ve eğer yapılan işlem akreditif şartlarına uygun ise, kendi Römiz Mektubunu da ekleyerek, amir bankaya gönderir (Bedestenci ve Canitez, 2012: 231). Eğer akreditife teyit vermişse dökümanları daha sıkı kontrol eder ve varsa hataları lehtara düzelttir (Melemen, 2012: 263).
- (8) Muhabir banka amir bankasından ödeme talebinde bulunur (Bedestenci ve Canitez, 2012: 231). Ödemede asıl yetkili olan banka ithalatçının işlemin başında mal bedeli için kredi tahsis ettirdiği/para yatırdığı amir bankasıdır (Melemen, 2012: 263).
- (9) Muhabir bankanın yaptığı gibi amir banka da belgeleri alır ve inceler (Bedestenci ve Canitez, 2012: 231). Eğer bir aykırılık görmeyip uygun bulursa, ithalatçıyı arayıp vesaikin geldiğini bildirir (Koban, 2003: 78).
- (10) Amir banka alıcının akreditif açma şekline göre ilgili hesabı borçlandırır ve gerekli tahsilat yapılır, malı temsil eden vesaik ithalatçıya teslim edilir (Bedestenci ve Canitez, 2012: 231). Amir banka mal bedelini ithalatçıdan tahsil ederek ithalatçı adına bu bedeli ihracatçının kendi bankasındaki hesabına SWIFT yoluyla havale eder (Koban, 2003: 78).
- (11) İlgili vesaiki amir bankadan alan ithalatçı gümrük beyannamesini de düzenleyerek sevk vesaiki ile birlikte malını gümrükten çeker (Bedestenci ve Canitez, 2012: 231).

(12-13) Eğer akreditif teyitli ise muhabir banka tarafından ihracatçıya ödeme yapılmıştır. Akreditifin teyitsiz olması halinde ise, ihracat bedelinin ödenebilmesi için, amir banka sözü edilen ihracat bedelini akreditifin özelliğine göre muhabir bankaya transfer eder (Bedestenci ve Canitez, 2012: 231). Daha sonra transfer edilen bu bedel, muhabir banka tarafından ihracatçıya ödenir.

3.3. Akreditif İşleminin Fonksiyonları

Milletlerarası ticarete taraflar arasındaki güvensizlik duygusunu bertaraf etmek amacı ile kabul edilmiş olan akreditifin; ödeme, teminat ve kredi olmak üzere üç temel fonksiyonunun olduğu kabul edilmektedir (Doğan, 2012: 39). Bunların her biri sırasıyla aşağıda açıklanmaktadır:

3.3.1. Ödeme Fonksiyonu

Dış ticarete akreditifli ödeme yöntemlerinin tercih edilmesinin başlıca nedenleri arasında ihracatçının bir bankanın ödeme güvencesine sahip olmadan malını sevk etmek istememesi gelmektedir (Kaya, 2011: 180).

Akreditif; yapısı ve gereği itibarıyla bir ödeme aracıdır ve bu nedenle ödeme fonksiyonu akreditifin en temel işlevidir. Alıcı ile satıcı arasında yapılan anlaşma sonucunda alıcının malların yüklendiğini gösterir belgeleri teslim almasıyla mal bedelini ödemesini taahhüt etmektedir (Bölükbaşı, 2008: 36 aktaran Karakaya, 2015: 24).

Alıcının bankaya ödeme talimatı vermesi ifanın yerini tutmaz, ödeme yükümlülüğü ancak akreditif bedelinin banka aracılığı ile lehtara ödenmesi neticesinde sona ermektedir. Özetle alıcı, ifaya ilişkin zincirleme nitelik taşıyan yükümlülüklerini yerine getirmek zorundadır.

Dolayısıyla, satıcı tarafından vadesi içinde bankaya belgelerin uygun bir şekilde tam ve eksiksiz olarak ibraz edilmesine rağmen, bedel banka tarafından ödenmezse, alıcının erteleme def'i varlığını sürdüremeyeceği için satıcı, temel ilişkiye dayanarak alacağını talep eder (Günay, 2013: 11)

3.3.2. Teminat Fonksiyonu

Akreditifin açılması ile birlikte ihracatçı (lehtar), banka tarafından verilen müstakil, garanti benzeri bir teminat edinmiş bulunmaktadır; böylece ihracatçı, akreditif konusu belgeleri tam olarak temin ve ibraz etmiş bulunması koşuluyla, alıcının ödemedenden kaçınma veya ödemede sıkıntıya düşmesine bağlı rizikoların bir çoğundan kurtulmuş olur (Demir, 2010: 24) .

Teminat fonksiyonu, esas itibariyle temel ilişkinin tarafları için geçerli olup bu husus Yargıtay kararlarında da açıkça şu şekilde ifade edilmiştir: ‘Akreditif ve özellikle belgeli akreditif, ayrı ülkelerde bulunan ve kambiyo (döviz) ithalat, ihracat konularında değişik rejimlere tabi olan ihracatçı ve ithalatçı arasındaki ilişkilerin güven içinde yürüyüp sonuçlanmasını sağlar’ (Doğan, 2012: 40) .

3.3.3. Kredi Fonksiyonu

Akreditif hemen bütün hukuk sistemlerinde kredi veya benzeri kavramlarla ifade edilmekle birlikte, bu husus doğrudan tarihi süreçle ilgili olup hukuken işlemin kendisi bir kredi değildir (Demir, 2010: 25). Akreditifin açılması ve alıcı ile akreditif bankası arasında bağın doğması sırasında, akreditif bedeli akreditif amiri tarafından bankaya yatırılıp banka tarafından bloke edilerek, akreditif belgelerinin ibrazı üzerine lehtara ödenir. Sistem bu şekilde çalışmakla birlikte akreditif bedelinin alıcıya banka tarafından açılacak kredi ile ödenmesi de söz konusu olabilir (Yener, 2008: 47 aktaran Saraç, 2014: 12). Şöyle ki; alıcı, ihracatçıyla anlaşmak koşuluyla, ödenmesi ertelenmiş bir akreditif açtırarak kredi amacını gerçekleştirebilir. Alıcı malları almasına karşılık, ödemeyi daha sonra yapacaktır. Bu durumda istisna olarak ödemesi ertelenmiş akreditif kredi olarak kabul edilir (Kaya, 1995: 32-33 aktaran Karakaya, 2015: 25).

3.4. Akreditifli Ödemenin Avantajları

Akreditif hem ihracatçılara hem de ithalatçılara önemli avantajlar sağlamaktadır (Pekçan ve Üçdal, 1992: 21 aktaran Öztürk, 2012: 313). Kaymakçı, Avcı ve Şen’e göre (2007: 341) akreditifli ödemenin avantajları sırasıyla satıcı ve alıcılar açısından aşağıdaki gibi sıralanmıştır:

- Satıcı bir akreditifli ödemede, mal bedelinin kendisine ödeneceğine dair banka garantisine sahiptir.

- Kambiyo kontrolü uygulanan ülkelere mal satışında, satıcı transfer riskine karşı kendisini korumuş olmaktadır.
- Satıcıya finansman kolaylığı sağlamaktadır. Örneğin; lehine kabul kredili akreditif açılan satıcı vade sonunu beklemek istemezse, senedini iskonto ettirmek sureti ile mal bedelini tahsil edebilmektedir.
- Alıcı, satıcı akreditif şartlarını yerine getirmedikçe bankaca satıcıya herhangi bir ödeme yapılmayacağından emindir.
- Alıcı mal bedelini ödemeyi, malların sevkine kadar geciktirme imkanına sahip olmaktadır.
- Eğer satıcı malını kredili olarak satmaya razı olursa, alıcı malları teslim alıp satış yaptıktan sonra parasını vadesinde ödeme kolaylığı elde etmektedir. Alıcı böylece banka kredilerine nazaran daha düşük bir maliyetle finansman olanağı sağlamış olmaktadır.

3.5. Akreditifli Ödemede Taraflar

Akın'a göre (2004: 54-55 aktaran Öztürk, 2012: 303) akreditifte ithalatçı (akreditif amiri), ithalatçının bankası (amir banka), ihracatçının bankası (muhabir banka) ve ihracatçı (akreditif lehtar) olmak üzere dört taraf bulunmaktadır.

3.5.1. Akreditif Amiri (İthalatçı)

Amir (alıcı/ithalatçı), lehtar (satıcı/ihracatçı) ile satım sözleşmesi yaptıktan sonra aralarındaki sözleşmeye uygun olarak gerekli teminatları sağladıktan sonra banka ile veya akreditifi açacak başka bir taraf ile akreditif açılması konusunda mutabakata varan ve akreditif açtırma talimatını vererek işlemi başlatan taraftır (Özalp, 2007: 24) .

3.5.2. Lehtar (İhracatçı)

Lehine akreditif açılan ihracatçı (satıcı) 'lehtar' olarak tanımlanır (Kızıl ve Şoğul, 1995: 54 aktaran Kaya 2013: 140). Özalp'a göre (2007: 24) lehtar, amir ile aralarındaki satım sözleşmesine uygun olarak kendi lehine açılan akreditifin şartlarını inceleyen, gerektiğinde tadil edilmesini isteyen ve akreditifin kullanılabilir olduğuna kanaat getirdikten sonra söz konusu akreditife istinaden mal gönderen veya hizmeti yerine getiren, ayrıca akreditif şartlarına uygun evrakı görevli bankaya ibraz ederek

vesaik bedelini tahsil eden ya da vesaike ekli poliçesine bankanın kabulünü alan satıcı taraftır.

Temel ilişkide satıcı konumunda bulunan lehtar, akreditife uygun belgeleri bankaya ibraz ederek ödeme talebinde bulunur (Doğan, 2012: 68).

3.5.3. Amir Bankası

Amir banka ithalatçının bankası olup, ihracatçı lehine akreditif açan bankadır (Kaya, 2013: 139). İhracatçı, akreditif vadesi içinde istenilen koşulları yerine getirirse ve bunlar ile ilgili belgelerin incelenmesi sonucu akreditif şartlarına uygunluğu durumunda, amir banka ödeme yapmakla yükümlüdür.

Amir bankanın sorumluluğu akreditifin şartlarına bağlıdır; banka risk altına girmemek için ödemede bulunurken akreditif şartlarına tamamen uyulmuş olup olmadığını büyük bir dikkatle araştırmak zorundadır (Kızıl ve Şoğul, 1997: 98 aktaran Dizkırıncı, 2004: 60).

3.5.4. Lehtar Bankası (Muhabir Banka)

Muhabir banka, ihracatçının bankasıdır. Bir akreditif işleminin çalışabilmesi için ihracatçının ve ithalatçının bankalarının birbirinin muhabiri olması gerekmektedir. Diğer bir ifade ile bankaların birbirleri ile iş yapmaları için birbirleri nezdinde hesabı olmalıdır (Öztürk, 2012: 304). İhbar (bildirim) bankası, amir bankanın istemi üzerine akreditifi lehtara sadece bildiren, ihbarda bulunan bankadır. Amir banka, ihbar bankası aracılığı ile akreditif lehtarı ile iletişim kurmaktadır ve bu nedenle ihbar bankası akreditif lehtarının ülkesindedir, çoğu kez de amir bankanın o ülkedeki muhabiridir (Akgüç, 2009: 193).

Muhabir banka, üstlendiği görevlere göre ihbar bankası ya da teyit bankası gibi isimler de alabilmektedir (Melemen, 2012: 258). Özalp'ın da (2007: 25) belirttiği gibi görevli banka, bir akreditif işleminde ödeme yapmaya, ertelemeli ödeme yükümlülüğü altına girmeye, poliçe kabul etmeye ve iştirâ işlemleri yapmaya yetkili bankadır. Bu görevler muhabir banka tarafından yerine getirilebileceği gibi başka bankalar tarafından da yerine getirilebilir (Aydos, 2000: 25-26 aktaran Saraç, 2014: 54).

3.5.5. Diğer Bankalar

3.5.5.1. Teyit Bankası (Confirming Bank)

Teyit bankası UCP 600 Madde 2'ye göre, amir bankanın talebi veya verdiği yetki üzerine akreditife teyidini ekleyen banka anlamına gelmektedir. Buna göre bir akreditife teyidini yazılı olarak ekleyen banka, akreditif şartlarına uygun vesaikin kendisine ibrazı halinde, lehtara karşı geri dönülemez ödeme taahhüdü altına girmektedir (Acar, 2012: 89). Öztürk'e (2012: 304) göre teyit bankasının sorumluluğu amir bankanın sorumluluğu derecesindedir. UCP 600 Madde 8'e göre de, bir teyit bankası akreditife teyidini eklediği an itibariyle ibrazı karşılamakla veya iştirâ etmekle dönülemez biçimde yükümlüdür (Kızıl, Şoğur ve Örsçelik, 2013: 124).

3.5.5.2. Görevli Banka (Nominated Bank)

Dış ticarete amir banka ile akreditif lehtarı aynı ülkede bulunmadıklarından, çoğu kez lehtarın bulunduğu ülkede amir bankanın şubesi de olmadığından; akreditifli ödemede aracı olarak da nitelendirilen yetkili bir banka ödeme sürecine katılmakta, amir banka, yabancı ülkedeki lehtara genellikle yetkili (görevli, aracı banka) yoluyla ulaşmaktadır (Akgüç, 2009: 192).

Görevli bankanın teyit eden banka olmaması halinde amir bankanın bir bankayı yetkili kılmış olması bu banka için ödeme, vadeli ödeme taahhüdü altına girme, poliçeyi kabul etme veya iştirâ etme yükümlülüğü oluşturmaz (Şirinpınar, 2012: 36).

3.5.5.3. Geri Ödeme-Rambursman Bankası (Reimbursing Bank)

Akreditif işlemlerinde genellikle amir banka ile görevli banka veya teyit bankası arasında bir hesap ilişkisi yoksa bir rambursman bankasının akreditife dahil edilmesi ihtiyacı ortaya çıkar (Özalp, 2007: 27). Rambursman bankası amir bankanın ödeme ajanıdır; amir bankadan aldığı talimata göre, bu talimatta belirtilen bankanın talebi üzerine, akreditif bedelini ödemekte ve amir bankanın hesabına borç kaydetmektedir (Demir, 2010: 29).

'Akreditifli ödemede, ödeme yükümlülüğü amir bankaya aittir. Amir banka, akreditif şartlarına uygun belgelerin ibrazı (sunulması) karşılığında; ödeme yapmakla veya poliçeyi kabul etmekle ya da poliçeyi satın almakla ve yetkili kıldığı bankaya geri ödeme yapmakla (ramburse etmekle) yükümlüdür. Amir banka bu yükümlülüğünü doğrudan, bir şubesi, bürosu aracılığı ile

yerine getirebileceği gibi, bu konuda üçüncü bir bankaya (rambursman bankasına) da yetki verebilir. Rambursman bankası, akreditifli ödemede bir taraf olarak kabul edilmez (Akgüç, 2009: 195) .

Bankalar arası rambursman işlemleri için MTO tarafından Akreditiflere İlişkin Bankalar Arası Rambursmanlar için Bir Örnek Kurallar (ICC Uniform Rules for Bank to Bank Reimbursements Under Documentary Credits) ismi ile, 1 Ekim 2008 tarihinde yürürlüğe giren broşürü yayınlanmıştır ki, URR 725 olarak bilinen bu güncelleme, UCP 600 kurallarına uyumlu hale getirmek amacıyla yapılmıştır (Acar, 2012: 90).

3.6. Akreditif Çeşitleri

3.6.1. Güvenlik Açısından Akreditifler

01.07.2007 tarihine kadar güvenlik açısından akreditifler dönülebilir (kabili rücu) ve dönülemez (gayrikabili rücu) olmak üzere gruplanmış olsa da UCP 600 kuralları ile birlikte dönülebilir akreditifler kaldırılmış ve tüm akreditifler dönülemez koşuluna sahip olmuşlardır (Canitez ve diğ., 2011: 70). Aynı zamanda 3. madde kapsamında bir akreditifin dönülemez (irrevocable) olduğu belirtilmese dahi, bu akreditifin dönülemez nitelikte olduğu kabul edilmiştir. Dolayısıyla dönülebilir (revocable) akreditiflerin UCP 600 içinde standart olarak düzenlenmediği açıkça görülmektedir (Kring, 2009:1229).

İşlemin herhangi bir anında lehtara haber vermeden değiştirilebilen akreditife dönülebilir akreditif denilmektedir ki, UCP 600'e göre tüm akreditifler dönülemez olarak açılabilse de taraflar mutabık kaldığında dönülebilir akreditif açılabilir (Özalp, 2010: 862).

Dönülemez akreditifler ise; lehtar üzerine düşen görevleri yerine getirdikten sonra akreditif talimatında yazan şartları yerine getirmesi karşılığında bankanın ödeme işlemini yerine getirdiği ve bundan dönüşü olmayan akreditiftir (Bölükbaşı, 2008: 46). Dönülemez akreditifler, dönülebilir akreditiflerin aksine herhangi bir anda akreditif bankasının talebi üzerine tek taraflı olarak değiştirilemez ya da iptal edilemezler (Özalp, 2007: 44).

3.6.2. Ödeme Sorumluluğu Bakımından Akreditifler

3.6.2.1. Teyitli (Confirmed) Akreditif

Amir bankanın kesin yükümlülüğüne ek olarak teyit bankasının uygun bir ibrazı karşılayacağına veya iştirâ edeceğine ilişkin kesin bir yükümlülük altına girmesine teyit denilmektedir (Doğan, 2012: 48). Lehtar, akreditifi açan amir bankayı tanımaması halinde veya kendisini daha fazla güvende hissetmek için, akreditife yönelik teyit isteyebilir (Ünusan ve Canitez, 2014: 266). Muhabir banka da akreditifi ‘teyit’ ederek bedellerin ödeneceği hususunda ilave teminat vermekte ve herhangi bir ödememe durumunda, muhabir banka amir bankanın yükümlülüğünü üstlenmiş olur (Kaya, 2013a: 433). Uygulamada sadece dönülemez akreditifler teyitli olarak açılırlar (Kaya, 2013b: 144).

3.6.2.2. Teyitsiz (Unconfirmed) Akreditif

Teyitsiz akreditiflerde muhabir bankanın, amir banka tarafından açılan akreditiflere teyit verme durumu ve zorunluluğu yoktur, fakat burada muhabir banka tarafından üstlenilen bir teyit sorumluluğunun olmamasına rağmen, muhabir banka amir bankanın açtığı akreditifi özenle incelemek ve lehtara ibraz etmekle yükümlüdür (Ünusan ve Canitez, 2014: 267). Teyitli akreditiflerde teyit bankası üstleneceği riske karşılık bir komisyon aldığı için, tabiatıyla akreditif masrafları yükselmekte, bu sebeple de ithalatçılar genellikle teyitsiz akreditifleri tercih ederler (Kaya, 2013a: 433-434).

3.6.3. Ödeme Şartları Bakımından Akreditifler

3.6.3.1. İbrazda (Görüldüğünde) Ödemeli Akreditif (At Sight L/C)

Bu tür akreditifte lehtar ihracata konu olan vesaiki uygun koşullarda ibraz etmesi halinde, ihracat bedelini hemen tahsil edebilir (Ünusan ve Canitez, 2014: 267). İhracat teyitli ise ödeme ihracatçının bankası tarafından, teyitsiz ise ithalatçının bankası tarafından ödenir. Görüldüğünde ödemeli akreditiflerde bazı ülkelerde ödeme için polişe gerekli iken bazı ülkelerde zorunlu olmadığı halde vergiye tabi olduğundan pek kullanılmaz (Özalp, 2007: 52).

3.6.3.2. Vadeli Akreditif (Deferred Payment L/C)

Uygulamada en fazla görülen ve genellikle gelişmiş ülkelerin ithalatçıları tarafından arzu edilen bir ödeme yöntemi olan (ertelemeli) vadeli ödeme, ilk olarak 1983 güncellemesinde nazara alınmış ve sonraki düzenlemelerde de korunmuştur (Doğan, 2012: 52). Vadeli akreditif, ithalatçı ve ihracatçı arasındaki satış sözleşmesine göre akreditif bedelinin ibrazında değil de, bu belgelerin ibrazından belirli bir süre sonra ihracatçıya ödenmesini sağlayan akreditif türüdür (Kaya, 2013a: 436). Bu süre vesaikin ibrazından veya fatura tarihinden, yahut sevk tarihinden itibaren 60, 90, 120 ve 180 gün kadar olabilir (Ünüsün ve Canitez, 2014: 267).

3.6.3.3. Kabul Kredili Akreditif (Acceptance L/C)

Kabul kredili akreditifte ihracatçı malları gönderdikten sonra sevk belgeleri ile birlikte poliçeyi teyit bankası, amir banka veya akreditif amiri tarafından kabul edilmek üzere bankasına verir, poliçe kabul edildikten sonra ihracatçıya geri verilir. Poliçelerin amir üzerine keşide edilmemesi gerekir, bu şekilde düzenlenip ibraz edilen poliçeleri bankalar ek belge olarak görürler, dikkate almazlar (Özalp, 2007, 53).

3.6.4. Kullanış Amacı Bakımından Akreditifler

3.6.4.1. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C)

Lehtar tarafından üçüncü bir şahsa devredilebilen akreditiftir (Kaya, 2013b: 145). İhracatçının aynı zamanda üretici olmadığı milletlerarası satımlarda, satıcı-ihracatçı üreticiden aldığı malları aynı şartlarda ve fakat farklı fiyatla satmaktadır (Doğan, 2012: 55). İşte bu gibi durumlarda; lehtarın (ihracatçı) ikinci bir lehtara (üretici) akreditifi kolayca devretmesi gerekir (Ünüsün ve Canitez, 2014: 268). Genel anlamda amirin talimatıyla amir banka tarafından açılan akreditifte ‘transferable’ sözcüğünün eklenmesiyle akreditif transfer edilebilir hale getirilir (Özalp, 2007: 48). Bu akreditifler, taşıdıkları devir koşullarına göre tamamen veya kısmen devredildikleri gibi, kısımlar halinde birden fazla kişilere devredilebilmesi de mümkündür, ama söz konusu akreditifler sadece bir kez devredilebilir (Kaya, 2013a: 435).

3.6.4.2. Karşılıklı Akreditif (Back to Back L/C)

Karşılıklı akreditifler, genellikle transit ticarete, aracı vasıtasıyla yapılan satışlarda kullanılırlar (Kaya, 2013a: 434). Devredilebilir akreditifte olduğu gibi ilk lehtar aracı olarak ihracatını gerçekleştirmekte, ayrıca ithalatçının malların imalatçısını tanımasını, doğrudan imalatçı veya asıl satıcı ile satış akdi ilişkisine girmesini istememektedir (Özalp, 2007: 50-51). Sözü edilen firma hem ihracatçı, hem de ithalatçı olduğu için; kendi lehine açılan akreditifi amir bankasına teminat göstererek, yapacağı ithalat için akreditif açtırabilir (Ünüsân ve Canıtez, 2014: 271). Doğal olarak burada ihracatçı firma ilk akreditif için lehtar olurken, ikinci akreditif için amir olmaktadır (Doğan, 2012: 55). Karşılıklı akreditifte bankaların riski yüksek olduğu için komisyonu da yüksektir, bu nedenle sınırlı şekilde uygulanmaktadır (Kaya, 2013b: 145).

3.6.4.3. Basit Akreditif (Fixed L/C)

Basit akreditif bir defa uygulanan, tekrarlanmayan akreditiflerdir. Eğer akreditif metninde rotatif ifadesi yer almaz ise, bu akreditifler adi (basit) akreditif olarak kabul görürler (Ünüsân ve Canıtez, 2014: 268).

3.6.4.4. Bölünebilir Akreditif (Divisible L/C)

Eğer devredilebilir akreditife ‘bölünebilir’ ibaresi eklenirse, bu durumda akreditif birden fazla ihracatçıya devredilebilir. İthalatçılar bu tür bir uygulamayı genellikle, birden fazla ihracatçıdan mal ithal etmek zorunda kaldıklarında başvururlar ve akreditifi de ihracatçı ülkedeki temsilcilerine açarlar (Ünüsân ve Canıtez, 2014: 270-271). Bölünebilir akreditifler aslında devredilebilir akreditiflere son derece benzerler ama parçalanabilir (fractionable), temlik edilebilir (assignable) ve aktarılabilir (transmissible) ibarelerinin yer aldığı akreditifler devredilemezler (Ekşi, 2010: 269 aktaran Saraç, 2014: 34-35).

3.6.4.5. Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause L/C)

Kırmızı şartlı akreditif türü, Avustralya, Yeni Zelanda ve Güney Afrika’daki ağaç ticaretinde geliştirilmiştir (Ekşi, 2005: 40 aktaran Saraç, 2014: 26).

Akreditif tutarının tamamının ya da bir kısmının, muhabir bankaya sevk belgeleri ibraz edilmeden ihracatçıya avans veya peşin olarak ödenmesi şeklinde yapılan bir akreditif

şeklidir (Kaya, 2013a: 434). Eski dönemlerde mektup formatında düzenlenen akreditiflerde peşin ödenecek tutar, dikkat çekmesi için kırmızı renkle yazıldığından bu akreditifler “kırmızı şartlı” olarak adlandırılmıştı ancak günümüzde bu uygulamadan hemen hemen hiç yararlanılmamaktadır, fakat aynı deyim hala peşin ödemeye imkan veren akreditifler için kullanılmaktadır (Özalp, 2007: 54). Bu akreditif türü lehtarına bir anlamda kredi imkanı veren bir akreditiftir; henüz akreditif koşulları yerine getirilmeden ve hatta ihracatçı üretime dahi geçmeden, bu akreditif sayesinde muhabir bankasından bir miktar avans alır (Ünüsân ve Canitez, 2014: 271). İthalatçı açısından kırmızı şartlı akreditifin en büyük dezavantajı; ihracatçıdan hiçbir teminat alınmaksızın, sadece makbuz veya benzeri belgeler karşılığında muhabir bankasının ödeme yapmasıdır (Demir, 2010: 49). Bu durumda ihracatçı yükleme yapmaz ya da almış olduğu avansı muhabir bankasına geri ödemezse, risk ve sorumluluk tamamıyla amir bankaya ve dolayısıyla da amire aittir.

3.6.4.6. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C)

Kırmızı şartlı akreditifin yukarıda açıklanan riski sonucunda ortaya çıkabilecek zararları en aza indirmek için, “yeşil şartlı” akreditif şekli geliştirilmiştir (Ünüsân ve Canitez, 2014: 271). Bu akreditif türünde mallar önce bir üçüncü şahsa (depo firmasına) banka adına teslim edilmekte ve ambar teslim makbuzu bankaya verilmek suretiyle karşılığında avans alınabilmektedir (Kaya, 2013b: 145).

3.6.4.7. Rotatif (Döner, Yenilenen) Akreditif (Revolving L/C)

Rotatif akreditifler kullanıldıkça ayrıca bir talimata ya da bildirim gereksiz kalmaksızın kendiliğinden yenilenerek aynı şartlarla yeniden kullanılabilen akreditiftir (Kaya, 2013a: 434). İhracatçı ile ithalatçı arasında süreklilik arz eden satım sözleşmelerinde devamlı mal sevkiyatı ve buna bağlı olarak da ödeme gündeme geleceği için, taraflar her bir sevkiyat için yeni akreditif açılması yerine yenilenebilir akreditif açılmasını tercih etmektedirler (Doğan, 2012: 53). Amirin bankasından yenilenebilir akreditif talebinde bulunabilmesi için, lehtarın yenilenebilir akreditif açılmasını kabul etmiş olması, yani taraflar arasında bu yönde mutabakatın olması gereklidir (Doğan, 2012: 54).

3.6.5. Dış Ticarete Yaygın Olarak Kullanılan Akreditifler

3.6.5.1. Dönülemez, Vadeli Akreditif (Irrevocable and Deferred L/C)

Dönülemez ve vadeli olarak düzenlenen akreditifler uygulamada sıkça karşımıza çıkmaktadır. Söz konusu akreditifin küşat metninin 40A kısmında “Irrevocable”, 41D bölümünde “Deferred veya Def Payment” ve 42P kısmında ise belirli bir vade yazılıdır ve bu söz konusu genel özelliklere sahip bir akreditif, dönülemez ve vadeli akreditif olarak tanımlanmaktadır (Bedestenci ve Canitez, 2012: 242).

3.6.5.2. Dönülemez, Teyitli, Vadeli Akreditif (Irrevocable, Confirmed and Deferred L/C)

Bu akreditifin küşat metninin 40A kısmında “Irrevocable”, 41D bölümünde “Deferred” veya “Def Payment” ayrıca 42P kısmında ise belirli bir vadenin bulunmasına ek olarak 49 numaralı bölümde de, “Confirm” veya “Confirmed” ibaresi yazılıdır (Canitez ve diğ., 2011: 80). İhracatçı açısından teyitli akreditif teyitsiz akreditife nispeten çok daha güvenilir bir akreditif türüdür.

İhracatçının bankasının teyit vermesi, onun, ithalatçının bankasına ve daha da ötesi ithalatçının ülkesine olan güveninin bir göstergesidir. Dolayısıyla bir akreditife verilecek teyit, ithalatçının ülkesinin ekonomik gücüne ve o ülkenin dış ödeme imkanlarına bağlıdır. Örneğin Türkiye’de ihracatçının bankası, bir gelişmekte olan ülkenin (Orta Doğu Ülkeleri, Güney-Doğu Asya Ülkeleri, Latin Amerika Ülkeleri, vb.) bankası tarafından açılacak bir akreditife teyit vermek için yüksek oranlı bir komisyon uygularken ve hatta hiç teyit vermeyebilirken, örneğin Avrupa Birliği ülkelerinden birinin bankası tarafından açılacak bir akreditife daha kolay teyit verir ve bunun için daha düşük oranlı komisyon alabilir (Koban, 2003: 87).

3.6.5.3. Dönülemez, Görüldüğünde Ödemeli Akreditif (Irrevocable, at Sight L/C)

Bu tür akreditiflerde uygun şartların karşılandığını gösteren sevk vesaikinin ibrazı üzerine amir banka ödemeyi muhabir bankasına, banka da ihracatçıya geçmektedir.

3.6.5.4. Dönülemez, Teyitli, Görüldüğünde Ödemeli Akreditif (Irrevocable, Confirmed at Sight L/C)

Muhabir bankanın lehtara karşı akreditifin açılmasını bildirmesinin yanında, akreditifin ödenmesi için öngörülen şartların yerine gelmesi halinde, her halükarda ödeme yapılacağını bildirdiği akreditif teyitli dönülemez akreditiftir (Doğan, 2012:

48). Burada teyit olduğuna göre teyit veren banka kendisine sevk belgeleri uygun bir şekilde teslim edildikten sonra, ihracat bedeli amir banka tarafından transfer edilsin veya edilmesin, beş iş günü içerisinde lehtara ödemek zorundadır. Bu nedenle akreditifli ödemeler içerisinde; dönülemez, teyitli ve görüldüğünde akreditifler ihracatçılar tarafından en çok tercih edilen bir akreditif türüdür (Bedestenci ve Canitez, 2012: 246).

3.7. Akreditif Uygulamalarında Karşılaşılan Sorunlar

Dış ticaretin doğasından kaynaklanan özellikleri ve taşıdığı riskler nedeniyle ödeme yöntemleri her geçen gün büyük önem kazanmıştır. Ülkelerin dış ticaret politikalarının ve buna bağlı mevzuatın belirlediği sınırlar dâhilinde, taraflar ödeme konusunda anlaşabilme özgürlüğüne sahiptirler. Alıcı ve satıcı için gerekli güven ortamını sağlayan akreditif; evraka bağlı bir kredi sistemi olması nedeniyle dikkatle incelenmesi ve uygulanması gereken bir finansal metottur (Kring, 2009: 2).

Meydana gelebilecek farklılıkları önlemek amacıyla MTO tarafından uzun süre önce oluşturulan ve kullanılan Yeknesak Kurallar dizini, uluslararası ticaretin gelişmesiyle birlikte yeniden gözden geçirilerek UCP 600 oluşturulmuştur (Yılmaz ve diğ., 2012: 390).

Amacı karşılayamayan ifadeler, yanlış yorumlar, kullanılan dil gibi sorunları ihtiva eden UCP 500 belgesi her ne kadar özellikle akreditif konusunda işleyişin kolaylaştırılması amacıyla düzenlenmiş olsa da rezerv oranının % 50'lerden aşağı çekilmesi gerçekleşmemiş, tersine yükselmiştir. UCP 600 revizyon çalışmalarına başlandığında dünya çapında yapılan birkaç araştırma akreditifler altında ibraz edilen belgelerin % 70'inin rezervler nedeniyle ilk ibrazda geri çevrildiğini dolayısıyla akreditifin bir ödeme aracı olarak piyasadaki payını sürdürmesinde ciddi sorunlar yaşanabileceğini göstermektedir (UCP 600, 2007 aktaran Gül, 2010: 50-51).

Akreditifli ödeme yönteminin kullanılmasında; bankanın hata yahut eksiklere istinaden ödeme yapmaması anlamına gelen “rezerv” uygulamada sıkça karşılaşılan bir sorun olup UCP 600 ile birlikte rezerv uygulamalarının asgari düzeye inmesi, akreditifin geleceğinin güvence altına alınması, kullanımının kolaylaşması amaçlanmaktadır (Kodalak ve diğ., 2015: 69). Rezerv uygulaması kısaca aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

Bankalar akreditif işlemlerini vesaike dayalı olarak yürütürler, çünkü malları değil malları temsil eden vesaiki dikkate alarak işlem yaparlar. Ancak vesaiki dikkate alırken, bir taahhüt altına da girdiklerini bildikleri için işlemlerini

yerine getirirlerken bir takım hususu göz önünde bulundururlar: Vesaiki oluşturan vesikaları yani belgeleri dış görünüş itibariyle dikkatle incelemek ve bu belgelerin uygunluğunu gerek içerik, gerekse nüsha adedi açısından akreditif mektubuyla karşılaştırarak saptamak. Bankalar bu incelemede olumlu bir sonuca ulaştıkları takdirde akreditifi kabul ederler ve ithalatçıya ulaştırırlar; aksi halde reddederler. İşte bu reddetme işlemine Rezerv Koyma veya sadece Rezerv denir. Rezervin sonucu, ithalatçının bankasının ithalatçının onayını aldıktan sonra akreditif bedelinin ihracatçıya gecikmeli veya eksik gönderilmesi, hatta hiç gönderilmemesidir (Koban, 2003: 104).

Şekil bakımından ve istenilen belgelerin varlığı açısından yapılan incelemelerden sonra, akreditif koşullarına istinaden belgelerin içerikleri incelenir ve yapılan inceleme sonucunda; her ne kadar istenilen belgeler tam olarak mevcut olsa da, ibraz edilen belgelerdeki var olan durum ile akreditif koşullarında bir uyumsuzluk (discrepancy) ortaya çıkarsa, bu durum muhabir banka tarafından amir bankaya bildirilir (Bedestenci ve Canitez, 2012: 253). Sözü edilen uyumsuzluk hakkında bilgi sahibi olan amir banka da, bu uyumsuzluğun kabul edilip edilmeyeceğine dair nihai karar için amirine başvurur; işte bu aşamada amir uyumsuzluk noktasını kabul ederse, akreditif işlemleri ve ödeme süreci normal olarak devam eder, ancak yapılan yanlışlık veya içeriğin akreditif koşuluna uymaması sonucu, ihracat bedelinden çok az da olsa cezai nitelikte bir kesinti yapılır ki, bu kesintiye akreditif işlemlerinde “rezerv” denilmektedir (Ünüsan ve Canitez, 2014: 286).

Akreditif bankası azami beş banka iş günü içerisinde belgelerin akreditife uygun olmadığına karar verdiğinde iki şekilde davranabilir. Birincisi; akreditif bankası ibrazı karşılamayı reddedebilir. İkincisi; akreditif bankası resen veya lehtarın talebi üzerine rezervi kaldırıp kaldırmayacağını akreditif amirine sorabilir. Ancak bu sorma durumu beş banka iş gününü uzatmayacağı gibi, akreditif amiri belgeleri kabul etmek istese bile banka belgelere rezerv koyarak iade edebilir (Saraç, 2014: 81 aktaran Reisoğlu, 2008: 47).

Melemen’e göre (2014: 281) akreditifle ilgili en sık rastlanan hatalar aşağıdaki gibidir:

- Vesaikin eksik ibraz edilmesi
- Mal tanımının akreditifte ve yabancı faturada (Invoice) farklı olması
- Vesaik arasında bilgi uyumsuzluğu
- Orijinal veya kopya vesaik adedinde tutarsızlık
- Vesaikin imzasız olması
- Eksik yükleme yapılması
- Akreditifteki meblağın aşılması

- Yükleme ve boşalma limanları isimlerinin yanlış yazılması
- İstenen beyanların verilememesi
- Sigorta belgesinin yüklemeden sonraki bir tarihi taşıması
- İzin verilmediği halde kısmi veya aktarmalı yükleme yapılması
- Teslim şeklinin istenildiği gibi yazılmaması ve b.

UCP 600'e göre 'Rezervli' ya da 'Uygun Olmayan Belgeler' ya da 'Rezerv Kaldırma' gibi konular ayrı bir düzenlemeyle hükme bağlanmıştır ki, bu düzenleme eski uygulamanın genel çizgisine sadık kalmakla birlikte, bankalarca gönderilecek red bildirisinin tek olacağı hususunu açıkça bünyesinde düzenlemiştir (Kring, 2009: 1229)



4. BANKALARDA AKREDİTİF UYGULAMALARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

4.1. Çalışmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı akreditifli ödemelerin bankalardaki güncel uygulamalarının incelenmesidir. Sözü edilen amaç doğrultusunda elde edilen veriler; ülke, ihracat miktarı, sevkiyat miktarı, vade türü, teyit durumu ve teslim şekline göre incelenmektedir.

4.2. Çalışmanın Kapsamı

Yukarıda ifade edilen amaç doğrultusunda bir katılım bankasının 2013 yılına ait ihracatta kullanılan akreditifli ödeme verileri elde edilmiştir. İlgili verilerde akreditif açılan ülkeler, sevkiyat sayısı, ihracat tutarları, vade ve teyit durumu, teslim şekli ile açılan akreditifin ortalama büyüklüğüne dair bilgiler yer almaktadır.

4.3. Çalışmanın Yöntemi

Katılım bankasından 2013 yılında gerçekleştirilen ihracatta akreditifli ödeme yöntemine dair elde edilen veriler SPSS 20.0 programında kullanılarak Pearson Ki-Kare, Anova ve t testlerine göre değerlendirilmiştir.

4.4. Çalışma Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Sonuçların değerlendirilmesi için öncelikle çalışma genel olarak analiz edilmiş sonrasında elde edilen analiz sonuçları gösterilerek irdelenmiştir.

4.4.1. Çalışmanın Analizi

Elde edilen veriler düzenlenerek her bir ülkeye gerçekleştirilen toplam ihracat tutarı, ülke başına ortalama sevkiyat miktarı, sevkiyat sayısı ve payı aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Tablo 15.
Ülkelerin Toplam İhracat Miktarına ve Sevkiyat Sayısına Göre Değerlendirilmesi

Sıralama	Ülkelerin Toplam İhracat ve Ortalama Sevkiyat Miktarına Göre Sıralanması			Ülkelerin Sevkiyat Sayısına Göre Sıralanması		
	Ülke Adı	Toplam (USD)	Ortalama Sevkiyat Miktarı (USD)	Ülke Adı	Sevkiyat Sayısı	Payı (%)
1	GANA	136.013.723,17	68.006.861,5850	ÇİN	155	14,8
2	SENEGAL	61.253.061,17	15.313.265,2925	LÜBNAN	80	7,6
3	YEMEN	60.985.803,76	1.051.479,3752	CEZAYİR	59	5,6
4	IRAK	40.624.600,68	3.124.969,2831	YEMEN	58	5,5
5	LÜBNAN	21.524.552,27	269.056,9034	BAE	44	4,2
6	ÇİN	17.106.242,27	110.362,8534	HONG KONG	41	3,9
7	İNGİLTERE	9724036,83	1.080.448,5367	İTALYA	40	3,8
8	BELARUS	9.688.287,92	1.937.657,5840	TUNUS	40	3,8
9	KATAR	8.041.475,26	1.005.184,4075	ETİYOPYA	39	3,7
10	BAE	7.470.085,74	169.774,6759	MISIR	33	3,1
11	CEZAYİR	7.390.554,53	125.263,6361	İSRAİL	32	3,1
12	TÜRKİYE	6.297.658,32	331.455,7011	PAKİSTAN	28	2,7
13	İSVİÇRE	5.614.025,76	935.670,9600	S. ARABİSTAN	28	2,7
14	S. ARABİSTAN	5.450.427,14	194.658,1121	BANGLADEŞ	26	2,5
15	HONG KONG	5.363.740,94	130.822,9498	ÜRDÜN	24	2,3
16	ÖZBEKİSTAN	5.235.521,80	249.310,5619	HİNDİSTAN	22	2,1
17	İTALYA	3.999.322,26	99.983,0565	ÖZBEKİSTAN	21	2,0
18	TUNUS	3.681.737,34	92.043,4335	TÜRKİYE	19	1,8
19	İSRAİL	342.7476,33	107.108,6353	FRANSA	17	1,6
20	MISIR	3.105.068,39	94.092,9815	FAS	16	1,5
21	PORTEKİZ	2.530.494,74	210.874,5617	GÜNEY KORE	15	1,4
22	PAKİSTAN	2.456.447,35	87.730,2625	IRAK	13	1,2
23	ÜRDÜN	2.241.976,05	93.415,6688	TAYVAN	13	1,2
24	NİJERYA	2.241.143,50	560.285,8750	GÜNEY AFRİKA	12	1,1
25	BELÇİKA	2.170.802,94	361.800,4900	PORTEKİZ	12	1,1
26	ETİYOPYA	2.042.600,07	52.374,3608	NEPAL	11	1,0
27	HİNDİSTAN	2.017.573,83	91.707,9014	İNGİLTERE	9	,9
28	GÜNEY KORE	1.990.177,74	132.678,5160	HIRVATİSTAN	8	,8
29	LİBYA	176.3778,21	587.926,0700	İSPANYA	8	,8
30	MALTA	1.700.000,00	1.700.000,0000	KATAR	8	,8
31	FRANSA	1.521.600,44	89.505,9082	KUVEYT	8	,8
32	BAHREYN	1.149.765,65	383.255,2167	YENİ KALEDONYA	7	,7
33	SİNGAPUR	1.123.034,64	1.123.034,640	BELÇİKA	6	,6
34	FİLİSTİN	1.061.472,60	265.368,1500	FİNLANDİYA	6	,6
35	BOSNA-HERSEK	965.899,20	241.474,8000	İSVİÇRE	6	,6
36	FAS	944.794,08	59.049,6300	BELARUS	5	,5
37	BANGLADEŞ	865.169,79	33.275,7612	BOSNA-HERSEK	4	,4
38	ANGOLA	840.425,47	840.425,4700	FİLİSTİN	4	,4
39	KUVEYT	783.540,71	97.942,5888	JAPONYA	4	,4

Tablo 15 Devamı

Sıralama	Ülkelerin Toplam İhracat ve Ortalama Sevkiyat Miktarına Göre Sıralanması			Ülkelerin Sevkiyat Sayısına Göre Sıralanması		
	Ülke Adı	Toplam (USD)	Ortalama Sevkiyat Miktarı (USD)	Ülke Adı	Sevkiyat Sayısı	Payı (%)
40	KAZAKİSTAN	781.578,95	390.789,4750	KENYA	4	,4
41	UMMAN	781.066,05	195.266,5125	MAKEDONYA	4	,4
42	GÜNEY AFRIKA	665.967,35	55.497,2792	NİJERYA	4	,4
43	TAYVAN	614.337,21	47.256,7085	SENEGAL	4	,4
44	BULGARİSTAN	607.727,43	202.575,8100	UMMAN	4	,4
45	KALEDONYA	594.493,13	84.927,5900	BAHREYN	3	,3
46	İSPANYA	568.019,18	71.002,3975	BULGARİSTAN	3	,3
47	KONGO	538.443,87	179.481,2900	KONGO	3	,3
48	FİNLANDİYA	533.809,24	88.968,2067	LİBYA	3	,3
49	ZİMBABVE	447.000,00	447.000,0000	MACARİSTAN	3	,3
50	RUSYA	414.517,50	414.517,5000	GANA	2	,2
51	KENYA	414.003,11	103.500,7775	KAZAKİSTAN	2	,2
52	NEPAL	383.845,17	34.895,0155	KIRGIZİSTAN	2	,2
53	KIRGIZİSTAN	369.005,85	184.502,9250	NİKARAGUA	2	,2
54	AZERBAYCAN	365.565,00	365.565,0000	SRI LANKA	2	,2
55	JAPONYA	257.520,00	64.380,0000	URUGUAY	2	,2
56	MAURİTİUS	238.394,96	238.394,9600	ALMANYA	1	,1
57	ALMANYA	230.737,76	230.737,7600	ANGOLA	1	,1
58	HOLLANDA	178.788,63	178.788,6300	AZERBAYCAN	1	,1
59	DOMİNİK CUM.	168.549,47	168.549,4700	ÇEK CUM.	1	,1
60	HRVATİSTAN	157.367,32	19.670,9150	DOMİNİK CUM.	1	,1
61	ÇEK CUM.	127.846,72	127.846,7200	GABON	1	,1
62	MACARİSTAN	123.645,30	41.215,1000	GİNE	1	,1
63	YENİ ZELANDA	102.393,34	102.393,3400	HOLLANDA	1	,1
64	GİNE	102.138,44	102.138,4400	İSVEÇ	1	,1
65	MORİTANYA	92.200,00	92.200,0000	KOLOMBİYA	1	,1
66	İSVEÇ	72.811,26	72.811,2600	MALTA	1	,1
67	GABON	60.550,00	60.550,0000	MAURİTİUS	1	,1
68	URUGUAY	60.541,30	30.270,6500	MEKSİKA	1	,1
69	SUDAN	50.511,39	50.511,3900	MORİTANYA	1	,1
70	TAYLAND	47.760,00	47.760,0000	RUSYA	1	,1
71	MAKEDONYA	39.865,03	9.966,2575	SİNGAPUR	1	,1
72	SRI LANKA	38.322,84	19.161,4200	SUDAN	1	,1
73	KOLOMBİYA	34.461,06	34.461,0600	TAYLAND	1	,1
74	NİKARAGUA	34.400,00	17.200,0000	YENİ ZELANDA	1	,1
75	MEKSİKA	32.867,50	32.867,5000	ZİMBABVE	1	,1
	TOPLAM	462.739.150,25	441.544,9907	TOPLAM	1.048	100,0

İhracat tutarlarına göre yapılan sıralamaya göre banka üzerinden en fazla akreditifli mal satılan 10 ülke Gana, Senegal, Yemen, Irak, Lübnan, Çin, İngiltere, Belarus, Katar ve BAE'dir. Bu ülkeleri Cezayir, Türkiye, İsviçre, Suudi Arabistan ve Hong Kong takip etmektedir. Toplam 75 ülkeye ihracat yapıldığı ve bu ülkelerden toplam 462.739.150,25 USD tutarında mal gönderildiği anlaşılmaktadır. En çok ihracat yapılan ülkeler olarak göze çarpan Gana, Senegal, Yemen, Irak ve Lübnan'a yapılan ihracatın toplam ihracat içindeki payları sırasıyla yaklaşık olarak % 29, % 13, % 13, % 9 ve % 5 şeklindedir.

Bankadan ihracat için akreditif açılan ülkeler sıralamasında 12. ülkenin Türkiye olması; yurt içinden serbest bölgelere yapılan ihracatın büyüklüğünü göstermektedir ki söz konusu ihracat 6.297.658,32 USD tutarı ile bankanın aracılık yaptığı toplam ihracat içinde % 1,36 payı ile önemli bir meblağı ifade etmektedir.

Ayrıca yukarıdaki tablodan görüldüğü üzere ihracat meblağına göre yapılan sıralama ile sevkiyat sayısına dair veriler benzerlik göstermemektedir. Zira Gana en çok ihracat yapılan ülke olmasına rağmen sevkiyat sayısına göre 50. sırada yer almaktadır. Buna karşın 155 adet sevkiyat sayısı ile birinci sırada olan Çin, ihracat meblağına göre 6. sıradadır. Bu tablodan en çok ihracat yapılan ülke ile en fazla sevkiyat yapılan ülkelerin benzeşmeyebileceği anlaşılmaktadır.

Elde edilen verilere göre toplam 1048 sevkiyat içinde 155 adet siparişle Çin 1. sırada yer alırken, Lübnan'ın 80, Cezayir'in 59, Yemen'in 58 ve BAE'nin 44 adet sipariş verdiği görülmektedir. Fark edileceği üzere Çin, Cezayir, BAE ve Hong Kong gibi ülkelere yapılan toplam satışların tutarı Gana, Senegal, Yemen, Irak ve Lübnan gibi ülkelere yapılan satışlara kıyasla daha düşüktür. En çok sevkiyat yapılan 18. ülke Türkiye'nin ise yurt içinden serbest bölgelere 19 adet sipariş teslim ettiği anlaşılmaktadır.

Ülkelerin toplam ihracat miktarı ile sevkiyat sayılarına göre incelenmesinin ardından, elde edilen verilerin değerlendirilmesi sonucunda sırasıyla Ülke-Teyit, Ülke-Vade Türü, Vade Türü-Teyit, Vade Türü-İhracat Miktarı, Teyit-İhracat Miktarı ilişkileri için Pearson Ki Kare analizi uygulanmış, ayrıca Ortalama İhracat Miktarı ile Vade Türü arasındaki ilişki ve Ortalama İhracat Miktarı Teyit ilişkisi için t testi uygulaması ve Ortalama İhracat Miktarları ile Teslim Şekli ilişkisi için de ANOVA (Varyans Analizi)

testi yapılmıştır. Analizde sağlıklı sonuçlar elde edilebilmesi adına sipariş sayısı 5'in altında olan ülkeler dikkate alınmamış, listedeki ilk 36 ülkenin verileri incelenmiştir.

4.4.2. Analiz Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Ki Kare bağımsızlık testi iki veya daha fazla değişken grubu arasında ilişki bulunup bulunmadığını incelemek için kullanılır. Yani değişkenler arasında bağımsızlık olup olmadığı araştırılır. Bunun için her sıra ve satırdaki elemanlara ait beklenen ve gözlenen frekansların karşılaştırılması gerekir. Neticede ortaya konan hipotezlerin (H_0 veya H_1) aşağıda ifade edildiği üzere doğru olup olmadığı tetkik edilir.

Aşağıdaki tabloda ihracat yapılan ülkelerle teyit durumu arasında Ki Kare testi yapılarak bu iki faktör arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı incelenmiştir.

Tablo 16.
Ülke ve Teyit Arasında Ki Kare Testi

	Değer	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık (Çift taraflı)
Pearson Ki Kare	296,046 ^a	36	,000
Benzerlik Oranı	320,498	36	,000
Geçerli Veri Sayısı	969		

a. 28 cells (37,8%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,20.

Ülke ile teyit arasındaki ilişkiye istinaden aşağıdaki hipotezler kurulmuştur:

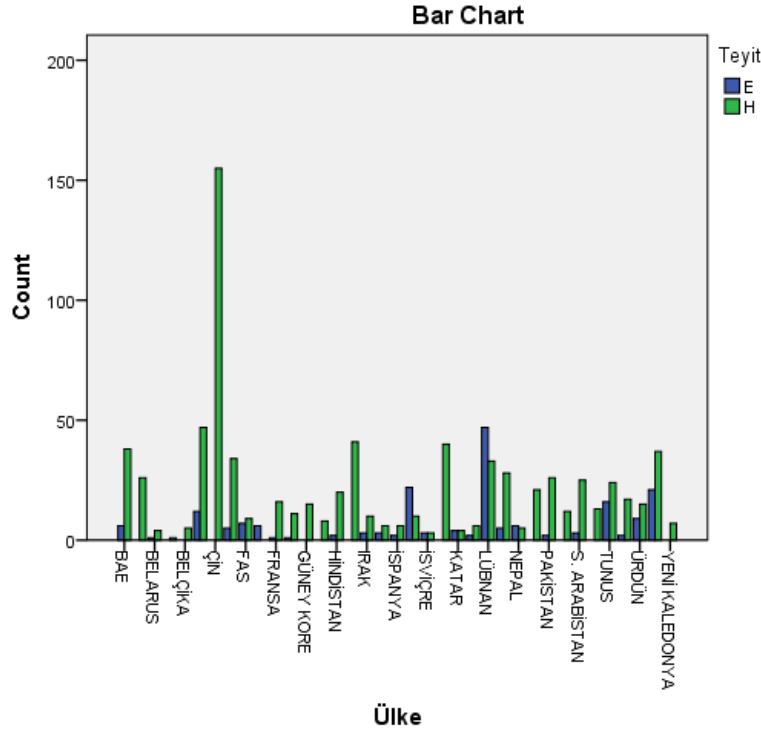
H_0 : Ülke ile teyit arasında ilişki yoktur.

H_1 : Ülke ile teyit arasında bir ilişki vardır.

Tablodaki Anlamlılık değeri 0,01'den küçük olduğundan H_0 hipotezi güçlü bir şekilde reddedilmektedir dolayısıyla ülke ile teyit durumu arasında % 1 seviyesinde anlamlı bir ilişki olduğu açıkça anlaşılmaktadır.

Aşağıdaki grafiğe göre de en çok sevkiyat yapılan ülke olan Çin'e yapılan ihracatta belirgin bir şekilde teyit istenmediği ve en çok sevkiyat yapılan ikinci ülke Lübnan'a ise açılan akreditiflerin daha çok teyitli olduğu gözlemlenmektedir. OECD Resmi Destekli İhracat Kredilerine İlişkin Ülke-Risk Sınıflandırmaları listesinde Lübnan'ın en yüksek (7.) risk dereceli ülke olarak değerlendirildiği dikkate alındığında, bu ülkeye yapılan ihracatta akreditifler için daha çok teyit istenmesi anlamlı karşılanabilir. Buna karşın aynı listede 7. derece riskli ülke olarak değerlendirilen Irak'a yapılan toplam 13 ihracatın sadece 3'ü için teyit istenmiştir.

Grafik 3.
Ülke ile Teyit Durumu Arasındaki İlişki



Yukarıda sözü edilen ülkelerden başka Tayland, Meksika, Uruguay, Finlandiya, Angola, Bahreyn gibi ülkelere yapılan ihracatın tamamı için teyitli akreditif istenmesine karşın Güney Kore, Japonya, İtalya, Tayvan, Yeni Kaledonya, Rusya, Singapur, Sri Lanka, Portekiz, Bangladeş, Özbekistan'a yapılan ihracatın tamamı için teyit istenmediği müşahade edilmiştir. Ayrıca Türkiye'de yurt içinden serbest bölgelere yapılan toplam 19 ihracat içinde 2 siparişin ödemesinin teyitli akreditifle gerçekleştiği görülmektedir.

Aşağıdaki tabloda ise ihracat yapılan ülkelerle vade türü arasında Ki Kare testi yapılarak bu iki bileşen arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı incelenmiştir.

Tablo 17.
Ülke ve Vade Türü Arasında Ki Kare Testi

	Değer	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık (Çift taraflı)
Pearson Ki Kare	400,571 ^a	36	,000
Benzerlik Oranı	488,209	36	,000
Geçerli Veri Sayısı	969		

a. 22 cells (29,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,48.

Ülke ile ve vade türü arasındaki ilişkiye istinaden aşağıdaki hipotezler kurulmuştur:

H_0 : Ülke ile vade türü arasında ilişki yoktur.

H_1 : Ülke ile vade türü arasında bir ilişki vardır.

Anlamlılık değerinin bu örnekte de küçük olduğu ve H_0 hipotezinin güçlü bir şekilde reddedildiği böylece ülke ve vade türü arasında % 1 seviyesinde güçlü bir ilişki olduğu anlaşılmaktadır.

Aşağıdaki tabloda, elde edilen verilere göre vade türü ve teyit arasındaki ilişki gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere görüldüğünde ödemeli ve vadeli olmak üzere iki vade türü bulunmaktadır. Görüldüğünde ödemeli olan toplam 507 sipariştten 94 tanesi teyitli iken teyitli olanların oranı % 18,54 bulunmuştur. Vadeli olan 541 adet akreditif işleminden ise 118 tanesi teyitli akreditiflerin oranı % 21,81 olarak hesaplanmıştır.

Tablo 18.
Vade Türü Teyit İlişkisi

Vade Türü	Teyit Durumu		Toplam
	E	H	
Görüldüğünde Ödemeli	94	413	507
	% 18,54	% 81,46	% 100
Vadeli	118	423	541
	% 21,81	% 78,19	% 100
Toplam	212	836	1.048

Aşağıdaki tabloda ise vade türü ile teyit arasında uygulanan Ki Kare testi sonuçları gösterilmiş, müteakiben bu bileşenler arasındaki ilişki yorumlanmıştır.

Tablo 19.
Vade Türü ve Teyit Arasında Ki Kare Testi

	Değer	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık (Çift Taraflı)	Doğruluk Değeri (Çift Taraflı)	Doğruluk Değeri (Tek Taraflı)
Pearson Ki Kare	1,735 ^a	1	,188		
Sürekli Düzeltme ^b	1,539	1	,215		
Benzerlik Oranı	1,739	1	,187		
Fisher'in Doğruluk Testi				,192	,107
Geçerli Veri Sayısı	1.048				

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 102,56.

b. Computed only for a 2x2 table

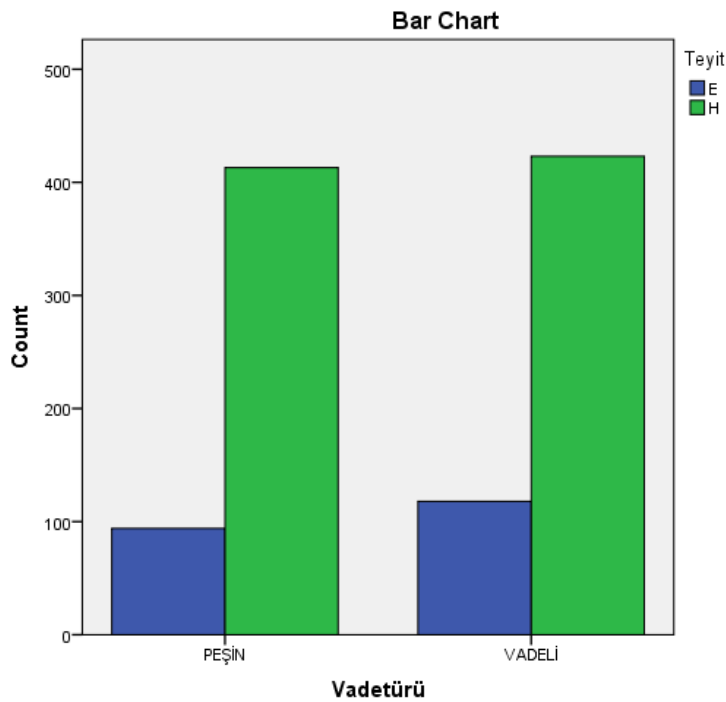
Vade türü ve teyit arasındaki ilişkiye istinaden aşağıdaki hipotezler kurulmuştur:

H_0 : Vade türü ile teyit arasında ilişki yoktur.

H_1 : Vade türü ile teyit arasında bir ilişki vardır.

Anlamlılık değeri 0,10'dan büyük olduğundan H_0 hipotezi güçlü bir şekilde tasdiklenmekte, yani vade türü ile teyit arasında anlamlı bir ilişki olmadığı açık bir şekilde anlaşılmaktadır. Bu sonucu destekleyen aşağıdaki grafikte de görüldüğü üzere ister peşin ister vadeli akreditiflerde daha çok teyit istenmediği görülmektedir.

Grafik 4.
Vade Türü ile Teyit Durumu Arasındaki İlişki



Aşağıdaki tabloda ise ihracat miktarının vade türü ile ilişkisi incelenmektedir. Bu amaca binaen öncelikle açılan akreditiflerin tutarı aşağıdaki gibi sınıflandırılmıştır:

- 1- 50.000 USD'den az
- 2- 50.000-100.000 USD arası
- 3- 100.000- 250.000 USD arası
- 4- 250.000-500.000 USD arası
- 5- 500.000 USD'den fazla

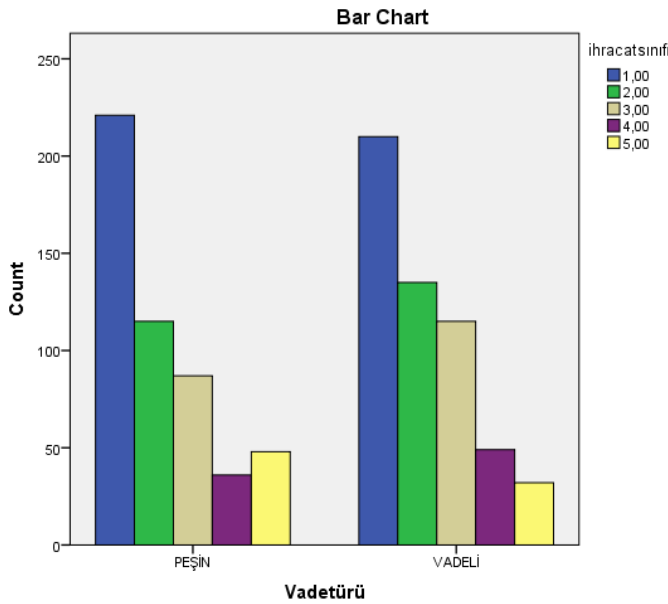
Tablo 20.
Vade Türü ile İhracat Miktarı İlişkisi

Vade Türü	İhracat Sınıfı					Toplam
	1	2	3	4	5	
Peşin	221	115	87	36	48	507
Vadeli	210	135	115	49	32	541
Toplam	431	250	202	85	80	1.048

Tablodan görüldüğü üzere her bir ihracat sınıfında peşin veya vadeli akreditiflerin toplam sayısı birbirine yakınlık teşkil etmektedir. Hem yukarıdaki tablo hem de aşağıdaki grafikten anlaşıldığı gibi akreditiflerin büyük bir kısmı miktarı 50.000 USD'nin altında olan siparişlerden oluşmaktadır. Yine akreditif miktarı arttıkça sipariş sayısının da azaldığı grafikten müşahade edilmektedir.

Grafik 5.

Vade Türü ile İhracat Miktarı Arasındaki İlişki



Vade türü ile ihracat miktarı arasındaki ilişki aşağıdaki tabloda ifade edilen Ki Kare testi ile açıklanmaktadır.

Tablo 21.
Vade Türü ve İhracat Miktarı Arasında Ki Kare Testi

	Değer	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık (Çift Taraflı)
Pearson Ki Kare	9,857 ^a	4	,043
Benzerlik Oranı	9,891	4	,042
Geçerli Veri Sayısı	1.048		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 38,70.

Vade türü ile ihracat miktarı arasındaki ilişkiye istinaden aşağıdaki hipotezler kurulmuştur:

H_0 : Vade türü ile ihracat miktarı arasında ilişki yoktur.

H_1 : Vade türü ile ihracat miktarı arasında bir ilişki vardır.

Tablodan anlaşıldığı üzere Anlamlılık seviyesi 0,05'ten küçük olduğundan H_0 hipotezi reddedilmektedir; vade türü ile ihracat miktarı arasında % 5 seviyesinde anlamlı bir ilişki mevcuttur. İhracat miktarı arttıkça hem peşin hem de vadeli akreditiflerin sayısı azalmaktadır.

Aşağıda teyit ile ihracat sınıfları arasındaki ilişkiyi gösteren tabloya istinaden 1048 adet akreditifin yaklaşık % 80'inin teyitsiz olduğu anlaşılmaktadır. Teyitsiz akreditiflerde de yukarıdaki tablolara benzer şekilde ihracat miktarı arttıkça işlem sayısının azaldığı anlaşılmaktadır.

Tablo 22.
Teyit ile İhracat Miktarı İlişkisi

Teyit Durumu	İhracat Sınıfı					Toplam
	1	2	3	4	5	
E	73	24	44	34	37	212
H	358	226	158	51	43	836
Toplam	431	250	202	85	80	1.048

Aşağıdaki tabloda ise ihracat miktarı ile teyit durumu arasındaki ilişki ifade edilmektedir:

Tablo 23.
Teyit ve İhracat Miktarı Arasında Ki Kare Testi

	Değer	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık (Çift Taraflı)
Pearson Ki Kare	74,856 ^a	4	,000
Benzerlik Oranı	68,628	4	,000
Geçerli Veri Sayısı	1.048		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 16,18.

Teyit ile ihracat miktarı arasındaki ilişkiye istinaden aşağıdaki hipotezler kurulmuştur:

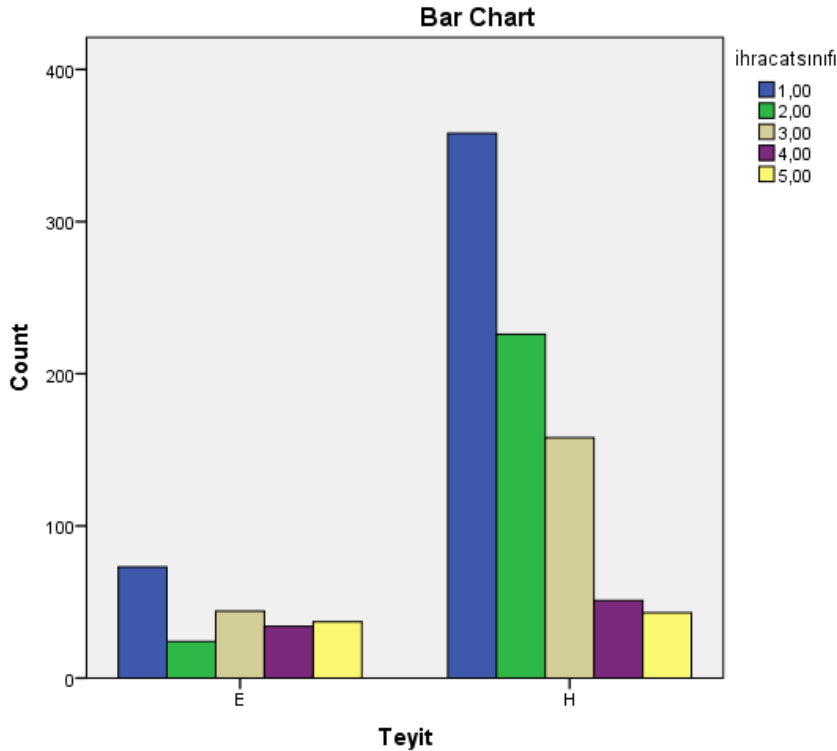
H_0 : Teyit ile ihracat miktarı arasında ilişki yoktur.

H_1 : Teyit ile ihracat miktarı arasında bir ilişki vardır.

Yapılan Ki Kare testine göre H_0 hipotezi reddedilmekte olup teyit durumu ile ihracat miktarı arasında % 1 seviyesinde anlamlı bir ilişki olduğu anlaşılmaktadır.

Aşağıdaki grafikten de bu ilişkinin daha çok teyitsiz akreditifler tarafında değişkenlik gösterdiği, teyitli akreditiflerde ise birbirine yakın değerlerde olduğu görülmektedir. Teyitsiz akreditiflerde ihracat miktarı arttıkça sipariş sayısı da azalmakta iken, teyitli akreditifler için aynı kaidenin geçerli olduğu söylenememektedir.

Grafik 6.
Teyit Durumu ile İhracat Miktarı Arasındaki İlişki



Aşağıdaki tablolarda ise vade türü ile ihracat tutarlarının ortalamaları arasındaki ilişki t testine göre incelenmektedir. Açıklayıcı bilgileri sunan aşağıdaki tablodan görüleceği üzere toplam 507 adet peşin (görüldüğünde ödemeli) akreditif tutarının ortalaması 741.441 USD, standart sapması yaklaşık 6.731.065 USD ve standart hata ortalaması ise 298.937'dir. Vadeli akreditifte ise ortalama değerinin 160.495 USD ve standart sapmanın da 392.835 USD seviyesinde olduğu görülmektedir.

Tablo 24.
Ortalama İhracat Miktarı ile Vade Türü Arasındaki İlişkinin
İncelenmesi İçin t Testi Uygulaması (Tanımlayıcı İstatistikler)

Vade türü	Örneklem Hacmi	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata Ortalaması
Peşin	507	741.441,4663	6.731.065,82196	298.937,12802
Vadeli	541	160.495,9830	392.835,71612	16.889,32659

Aşağıdaki tabloda ilgili ilişkiyi sunabilmek için uygulanan Levene testi ve t testi sonuçları görülmektedir.

Tablo 25.
Ortalama İhracat Miktarı ile Vade Türü Arasındaki İlişkinin İncelenmesi İçin t Testi
Uygulaması (Bağımsız Örneklem Testi)

	Varyansların Eşitliği İçin Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin t Testi						
	F Dağılımı	Anlamlılık	t Dağılımı	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık (Çift Taraflı)	Ortalamalar Arasındaki Fark	Standart Hata Farkı	Farkın % 95 Güven Aralığı	
								Alt Sınır	Üst Sınır
Varyansların Eşit Varsayılması	13,253	,000	2,004	1046	,045	580945,4	289907,3	12079,35	1149811,61
Varyansların Eşit Olmaması Varsayımı			1,940	509,231	,053	580945,4	299413,8	-7292,98	1169183,94

İhracat miktarı ile vade türü arasındaki ilişkinin incelenmesi için aşağıdaki hipotezler kurulmuştur:

H_0 : Vade türüne göre ihracat miktarları farklılık göstermemektedir.

H_1 : Vade türüne göre ihracat miktarları farklılık göstermektedir.

Tabloya göre t dağılımı değeri eşit olmadığından varyansların eşit olmaması durumu söz konusudur dolayısıyla anlamlılık düzeyi 0,053 olarak çıkar. Bu sonuç H_0 hipotezinin reddedildiğini ve söz konusu ortalama ihracat miktarı ile vade türü ilişkisinin % 10 seviyesinde anlamlı olduğunu ifade eder.

Aşağıdaki tablolarda da ise ortalama ihracat miktarı ile teyit ilişkisi incelenmektedir. İlk tabloda öncelikle teyitli ve teyitsiz akreditiflerin ortalama açılış tutarları gösterilmektedir.

Tablo 26.
Ortalama İhracat Miktarı ile Teyit Arasındaki İlişki İçin t Testi (Tanımlayıcı İstatistikler)

Teyit Durumu	Örneklem Hacmi	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata Ortalaması
Teyitli	212	585.525,6223	1.734.787,09689	119.145,66698
Teyitsiz	836	405.033,1559	5.185.957,56616	179.360,09288

Yukarıdaki tablodan görüldüğü üzere teyitli akreditiflerin ortalama açılış tutarının yaklaşık 585.526 USD ve teyitsiz akreditiflerin ortalamasının ise 405.033 USD kadar olduğu, görülmektedir. Ayrıca teyitli akreditiflerin standart sapmasının teyitsize kıyasla çok yüksek olduğu ve standart hata ortalamalarının ise 119.000 ve 179.000 USD şeklinde sıralandığı anlaşılmaktadır. Aşağıdaki tabloda da ilgili test sonuçları gösterilmektedir.

İhracatın teyitli olup olmamasına göre ortalama ihracat tutarlarındaki farklılıkların araştırılması için kurulan hipotezler aşağıda gösterilmektedir:

H_0 : İhracatın teyitli olup olmamasına göre ortalama ihracat miktarları farklılık göstermemektedir.

H_1 : İhracatın teyitli olup olmamasına göre ortalama ihracat miktarları farklılık göstermektedir.

Tablo 27.
Ortalama İhracat Miktarı ile Teyit Arasındaki İlişki İçin t Testi (Bağımsız Örneklem Testi)

	Varyansların Eşitliği İçin Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin t Testi						
	F Dağılımı	Anlamlılık	t Dağılımı	Serbestlik Derecesi	Sig. (2-tailed)	Ortalamalar Arasındaki Fark	Standart Hata Farkı	Farkın % 95 Güven Aralığı	
								Alt Sınır	Alt Sınır
Varyansların Eşit Varsayılması	,188	,664	,500	1.046	,617	180.492,466	361.302,484	-528.467,7	889.452,669
Varyansların Eşit Olmaması Varsayımı			,838	979,634	,402	180.492,466	215.327,037	-242.062,8	603.047,771

Ortalamalar arasındaki farkın standart hata farkına bölünmesiyle elde edilen t değeri 0,500 olduğundan varyansların eşit olması söz konusudur ki bu durumda ilgili anlamlılık düzeyi 0,664 olduğundan H_0 hipotezi reddedilmemektedir. Elde edilen sonuca göre teyit durumu ile ortalama ihracat miktarı arasında bir ilişki bulunmamakta.

Analizin son kısmında da teslim şekli ile ortalama ihracat miktarı arasındaki ilişki incelenecektir. İlgili analizin sonucunu ortaya koyan ANOVA testi aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 28.
Ortalama İhracat Miktarları ile Teslim Şekilleri Arasındaki İlişkinin ANOVA Testi (Varyans Analizi) ile İncelenmesi

	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Karelerin Ortalaması	F Dağılımı	Anlamlılık
Gruplar Arası	207.333.081.675.119,000	5	41.466.616.335.023,8	1,866	,098
Grup İçi	22.839.341.804.604.644,0	1.028	22.217.258.564.790,5		
Toplam	23.046.674.886.279.764,0	1.033			

Teslim şekilleri ile ortalama ihracat tutarlarındaki farklılıkların incelenmesi için kurulan hipotezler aşağıda gösterilmektedir:

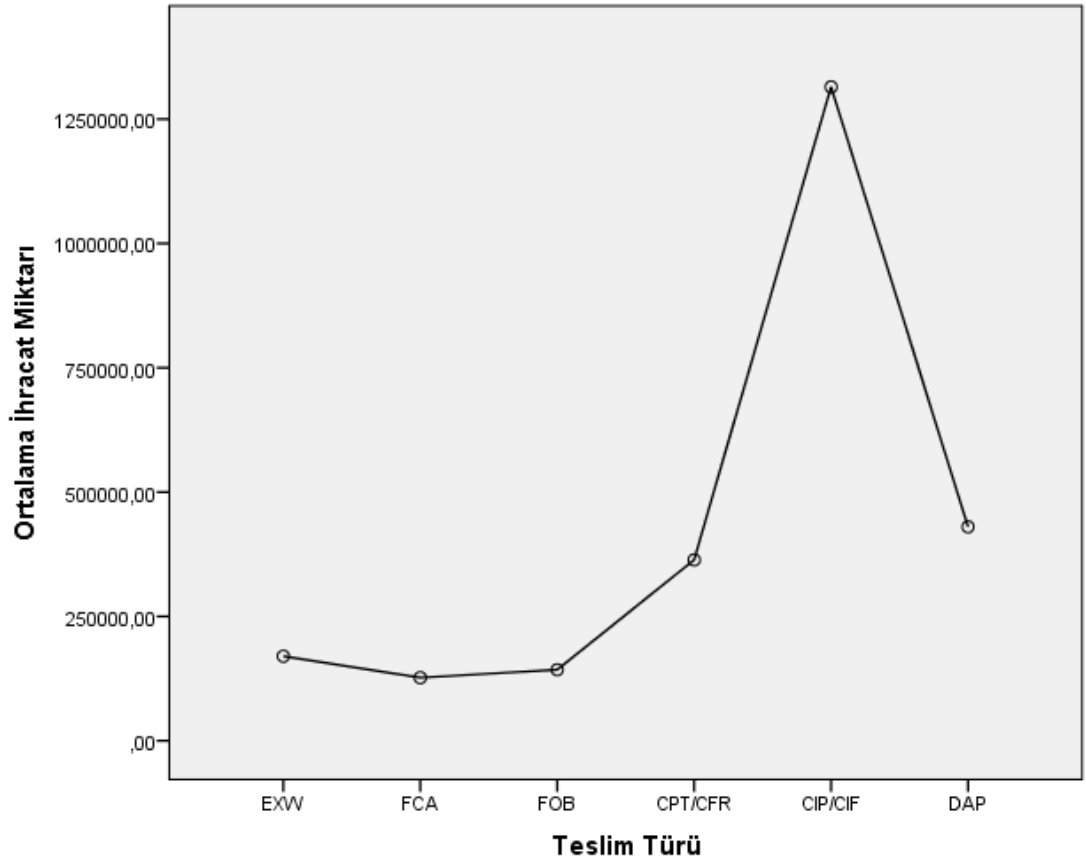
H_0 : Teslim şekilleri ile ortalama ihracat miktarları farklılık göstermemektedir.

H_1 : Teslim şekilleri ile ortalama ihracat miktarları farklılık göstermektedir.

Yukarıdaki tablodan anlaşıldığı üzere ortalama ihracat miktarları ile teslim şekilleri arasında % 10 seviyesinde anlamlı bir ilişki mevcuttur ancak anlamlılık seviyesi oldukça düşük olarak tespit edilmektedir.

Bu durumu ortaya koyan aşağıdaki grafikte de görüldüğü üzere EXW, FCA ve FOB teslim şekillerinde ortalama ihracat miktarı 250.000 USD'nin altında iken, CPT/CFR ve DAP teslim şekillerinde ortalama tutar 250.000-500.000 USD arasında yer almaktadır. CIP/CIF teslim şekillerine gelince ise sözü edilen ortalama ihracat miktarı 1.250.000 USD seviyesinin bile üzerinde yer almaktadır.

Grafik 7.
Ortalama İhracat Miktarı ile Teslim Şekilleri Arasındaki İlişki



SONUÇ ve ÖNERİLER

Bu çalışmanın araştırma problemi, uluslararası ticarete bir ödeme aracı olarak kullanılan akreditifin Türkiye'deki bankalarda güncel uygulamalarının değerlendirilmesi ve yorumlanması şeklinde ifade edilmiştir. Literatür taramasının ardından bir katılım bankası örnek olay olarak incelenmiş, elde edilen ihracat verileri değerlendirilmiş, SPSS 20.0 programı kullanılarak Pearson ki-kare ve t testleri uygulanmış, istatistik sonuçlar irdelenerek aralarındaki bağlantılar gösterilmiştir. Katılım bankasından elde edilen veriler ile kurulan hipotezler arasında güçlü ilişkiler olduğu tespit edilmiştir.

Çalışmada ihracat tutarlarına göre en fazla akreditifli ödeme ile satış yapılan 75 ülke sıralanmış olup, bu ülkelere toplam 462.739.150,25 USD tutarında satış gerçekleştiği tespit edilmiştir. Banka üzerinden işletmelerin en çok ihracat yaptığı ülkeler olarak Gana, Senegal, Yemen, Irak, Lübnan, Çin, İngiltere, Belarus, Katar, BAE'nin bulunduğu ve adı geçen ülkelerin banka üzerinden gerçekleşen toplam ihracat tutarındaki paylarının yaklaşık % 80 olduğu görülmektedir. Türkiye'nin, banka tarafından açılan ihracat akreditifleri sıralamasında 12. ülke olması, yurt içinden serbest bölgelere yapılan satışın büyüklüğünü göstermektedir.

Sevkiyat sayısına göre ihracat yapılan ülkeler sıralandığında toplam 1048 sevkiyat yapıldığı, en çok sevkiyat yapılan ülkelerin; Çin, Lübnan, Cezayir, Yemen, BAE, Hong Kong, İtalya, Tunus, Etiyopya, Mısır olduğu ayrıca bu ülkelerin toplam sevkiyat sayısı içindeki payının % 56,20'lik kısma denk geldiği anlaşılmaktadır.

Ülke ve vade türü arasındaki ilişki; görüldüğünde ödemeli ve vadeli akreditiflerin kullanılma oranları temel alınarak incelenmiştir. Ülkelerin sağladığı güven, imaj, prestij gibi unsurlarla bağlantılı olarak vadeli akreditiflerin kullanım oranlarında artış görüldüğü, dolayısıyla ülke ve vade türü arasında güçlü bir ilişki bulunduğu vurgulanmaktadır.

İhracat yapılan ülkelerle teyit durumu arasında Ki Kare testi yapılmış ve bu iki faktör arasında % 1 seviyesinde anlamlı bir ilişki olduğu anlaşılmıştır.

Vade türü ile teyit arasındaki ilişki; görüldüğünde ödemeli (peşin) ve vadeli akreditifler baz alınarak değerlendirilmiştir. Peşin ödemeli olan toplam 507 sipariştten 94 tanesi

teyitli iken teyitli olanların oranı % 18,54 olarak bulunmuştur. Vadeli olan 541 adet akreditif işleminden ise 118 tanesi teyitli akreditiflerin oranı % 21,81 olarak hesaplanmıştır. Dolayısıyla ister peşin isterse de vadeli akreditiflerde daha çok teyit istenmediği görülmektedir. Yapılan analiz sonucunda vade türü ile teyit arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Vade türü ile ihracat miktarı arasında yapılan analize istinaden; açılan toplam 1048 akreditifin % 41,12'lik kısmının miktarı 50.000 USD'nin altında olan siparişlerden oluştuğu, ayrıca ihracat miktarı arttıkça hem peşin hem de vadeli akreditiflerin sayısının azaldığı görülmüştür. Yapılan istatistiki analize göre vade türü ile miktar arasında % 5 seviyesinde anlamlı ilişkiler bulunmuştur.

Teyit durumu ile ihracat miktarı arasındaki ilişki incelendiğinde söz konusu iki faktör arasında % 1 seviyesinde güçlü ve anlamlı ilişkiler elde edilmiştir.

Vade türü ile ihracat tutarlarının ortalamaları arasındaki ilişki t testine göre incelenmiş, kurulan hipotez neticesinde söz konusu ortalama ihracat miktarı ile vade türü ilişkisinin % 10 seviyesinde anlamlı olduğu görülmüştür.

Ortalama ihracat miktarı ile teyit durumu arasındaki ilişkiyi inceleyen t testine göre faktörler arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır.

Analizin son kısmında teslim şekli ile ortalama ihracat miktarı arasındaki ilişki incelenmiş, ANOVA testinden anlaşıldığı üzere ortalama ihracat miktarları ile teslim şekilleri arasında % 10 seviyesinde anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir.

Dolayısıyla bu anlamda analiz kapsamında önerilen yokluk hipotezlerinin çoğunun reddedildiği ve alternatif hipotezlerin kabul edildiği görülmektedir. Çalışmada yer alan örneklemin diğer yılları ve diğer bankaları kapsayarak genişletilmesinin örneklemin sağlıklı olarak değerlendirilmesi ile hem sektör hem de ülkemiz adına daha faydalı olacağı düşünülmektedir. Bu yönüyle bakıldığında çalışmanın bulgularının oldukça önemli pratik sonuçları olduğu söylenebilir.

KAYNAKÇA

Kitaplar

- ACAR, Semih (2012), *Türkiye İhracatında Akreditiflerin Etkisi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ACAR, Zafer ve KÖSEOĞLU, Murat (2014), *Lojistik Yaklaşımıyla Tedarik Zinciri Yönetimi*, 1.Basım, Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık, Ankara.
- ADDA, Jacques (2005), *Ekonominin Küreselleşmesi*, Çev., Sevgi İneci, İletişim Yayınları, 3.Baskı, İstanbul.
- AKGÜÇ, Öztin (2009), *Dış Ticaret Finansmanı*, 2.Baskı, Arayış Basım ve Yayıncılık, İstanbul.
- AKGÜÇ, Öztin (2013), *Dış Ticaret Finansmanı*, 2.Baskı, Arayış Basım ve Yayıncılık, İstanbul.
- AKIN, Hakan (2009), *Dış Ticaret Destekleri*, Elma Yayınevi.
- AKMAN, Sait ve YAMAN, Şahin (2008), *Dünya Ticaret Örgütü*, 1.Basım, TEPAV, Ankara.
- AKTAN, Coşkun Can ve VURAL, İstiklal Yaşar (2004), *Globalleşme Fırsat mı, Tehdit mi?*, Zaman Kitap, İstanbul.
- ALPAYDIN, Yusuf ve TUNALI, Halil (2011), *2000 Sonrası Türkiye İktisadının Değişimi*, İstanbul Ticaret Odası Yayın No: 2011-31, İstanbul.
- ALTAN, Mehmet (2013), *Uluslararası Ekonomi Politik*, 1.Baskı, Saray Matbaacılık, Ankara.
- ARSLAN, Kahraman (2014), *Dış Ticaret İşlemleri*, Detay Yayıncılık, Ankara.
- ATAMAN, Ümit ve HALUK, Sümer (1998), *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, 6.Baskı, ALFA Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
- ATAY, Neslihan (2010), *AB ve Türkiye’de İhracatın Finansmanı, Finansman Kuruluşları ve Türk Eximbank Örneği*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ATEŞ, Davut (2012), *Uluslararası Örgütler Devletlerin Örgütlenme Mantığı*, 1.Baskı, Dora Basım-Yayım Dağıtım, Bursa.
- ATİK, Hayriye (2013), *2000’li Yıllarda Türkiye Ekonomisi: Yapısal Dönüşümler, Ana Sorunlar ve Çözümüne Dönük Politika Önerileri*, 1.Basım, Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara.

- AYDEMİR, Şevket Süreyya (1973), *İstanbul İktisadi ve İdari İlimler Akademisi'nin Cumhuriyete 50. Yıl Armağanı, Türk Ekonomisinin 50 Yılı, Atatürkçülüğün Ekonomik ve Sosyal Yönü Semineri*, 11-12 Ekim içinde, Maçka Oteli, İstanbul.
- AYDEMİR, Sibel Dinç (2010), *Dış Ticaretin Finansmanında Kurumsal Aktör Olarak Türk Eximbank'ın Hizmet Kalitesinin İhracatçı Firmalar Tarafından Algılanması, Türkiye'de Uygulanmakta Olan İhracat Teşvikleri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- AYDOĞAN, Esra M. (2002), *Türkiye Dış Ticaretinin Yapısal Analizi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Anabilim Dalı.
- BAĞDATLI, Emre (2010), *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi Bütünleşik Sistem İçerisinde Uygulanması, Türkiye'de Uygulanmakta Olan İhracat Teşvikleri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- BARKİN, Samuel (2006), *International Organization: theories and institutions*, Palgrave Macmillan, New York.
- BAŞAK, Cengiz (2010), *Uluslararası Örgütler*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- BATUR, Berkan (2008), *Havayolu ve Kargo Taşımacılığı; Dünyada ve Türkiye'de Uygulamalar*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Fakültesi.
- BAYRAKTUTAN, Yusuf (2010), *Global Ekonomide Bütünleşme Trendleri*, 6.Baskı, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- BEDESTENCİ, Çetin ve CANİTEZ Murat (2004), *Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar*, 3.Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.
- BEDESTENCİ, Çetin ve CANİTEZ Murat (2012), *Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar*, 7.Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.
- BEYAZIT, Arzu (2010), *Milletlerarası Ticaret Odasının Yapısı ve İşleyişi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- BÖLÜKBAŞI, Senem, (2008), *Akreditifli İşlemlerde Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri Üzerine Bir İnceleme*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- BULUT, Cihan (2006). *Ekonomik Yapı ve Politika Analizi: Türkiye Ekonomisi Performans Değerlendirmesi*, Der Yayınları, İstanbul.
- ÇOLAK, Görkem (2007), *İhracatın Teşviki ve Türk Eximbank*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- COŞKUN, Erman (2012), *Lojistiğe Giriş*, 1. Baskı, Zafer Ofset Matbaacılık, Erzurum.

- DEMİR, Belgi (2010), *Uluslararası Bankacılıkta Ödeme Yöntemlerinden Akreditif ve Akreditifte Karşılaşılan Sorunlar İle Çözüm Önerileri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- DEMİR, Musa (2004), *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, Detay Yayıncılık, Ankara.
- DEMİRKOPARAN, Ferhan (2010), *Zaman Serisi Analizinde Esnek Hesaplama Teknikleri (Türkiye Dış Ticaret Örneği)*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- DİLEK, Marziye (2007), *Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri ve Uygulamada Karşılaşılan Sorunlar*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- DİZKIRICI, Ahmet Selçuk (2004), *İhracatta Akreditifli Ödeme Şeklinin Kullanım Nedenleri ve Bir Uygulama*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- DOĞAN, Vahit (2011), *Uluslararası Ticarete Ödeme Aracı Olarak Akreditif*, 3.Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- DOĞAN, Vahit (2012), *Uluslararası Ticarete Ödeme Aracı Olarak Akreditif*, 3.Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- DOĞU, Süleyman (2003), *Uluslararası Ticaret*, Ege Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları No. 4, Bornova-İzmir.
- DURA, Cihan ve ATİK, Hayriye (2003), *Avrupa Birliği, Gümrük Birliği ve Türkiye*, 2.Baskı, Nobel Yayın Dağıtım,
- DURMAZ, Serkan, (2009), *Dış Ticarete Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- EKŞİ, Halil İbrahim (2012), *A'dan Z'ye Dış Ticaret Uygulamaları*, 1.Baskı, Nobel Yayınları, Ankara
- EĞİLMEZ, Mahfi (1997), *Hazine Müsteşarlığı*, Creative Yayıncılık.
http://www.ekodialog.com/ekonomi_kurumlari/hazine_mustesarligi.html, Erişim Tarihi: 02.09.2014.
- EREN, Aslan (1989), *Türkiye'nin Ekonomik Yapısının Analizi*, Bilgehan Basımevi, Bornova-İzmir.
- ERSOY, Hamit ve ERSOY, Lale (2002), *Küreselleşen Dünyada Bölgesel Oluşumlar ve Türkiye*, Ankara.
- ERTEK, Tümay (2006), *Temel Ekonomi*, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.

- FIRAT, Emrah Hanifi (2009), *Major Merkez Bankalarının (TCMB, FED, ECB, BOJ) Dinamik Para Politikası Reaksiyon Fonksiyonu Kapsamında Ekonometrik Olarak İncelenmesi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Fırat Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.
- GARİH, Üzeyir (2000), *Globalleşme Sürecinde Türkiye*, Hayat Yayıncılık, İstanbul.
- GÖKGÖZ, Ahmet ve ŞEKER, Ayberk (2014), *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, 1.Baskı, Dora, Bursa.
- GÜL, Rasim (2010), *UCP 600 ve bankalarda akreditif uygulamaları: Örnek olay incelemeleri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- GÜLŞEN, Özge, *Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (WIPO) Bünyesinde Tahkim*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- GÜNAY, Gözde Engin (2013), *Türk Hukukunda Akreditif*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Özel Hukuk Anabilim Dalı.
- GÜRGAN, Özlem (2012), *Uluslararası Ticaret ve Eğitim Sistemindeki Yeri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- GÜRSOY, Yaser (2012), *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*, 7.Baskı, Ekin Basın Yayım Dağıtım, Bursa.
- HATİBOĞLU, Zeyyat (1973), *Cumhuriyet Rejiminde Türkiye Ekonomisinin Gelişmesi*, Yalkın Ofset Matbaası, İstanbul.
- HİÇ, Süreyya (1988), *Türkiye Ekonomisi*, Menteş Kitabevi, İstanbul.
- HOMAK, Ökkeş (2011), *Dış Ticarette Milletlerarası Ticaret Odası Uygulama Krallarının Yeri ve Önemi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KARAKAYA, Sibel (2006), *Uluslararası Halkla İlişkiler: Antalya'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ile T.C. Yurtdışı Ticaret ve Ekonomi Müşavirliklerinde Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KARAKAYA, Gencay (2015), *Uluslararası Ticarette Akreditif İşlemleriyle İlgili Firmalar Düzeyinde Karşılaşılan Sorun ve Çözüm Önerileri*, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KARAKOÇ, Ahmet (2010), *KOSGEB Destekli KOBİ Destekleri ve Bütçe İlişkisinin Değerlendirilmesi*, Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- KARLUK, Rıdvan (1996), *Uluslararası Ekonomi*, 4.Baskı, Beta Yayın Dağıtım, İstanbul.
- KARLUK, Rıdvan (1999), *Türkiye Ekonomisi*, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- KARLUK, Rıdvan (2002), *Uluslararası Ekonomi*, 6.Baskı, Beta Yayın Dağıtım, İstanbul.
- KAYA, Ferudun (2011), *Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi*, 1.Bası, Beta Basım Yayın Dağıtım, İstanbul.
- KAYA, Ferudun (2013a), *Dış Ticaret ve Finansmanı*, 3.Baskı, Beta Basım Yayın Dağıtım, İstanbul.
- KAYA, Ferudun (2013b), *Dış Ticaret İşlemleri ve Yönetimi*, 4.Baskı, Beta Basım Yayın Dağıtım, İstanbul.
- KAYIHAN, Şaban, ESKİ, Mehmet (2010), *Uluslararası Ekonomi Hukuku*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- KAYMAKÇI, Oğuz, AVCI, Nuri ve ŞEN, Recep (2007), *Uluslararası Ticarete Giriş Teori, Politika ve Uygulama*, 1.Basım, Nobel Yayın Dağıtım
- KAZGAN, Gültekin (1997), *Küreselleşme ve Yeni Ekonomik Düzen*, 1.Basım, Akdeniz Yayıncılık, İstanbul.
- KILINÇ SAVRUL, Burcu, ÖZEL, Hasan Alp ve KILIÇ, Cüneyt (2013), “*Osmanlı’nın Son Döneminden Günümüze Türkiye’de Dış Ticaretin Gelişimi*”, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, (8:1)
- KIZIL, Ahmet, ŞOĞUR, Macide ve ÖRSÇELİK, Nurdan (2013), *İthalat – İhracat İşlemleri & Muhasebe Uygulamaları El Kitabı*, DER Yayınları, İstanbul.
- KOBAN, Emine (2003), *Dış Ticaret Eğitimi*, 2. Baskı, ALFA Basım Yayın Dağıtım, İstanbul.
- KOBAN, Emine ve YILDIRIR KESER, Hilal (2007), *Dış Ticarete Lojistik*, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.
- MADEN, Selen Işık (2012), *KOSGEB Genel Destek Programının Firmalar Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi: Göller Bölgesi Uygulaması*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- MELEMEN, Mehmet (1997), *Uygulamalı Pratik Dış Ticaret İşlemleri*, DER Yayınları, İstanbul.
- MELEMEN, Mehmet (2014), *Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri*, Güncellenmiş 2.Baskı, Türkmen Kitabevi, İstanbul.

- MUMCU, Necati (1970), *Dış Ticaret Teorisine Genele Bir Bakış*, İktisadi Gelişme Enstitüsü, Ofset Matbaacılık, İstanbul.
- MUSTAFA, Aylin (2010), *Dış Ticarete Ödeme Şekilleri*, Yüksek Lisans Tezi, Trakya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- OATLEY, Thomas (2012), *International Political Economy*, Fifth edition, Pearson Education, New York.
- OKTAY, Nüvit, BAKIR Hasan ve diğ., (2013), *Dış Ticaretle İlgili Kurumlar ve Kuruluşlar*, Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2793, 1.Baskı, Eskişehir.
- ÖKE, Mim Kemal (2001), *Küresel Ekonomi Politik*, Timaş Yayınları, İstanbul.
- ÖZALP, Abdurrahman (2007), *Dış Ticarete Yeni Kurallar UCP 600'ın Kullanılması ve Akreditif*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- ÖZALP, Abdurrahman (2010), *Dış Ticarete Akreditif, Riskler ve UCP*, Türkmen Kitabevi, 2010.
- ÖZCAN, Haydar (2009), *Finansal Küreselleşmenin TCMB ve Para Politikası Uygulamalarına Etkileri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ÖZGÖKER, Uğur ve DOĞAÇ, Gürkan (2010), *Uluslararası Ticaretin ve Standardizasyonun Küresel Etkileri*, Nokta Kitap, İstanbul.
- ÖZKAN, Ömer (2012), *Incoterms 2010 ile Getirilen Yenilikler*, Akademik Bakış Dergisi, Sayı: 31
- ÖZKARAMETE COŞKUN, Nazende (2009), *Türkiye Ekonomisi Yeni Yapı (2000-2008)*, İmaj Yayınevi, Ankara.
- ÖZTÜRK, Nazım (2012), *Dış Ticaret Kuram Politika Uygulama*, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.
- PARASIZ, İlker (1998), *Türkiye Ekonomisi 1923'ten Günümüze İktisat ve İstikrar Politikaları Uygulamaları*, Bursa, Ezgi Kitabevi Yayınları.
- PARASIZ, İlker (2009), *Uluslararası Mali ve Ekonomik Kuruluşlar*, 2.Baskı, Ezgi Kitabevi, Bursa
- REİSOĞLU, Seza (2009), *Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamasında Akreditif*, 2.Baskı, Ankara
- ŞAHİN, Hüseyin (2009), *Türkiye Ekonomisi*, 10.Baskı, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa.
- ŞANLI, Cemal (2003), *Uluslararası Ticaret Hukuku*, 2. Baskı, Beta Basım Yayın, Kırklareli

- SEYİDOĞLU, Halil (1988), *Uluslararası İktisat Teori, Politika ve Uygulama*, 6.Baskı, İstanbul
- SEYİDOĞLU, Halil (2003), *Uluslararası İktisat: teori, politika ve uygulama*, Güzem Can Yayınları, İstanbul.
- TCMB (2002), *Küreselleşmenin Türkiye Ekonomisine Etkileri*, ISBN: 975-7589-72-1, Banknot Matbaası Genel Müdürlüğü, Ankara.
- TEZEL, Yahya S. (1994), *Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi*, 3.Baskı, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul.
- TOGAN, Sübidey (1993), *1980'li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberizasyonu*, Türk Eximbank Araştırma Dizisi 1.
- TUNAHAN, Hakan (2013), *Uluslararası Ticari Süreçler ve Uygulaması Ders Notları*, Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- TURĞUT, Ahu Meryem (2010), *Hazine Müsteşarlığında Mali-Kurumsal Değişim ve Borç Yönetimi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ÜNAY, Vecdi (1989), *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, Met/Er Matbaası, İstanbul.
- ÜNÜSAN Ç., CANITEZ M. (2014), *Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar*, 9.Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.
- UTKULU, Utku, AYDEMİR, İsmail, ÖZKEN, Ahmet, YILMAZ, Mutlu (2013), *Türkiye'de Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulaması*, 4.Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.
- YARDIMCI, Pınar (2012), *Küreselleşme ve Bölgeselleşme Ekseninde Uluslararası Ekonomik Entegrasyonlar*, Detay Yayıncılık, Ankara.
- YAVAN, Nuri (2001), *Türkiye dış ticaretinin gelişimi ve yapısı*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- YILDIZ, Selim Baha (2013), *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Desteklenmesinde KOSGEB'in Rolü: Bir Etki Değerlendirmesi Araştırması*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- YILMAZ, Aytekin (2004), *İkinci Küreselleşme Dalgası*, 1.Basım, Vadi Yayınları, Ankara.
- YILMAZ, Mesud ve YILMAZ, Fevzi (2003), *Küresel Şirketler ve Küresel Gelişmeler*, İstanbul.
- YILMAZ, Şiir Erkök (1992), *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*, İ.İ.B.F. Yayın No: 57, Ankara.

YILMAZ, Şiir Erkök (2010), *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*, 2.Baskı, Efil Yayınevi, İstanbul.

ZAİM, Fatih (2011), *Türk Bankacılık Sisteminde Dış Ticaretin Finansmanı ve Türk Eximbank Örneği*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü.

Sürelî Yayınlar

AL KILIÇ, Şengül (2010), *Uluslararası Ticarete Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi*, Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi C. XIV, Y. 2010, Sa. 2
http://webftp.gazi.edu.tr/hukuk/dergi/14_2_1.pdf, Erişim Tarihi: 30.10.2014.

ATAYETER, Coşkun ve EROL, Arzu (2012), *Türkiye’de Uygulanmakta Olan İhracat Teşvikleri*, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi.
http://iibfdergisi.ksu.edu.tr/Images/images/files/1_1_T%C3%BCrkiye'de%20Uygulanmakta%20Olan%20%C4%B0hracat%20Te%C5%9Fvikleri.pdf, Erişim Tarihi: 12.05.2014.

ÇAŞKURLU, Eren (2006), *Hazine Borç Yönetiminde Risk Analizi Uygulamasının Yasal ve İdari Açısından Değerlendirilmesi*, Ekonomik Yaklaşım Dergisi, Cilt: 20, Sayı: 70, ss. 89-119.
http://ekonomikyaklasim.org/pdfs2/EYD_V20_N70_A04.pdf, Erişim Tarihi: 03.09.2014.

ÇEVİK, Osman ve GÜLCAN, Bayezid (2011), *Lojistik Faaliyetlerin Çevresel Sürdürülebilirliği ve Marco Polo Programı*, KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi 13 (20): 35-44, 2011 ISSN: 1309-9132.
<http://dergi.kmu.edu.tr/userfiles/file/haziran2011/35-44.pdf>, Erişim Tarihi: 24.10.2014.

DOĞANLAR, Murat, BAL, Harun ve ÖZMEN, Mehmet (2003), *Uluslararası Ticarete Türkiye’nin İhracat Fonksiyonu*, Kırız-Türk Manas Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi.
http://journals.manas.kg/mjst/oldarchives/Vol04_Issue07_2003/307.pdf, Erişim Tarihi: 14.01.2015.

GEDİZ, Burcu ve YALÇINKAYA, Hakan M. (2004), *Türkiye’de İhracat Projeksiyonu*, Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F., Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Cilt: 11, Sayı: 1, Manisa.
<http://www2.bayar.edu.tr/yonetimekonomi/dergi/pdf/C11S12004/bghy.pdf>, Erişim Tarihi: 20.08.2014.

GÜMÜŞ, Erhan (2007), *Serbest Bölgelerde Vergi Uygulamalarının Değerlendirilmesi*, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 21, Sayı 1.
<http://e-dergi.atauni.edu.tr/atauniiibd/article/view/1025003718>, Erişim Tarihi: 18.05.2016.

KAYA, Safiye (2001), *Dünya Bankası ve Türkiye*, Sayıştay Dergisi Sayı: 46-47
<http://www.sayistay.gov.tr/dergi/icerik/der46-47m1.pdf>, Erişim Tarihi: 12.11.2014.

KIVILCIM, Fulya (2013), *Küreselleşme Kavramı ve Küreselleşme Sürecinin Gelişmekte Olan Türkiye Açısından Değerlendirilmesi*, Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi, Cilt 5, No 1, 2013 ISSN: 1309-8012 (Online).
http://www.sobiad.org/ejournals/dergi_SBD/arsiv/2013_1/Fulya_Kivilcim.pdf, Erişim Tarihi: 01.05.2014.

KRING, F. (2009), *Milletlerarası Ticaret Odasının Akreditifle İlgili Son Düzenlemesi Yeknesak Kurallar 600 (UCP 600) ve Uygulamaya Getirdiği Bazı Yenilikler*, Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi Cilt: 11, Özel S.: 2009, s. 1219-1237.
<http://webb.deu.edu.tr/hukuk/dergiler/dergimiz11-9-ozel/ozel/7%20kring.pdf>, Erişim Tarihi: 12.11.2014.

POLAT, Ali (2008), *Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600*, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Yıl:7 Sayı:13 Bahar 2008 s.209-222.
<http://www.iticu.edu.tr/uploads/kutuphane/dergi/s13/209-222.pdf>, Erişim Tarihi: 30.10.2014.

YAYLA, Nihal (2010), *Ekonomi Yazıları*, 1.Baskı, Pamukkale Üniversitesi Yayınları No: 22, Ankara

YILMAZ, Mutlu, TOPUZ, Gökşen, ÖZKEN, Ahmet, KOCAEFE CEBECİ, Aslıhan (2012), *Akreditiflere İlişkin Uluslararası Düzenlemeler Olan UCP 500 ve UCP 600'ün Mukayeseli Analizi*, SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi.
<http://www.ozkengumruk.com.tr/images/yayinlar/akademik4.pdf>, Erişim Tarihi: 17.05.2016.

YILMAZ, Necip Fazıl (2005), *Petrol ve Doğal Gaz Boru Hatları Üzerine Genel Bir Değerlendirme*, Tesisat Mühendisliği Dergisi Sayı: 87, s. 4-14, 2005.
http://www.mmo.org.tr/resimler/dosya_ekler/559da2ba967eb82_ek.pdf?dergi=217, Erişim Tarihi: 25.10.2014.

Resmi Gazete, *Anayasa Mahkemesi Kararı*, Sayı: 28657, 25 Mayıs 2013 Cumartesi.
<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2013/05/20130525-5.htm>, Erişim Tarihi: 10.02.2015.

Resmi Gazete, *Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu 8/4/2015 Tarihli ve 2015/7511 Sayılı Kararname eki*.
<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2015/04/20150410-21-1.pdf>, Erişim Tarihi: 16.05.2016.

Diğer Kaynaklar

Akdeniz İhracatçı Birlikleri, *İhracatçı Birliklerinin Görevleri*.

<http://www.akib.org.tr/tr/kurumsal-ihracatci-birliklerini-gorevleri.html>, Erişim Tarihi: 26.11.2014.

ALPTEKİN, Kerem (2015), *Dünya Ticaret Örgütü ve Türkiye'ye Hatırlattıkları*, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı, Değerlendirme Notu, N201514. http://www.tepav.org.tr/upload/files/1434662315-5.Dunya_Ticaret_Orgutu_Yillik_Raporu_ve_Turkiye___ye_Hatirlattiklari.pdf, Erişim Tarihi: 15.04.2016

BAYRAKTUTAN, Yusuf ve ÖZBİLGİN, Mehmet (2012), *Lojistik Sektöründe Havayolu Taşımacılığı ve Türkiye*, Ankara. http://akademikpersonel.kocaeli.edu.tr/ybayrak/bildiri/ybayrak12.07.2013_15.22.13bildiri.pdf, Erişim Tarihi: 25.10.2014.

COŞKUN, Ahmet (2013), *Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) ve Türkiye*, İdarecinin Sesi - Mart - Nisan / 2013, s:104-107. http://www.igb.gov.tr/Kutuphane/OECD_ve_TURKIYE.pdf, Erişim Tarihi: 04.08.2014.

Dünya Bankası, World Bank, Globalization and International Trade. http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondco/beg_12.pdf, Erişim Tarihi: 03.05.2014.

DTÖ, World Trade Organisation, 10 things the WTO can do. http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtocan_e.pdf, Erişim Tarihi: 30.10.2014.

EROZAN, Ahmet Kamil (2011), *Uluslararası Kuruluşların İşlevi: OECD Örneği*, Perşembe Konferansları. <http://www.rekabet.gov.tr/File/?path=ROOT%2F1%2FDocuments%2FPer%25c5%259fembe%2BKonferans%25c4%25b1%2BYay%25c4%25b1n%2Fperskonfyn149.pdf>, Erişim Tarihi: 16.11.2014.

ESEN, Sinan (2011), *Dış Ticaret Teorisi*, Bilecik Üniversitesi. <http://web.bilecik.edu.tr/sinan-esen/files/2011/09/Dış-Ticaret-Teorisi.pdf>, Erişim Tarihi: 17.11.2014.

FISHER, Stanley (2003), *Globalization and Its Challenges*, Fordham University, American Economic Association meetings in Washington, New York. http://legacy.fordham.edu/economics/mcleod/Fischer_Globalization.pdf, Erişim Tarihi: 11.05.2014.

GÖLEÇ, Nazire (2015), *Uluslararası Finasta İnovasyon Örneği Olarak Banka Ödeme Yükümlülüğü (BPO)*, http://jafas.org/articles/2015-1-2/6_Banka_Odeme_Yukumlulugu_FULL_TEXT.pdf, Erişim Tarihi: 16.05.2016.

- GÜMÜŞ, Erdal (2011), *Üretim ve Maliyetler*, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.
<http://iibf.ogu.edu.tr/erdal/Dosyalar/Dosyalar % 20Yeni/10.pdf>, Erişim Tarihi: 11.05.2014.
- IMF, Internatioanal Monetary Fund, *Cooperation and reconstruction (1944–71).*,
<http://www.imf.org/external/about/histcoop.htm#top>, Erişim Tarihi: 19.07.2014.
- IMF (2008), Globalization: A Brief Overview,
<https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2008/053008.htm>, Erişim Tarihi: 03.03.2016.
- İKV, İktisadi Kalkınma Vakfı, *Özel Sektörün AB Konusundaki İhtisas Kuruluşu.*
http://www.ikv.org.tr/ikv.asp?ust_id=2&id=10, Erişim Tarihi: 14.09.2014.
- İLERİ, Hüseyin ve HORASAN, Afra (2002), *Küresel Rekabet Ortamında İşletmelerin Teknoloji ve Ar-Ge Yöntemlerinin Rekabete Etkileri Üzerine Araştırma ve Örnek Bir Uygulama.*
<http://www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/yayin/kitaplar/kuresel.pdf>, Erişim Tarihi: 28.08.2014.
- İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği, *İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (İİB) 'nin görevleri.*
<http://www.iib.org.tr/tr/kurumsal-gorevlerimiz.html>, Erişim Tarihi: 10.02.2015.
- İstanbul Ticaret Odası.
<http://www.ito.org.tr/wps/portal/odamiz?initView=true>, Erişim Tarihi: 04.09.2014.
- Karayolları Genel Müdürlüğü,
[http://www.kgm.gov.tr/SiteCollectionDocuments/KGMdocuments/Yayinlar/YayinPdf/Karayollarında%20Ağır%20Taşıt%20Trafığının%20ve%20Yük%20Taşımacılığının%20Özellikleri%20ve%20Eğilimleri%20\(2010-2014\).pdf](http://www.kgm.gov.tr/SiteCollectionDocuments/KGMdocuments/Yayinlar/YayinPdf/Karayollarında%20Ağır%20Taşıt%20Trafığının%20ve%20Yük%20Taşımacılığının%20Özellikleri%20ve%20Eğilimleri%20(2010-2014).pdf), Erişim Tarihi: 22.05.2016.
- KOBİ Bilgi Sitesi, *İhracat Bilgi Platformu.*
<http://www.kobi.org.tr/index.php/d-ticaret-bilgileri/hracat-bilgi-platformu>, Erişim Tarihi: 08.09.2014.
- KODALAK O., TOPAL B., DİZKIRICI A.S., (2015), *Dış Ticarette Akreditifli Ödemeler: UCP 600'e Göre Bankalarda Güncel Örnek Uygulamalar.*
http://jafas.org/articles/2015-1-3/4_Akreditif_FULL_TEXT.pdf, Erişim Tarihi: 12.11.2015.
- KOL, Bihter (2010), *Türkiye'nin Dış Ticaretinde Deniz Taşımacılığının Önemi ve Sorunları*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi.
<http://acikerisim.deu.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/12345/10879/253601.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, Erişim Tarihi: 26.05.2016.

Konya Ticaret Odası (2013), *Konya İli İhracat Analizi*.

http://www.kto.org.tr/d/file/Konya_ili_ihracat-Analizi.pdf, Erişim Tarihi: 27.09.2014.

KÜÇÜKKOCAOĞLU, Güray (201?), *Finansal Pazarlar*, Ders Notları, Başkent Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü.

<http://www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazpazartesi3.doc>, Erişim Tarihi: 17.01.2015.

MEGEP (2011), *Ulaştırma Hizmetleri Alanı, Kara Yolu Taşımacılığı*.

http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/moduller_pdf/Kara%20Yolu%20Taşımacılığı.pdf, Erişim Tarihi: 23.10.2014.

Mevzuatı Geliştirme ve Yayın Genel Müdürlüğü,

<http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.4059.doc> Erişim Tarihi: 14.01.2015.

Milletlerarası Ticaret Odası Türkiye Milli Komitesi (2012).

<http://icc.tobb.org.tr>, Erişim Tarihi: 03.03.2014.

OECD (2016), *Country Risk Classifications of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits*.

<http://www.oecd.org/tad/xcred/cre-crc-current-english.pdf>, Erişim Tarihi: 06.01.2016.

OECD, *İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı ve Türkiye*.

<http://www.oecd.org/turkey/42122130.pdf>, Erişim Tarihi: 04.08.2014.

ÖNDER, Timur (2005), *Para Politikası: Araçları, Amaçları ve Türkiye Uygulaması*, Yayınlanmış Uzmanlık Yeterlilik Tezi Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Piyasalar Genel Müdürlüğü, Ankara.

<http://www3.tcmb.gov.tr/kutuphane/TURKCE/tezler/timuronder.pdf>, Erişim Tarihi: 19.08.2014.

ÖZKAN, Ömer, BAYRAM, Orkun, KARAKAYA, Gencay ve KARAKAYA, Elif

(2014), *Is the Letter of Credit Losing its Significance? A New Payment Method in International Trade – BPO/Bank Payment Obligation*.

http://ijac.org.uk/images/frontImages/gallery/Vol._3_No._7/6.pdf, Erişim Tarihi: 16.05.2016.

SAVAŞ, Abdullah (2009), *Dünya Ticaret Örgütü*.

http://www.muhasabenet.net/makaleler_abdullah_savas.html, Erişim Tarihi: 30.10.2014.

ŞAHİN, Arif (2002), *İhracatta Ödeme Şekilleri*, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi.

<http://www.mku.edu.tr/getblogfile.php?keyid=54>, Erişim Tarihi: 10.03.2015.

ŞENATALAR, Burhan (2002), *Sosyal Demokrasi ve Küreselleşme*, Sosyal Demokrasi Vakfı.

http://www.sodev.org.tr/okullar/sdo/ders_notlari/kuresellesme.html, Erişim Tarihi: 30.10.2014.

- T.C. Başbakanlık Denizcilik MÜsteşarlığı Deniz Ticareti Genel MÜdÜrlÜğÜ (2011), Deniz Ticaret İstatistikleri, Deniz Taşıtları, Denizyolu Tasıma Ve Teşvik İstatistikleri, Ankara.
http://www.kugm.gov.tr/BLSM_WIYS/DTGM/tr/Kitaplar/20121019_110657_64032_1_64351.pdf İstatistikleri, Ankara 2010, Erişim Tarihi: 24.10.2014.
- T.C. Başbakanlık Hazine MÜsteşarlığı, *Hazine MÜsteşarlığı Teşkilatı ve GÖrevleri Hakkında Kanun*.
<http://www.hazine.gov.tr/File/?path=ROOT%2fDocuments%2fGenel+%C4%B0%C3%A7erik%2f4059-29-04-2013.pdf>, Erişim Tarihi: 02.09.2014.
- T.C. Başbakanlık Hazine MÜsteşarlığı, Mali Sektörle İlişkiler ve Kambiyo Genel MÜdÜrlÜğÜ Hakkında.
<https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/Hakkimizda-MSK?nm=269>, Erişim Tarihi: 02.09.2014.
- T.C. Dışışleri Bakanlığı, *Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı*.
<http://www.mfa.gov.tr/ekonomik-isbirligi-ve-kalkinma-teskilati.tr.mfa>, Erişim Tarihi: 04.08.2014.
- T.C. Dışışleri Bakanlığı, *Türkiye’de Karayolu Taşımacılığı*.
http://www.mfa.gov.tr/turkiye_de-karayolu-tasimaciligi-.tr.mfa, Erişim Tarihi: 23.10.2014.
- T.C. Ekonomi Bakanlığı,
<http://www.ekonomi.gov.tr/>, Erişim tarihi: 03.05.2014
- T.C. Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel MÜdÜrlÜğÜ, *T.C. Ekonomi Bakanlığı Vizyonu*.
<http://www.dso.org.tr/userFiles/file/0-VIZYON-SUNUM.pdf>, Erişim Tarihi: 30.08.2014.
- T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Tarım Alet ve Test Merkezi MÜdÜrlÜğÜ, *OECD*.
<http://www.tamtest.gov.tr/oecd> OECD, Erişim Tarihi: 17.11.2014.
- T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, *Bir Dakika Hızı Dış Ticaret İçin Büyük Avantaj*.
<http://www.gtb.gov.tr/haberler/bir-dakika-hizi-dis-ticaret-icin-buyuk-avantaj>, Erişim Tarihi: 30.08.2014.
- T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, *Gümrük ve Ticaret Bakanlığının Lojistik Sektörüne Yönelik Uygulamaları*, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Yayın No: 8, Tasfiye Hizmetleri Genel MÜdÜrlÜğÜ Yayın No: 1, Ankara, 2013.
<http://tasfiye.gtb.gov.tr/data/51e55519487c8e24b45b74f9/G%C3%BCmr%C3%BCK%20ve%20Ticaret%20Bakanlı%C4%B1%C4%9F%C4%B1n%C4%B1n%20Lojistik%20Sekt%C3%B6r%C3%BCne%20Y%C3%B6nelik%20Uygulamalar%C4%B1%20.pdf>, Erişim Tarihi: 12.02.2013.

- T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı.
<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Default.aspx>, Erişim Tarihi: 13.09.2014.
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Yatırım ve İşletmeler Genel Müdürlüğü (2012),
Türkiye’de Turizm Sektörüne Sağlanan Teşvik ve Destekler, Ankara.
<http://www.ktbyatirimisletmeler.gov.tr/Eklenti/4788,turkiyede-turizm-sektorune-saglanan-tesvik-ve-destekler.pdf?0>, Erişim Tarihi: 13.09.2014.
- T.C. Merkez Bankası Anonim Şirketi, Sermaye Hareketleri, Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü, Kambiyo Mevzuatı Müdürlüğü, Genelge No: 2002/YB-1, 2002/ŞB-1.
<http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/fe0fd989-ba59-4d98-864f-21c819b842b5/Sermayehar.2002.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=fe0fd989-ba59-4d98-864f-21c819b842b5>, Erişim Tarihi: 10.01.2015.
- T.C. Milli Eğitim Bakanlığı (201?), *Muhasebe Finansman, Dış Ticarete Ödeme Şekilleri*.
http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/moduller_pdf/Dış%20Ticarete%20Ödeme%20Şekilleri.pdf, Erişim Tarihi: 10.03.2015.
- T.C. Türkiye Büyük Millet Meclisi, *Hazine Müsteşarlığı ile Dış Ticaret Müsteşarlığı Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun*.
http://www.tbmm.gov.tr/tutanaklar/kanunlar_kararlar/kanuntbmmc078/kanuntbmmc078/kanuntbmmc07804059.pdf, Erişim Tarihi: 06.09.2014.
- T.C. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, *Deniz Yolu*.
http://www.ubak.gov.tr/BLSM_WIYS/UBAK/tr/Ana_Plan_Stratejisi/3-Rapor/20100518_171220_204_1_64.pdf, Erişim Tarihi: 24.10.2014.
- T.C. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı (2013), *Ulaşan ve Erişen Türkiye*.
http://www.ubak.gov.tr/BLSM_WIYS/UBAK/tr/yayinlar/20131129_112705_204_1_64.pdf Erişim Tarihi: 24.10.2014.
- TOBB, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği.
<http://www.tobb.org.tr/DisTicaretMudurlugu/Sayfalar/Hakkimizda.php>, Erişim Tarihi: 04.09.2014.
- TURAL, Erkan (2014), *Türkiye’de Kamu Yönetimi Eğitiminin TODAİE Tarihi 1940-1990*, Türkiye ve Ortadoğu Amme İdaresi Enstitüsü, TODAİE Yayın No: 375, 1. Baskı, Ankara.
<http://stratejikoperasyon.files.wordpress.com/2014/03/todaie-tarihi-ilk-blm.pdf>, Erişim Tarihi: 14.08.2014.
- TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu, *Dış Ticaret İstatistikleri Yıllığı 2016*.
http://www.tuik.gov.tr/Kitap.do?metod=KitapDetay&KT_ID=4&KITAP_ID=89, Erişim Tarihi: 24.10.2014.
- Türk Eximbank, *Hakkımızda*.
<http://www.eximbank.gov.tr/TR,5/hakkimizda.html>, Erişim Tarihi: 03.09.2014.

- Türkiye İhracatçılar Meclisi, *Dış Ticarete Yeni Dönem: BPO*
<http://www.tim.org.tr/tr/aktuel-timden-haberler-dis-ticarete-yeni-donem-bpo.html>, Erişim Tarihi: 16.06.2016
- Türkiye İstatistik Kurumu, *İstatistiksel Tablolar ve Dinamik Sorgulama*.
http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046, Erişim Tarihi: 14.08.2014.
- Türkiye Nakliyeciler Derneği, *11. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Şurası, Çalışma Grupları Rapor Özetleri*.
http://www.tnd.org.tr/site/images/icerikler/dosya/karayolu_ura.pdf, Erişim Tarihi: 23.10.2014.
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (2012), *Türkiye Ulaştırma ve Lojistik Meclisi Sektör Raporu.*,
http://www.tobb.org.tr/Documents/yayinlar/TOBB_ulasirma_kitap_2012.pdf, Erişim Tarihi: 24.10.2014.
- Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O., Hazine Başkanlığı (2007), *Küreselleşme Sürecinde Dünya ve Türkiye Ekonomisinde Sektörel Yapıdaki Dönüşüm Üzerine Bir İnceleme*.
http://www.vakifbank.com.tr/documents/earastirma/Kuresellesme_Surecinde_Dunya.pdf Erişim Tarihi: 20.08.2014.
- TÜSİAD, *Dış Ticaret Raporu*.
http://www.tusiad.org.tr/_rsc/shared/file/DisTicaret-raporu-2012.pdf, Erişim Tarihi: 24.10.2014.
- YELTİN, Leyla Tunç (200?), *Katılım Süresi ve İktisadi Kalkınma Vakfı*.
<http://abm.tobb.org.tr/haberler/abkatilimsureci/KV-LEYLA%20YELTN.pdf>, Erişim Tarihi: 15.09.2014.
- YILANOĞLU, Zeynep (2008), *Türkiye'nin Dış Ticaretinin Yapısal Dönüşümü*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
<http://eprints.sdu.edu.tr/561/1/TS00647.pdf>, Erişim Tarihi: 18.05.2016.
- YÜCEL, Fikret (2014), *Cumhuriyet Türkiye'sinin Sanayileşmede İlk Önemli Adımı: Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı 1934-1938*.
http://www.emo.org.tr/ekler/364a8ddae9aadd_ek.pdf, Erişim Tarihi: 15.05.2016
- www.ekodialog.com/uluslararası_ekonomi/dis-ticarete-finansman-sekilleri.html, Erişim Tarihi: 30.10.2014. *Dış Ticaret Genel Bilgileri*.
- www.mevzuat.net/fayda/teslimsekilleri.aspx, Erişim Tarihi: 22.06.2015.
Dış Ticarete Teslim Şekilleri
- www.orgtr.org.tr/kaynak-kullanimini-destekleme-fonu-kesintileri-hakkinda-karar-karar-no-20157511-, Erişim Tarihi: 16.05.2016.
Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintileri Hakkında Karar (Karar NO: 2015/7511)

ÖZGEÇMİŞ

Seymur ZEYNALZADE, 1985 yılında Azerbaycan'da Gubadlı ilinde dünyaya gelmiştir. 2002 yılında Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi, Genel İktisat Fakültesi, Maliye Bölümünde başlamış olduğu lisans eğitimini 2006 yılında tamamlamıştır. 2013 yılında ise Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası Ticaret Anabilim Dalı, Uluslararası Ticaret Bilim dalında lisansüstü eğitime başlamıştır.

