

**T.C.
MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**



**YÜKSEK LİSANS TEZİ
ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANS ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANS PROGRAMI**

**İHRACATTA AKREDİTİFLERİN ETKİSİ:
EGE BÖLGESİ ÖRNEĞİ**

Meryem BAYRAM

**Danışman
Dr. Öğr. Üyesi Hürriyet BİLGE**

MANİSA, 2019

**T.C.
MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANS ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANS PROGRAMI**

**İHRACATTA AKREDİTİFLERİN ETKİSİ:
EGE BÖLGESİ ÖRNEĞİ**

Meryem BAYRAM

**Danışman
Dr. Öğr. Üyesi Hüriyet BİLGE**

MANİSA, 2019

	T.C. MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ YÜKSEK LİSANS EĞİTİMİ FORMLARI Tez Savunma Sınavı Tutanağı	Doküman Kodu	FRYL-031
		Yayınlanma Tarihi	26/03/2018
		Revizyon No/Tarih	2/23/03/2018
		Sayfa	1/1

TEZ SAVUNMA SINAV TUTANAĞI

Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü 11.06.2019 tarih ve 19/26 sayılı toplantısında oluşturulan jürimiz tarafından Manisa Celal Bayar Üniversitesi Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönetmeliği'nin 9. Maddesi gereğince Enstitümüz Uluslararası Ticaret ve Finans Anabilim Dalı Uluslararası Ticaret ve Finans Tezli Yüksek Lisans Programı öğrencisi Meryem BAYRAM'ın "**İhracatta Akreditiflerin Etkisi: Ege Bölgesi Örneği**" konulu tezi incelenmiş ve aday 08.07.2019 tarihinde saat 11:00'da jüri önünde tez savunmasına alınmıştır.

Adayın kişisel çalışmaya dayanan tezini savunmasından sonra 90... dakikalık süre içinde gerek tez konusu, gerekse tezin dayanağı olan anabilim dallarından jüri üyelerine sorulan sorulara verdiği cevaplar değerlendirilerek tezin,

BAŞARILI olduğuna ☒

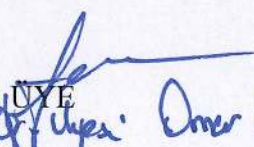
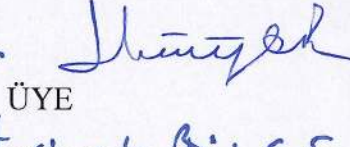
OY BİRLİĞİ ☒

DÜZELTME yapılmasına * ☐

OY ÇOKLUĞU ☐

RED edilmesine ** ☐

ile karar verilmiştir.

ÜYE  Prof. Dr. Ömer Faruk BAYRAM
 BASKAN  Prof. Dr. Hürriyet BİLGE
 ÜYE  Prof. Dr. Hürriyet BİLGE

Evet

Hayır

Tez, burs, ödül veya Teşvik programına (Tüba, Fullbright vb.) aday olabilir.

☐
☐

Tez, mutlaka basılmalıdır.

☐
☐

Tez, mevcut haliyle basılmalıdır.

☒
☐

Tez, gözden geçirildikten sonra basılmalıdır.

☐
☐

Tez, basımı gereksizdir.

☐
☐

* Bu halde adaya 3 ay süre verilir. İkinci tez savunma sınavında da başarısız olan öğrencinin Enstitü ile ilişkisi kesilir.

** Bu halde adayın Enstitü ile ilişkisi kesilir.

Hazırlayan
Enstitü Sekreteri

Onaylayan
Enstitü Müdürü

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans tezi olarak sunduğum “İhracatta Akreditiflerin Etkisi: Ege Bölgesi Örneği” adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin bibliyografyada gösterilen eserlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

.../.../2019

Meryem BAYRAM

İmza

ÖZET

İHRACATTA AKREDİTİFLERİN ETKİSİ: EGE BÖLGESİ ÖRNEĞİ

Dış ticaret, ülkeler arasında gerçekleştirilen ihracat ve ithalat hareketleridir. Ülkeler dış ticaret ilişkileri sonucunda satılan malların teslimi ve ödenmesi ile buna bağlı olarak oluşan etkileri uluslararası ticaret yapan işletmeler için büyük önem kazanmıştır.

Ülkeler dış ticaret yaparken kullandıkları teslim ve ödeme şekilleri bulunmaktadır. Bu ödeme yöntemlerinden biri olan akreditifli ödeme, diğer ödeme yöntemleri arasında en güvenilir ve iki tarafın da hakkını koruyan ödeme şeklidir. Akreditif, ihracat yapılan malların bedelini ödenmesi konusunda belirli koşulların yerine getirilmesinden sonra ödemenin yapılacağına ilişkin bir tür teminattır.

Yapılan çalışma, Ege Bölgesi ihracatında akreditifli ödemenin diğer tüm ödeme yöntemleri arasında ne kadar etkili ve önemli olduğunu amaçlamaktadır. Bu bağlamda Ege İhracatçı Birlikleri'nden alınan ülkeler bazında ödeme yöntemlerine göre 2011-2018 yılları arasındaki ihracat tutarları incelenmiştir. Akreditifli ödeme yöntemi diğer ödeme yöntemleri ile karşılaştırılarak avantajları ve kullanılabilirliği değerlendirilmiştir. Ege ihracatçı Birlikleri'nden alınan verilerdeki ülkelere 13 tanesi, ihracatta tüm ödeme şekillerinin kullandığı ve Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ülkeler arasından seçilmiştir. En güvenilir ödeme yöntemi olmasına rağmen, pahalılığı nedeniyle Ege Bölgesi'nin ihracatında akreditifli ödemenin fazla kullanılmadığı sonucuna ulaşılmış, en çok kullanılan ödeme yöntemi mal mukabili ödeme olmuştur. Akreditifli ödemenin kullanımı ülkelere göre farklılık göstermesiyle birlikte genel anlamda az kullanıldığı verilerde de görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, İhracat, Ödeme Şekilleri ve Akreditif

ABSTRACT

THE EFFECT OF LETTER OF CREDIT ON EXPORT: THE EXAMPLE OF AEGEAN REGION

Foreign trade is the export and import movements between countries. The delivery and payment of the goods sold as a result of the foreign trade relations of the countries and the resulting effects have gained great importance for the companies engaged in international trade.

Countries has the forms of delivery and payment they used when they make foreign trade. One of these payment methods, letter of credit, is the most reliable payment method and the payment method that protects the rights of both parties. The letter of credit is an assurance that payment will be made after the fulfillment of certain conditions for the payment of the goods for export.

The study aims at how effective and important payment of letter of credit in Aegean Region exports is among all other payment methods. In this context, the export amounts between 2011-2018 were analyzed according to the payment methods of the countries taken from Aegean Exporters' Associations. Letters of credit are compared with other payment methods and their advantages and usability are evaluated. 13 countries in the data received from the Aegean Exporters' Association the at export use of all forms of payment and from Turkey's top exporting countries were selected. Although it is the most reliable payment method, it is concluded that the letter of credit is not used much in the export of Aegean Region due to its cost, and the most used payment method has been the payment against goods. Although the use of letter of credit is different from country to country, it is also seen in the data that is used less commonly.

Keywords: Foreign Trade, Export, Payment Methods and Letter of Credit

TEŞEKKÜR

Tez konumun belirlenmesinde kararsızlığıma rağmen yardımlarını esirgemeyen, çalışmamın her aşamasında bana destek olan, bilgi ve deneyimlerinden yararlanırken göstermiş olduğu sabır ve hoşgöründen dolayı danışman hocam Sayın Dr. Hürriyet BİLGE'ye; tezim için gerekli olan verileri elde etmem için bana yardımcı olan Ege İhracatçılar Birliği Bilgi İşlem Bölümü Şefi Sibel BOZ'a; öğrenim hayatım boyunca beni maddi ve manevi olarak destekleyen ve hep yanımda olan aileme yürekten teşekkür ederim.

Meryem BAYRAM

Manisa, 2019

İÇİNDEKİLER

YEMİN METNİ.....	iv
ÖZET.....	vi
ABSTRACT.....	vii
TEŞEKKÜR.....	viii
TABLO LİSTESİ.....	xv
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xvii
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET KAVRAMI, DIŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ

1.1	DIŞ TİCARET.....	3
1.1.1	Dış Ticaretin Tanımı.....	3
1.1.2	Dış Ticaretin Tarihsel Gelişimi	4
1.1.3	Ülkelerin Dış Ticaret Yapma Nedenleri	5
1.1.3.1	Doğal ve beşeri kaynak yetersizliği.....	5
1.1.3.2	Ülkeler arası fiyat farklılıkları	6
1.1.3.3	Uluslararası Mal farklılığı	6
1.2	DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ	7
1.2.1	E Grubu Teslim Şekilleri.....	8
1.2.1.1	EXW: İşyerinde Teslim (Ex Works)	8
1.2.2	F Grubu Teslim Şekilleri	10
1.2.2.1	FCA: Taşıyıcıya Teslim (Free Carrier)	10
1.2.2.2	FAS: Gemi Doğrultusunda Teslim (Free Alongside Ship) .	11
1.2.2.3	FOB: Gemi Bordasında Teslim (Free On Board).....	12
1.2.3	C Grubu Teslim Şekilleri.....	13

1.2.3.1	CFR: Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim (Cost And Freight)	14
1.2.3.2	CPT: Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim (Carriage Paid To)	15
1.2.3.3	CIF: Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim (Cost, Insurance And Freight)	16
1.2.3.4	CIP: Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim (Cost, Insurance Paid To)	17
1.2.4	D Grubu Teslim Şekilleri	18
1.2.4.1	DAT: Terminalde Teslim (Delivered At Terminal)	18
1.2.4.2	DAP: Belirlenen Yerde Teslim (Delivered At Place)	19
1.2.4.3	DDP: Gümrük Resmi Ödenmiş Teslim (Delivered Duty paid)	20
1.3	DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ	21
1.3.1	Peşin Ödeme	21
1.3.2	Mal Mukabili Ödeme.....	22
1.3.3	Vesaik Mukabili Ödeme	23
1.3.4	Akreditifli Ödeme	25
1.3.5	Kabul Kredili Ödeme.....	25
1.3.6	BPO Ödeme (Banka Ödeme Yükümlülüğü – Bank Payment Obligation)	27

İKİNCİ BÖLÜM

AKREDİTİFLER

2.1	AKREDİTİFİN TANIMI VE TARİHÇESİ	29
2.2	AKREDİTİFLİ ÖDEMEDE TARAFLAR	30
2.2.1	Amir (Alıcı –İthalatçı)	31
2.2.2	Lehtar (Satıcı – İhracatçı)	31
2.2.3	Amir Bankası	32
2.2.4	Lehtar (Muhabir) Bankası	33

2.2.4.1	İhbar Bankası	33
2.2.4.2	Teyit Bankası	33
2.2.4.3	Görevli Banka.....	34
2.3	Akreditifli Ödemenin İşleyişi	34
2.4	Akreditif Çeşitleri.....	39
2.4.1	Taraflara sağlanan güvence açısından akreditifler	40
2.4.1.1	Dönülebilir (Cayılabilir – Kabilirücu) Akreditif (Revocable Letter Of Credit)	40
2.4.1.2	Dönülemez Akreditif (Irrevocable Letter Of Credit)	41
2.4.2	Ödemeden sorumlu kuruluş açısından akreditifler	41
2.4.2.1	Teyitli Akreditif (Confirmed Letter of Credit)	42
2.4.2.2	Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed Credit).....	42
2.4.3	Ödeme şekli açısından akreditifler	43
2.4.3.1	Vesaik İbrazında Ödemeli Akreditif (Sight Payment Letter Of Credit).....	43
2.4.3.2	Vadeli (Ödemesi Ertelemeli) Akreditif (Deferred Payment Letter Of Credit)	44
2.4.3.3	Kabul Kredili Akreditif (Acceptance Letter Of Credit)	44
2.4.3.4	İştira Edilebilir Akreditif (Negotiation L/C)	45
2.4.4	Kullanılış amacı açısından akreditifler	46
2.4.4.1	Adi (Basit) Akreditif (Fixed Letter Of Credit)	46
2.4.4.2	Rotatif (Döner) Akreditif (Revoling Letter Of Credit).....	47
2.4.4.3	Devredilebilir Akreditif (Transferable Letter Of Credit)	48
2.4.4.4	Karşılıklı Akreditif (Back to Back Letter Of Credit)	49
2.4.4.5	Teminat (İhtiyat-Garanti) Akreditifi (Standby Letter Of Credits) 50	
2.4.4.6	Kırmızı Şartlı (Red Clause) Akreditif	50
2.4.4.7	Yeşil Şartlı (Green Clause) Akreditifler	51

2.5	Akreditifli Ödemenin Avantajları	51
2.6	Akreditif Uygulamalarında Karşılaşılan Sorunlar	52
2.7	Akreditifli Ödemeyi Diğer Ödeme Şekillerinden Ayrılan Özellikler.....	53

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

İHRACATTA AKREDİTİFLERİN ETKİSİ: EGE BÖLGESİ ÖRNEĞİ

3.1	Araştırmanın Amacı	55
3.2	Araştırmanın Kapsamı.....	55
3.3	Araştırmanın Yöntemi	55
3.4	Araştırma Bulguları	56
3.4.1	Almanya.....	56
3.4.2	Amerika Birleşik Devletleri (ABD)	59
3.4.3	Birleşik Arap Emirlikleri (BAE)	62
3.4.4	Cezayir.....	65
3.4.5	Çin	67
3.4.6	Fas.....	70
3.4.7	Fransa.....	73
3.4.8	İngiltere.....	76
3.4.9	İtalya	79
3.4.10	Kanada	82
3.4.11	Romanya	85
3.4.12	Rusya Federasyonu	88
3.4.13	Yunanistan	91
	SONUÇ.....	95
	KAYNAKÇA.....	99

KISALTMALAR DİZİNİ

ABD: Amerika Birleşik Devletleri

AB: Avrupa Birliği

BAE: Birleşik Arap Emirlikleri

BPO: Bank Payment Obligation (Banka Ödeme Yükümlülüğü)

EXW: Ex Work (Satıcının Ülkesinde İş Yerinde Teslim)

CFR: Cost And Freight (Mal Bedeli Ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim)

CPT: Carriage Paid To (Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim)

CIF: Cost, Insurance And Freight (Mal Bedeli, Sigorta Ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim)

CIP: Cost, Insurance Paid To (Taşıma Ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim)

DDP: Delivered Duty paid (Gümrük Resmi Ödenmiş Teslim)

DAT: Delivered At Terminal (Terminalde Teslim)

DAP: Delivered At Place (Belirlenen Yerde Teslim)

FOB: Free On Board (Gemi Bordasında Teslim)

FCA: Free Carrier (Taşıyıcıya Teslim)

FAS: Free Alongside Ship (Gemi Doğrultusunda Teslim)

ICC: International Chamber Of Commerce (Milletlerarası Ticaret Odası)

İHKİB: İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği

İTKİB: İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri

M.Ö.: Milattan Önce

M.S.: Milattan Sonra

TETSIAD: Türkiye Ev Tekstil Sanayicileri ve İşadamları Derneği

TİM: Türkiye İhracatçılar Merkezi

TMA: Transaction Matching Application (İşlem Eşleştirme Uygulaması)

UCP: ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits
(Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama Kuralları)



TABLO LİSTESİ

Tablo 1. Dış Ticarete Teslim Şekilleri (Incoterms 2010)	8
Tablo 2. EXW’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları	9
Tablo 3. FCA’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları	11
Tablo 4. FAS’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları	12
Tablo 5. FOB’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları	13
Tablo 6. CFR’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları	15
Tablo 7. CPT’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları	16
Tablo 8. CIF’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları	17
Tablo 9. CIP’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları	18
Tablo 10. DAT’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları	19
Tablo 11. DAP’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları	20
Tablo 12. DDP’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları	21
Tablo 13. Milletlerarası Ticaret Odası tarafından düzenlenen akreditiflere ilişkin yeksanak kuralların tarihçesi	30
Tablo 14. Çalışmada kıtalar bazında seçilen ülkeler	56
Tablo 15. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi’nin Almanya’ya Yaptığı İhracatı ...	57
Tablo 16. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi’nden Almanya’ya Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%)	58
Tablo 17. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi’nin ABD’ye Yaptığı İhracatı	60
Tablo 18. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi’nden ABD’ye Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%)	61
Tablo 19. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi’nin BAE’ye Yaptığı İhracatı	63
Tablo 20. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi’nden BAE’ye Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%)	64
Tablo 21. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi’nin Cezayir’e Yaptığı İhracatı	65
Tablo 22. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi’nden Cezayir’e Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%)	67
Tablo 23. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi’nin Çin’e Yaptığı İhracatı	68
Tablo 24. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi’nden Çin’e Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%)	69
Tablo 25. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi’nin Fas’a Yaptığı İhracatı	71

Tablo 26. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nden Fas'a Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%).....	72
Tablo 27. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin Fransa'ya Yaptığı İhracatı.....	74
Tablo 28. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nden Fransa'ya Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%).....	76
Tablo 29. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin İngiltere'ye Yaptığı İhracatı....	77
Tablo 30. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nden İngiltere'ye Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%).....	79
Tablo 31. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin İtalya'ya Yaptığı İhracatı	80
Tablo 32. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nden İtalya'ya Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%).....	81
Tablo 33. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin Kanada'ya Yaptığı İhracatı	83
Tablo 34. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nden 'ya Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%)	84
Tablo 35. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin Romanya'ya Yaptığı İhracatı ..	86
Tablo 36. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nden Romanya'ya Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%).....	87
Tablo 37. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin Rusya Federasyonu'na Yaptığı İhracatı (Dolar /FOB Değeri)	89
Tablo 38. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nden Rusya Federasyonu'na Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%).....	90
Tablo 39. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin Yunanistan'a Yaptığı İhracatı .	92
Tablo 40. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nden Yunanistan'a Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%).....	93

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Akreditifli Ödemenin Tarafları ve İşleyişi.....	35
Şekil 2. Küşat Mektubu (Akreditif Mektubu) Örneği.....	38
Şekil 3. Rotatif Akreditifin Sınıflandırılması.....	47



GİRİŞ

Dış ticaret, çok köklü ve geniş kapsamlı bir terimdir. Ülkeler arasında gerçekleştirilen ihracat ve ithalat hareketlerine dış ticaret denmektedir.

İnsanlık tarihi boyunca ülkeler, üretmedikleri veya uzmanlaşamadıkları ürünleri kendi aralarında ticaret yaparak karşılamışlardır (Mirze, 2010: 84). İlk medeniyetlerde önce mallar arası takas kullanılmaya, daha sonra paranın bulunması ile mallar parayla satılmaya başlamıştır. Daha sonraki zamanlarda dış ticaret, her ülke refah seviyesinin yükselmesi ve ekonomisinin güçlenmesi için bir unsur haline gelmiştir. Teknolojik gelişmelerle birlikte dış ticaretin hızla ilerlemesi, ekonomideki payını gittikçe büyümüştür. Küreselleşen dünyada giderek artış göstermesiyle tüm dünyada üretilen mal ve hizmetler yaygınlaşmıştır.

Ülkeler arasında gerçekleşen ticari faaliyetlerde malın ücreti ödendikten önce mi sonra mı gönderileceği, iki tarafın birbirine olan güven problemi gibi sorunlar oluşmuştur. Dış ticarete kullanılan peşin ödeme, mal mukabili ödeme, akreditifli ödeme, vesaik mukabili ödeme ve kabul kredili ödeme ile ülkeler arasında oluşan bu sorunları ortadan kaldırmayı amaçlamıştır.

İhracat finansmanında kullanılan dış ticaret ödeme yöntemleri bulunmaktadır. Bunlardan en güvenilir olanı akreditifli ödemedir. Ancak güvenilir olmakla birlikte diğer ödeme yöntemlerine göre daha pahalı ve uluslararası işlemleri yürüten bankaların olması gibi nedenlerden dolayı kullanımında ülkelere göre farklılıklar göstermektedir. Akreditifli ödeme, Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) tarafından yayınlanan broşüre göre yürütülmektedir. Dünyada oluşan değişimlere ve gelişmelere bağlı olarak broşür yenilenmekte olup en son yürürlüğe giren broşür 1 Temmuz 2007 tarihindeki UCP 600 broşürüdür.

Akreditifli ödemenin kullanım etkinliğini incelemek üzere hazırlanan bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır.

Çalışmanın birinci bölümünde; dış ticaretin tanımı yapılmış, dış ticaretin tarihsel gelişimi, dış ticaret teslim şekilleri ve ödeme yöntemleri ele alınmıştır. Ülkelerin neden dış ticaret yapmak istedikleri belirtilmiştir. Teslim şekillerinin alıcı ve satıcı açısından sorumluluklarına, ödeme yöntemlerinde hangi ödeme şeklinde ne

zaman mal bedelinin ödeneceği, mal tesliminin nasıl yapılacağı gibi ödeme yöntemlerinin işleyişı ile ilgili detaylı bilgilendirme yapılmıştır.

İkinci bölümde; ödeme şekillerinden olan akreditif incelenmiştir. Bu kapsamda akreditifli ödemenin tanımı yapılmış, tarihçesi hakkında bilgi verilmiştir. Akreditifli ödemede bulunan taraflara, akreditifli ödemenin nasıl işlediğine, çeşitlerinin neler olduğuna, avantajlarına ve akreditif uygulamalarında yaşanan sorunlara değinilmiştir.

Son olarak üçüncü bölümde; Ege Bölgesi'nde yapılan ihracat tutarları yıllar itibariyle değlendirilmiştir ve bu tutarları elde edilirken Ege İhracatçı Birlikleri'nden yardım ve destek alınmıştır. Veriler, ödeme şekilleri ve ülkeler bazında ele alınmış ve akreditifin ne kadar etkili olduğu yorumlanmıştır. Seçilen ülkeler, kıtalara göre (bölgesel olarak) 13 ülke olarak tercih edilmiştir. Seçilen ülkeler; Almanya, Amerika Birleşik Devletleri, Birleşik Arap Emirlikleri, Cezayir, Çin, Fas, Fransa, İngiltere, İtalya, Kanada, Romanya, Rusya Federasyonu ve Yunanistan'dır. Ayrıca seçilen ülkeler belirlenirken tüm ödeme şekilleri kullandığı ve Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ülkeler arasında olduğu da dikkate alınmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET KAVRAMI, DIŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ

1.1 DIŞ TİCARET

1.1.1 Dış Ticaretin Tanımı

Dış ticaret, iki veya daha fazla ülke arasında mal, hizmet ve fikir alışverişi anlamına gelmektedir (Singh, 2009: 2). Ülkeler arasında, geçmişten günümüze kadar çok çeşitli boyutlarda ilişkiler süre gelmiş olup bu ilişkiler arasında en canlı, sürekli ve kalıcı olanlardan birisi, kendisini mal alım ve satımı şeklinde gösteren ticari ilişkilerdir (Onursal, 2016: 49). Ülkeler kendilerinin üretemediği veya maliyeti yüksek mal ve hizmetleri dışarıdan almışlardır. Bu yüzden yıllar boyunca birbirleriyle ticari ilişki kurmak zorunda kalmışlardır. Bu durumu şöyle tanımlanabiliriz: İki ya da daha fazla ülkenin arasında gerçekleştirilen genelde mal ve hizmet ticareti olan alışverişe dış ticaret denilmektedir (Mustafa, 2010: 3). Ülkelerin ekonomik ve psikososyal yönden gelişmesine, milli gelirinin artmasına, ülkeler arası ilişkilerin daha iyi hale gelmesine ve birbirilerini daha çok tanımasına dış ticaretin çok önemli katkısı vardır.

Dış ticaret alım satım işlemlerinin teslimi açısından ithalat, ihracat ve transit ticaret olmak üzere üç şekilde gerçekleşmektedir. İthalat, diğer ülkeler tarafından üretilmiş olan bir malın ülkede bulunan alıcılar tarafından satın alınması işlemidir. İhracat ise ithalatın tam tersi olup ülkedeki satıcılar tarafından üretilen malların yurtdışındaki diğer ülkelere satılmasıdır (Şahiner, Erişim Tarihi: 12.04.2018). Transit ticaret ise; yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmadan satın alınan malların, herhangi bir ülkeden transit olarak veya doğrudan doğruya yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya satılmasıdır (Arslan, 2014: 28).

Dış ticaretle ilişkili başka bir kavram ise dış ticaret dengesidir. Dış ticaret dengesi, bir ülkenin ithalatı ve ihracatının sonucunda yapılan döviz giriş ve çıkışlarından meydana gelen dengedir. Bir başka ifadeyle bir ülkenin yurtdışına ihraç ettiği mallardan elde ettiği döviz gelirleri ile ithal ettiği mallar için gerçekleşen döviz giderleri arasındaki fark olarak ifade edilmektedir (Akbulut, 2014: 5). Ülkedeki

ithalat sonucunda gerçekleşen döviz çıkışının ihracat sonucunda elde edilen döviz getirisinden fazla olması halinde dış ticaret açığı oluşmaktadır.

1.1.2 Dış Ticaretin Tarihsel Gelişimi

İnsanlık tarihi boyunca ticaretin tarihi tam bilinmemekle birlikte sürekli önemli olmuştur. Ülkeler eski çağlardan itibaren üretemedikleri veya uzmanlaşamadıkları ürünleri kendi aralarında ticaret yaparak karşılamışlardır (Mirze, 2010: 84). Doğudan batıya ipek, baharat, değerli taşlar ve porselenlerin taşınmasında kullanılan en uzun ve en eski İpek Yolu M.Ö. 200'lü yıllarda ortaya çıkmıştır ve en önemli ticaret yolu olmuştur. M.S. 4. yüzyılda ise Roma İmparatorluğunun yıkılmasıyla birlikte Avrupa'da, kapalı ekonomik yapı ve feodal sistem hakim olmuştur.

Avrupa devletleri, dünyanın farklı bölgelerinde ticari üsler kurup gümüş ve altına ulaşmaya çalışmıştır. Ticaret aracılığı ile zenginliği arttırma arayışları 15. yüzyıl ile 18. yüzyıl arasında tüm Avrupa'da yayılmıştır (Yılmaz ve Çınar, 2015: 5). Özellikle 17. ve 18. yüzyıllarda tüccarlar, bankerler, hükümet yetkilileri ve filozofların oluşturduğu bir grup tarafından merkantilizm olarak bilinen uluslararası ticaret konusunda denemeler ve broşürler yazılmıştır (Acar, 2012: 7). Merkantilizm, başta Hollanda, İngiltere ve Fransa olmak üzere tüm Avrupalı ülkeleri zenginleştirmiştir ve sanayi devriminin ve serbest piyasanın yapılarına zemin hazırlamıştır (Yılmaz ve Çınar, 2015: 5). Bu yaklaşımda, dünya servetinin sabit olduğu, ticaret yapan ülkelere biri kazanırken diğer ülkenin kaybettiği; yani taraflar arasında bir çıkar çatışması olduğu söz konusudur (Dizkırıncı, 2004: 4). 17. yüzyıldan sonra gelişen makineleşme ve üretime insan gücü dışında yeni kaynakların oluşturulması, feodal yapıyla uyum olmayan ekonomik gelişmeler göstermiştir (Poon ve Rigby, 2017: 6; Tuncel, 2006: 3).

18. yüzyılda merkantilizm yerini klasik liberalizme bırakmıştır. Sanayi devrimi ile liberalizm köklenmiştir ve buhar gücünün sanayiye uygulanması ile büyük ölçekli üretime geçilmiştir (F. Kaya, 2009'den aktaran Küsmez, 2016: 3). Liberalizm düşüncesine göre uluslararası ticarete her iki tarafın da kazandığı, iş bölümü sayesinde dünya kaynaklarının verimliliğinin arttığı yaşam standartlarının yükseldiği anlaşılmıştır (Seyidoğlu, 2003'den aktaran Dizkırıncı, 2004: 5). Bu düşünceye paralel iki yaklaşım, Adam Smith'in Mutlak Üstünlükler Teorisi ve David Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'dir.

Mutlak üstünlük teorisine göre bir ülkedeki mal veya hizmet üretiminde tek el durumunda bulunan veya verimlilikleri diğer ülkelerden yüksek olan ülkelerin o mal ya da hizmet ile ilgili mutlak üstünlüğü vardır (Mirze, 2010: 85). Ricardo'nun ortaya koyduğu Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi, Adam Smith'in teorisinin daha geliştirilmiş halidir. Bu teoriye göre Ricardo asıl durulması gereken şeyin bir ülkenin malları diğer ülkeden daha ucuza üretmiş olması değil, üretimdeki üstünlük derecesidir (Dizkırırcı, 2004: 5).

Günümüzde çok sayıda teknolojik gelişmeler ve artan elektronik işlemlerle birlikte 18. yüzyılda kullanılan dış ticaret teorilerinin geliştirilmesi durumu ortaya çıkmaktadır. Karşılaştırmalı üstünlüklerde dinamik bir şekilde devamlı olarak yenilendiği görülmektedir (Yılmazer ve Çınar, 2015: 7).

1.1.3 Ülkelerin Dış Ticaret Yapma Nedenleri

Ülkelerin uluslararası ticari ilişkilerinin eski dönemlere dayandığı bilinmektedir. İlk insan topluluklarının ihtiyaçları sınırlı olmuş ve ne bulmuşlarsa onla yetinmişlerdir. Toplumlar büyüyüp gelişmeye başlayıp ihtiyaçlarda artınca zamanla dışarıya açılmaya başlamışlardır (Onursal, 2016: 39).

Ülkelerin birbirleri ile ticari ilişkiler kurmasının nedenleri temelde aynı şeylere dayanmaktadır (Dizkırırcı, 2004: 4). Bu nedenleri birkaç başlıkta toplamak mümkündür (Arslan, 2014: 6-9; Kaya, 2013'den aktaran Özden, 2014: 59; Zeynalzade, 2016: 6-7):

- Doğal ve beşeri kaynak yetersizliği,
- Ülkelerarası fiyat farklılıkları,
- Uluslararası mal farklılığı.

1.1.3.1 Doğal ve beşeri kaynak yetersizliği

Doğal ve beşeri kaynak yetersizliği, arz eksikliği anlamına gelmektedir. Bu durum üretilen malın ülke içi talebi karşılayamaması veya bir malın ülkedeki herhangi bir sebeple üretilmemesi durumunda ortaya çıkmaktadır (Kodalak, 2015: 7). Bir ülkede bulunan doğal kaynaklar, o ülkenin o ürünü üretmesi için yeterli değildir. Bunun yanı sıra, doğal kaynakları çıkaracak, gerekli olan teknolojiyi

kullanarak işleyecek ve malı son haline getirecek işgücüne sahip olmalıdır. Ayrıca üretimi organize etmek, ürünü ortaya koymak için girişimcilik ruhu gerekmektedir. Bu durumlardan dolayı ülkeler üretemediği mala ihtiyaçları olduğunda bunları diğer ülkelere karşılamak zorunda kalmaktadırlar (Çelik, 2008'den aktaran Arslan, 2014: 6).

1.1.3.2 Ülkeler arası fiyat farklılıkları

Ülkelerin birbirleri ile ticaret yapmalarına ve karlı çıktıkları faktörlerden biri fiyattır. Bu bağlamda dış ticarete yol açan nedenlerden biri malların fiyatlarının ülkelere göre farklılıklar göstermesidir (Karluk, 2012'den aktaran Zeynalzade, 2016: 6). Bir malın farklı ülkelere farklı fiyatlandırılması ülkeler arası üretim verimliliğinin ve üretim maliyetlerinin farklılık göstermesinden kaynaklandığı söylenebilir (Arslan, 2014: 7) .

Her ülkenin her ürünü etkin bir şekilde üretmesi mümkün değildir. Farklı ülkeler aynı mal üzerinde doğal kaynak fazlalığında, harcanan teknoloji düzeyinde ve malın hazırlanmasında verilen emekte farklılıklar gösterir. Bu aynı mal üzerindeki farklılıklardan dolayı değişik fiyatlar ortaya çıkmaktadır (Onursal, 2016: 41). Bu yüzden bir ülke diğer ülkelere göre hangi ürünü daha ucuza mal ediyorsa o üründe uzmanlaşma eğilimine gitmektedir (Arslan, 2014: 7).

1.1.3.3 Uluslararası Mal farklılığı

Ülkelerin dış ticaret yapımlarındaki bir diğer sebep ise malların farklılık göstermiştir. Ülkelerin yapmış oldukları mallar birbirlerine benzemekle birlikte tamamen aynı değildir. Dış görünüm, ambalajlama, imalat ve kullanım açısından farklar oluşabilir (Zeynalzade, 2016: 7).

Tüketici tercihleri, teknoloji, marka, ürün yenilikleri ve pazar stratejileri gibi unsurlar giderek önem kazanmış ve bu unsurlar ülkeler arasındaki ticareti büyük ölçüde etkilemiştir. Böyle olunca da ülkeler aynı ürünlerin farklı çeşitlerini birbirleri ithal ve ihraç etmelerine neden olmuştur (Aydın, 2010'dan aktaran Arslan, 2014: 8).

1.2 DİŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ

Uluslararası ticarete her bir alıcı ve satıcıya malın hangi taşıma tipiyle gönderileceğini, farklı derecelerde risk ve masrafların kimlerin karşılayacağını ve alıcı ve satıcının birbirlerine olan hangi hak ve yükümlülüklerini yerine getirmesi gerektiğini belirleyen kurallara dış ticaret teslim şekilleri bir diğer adıyla Incoterms denilmektedir (Top; 2014: 38; Alta, 2016: 14; Evirgen, 2012: 12; Yılmaz ve Özken'den aktaran Yılmaz, 2015: 128). Incoterms teriminin açılımı International Commercial Terms'dir.

Dış ticaret teslim şekilleri ülkeler arasında yapılan alışverişte ilk zamanlarda ticari örf ve adetlere göre yani yazılı olmayan yöntemler kullanılmıştır. Her ülkenin farklı örf ve adetleri uygulaması nedeniyle uyumsuzluklar ortaya çıkmıştır. Bunun üzerine ticari örf ve adetleri bütün dış ticaret yapan ülkelerin ortak bir şekilde kullanabileceği biçimde standartlar haline getirecek, hükümetlerden bağımsız, uluslararası bir kuruma ihtiyaç duyulmuştur (Top, 2014; 38). Bu amaçla 1919 yılında Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) kurulmaya karar verilmiştir. Bu kuruluş serbest piyasa oluşturmak ve sermayenin serbest dolaşımı gibi amaçları yerine getirmek için yazılı kurallar ortaya koymuştur. Bu yazılı kurallar Incoterms olarak adlandırılmıştır. Incoterms' in ilk versiyonu 1936 yılında, son olan Incoterms 2010 ise 1 Ocak 2011 tarihinde yürürlüğe girmiştir (Bergami, 2013: 326; Yılmaz ve Çınar, 2015: 129).

Incoterms 2010, tarafların malların teslimi ile doğrudan teslimatı ile ilgili olan malların doğrudan teslimatı ile ilgili hakları, görevleri ve sorumlulukları; yurtiçi ve yurtdışı ulaşım hareketleri ve kargo sigortası gibi hususların belirlenmesini sağlamaktadır (Bergami, 2013: 326-327). Uluslararası ticarete alıcı ve satıcı arasında yapılan mal alışverişinde büyük kolaylıklar sağlayan Incoterms 2010'u dört ana grup altında toplayabiliriz (Malflıet, 2011: 164- 165):

- Grup E (yalnızca EXW): Mallar, satıcının tesisinde alıcının emrinde bulundurulur.
- Grup F: Ana uluslararası taşıma maliyet ve riskinden alıcı sorumludur.
- Grup C: Satıcı, ana uluslararası taşıma ücretini öder, ancak bunun risklerini taşımamaktadır.
- Grup D: Satıcı, gideceği ülkedeki teslimat noktasına kadar olan tüm masrafları ve riskleri üstlenir.

Tablo 1. Dış Ticarete Teslim Şekilleri (Incoterms 2010)

		İngilizce Açılımı	Türkçe Anlamı
GRUP E (Çıkış)	EXW	Ex Work	Satıcının Ülkesinde İş Yerinde Teslim
GRUP F (Navlun Ödenmemiş)	FOB FCA FAS	Free On Board Free Carrier Free Alongside Ship	Gemi Bordasında Teslim Taşıyıcıya Teslim Gemi Doğrultusunda Teslim
GRUP C (Navlun Ödenmiş)	CFR CPT CIF CIP	Cost And Freight Carriage Paid To Cost, Insurance And Freight Cost, Insurance Paid To	Mal Bedeli Ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim Mal Bedeli, Sigorta Ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim Taşıma Ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim
GRUP D (Varış)	DDP DAT DAP	Delivered Duty paid Delivered At Terminal Delivered At Place	Gümrük Resmi Ödenmiş Teslim Terminalde Teslim Belirlenen Yerde Teslim

Kaynak: Dizkırı, 2004; 26.

Tablo 1’de dış ticaret teslim şekilleri, tanımlarını oluşturan kelimelerin baş harfleri ile kodlandığı görülmektedir. Günümüzde bu teslim şekillerinin son versiyonu olan Incoterms 2010 kullanılmaktadır. Incoterms 2010 da 11 adet teslim şekli mevcuttur.

Teslim şekillerinden FAS, FOB, CFR ve CIF deniz ve kara iç suları taşımacılığında kullanılırken, diğer teslim şekilleri tüm taşıma tiplerinde kullanılmaktadır (Beuck, 2010: 2).

1.2.1 E Grubu Teslim Şekilleri

1.2.1.1 EXW: İşyerinde Teslim (Ex Works)

EXW olarak kısaca adlandırılan satıcının ülkesinde işyerinde teslim şekli, satıcının sorumluluklarının en az, alıcının sorumluluklarının ise en fazla olduğu teslim şeklidir. Satıcı, malları işletmesinde (ofis, depo, fabrika gibi kararlaştırılan bir yerde) alıcının emrine hazır hale getirmekle (sözleşmede belirtilen mal bedeline ambalajlama masrafları dâhil) teslim yükümlülüğünü, alıcı ise malların ticari

işletmede kendisine teslim edilmesinden itibaren, varış yerine kadar olan tüm risk, sigorta, yükleme/boşaltma ve taşıma giderlerinden ve ihracat için gümrük çıkış işlemlerinden sorumludur (Acar, 2012: 39). Satıcı, bu teslim şeklinde malları hazır halde bulundurduğunu alıcıya bildirmekle sorumludur. Malları gelen taşıma aracına yüklemek ve malların ihracında söz konusu işlemleri yapmak zorunda değildir. Bu durumlar alıcının sorumluluğunda olup ihracat ve ithalatla gerekli belgeleri hazırlamak da alıcının yükümlülükleri arasındadır. Ancak alıcının satıcıdan istemesi üzerine, tüm masraf ve riskler alıcıya ait olmak üzere taşıma firmasıyla anlaşma yaparak gerekli olan taşıma belgesini düzenletip varış yerinde malların alınabilmesi için alıcıya gönderir (Çalış, 2007'den aktaran Kurtoğlu, 2012: 40-41). Mallar alıcıya teslim edilmeden gerekli olan kontrol işlemlerinden ve oluşacak masraflardan satıcı sorumludur (Evirgen, 2012: 16).

Satıcı, anlaşma koşulları çerçevesinde dış ticarete konu olan malları hazırlayarak bu doğrultuda alıcı tarafından talep edilmesi halinde masrafları alıcıya ait olacak şekilde alınması gereken lisans ve izinleri almakta ve önceden belirlenen teslim yerinde ya da belirlenen bir nokta varsa o noktada herhangi bir taşıma aracına yüklenmemiş halde alıcının tasarrufuna bırakmaktadır (Koban ve Y. Keser,2011: 34). Satıcının işletmesinden malları teslim aldığı andan itibaren tüm risk ve masraflar alıcıya aittir.

Tablo 2. EXW'da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları

	SATICI	ALICI
Kontrol	✓	
Paketleme	✓	
İç Taşıma		✓
Çıkış Gümrük Masrafları		✓
Yükleme		✓
Navlun		✓
Boşaltma		✓
Varış Gümrük Masrafları		✓
Sigorta	Satış sözleşmesine göre	

1.2.2 F Grubu Teslim Şekilleri

F-Grubu teslim şekillerinde satıcı malını alıcı tarafından belirlenen ve gümrük sınırını geçecek olan taşıyıcıya teslim etmekle sorumlu olmaktadır. Bütün F terimlerindeki belirtilen yer satıcının ülkesinde bir yer olmalıdır. FCA (Taşıyıcıya Teslim), FAS (Gemi Doğrultusunda Teslim) ve FOB (Gemi Bordosunda Teslim) olmak üzere bu bölümdeki teslim şekli 3 gruba ayrılmaktadır (Zeynalzade, 2012: 53; Tunç, 2015: 12; Arslan, 2014: 75).

1.2.2.1 FCA: Taşıyıcıya Teslim (Free Carrier)

Taşıyıcıya teslim terimi, satıcının malları ihracat için gümrüklenmiş olarak kendi iş yerinde veya belirlenen başka bir yerde alıcı tarafından tayin edilen taşıyıcıya teslim edilmesini ifade etmektedir (Arslan, 2014: 75; Koban ve Yıldırım Keser, 2011: 36). Tüm taşıma türlerinde kullanılmaktadır.

Satıcı, malların ihracat gümrük işlemlerini yapıp gerekli belgeleri hazırlayarak belirlenen tarihte ve yerde alıcının belirlediği taşıyıcının gözetimine devretmesiyle tüm risk ve masraflar alıcıya geçmektedir (Tuncel,2006: 24-25). Mallar alıcıya teslim edildikten sonra tüm masraf ve riskler alıcının sorumluluğundadır. İthalatla ilgili belgeleri hazırlamak ve ithalat için gerekli olan masrafları ödemekle alıcı yükümlüdür. Satıcı, hasar ve masrafları kendisine ait olmak üzere malların ihracı için her türlü izni almalı ve gümrük işlemlerini tamamlamalıdır. Bunun yanı sıra taşıma ve sigorta sözleşmesi yapma yükümlülüğü yoktur. Fakat alıcının istemesi üzerine, masraflar alıcıya ait olmak üzere taşıma işlemlerini satıcı yapabilir (Acar, 2012: 40). Ayrıca malların tesliminden önce satıcı gerekli olan kontrollerini yapmalı ve yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir.

Tablo 3. FCA’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları

	SATICI	ALICI
Kontrol	✓	
Paketleme	✓	
İç Taşıma	✓	
Çıkış Gümrük Masrafları	✓	
Yükleme		✓
Navlun		✓
Boşaltma		✓
Varış Gümrük Masrafları		✓
Sigorta	Satış sözleşmesine göre	

1.2.2.2 FAS: Gemi Doğrultusunda Teslim (Free Alongside Ship)

Gemide teslim şekli, sadece deniz yolu taşımacılığında kullanılan teslim şekillerinden biridir. Bu teslim şekli, satıcının malları belirlenen yükleme limanında, alıcı tarafından seçilen geminin doğrultusunda (örneğin bir rıhtımda veya bir mavnada) bırakarak teslim etmesini ifade etmektedir (Öztürk, 2012’den aktaran Zeynalzade, 2016: 53). Satıcı, malların gerekli olan ihracat işlemleri yapıp gerekli evrakları hazırlamakla ve malları belirlenen geminin doğrultusunda alıcıya teslim etmek ile sorumludur. Malları yükleme zorunluluğu yoktur. Buraya kadar olan masraflar ve nakliye aracından boşaltması da dahil olmak üzere tüm risk ve masraflar satıcıya aittir. Hasar ve masraflar, gemi doğrultusunda boşaltıldıktan sonra alıcıya geçer. Alıcı, malı teslim aldıktan sonra malın yükleme, boşaltma ve nakliye masraflarını ödemekle yükümlüdür (Evirgen, 2012: 18; Kurtoğlu, 2012: 43). Ayrıca alıcı ithalat ile ilgili gerekli olan belgeleri hazırlamalı ve gümrük için gerekli olan işlemleri yerine getirmelidir. Alıcı firmanın talep etmesi durumunda, satıcı tarafından bütün masraf ve risklerin alıcıya ait olması koşuluyla, alıcının ülkesinden istenilen idari veya ticari izin ve belgelerin temini satıcı tarafından yapılabilir (Alta,2016: 22-23).

Tablo 4. FAS’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları

	SATICI	ALICI
Kontrol	✓	
Paketleme	✓	
İç Taşıma	✓	
Çıkış Gümrük Masrafları	✓	
Yükleme		✓
Navlun		✓
Boşaltma		✓
Varış Gümrük Masrafları		✓
Sigorta	Satış sözleşmesine göre	

1.2.2.3 FOB: Gemi Bordasında Teslim (Free On Board)

Gemi bordasında teslim şekli, uluslararası ticarete en çok kullanılan teslim şekillerindendir. Ayrıca sadece iç sular ve deniz taşımacılığında kullanılmaktadır.

Malın satıcı tarafından sözleşmede adı belirtilen bir limanda, alıcı tarafından adı belirtilen bir gemiye yüklenmiş olarak teslimini öngören teslim şeklidir (Öztürk’den aktaran Zeynalzade, 2016: 54). Satıcı, malları istenildiği gibi hazırlayıp hazırladığını alıcıya bildirir. Malların ihracat gümrük işlemlerini yapmasından belirtilen geminin güvertesine yükleyene kadar oluşacak risk ve masraflardan satıcı sorumludur. Ayrıca satıcı, ihracat için gerekli tüm evrakları hazırlaması ve ihracat gümrük işlemlerini yerine getirmesi gerekir. Satıcının ithalat gümrük işlemleri ile ilgili yükümlülükleri yoktur. Alıcı ise, malların gemiye yüklenmesinden itibaren ortaya çıkabilecek tüm risk, kayıp ve masraflardan sorumludur (Koban ve Yıldırım Keser: 50; Taşçı, 2017: 46; Tuncel, 2006: 27). Malın bedeli, alıcı ile satıcının yaptığı sözleşmede belirlediği şekilde ödenmektedir. İthalata ilişkin gerekli olan belgeleri alıcı tarafından düzenlenerek ithalat için gümrük işlemlerini tamamlar (Küsmez, 2016: 44). Taşıma ve sigorta sözleşmesi satıcının yükümlülüğünde değildir. Sigorta işlemi, satış sözleşmesinde kimin sorumlu olacağı belirtilmediyse alıcının yükümlülüğündedir. Satıcı malı hazırladıktan sonra malların iç nakliyesini yapmakla satıcı sorumludur. Alıcı, taşıma acentasıyla anlaşıp navlun ücretini ödemek zorundadır (Tunç, 2015: 43; Evirgen, 2012: 21).

FOB teslim şeklini FAS teslim şeklinden ayrılan özellik, FAS'ın satıcının malları belirlenen geminin yanına bırakırken FOB da satıcı malları geminin güvertesine yerleştirmesidir.

Tablo 5. FOB'da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları

	SATICI	ALICI
Kontrol	✓	
Paketleme	✓	
İç Taşıma	✓	
Çıkış Gümrük Masrafları	✓	
Yükleme	✓	
Navlun		✓
Boşaltma		✓
Varış Gümrük Masrafları		✓
Sigorta	Satış sözleşmesine göre	

1.2.3 C Grubu Teslim Şekilleri

C grubu teslim şekillerinde satıcının malların nakliye masrafı ya da nakliye masrafı ile birlikte sigorta masraflarını da üstlenmesi söz konusudur (Arslan, 2014: 81). Bu teslim şekilleri, satıcıya ana taşıma sorumluluğunu vermektedir (Demiralay, 2010: 50). Bu teslim şekli grubunda; CFR (Mal Bedeli Ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim), CPT (Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim), CIF (Mal Bedeli, Sigorta Ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim) ve CIP (Taşıma Ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim) olmak üzere dört tane teslim şekli bulunmaktadır (Arslan, 2014: 81; Hamşioğlu, 2012: 26; Yılmaz ve diğerleri, 2011: 3817; Nguyen, 2008: 80).

C Grubu teslim şekillerinden CFR ve CIF yalnızca Deniz ve iç su taşımacılığında kullanılırken, CPT ve CIP ise tüm taşıma yollarında kullanılmaktadır (Haşimoğlu, 2012: 26).

Sadece CIF ve CIP terimleri, satıcının malları sigortalama yükümlülüğünü sağlamaktadır. Burada, CIF ve CIP kapsamında satıcının yalnızca asgari teminatla sigorta yapma zorunluluğu vardır (Beuck, 2010: 2).

1.2.3.1 CFR: Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim (Cost And Freight)

Kısaca CFR olarak adlandırılan mal bedeli ve navlun ödenmiş olarak teslim şekli, sadece deniz taşımacılığında kullanılmaktadır. Bu teslim şekli, FOB teslim şekline ek olarak satıcı tarafından navlun ödenmiş olarak alıcıya teslim edilmesini ifade eder. Yani satıcının yükleme limanında gemiye yükleyerek malları alıcıya teslim ettiği ve teslim edene kadar oluşan masraflar ile varış limanına kadar oluşan navlun ücretini ödediği teslim şeklidir (Onursal, 2016: 167).

Satıcı, malları teslim etmeden önce malların kontrollerini ve muayenesini yaptırıp masraflarını ödeme ile sorumlu, malları belirlenen gemiye yüklenene kadar tüm risk ve masrafları üstlenendir. Taşıma sözleşmesini yaptığı taşıyıcı ile kendi seçtiği gemide malları teslim eder. Taşıma sözleşmesini satıcı yapmak zorundadır. Sözleşmeyi yapıp ihracat gümrük işlemlerini tamamlayarak varış limanına kadar olan navlun ücretini öder ve yüklemeyi gerçekleştirir (Alta, 2016: 25; Gündoğdu, 2016: 31; Tuncel, 2006: 28; Ünver, 2008: 31). Satıcı, yüklemenin gerçekleştiğini ve malların varış limanına geleceği tahmini tarihi alıcıya bildirmeli; düzenlemiş olduğu taşıma belgesini ve gerekli diğer belgeleri alıcıya göndermelidir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 59; Gündoğdu, 2016: 32). Mallara ilişkin kayıp ve hasar riski ile birlikte malların gemi bordasına aktarılmasından itibaren meydana gelebilecek olaylardan kaynaklanan ek masraflar mallar yükleme limanında gemi bordasına geçtiği andan itibaren navlun ücreti hariç satıcıdan alıcıya devrolur (Kaya,2009: 105). Satıcının alıcıya karşı mallar üzerinde herhangi bir sigorta sözleşmesi yapma yükümlülüğü yoktur. Ancak yine de sigorta işlemleri, satış sözleşmesinde belirlenen kurallar çerçevesinde gerçekleşir.

CFR’de satıcının teslim yükümlülüğü, mallar varış limanına gelene kadar değil mallar gemide teslim edildiğinde son bulur. Burada ithalat gümrük işlemleri ile ilgili herhangi bir sorumluluğu yoktur. İthalat için gerekli olan gümrük işlemleri ve belgeler alıcıya aittir.

Tablo 6. CFR’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları

	SATICI	ALICI
Kontrol	✓	
Paketleme	✓	
İç Taşıma	✓	
Çıkış Gümrük Masrafları	✓	
Yükleme	✓	
Navlun	✓	
Boşaltma		✓
Varış Gümrük Masrafları		✓
Sigorta	Satış sözleşmesine göre	

1.2.3.2 CPT: Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim (Carriage Paid To)

Tüm taşıma türlerinde kullanılabilen bir teslim şekli olan taşıma ücreti ödenmiş olarak teslim, malların satıcı tarafından kendinin belirleyip sözleşme yaptığı taşıyıcıya belirlenen yerde teslim ettiği ve varış noktasına kadar navlun ücretini ödeme zorunluluğu olduğu teslim türüdür (Evirgen, 2012: 24; Ezel, 2013: 51; Gayipov, 2013: 26; Kurtoğlu, 2012: 46). Bu teslim şekli, FCA teslim şekline benzer ve bundan farklı olarak navlun ücretini alıcı değil satıcı ödemektedir.

Satıcı kendi seçtiği bir taşıyıcı ile taşıma sözleşmesi yapar. Burada satıcı, malları kendi seçtiği bir taşıyıcıya teslim eder ve belirlenen varış noktasına kadar taşıma masraflarını da karşılar (Top, 2014: 43). Gerekli belgelerin hazırlanması ve ihracat için gümrük işlemlerinin yapılması satıcıya aittir. Mallar teslim edilmeden gerekli olan kontrol işlemlerinin ve muayenelerinin yapılması ve masraflarının ödenmesi satıcının sorumluluğundadır. Satıcı, mal teslimini gerçekleştirildiği zaman ile tahmini varış zamanını alıcıya bildirmek zorundadır (Alta,2016: 19; Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 61). Taşıyıcının gözetimine teslim ettikten sonra tüm risk ve navlun hariç tüm masraflar alıcıya geçmiş olur. Taşıma sigortasının yapılması konusunda satıcının bir yükümlülüğü yoktur ancak sigortayı yaptırmayı için alıcıya mutlaka gerekli bilgileri vermek zorundadır (Özgöker ve Doğaç, 2010: 156). İthalat için gümrük işlemlerinin tamamlanması ve ithalat için gerekli belgelerin hazırlanması alıcıya aittir. Alıcı, mal bedelini sözleşmede belirtildiği şekilde satıcıya

öder. Mal için sigorta yapılıp yapılmayacağı ve hangi tarafın yükümlü olacağı satış sözleşmesinde belirtildiği hususlara göre yapılmalıdır.

Tablo 7. CPT’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları

	SATICI	ALICI
Kontrol	✓	
Paketleme	✓	
İç Taşıma	✓	
Çıkış Gümrük Masrafları	✓	
Yükleme	✓	
Navlun	✓	
Boşaltma		✓
Varış Gümrük Masrafları		✓
Sigorta	Satış sözleşmesine göre	

1.2.3.3 CIF: Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim (Cost, Insurance And Freight)

Sadece deniz taşımacılığında kullanılan mal bedeli, sigorta ve navlun ödenmiş olarak teslim şekli; malların gemide teslim edildiğini, sigorta ve navlunun satıcı tarafından ödenmiş olduğunu ifade etmektedir (Tunç, 2015: 34). Bu teslim şekli CFR ile benzerlik gösterir ancak tek fark CIF’te satıcı tarafından malın sigortalanmasıdır.

Yükleme limanında satıcı, malları kendi seçtiği ve taşıma sözleşmesi yaptığı gemiye yükleyerek teslim eder ve teslim ettiğini, malların tahmini olarak ne zaman iletileceğini alıcıya bildirir (Taşçı, 2017: 53). Bu teslim şeklinde satıcı, masraflar kendisine ait olmak üzere taşıma sözleşmesi ve sigorta sözleşmesi yapmak zorundadır. Varış limanına kadar olan navlun ücreti satıcı tarafından ödenir. Satıcı, sigorta sözleşmesi yaparak taşıma sırasında mallarda oluşabilecek tüm hasar ve risklerine karşı korumuş olacaktır. Sigorta, mal cinsine uygun olan en dar kapsamlı deniz nakliyat sigortası olarak satıcı tarafından yapılır ve sigorta primi ödenir (Koban ve Yıldırım Keser, 2011: 54; Özkan, 2012: 13). İhracat için gümrük işlemlerinin yapılması ve ihracat için gerekli evrakların hazırlanması satıcıya aittir. Satıcının sorumluluğu, gemide taşıyıcıya malları teslim etmesiyle sona erer.

Taşıyıcının gözetimine teslim ettikten sonra tüm risk ve navlun ve sigorta hariç tüm masraflar alıcıya geçmiş olur. İthalat için gerekli işlemler ve belgeler ile malları gemiden boşaltma masrafları ise alıcının sorumluluğudur (Taşçı, 2017: 53). Mal bedelinin ödenmesi, alıcı tarafından satış sözleşmesinde belirtilen ödeme şekline göre yapılır.

Tablo 8. CIF’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları

	SATICI	ALICI
Kontrol	✓	
Paketleme	✓	
İç Taşıma	✓	
Çıkış Gümrük Masrafları	✓	
Yükleme	✓	
Navlun	✓	
Boşaltma		✓
Varış Gümrük Masrafları		✓
Sigorta	✓	

1.2.3.4 CIP: Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim (Cost, Insurance Paid To)

Taşıma ve sigorta bedeli ödenmiş olarak teslim, tüm taşıma türlerinde kullanılan teslim şekillerindendir. Bu teslim şekli; satıcının malları taşıyıcıya teslim etmesi ile alıcıya karşı sorumluluklarını yerine getirdiği, varış noktasına kadar navlun ücretini ve sigorta primini ödediği teslim şeklidir. Bu teslim şeklinin CPT’ den tek farkı satıcının sigorta sözleşmesini yapıp primini ödemesinin zorunlu olmasıdır (Taşçı, 2017: 56).

Satıcı, malları kendi belirlediği ve taşıma sözleşmesi yaptığı taşıyıcıya belirlenen yerde teslim eder. Satıcı; taşıyıcı teslim ettiğini, malların tahmini olarak ne zaman iletileceğini alıcıya bildirir. Taşıma sözleşmesi ve sigorta sözleşmesi yapmak satıcının sorumluluğundadır. Taşıyıcıya teslim edildikten sonra tüm riskler ve navlun, sigorta hariç masraflar alıcının sorumluluğuna geçer (Kaya, 2009: 107). Satıcı bu teslim şeklinde de ihracat için gerekli gümrük işlemlerini tamamlamak ve

gerekli evrakları hazırlamak zorundadır. İthalat gümrük işlemleri ve belgeleri alıcıya aittir (Tunç, 2015: 22).

Tablo 9. CIP’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları

	SATICI	ALICI
Kontrol	✓	
Paketleme	✓	
İç Taşıma	✓	
Çıkış Gümrük Masrafları	✓	
Yükleme	✓	
Navlun	✓	
Boşaltma		✓
Varış Gümrük Masrafları		✓
Sigorta	✓	

1.2.4 D Grubu Teslim Şekilleri

D grubu teslim şekillerinde diğer teslim şekillerine göre satıcıya daha fazla sorumluluk yüklemektedir. Bu teslim şekillerinde satıcı uluslararası pazarlamaya konu olan malın varış ülkesine kadar ortaya çıkan navlun giderleri ile diğer harcamaların tamamını üstlenirken, ortaya çıkabilecek risklerin sorumluluğunu da kendisi yüklenmektedir. Bu nedenle ihracatçılar tarafından en az tercih edilen teslim şekilleridir (Bedestenci ve Canitez’den aktaran Zeynalzade, 2016: 56). DDP (Delivered Duty paid - Gümrük Resmi Ödenmiş Teslim), DAT (Delivered At Terminal - Terminalde Teslim), DAP (Delivered At Place - Belirlenen Yerde Teslim) olmak üzere üçe ayrılmaktadır (Akın, 2016: 198-199; Zeynalzade, 2016: 56).

1.2.4.1 DAT: Terminalde Teslim (Delivered At Terminal)

Tüm taşıma şekillerinde kullanılan terminalde teslim şekli, alıcı ile satıcı arasında belirlemiş oldukları yerde veya terminal noktasında malın boşaltılmış ve boşaltma masrafları satıcı tarafından karşılanmış olarak alıcının emrine bırakılmasıdır (Akın,2016: 198; Yılmaz ve diğerleri, 2011: 3819; Zengin ve Sayım, 2012: 219). Buradaki terminal terimi; rıhtım, konteyner sahası, hava kargo

istasyonu, demiryolu, depo ve yol gibi üstü kapalı ya da açık olan herhangi bir yer olabilir.

Malların belirlenen varış yerinde ya da limanında belirlenen terminale kadar taşınması için satıcının kendi belirlediği taşıyıcı ile taşıma sözleşmesini yapar ancak sigorta sözleşmesi hazırlama yükümlülüğü yoktur (Alta, 2016: 20). Malların ihracata ilişkin işlemlerini tamamlayarak alıcının ülkesinde belirlenen varış yerine veya limanda belirlenen terminale kadar taşınması ve araçtan boşaltılmasına kadar olan tüm masrafları da satıcı sorumluluğundadır. Alıcının ülkesinde belirlenen yerde alıcıya malları boşaltmış olarak teslimi ile satıcı teslim yükümlülüğünü yerine getirmiş olur (Yılmaz, 2015: 137). Malların boşaltılmasıyla tüm risk ve masraflar alıcıya geçmiş olur. Satıcı ithalat için gümrük işlemlerine ilişkin herhangi bir yükümlülüğü yoktur. İthalat için gümrük işlemleri ve gerekli belgelerin hazırlanması alıcının sorumluluğundadır (Alta, 2016: 20).

Tablo 10. DAT’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları

	SATICI	ALICI
Kontrol	✓	
Paketleme	✓	
İç Taşıma	✓	
Çıkış Gümrük Masrafları	✓	
Yükleme	✓	
Navlun	✓	
Boşaltma	✓	
Varış Gümrük Masrafları		✓
Sigorta	Satış sözleşmesine göre	

1.2.4.2 DAP: Belirlenen Yerde Teslim (Delivered At Place)

Tüm taşıma türlerinde kullanılan teslim şekillerinden biridir. Kısaca DAP olarak adlandırılan belirlenen yerde teslim şekli, satıcının malları alıcının ülkesindeki belirlenen varış yerine alıcının sorumluluğuna araçtan boşaltmadan teslim etmesine denilmektedir (Ezel, 2013: 70; Başlangıç, 2015: 59).

Satıcı belirlenen ithalatçının ülkesindeki varış yerinde taşıma aracından boşaltmadan alıcının sorumluluğuna bırakarak teslim eder. Bu belirlenen varış yeri liman, gümrük veya hava alanı olabilir. Belirlenen varış yerine kadar oluşan tüm risk

ve masraflar satıcıya aittir. Bu aşamadan sonra tüm masraf ve riskler alıcının sorumluluğundadır. İhracat için gümrük işlemlerini de satıcı tamamlar. Ancak ithalata ilişkin gümrük işlemlerinde yükümlülüğü yoktur (Onursal, 2016: 155). DAP'ta satıcının alıcıya karşı sigorta sözleşmesi yapmasına gerek olmamakla birlikte, masrafları kendisine ait olmak üzere satıcı, malların belirtilen teslim yerine kadar taşıma sözleşmesi yapmalıdır (Acar,2012: 43).

Tablo 11. DAP'da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları

	SATICI	ALICI
Kontrol	✓	
Paketleme	✓	
İç Taşıma	✓	
Çıkış Gümrük Masrafları	✓	
Yükleme	✓	
Navlun	✓	
Boşaltma		✓
Varış Gümrük Masrafları		✓
Sigorta	Satış sözleşmesine göre	

1.2.4.3 DDP: Gümrük Resmi Ödenmiş Teslim (Delivered Duty paid)

Tüm taşıma türlerinde kullanılan gümrük resmi ödenmiş olarak teslim şekli, satıcının sorumluluğunun en fazla, alıcının ise en az sorumluluğunu olduğu teslim şeklidir. DAP'ın ithalat için gümrük işlemlerinin de satıcı tarafından yapılmış halidir.

Satıcı, ithalat için gümrüklenmiş olarak alıcının ülkesinde belirlenen varış yerinde taşıma aracından boşaltmadan alıcıya teslim eder. Malları, taşıma aracından teslim alma sorumluluğu alıcıya aittir. Belirlenen varış yerine kadar tüm risk ve masraflar satıcı tarafından ödemelidir (Kurtoglu, 2012: 48). Sadece ihracat işlemleri değil ithalat işlemlerini de satıcı yapmalıdır. Satıcı, ihracat ve ithalat için gerekli her türlü harcı ödemekle ve tüm gümrük formalitelerini yerine getirmekle yükümlüdür, taşıma sözleşmesi yapmak zorundadır ancak sigorta sözleşmesi yapma yükümlülüğü yoktur (Kaya ve Turguttopbaş, 2012'den aktaran Gündoğdu, 2016: 28).

Tablo 12. DDP’da Satıcı ve Alıcının Sorumlulukları

	SATICI	ALICI
Kontrol	✓	
Paketleme	✓	
İç Taşıma	✓	
Çıkış Gümrük Masrafları	✓	
Yükleme	✓	
Navlun	✓	
Boşaltma		✓
Varış Gümrük Masrafları	✓	
Sigorta	Satış sözleşmesine göre	

1.3 DİŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ

Dış ticarete teslim şekilleri kadar önemli olan diğer bir konu da ödeme şekilleridir. Alıcı ve satıcı yaptıkları uluslararası ticarete ticari sözleşme imzalamaktadırlar. Bu sözleşme koşullarından biri de malın bedelinin ödeme şeklidir. Ödeme şekilleri, alıcı ile satıcı arasında yapılan sözleşme ile malın bedelinin nasıl ödeneceğinin belirlenmesinde söz konusu olan yöntemlerdir. Bu yöntemlerden her biri iki taraf için de belirli riskler taşımaktadır.

Dış ticarete yapılan alışverişte malın veya hizmetin bedeli alıcı tarafından ödenmektedir. Satıcı ile alıcı arasındaki güven derecesi, alıcının ödeme gücü, ülkelerin ticaret politikaları ve gelenekleri çerçevesinde belirlenen ödeme yönteminin ne olacağına karar verilmektedir (Onursal, 2016’dan aktaran Gündoğdu, 2016: 34; Arslan, 2014: 98).

Peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme, akreditifli ödeme, kabul kredili ödeme ve BPO ödeme (banka ödeme yükümlülüğü) olarak 6 tane dış ticaret ödeme şekli bulunmaktadır.

1.3.1 Peşin Ödeme

Peşin ödeme şekli, alıcı için en fazla riske, satıcı için ise en az riske sahip olduğu ödemedir. Satıcının ihraç ettiği malları alıcı teslim almadan önce uluslararası bankalar aracılığıyla satıcıya mal bedelinin peşin olarak ödenmesi ve alıcının mal

bedelini ödedikten sonra satıcı tarafından malların sevk edilmesi işlemidir (Kaya, 2009: 68; Kebapçı, 2010: 36; Şahin'den aktaran Ünver, 2008: 17; Tulgar, 2018: 30). Bu ödeme şeklinde alıcı için herhangi bir garanti yoktur.

Peşin mal bedelleri, bankalar aracılığı ile havale şeklinde, alıcı satıcı veya bunlar adına hareket ettiğini beyan eden üçüncü kişiler tarafından çek ve efektif ile ya da bankalar tarafından tespiti halinde kredi kartı ile gerçekleştirilir (Top, 2014: 4). Genelde bu ödeme yönteminde havale yolu kullanılmaktadır.

Peşin ödeme şekli, alıcı açısından çok riskli olduğu için çok fazla tercih edilmemektedir. Çünkü satıcı tarafından malların tam olarak ve doğru bir şekilde gönderilemeye ihtimali söz konusu olmaktadır. Bu ödeme yöntemi, genelde satıcı firmanın herkesçe bilindiği, alıcıda güven sağlayabildiği veya malın talebinin fazla olduğu durumlarda alıcı tarafından tercih edilmektedir. Ayrıca birbirlerini uzun süredir tanıyıp, güven sağlayan taraflar (alıcı ve satıcı) yaygın olarak bu ödeme şeklini kullanmaktadır (Güven, 2015: 153; Karakaya, 2015: 3; Kaya, 2009: 69).

Peşin ödemenin işleyişi şu şekildedir (Ağsakal ve Erkan, 2016: 583; Dizkırıcı, 2004: 35; Top, 2014: 5):

- Öncelikle alıcı ve satıcı aralarında satış sözleşmesi yapar. Ödeme şekli peşin ödeme olarak belirlenir.
- Alıcı, malın bedelini satıcının ülkesindeki bankaya havale eder ya da satıcıya elden öder. Havale edildiyse alıcının ülkesindeki banka, satıcının ülkesindeki bankaya para transferini gerçekleştirir.
- Mallar, satıcı tarafından hazırlanıp evraklarla birlikte alıcıya gönderilir.
- Alıcı, malları aldığı belgeler ile gümrükten çeker.

1.3.2 Mal Mukabili Ödeme

Mal mukabili ödeme şekli, satıcının en fazla riske sahip olduğu, alıcının ise en az riske sahip olduğu ödeme yöntemidir. Bu yöntemde ihraç edilen malın alıcıya teslim edilmesinden sonra satıcıya mal bedelinin ödenmesi biçiminde yapılan ödeme şeklidir (Ağsakal ve Erkan, 2016: 583; Kebapçı, 2010: 37). Alıcı bu ödeme şeklinde satıcı ile daha önceden belirledikleri bir vadede veya fatura ve malları aldıktan sonra mal bedelini satıcıya ödemektedir. Bir nevi satıcı alıcıya malları göndererek açık kredi vermiş olur.

Mal mukabili ödeme şeklinde satıcı açısından herhangi bir garantisi yoktur. Mal bedelinin ödenmesi alıcının tamamıyla iyi niyetine ve itibarına bağlıdır. Satıcı açısından oldukça dezavantajlı olan bu ödeme yönteminde alıcıya gönderdiği malın parasını zamanında alamaması, hiç ödeme yapılamaması veya malda hata bulup kesinti yapması gibi nedenlerle karşılaşabilirler (Tuncel, 2006: 42). Satıcı malı gönderip sonra alıcının ödeme yapmasıyla satıcı maliyet riskini üstlenmiş olur (Niepmann ve Schmidt-Eisenlohr, 2017: 113). Genelde bu ödeme yöntemi, alıcı ile satıcı birbirlerini tanıdıkları ve satıcının alıcıya güven duyduğu durumlarda kullanılmaktadır.

Mal mukabili ödeme şeklinin işleyişi şöyledir (Ağsakal ve Erkan, 2016: 584; Çiray, 2009: 14; Dizkırıcı, 2004: 35; Karakaya, 2015: 5; Tulgar, 2018: 31):

- Alıcı ile satıcı aralarında satış sözleşmesi yapar. Sözleşmede ödeme şekli mal mukabili olarak belirlerler.
- Satıcı, malların sevkiyatını yapar.
- Alıcıya ulaştırılması için satıcı gerekli belgeleri kendi bankasına verir.
- Satıcının bankası, alıcının bankasına belgeleri gönderir.
- Alıcı, belgelere ulaşınca malları gümrükten çekerek teslim alır.
- Alıcı, ithal ettiği malların bedelini kendi bankasına öder.
- Alıcının bankası, satıcının bankasına malın bedelini iletir.
- Satıcı, bankasından ihraç ettiği malların bedelini alır veya hesabına yatırılır.

1.3.3 Vesaik Mukabili Ödeme

Dış ticarete yaygın olarak kullanılan vesaik mukabili ödeme, ihraç konusu olan malın satıcının ülkesinden taşıyıcı vasıtasıyla yüklenerek sevk edilmesinden sonra sevk edildiğini gösteren belgeleri malın bedelinin ödenerek bankadan teslim alınması şeklinde yapılan ödeme yöntemidir (Kaya, 2009: 79). Bu ödeme yönteminin diğer bir adı da belge karşılığı ödemedir.

Vesaik mukabili ödeme şeklinde bankalar, alıcı ile satıcı arasında aracılık etmektedirler. Bankaların yükümlülüğü, talimatlara uygun olarak belgelerin tahsil için gönderilmesi, belgelerin teslim edilmesi ve tahsil edilen mal bedelinin gerektiği şekilde ilgili yerlere iletilmesinden ibarettir (Özalp, 2007: 17; Zeynalzade ve Topal, 2016: 201). Alıcının bedeli ödememesi durumunda bankanın herhangi bir

yükümlülüğü bulunmamaktadır. Ancak gerekli talimatları yerine getirmedikleri, ihmal ettikleri durumlarda sorumlu hale düşebilirler.

Vesaik mukabili ödeme satıcı için mal mukabili ödemedir, alıcı için ise peşin ödemedir daha avantajlı olmaktadır. Çünkü alıcı belgeyi inceleyip sipariş koşullarının uygun olup olmadığına karar verdikten sonra ödemeyi yapmaktadır; satıcı açısından ise bankaya gönderdiği belgeleri ödeme yapılmadan veya poliçe kabul edilmeden teslim edilmemesidir (Onursal, 2016: 285). Ancak satıcı, alıcı kadar avantaja sahip değildir.

Satıcının vesaik mukabili ödemede sorumluluğu, akreditif ve mal mukabili arasında bir yerde bulunmaktadır. Bu ödeme şekli, satıcıya mal mukabiline göre daha fazla, akreditife göre daha az güvence sağlamaktadır.

Vesaik mukabili ödeme şekline ait ilgili olan belirli kurallar vardır. Bu kurallar Uluslararası Ticaret Odası tarafından belirlenen ‘Tahsil İçin Yeknasak Kurallar’ adı altında 522 sayılı broşürde toplanmıştır (Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 83). Bu söz konusu olan kurallarla vesaik mukabili ödeme kapsamında olan tarafların hakları ve sorumlulukları belirlenmiştir.

Vesaik mukabili ödemenin işleyişi şöyle olmaktadır (Demir, 2010: 13; Karakaya, 2015: 8; Kebapçı, 2010: 38; Küsmez, 2016: 14-15; Şirinpınar, 2012: 13-15):

- Alıcı ile satıcı aralarında satış sözleşmesi yaparlar. Sözleşmede ödeme şekli vesaik mukabili olarak belirtilir.
- Satıcı ilk olarak malları hazırlar ve sevk eder.
- Satıcı ihracat ile ilgili gerekli evrakları hazırlayıp ülkesindeki kendi bankasına talimatla verir. Talimatta ihracat detayları ile belgelerin alıcıya ne karşılığında teslim edileceği belirtilir (Karakaya, 2015: 8).
- Satıcıdan belgeleri teslim alan banka römiz mektubu düzenler ve tahsil talimatı ile birlikte belgeleri alıcının bankasına gönderir. Römiz mektubu, satıcının bankasının ihracat belgelerini satıcıdan aldığı zaman düzenlediği hangi belgelerin alıcıya verileceği, alıcı ve satıcının bilgileri ve neyin karşılığında alıcıya belgelerin teslim edileceğini açıklayan mektuptur (Acar, 2012: 55).
- Alıcının bankası evrakların geldiğini ihbar mektubu düzenleyerek alıcıya bildirir.

- Alıcı bankaya gelen belgeleri teslim almak üzere bankaya gelir. Mal bedelini ödeyerek teslim alacaksa ödemesini yapar, kabul karşılığı teslim edilecekse poliçeyi imzalar.
- Alıcı belgeleri teslim alır ve malları gümrükten çeker.
- Eğer alıcı, poliçe karşılığında belgeleri teslim almışsa poliçe tarihi geldiğinde ödemesini yapar.
- Alıcının bankası, satıcının bankasına malın bedelini gönderir.
- Satıcının bankası ise gerekli kurallar çerçevesinde bedeli satıcıya öder.

1.3.4 Akreditifli Ödeme

Akreditifli ödeme, uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılan ödeme şekillerinden biridir. Birbirlerini tanımayan ya da güvenmeyen iki taraf (alıcı ve satıcı) arasında tercih edilen ve iki tarafın da haklarını koruyan, eşit şekilde risk ve sorumluluk yükleyen ödeme yöntemidir. Bu ödeme, alıcının bankası mal ve hizmetlere ilişkin ayrıntıları akreditif şartlarında belirtilen evrakların satıcı tarafından ibrazı karşılığında mal bedelinin ödeneceğini taahhüt eden ödeme şeklidir (Tulgar, 2018:).

Akreditif ödeme şeklinde ihracatçı (satıcı), ithalatçı (alıcı), lehtar (ihracatçının) banka ve amir (ithalatçının) bankası olmak üzere dört taraf bulunmaktadır.

Akreditifli işlemler, Milletlerarası Ticaret Odası (ICC veya MTO)’nın çıkarmış olduğu ‘Akreditiflere İlişkin Bir Örnek Usuller ve Uygulama Kuralları(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits – UCP) ile yürütülmektedir (Zeynalzade,2016: 64). UCP’nin en son güncel hali, Temmuz 2017 tarihinde Milletlerarası Ticaret Odası’nın çıkarmış olduğu 600 sayılı broşürüdür (Kaçmaz, 2014: 27; Saraç, 2014: 8).

İkinci bölümde akreditif ödeme şekli ile ilgili ayrıntılı olarak bilgi verilecektir.

1.3.5 Kabul Kredili Ödeme

Kabul kredili ödeme, mal bedelini alıcıya mal teslim edildikten sonra belirledikleri vadede alıcının satıcıya ödeyeceğini vaat eden ve bunu bir poliçeye bağlayan bir ödeme şeklidir. Kendisi tek olarak kullanılamayan bir ödeme şekli olan

kabul kredili ödeme; mal mukabili, vesaik mukabili ve akreditifli ödeme şekillerinde poliçe kullanıldığında ortaya çıkmaktadır (Acar, 2012: 57).

Mal mukabili ödemeye nazaran satıcı için daha güvenli bir ödeme şeklidir. Çünkü mal bedelinin ödenmesini garantileyen bir kıymetli evrak söz konusudur. Poliçe olan bu kıymetli evrak, satıcı tarafından alıcıya belirli bir süre içerisinde ya da sonunda mal bedelinin üçüncü şahsa veya emrine ödenmesi için düzenlenen ödeme emridir (Küsmey, 2016: 14). Poliçenin kabulü, trade acceptance ve banker's acceptance olmak üzere iki şekilde oluşmaktadır. Satıcının düzenlediği poliçeyi sadece alıcı kabul etmiş ise 'trade acceptance (ticari kabul)', banka poliçeyi kabul edip alıcının kabulüne aval vermişse 'banker's acceptance (banka kabulü)' adını almaktadır (Gündoğdu, 2016: 38; Karakaya, 2015: 11; Onursal, 2016: 304; Doğu, 2003: 74).

Kabul kredili ödeme yönteminin işleyişi şu şekilde açıklanmaktadır (Acar, 2012: 58; Bölükbaşı, 2008: 19-20; Karakaya, 2015: 13; Muşovi, 2014: 24):

- Alıcı ile satıcı aralarında satış sözleşmesi yaparlar. Sözleşmede ödemenin kabul kredili olduğu yani ödemenin bir vadeye bağladığı poliçenin kabulü yoluyla olacağına karar verirler.
- Satıcı, malları hazırlayıp sevk eder.
- Gerekli belgelerle birlikte düzenlediği poliçeyi de kendi bankası yoluyla alıcının bankasına gönderir.
- Satıcının bankası verilen belgelerle birlikte römiz mektubu düzenleyip alıcının bankasına gönderir.
- Alıcının bankası, satıcıya poliçeyi imzalaması ve belgeleri alması için alıcıya haber verir.
- Alıcıya poliçeyi imzalaması ile belgeler teslim edilir.
- İmzalanan poliçe satıcıya ulaştırılması için satıcının bankasına gönderilir.
- Satıcı poliçeyi teslim alırken alıcı da elindeki belgeler sayesinde malları gümrükten çeker, malın bedelini sonra öder.

Kabul kredili ödemenin üç çeşidi bulunmaktadır. Bunlar; kabul kredili mal mukabili ödeme, kabul kredili vesaik mukabili ödeme ve kabul kredili akreditifli ödemedir (Ağsakal ve Erkan, 2016: 584; Bölükbaşı, 2008: 20; Gayipov, 2013: 39; Kaya, 2009: 74; Onursal, 2016: 304).

Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme: Mal mukabili ödeme, satıcının banka aracılığıyla veya şahsen gönderdiği belgeleri alıcının teslim alıp önce malları gümrükten çekmesi sonra mal bedelini ödemesi işlemidir. Bu ödeme şekline satıcının düzenlediği poliçeyi alıcının kabul etmesi de eklenirse ve mal bedeli bir vadeye bağlanmış olursa buna kabul kredili mal mukabili ödeme denilmektedir (Ağsakal ve Erkan, 2016: 584; Gayipov, 2013: 39; Onursal, 2016: 306).

Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme: Kabul kredili vesaik mukabili ödeme yöntemi malların alıcıya gönderilmesi sonrasında bankanın belgeleri alıcıya vermek koşuluyla mal bedelini alıcıdan teslim alması yerine poliçeyi kabul etmesini sağlayıp mal bedelinin poliçe vadesi geldiğinde alıcının satıcıya ödemesini gerektiren ödemedir (Kaya,2009: 74).

Kabul Kredili Akreditifli Ödeme: Satıcının, alıcının düzenlemiş olduğu akreditif metnine uygun belgeyi bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini almayıp bankaca kabul edilmiş poliçede belirlenen sürede alıcının mal bedelini ödemesini taahhüt altına alana ödeme biçimidir (Mustafa, 2010: 16).

1.3.6 BPO Ödeme (Banka Ödeme Yükümlülüğü – Bank Payment Obligation)

Banka ödeme yükümlülüğü, ödeme şekillerinden sonuncusu olan aslında bir nevi banka güvencesidir. Bir bankanın diğer bir bankaya verdiği, satıcı tarafından kendi bankası ile elektronik ortamda sunulan işlem bilgilerinin doğru şekilde eşlenmesi sonucu ödemenin belirlenen sürede yapılmasını sağlayan bir banka taahhüdüdür (Güven,2015: 163; Meijer ve Menon, 2012'den aktaran Susmuş ve Başlangıç, 2015: 324). BPO olarak da adlandırılan bu ödeme şekli, mal mukabili ve vesaik mukabili gibi banka güvencesi olmayan ödeme yöntemlerine banka güvencesi getirdiği ve akreditifin diğer ödeme şekillerine göre karmaşık ve pahalı bulan ancak banka güvencesinden yararlanmak isteyen tacirlerin kullanabileceği bir alternatif olmuştur (Akın, 2016: 268).

Bir BPO'nun yürütülmesi, alıcının bankası ile satıcının bankası arasında yapılan ticarete ilişkin verilerin tam olarak eşleşmesi ve karşılaşılan işlem koşullarının tam olarak kabul edilmesine bağlıdır. İşlem Eşleştirme Uygulaması

(Transaction Matching Application-TMA), ilgili veri setleri arasında eşleştirmeyi gösteren Veri Kümesi Eşleştirme Raporu oluşturmaktadır (Bayazıtlı, 2015: 57).

Banka ödeme yükümlülüğü işleyişi şu şekilde olmaktadır (Alhattab, 2018: 58-59; İş Bankası, 2013'den aktaran Göleç, 2015: 110):

- Alıcı ile satıcı aralarında sözleşme yaparlar ve sözleşmede ödeme yöntemini banka ödeme yükümlülüğü olarak belirtirler.
- Alıcı, BPO açmak üzere gerekli diğer verilerle birlikte mal sevkiyatına ilişkin genel bilgileri de bankasına bildirir.
- Alıcının bankası BPO'yu açar ve düzenler. Satıcının bankasına satıcıya bildirilmek üzere gönderir.
- Satıcı, malları yükledikten sonra alıcının gönderdiği verilerle eşlenecek olan gerekli tüm verileri alıcının bankasına gönderir.
- Bu veri setleri, eşleşme uygulaması için TMA'ya gönderilir.
- İki verinin karşılaştırılmalarıyla alıcı banka ödeme yapıp yapmayacağına karar verir.
- TMA tarafından yapılan eşleşmenin sonucu taraflara gönderilir.
- Gelen sonuçlar olumlu ise yani eşleşme olmuşsa ödeme yapılır.

İKİNCİ BÖLÜM

AKREDİTİFLER

2.1 AKREDİTİFİN TANIMI VE TARİHÇESİ

Akreditif, dış ticarete kredi mektubu ya da vesaik krediler olarak da bilinmektedir. Alıcı bankanın; belirli bir sürede alıcı tarafından belirlenmiş şartlar çerçevesinde satıcının hazırladığı belge karşılığında ve alıcının belirlediği koşulları yerine getirmesi ile satıcıya mal bedelinin ödeneceğini, satıcının keşide ettiği poliçeyi kabul edeceğini satıcıya taahhüt etmesine akreditif denilmektedir (Arzova, 2016'den aktaran Kodalak ve diğerleri, 2015: 70; Karakaya, 2015: 17; Niepmann ve Schmidt-Eisenlohr, 2017: 113). Dış ticarete en çok kullanılan ödeme şekillerinden biri olan akreditif, alıcı ile satıcı arasında gerekli güven ortamını sağlamaktadır.

Akreditifli ödeme, genellikle birbirlerini yeterince tanımayan alıcı ve satıcı tarafından kullanılmaktadır. Bu ödeme şekli, güvence unsuru olarak bankanın devreye girmesiyle alıcının malını belirlenen şartlarda teslim almasını ve satıcının ise mal bedelinin ödemesini garanti altına almasını sağlayan bir sistemdir (Pritchard, 2018: 2; Toklu, 2018: 54).

Akreditif, hem alıcının hem satıcının haklarını korumaktadır. Çünkü bu ödeme şekli, satıcının malları sevk ettiği zaman malın bedelinin alıcıdan temin edileceğinin ve alıcının sözleşmede belirtilen şartlarda mal sevkiyatı olmadığı takdirde ödemenin yapılmayacağının garantisini verir (Öztürk ve Sandalcılar, 2018: 207). Eğer satıcı bir bankanın ödeme güvencesine sahip olmadan mallarını yüklemek istemezse, alıcı ise satıcıdan istediği malların belirlenen tarihte ve sözleşme koşullarına uygun olarak teslim edilmesinden emin olmadan mal bedelini ödemek istemezse bu durumda akreditifli ödemeye tercih etmeleri gerekebilir (Dilek, 2007: 17).

Akreditiflerin ilk oluşumu, Ortaçağ'a dayanmaktadır. 13. yüzyılda İngiliz Krallığı'nın kullanılmış ve ardından İtalyan tüccarlar arasında kullanılmaya başlandığı bilinmektedir (Acar, 2012: 66; Doğan, 2005'den aktaran Kring, 2009: 1222). Tacirler, yurt dışına yapılan ticarete güvenlik nedeniyle para taşımamak için 'Traveler's Letter of Credit' terimini ilk kez 18. yüzyılda kullanılmaya başlanmıştır. Alıcı bankasına yatırdığı para ile mektup olarak düzenlenmiş ve muhabir (alıcı) tarafından ödenmek üzere akreditif metni hazırlardı. Lehtara (satıcıya) ödemesi

yapılarak alınan tutar metnin arkasına işlenirdi. Ödenen tutar ve masraflar için akreditif bankası tarafından poliçe düzenlenirdi (Polat, 2007: 100).

19. yüzyılda Londra’da ilk modern şekliyle bankalar arasında uluslararası ticaretle ilgili işlemler için kullanılmıştır. Yaygınlaşmaya başlamasıyla oluşacak karışıklıklara karşı yazılı kuralların oluşturulmasına ve böylelikle belirsizliklerin ve anlaşmazlıkların giderilmesine karar verilmiştir. Bu akreditife ilişkin düzenleyici kararlar, 1933 yılında 1919 yılında kurulan ve merkezi Paris’te olan Milletlerarası Ticaret Odası (MTO - ICC) tarafından alınmıştır (Gayipov, 2013: 41). Daha sonra 1951, 1962, 1974, 1983 ve 1993 yıllarında gözden geçirilmiştir. Bu kuralların en son hali ise 1 Temmuz 2007 tarihinde oluşturulan UCP 600 broşürüdür (Kaçmaz, 2014: 27; Saraç, 2014: 8). Bu broşür, ‘Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama Kuralları – 2007 Revizyonu (ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits- 2007 Revision)’ olarak adlandırılmıştır. Dili İngilizce olan bu kurallar Türkiye Milli Komitesi tarafından Türkçeye çevrilmiştir (Saraç, 2014: 8).

Tablo 13. Milletlerarası Ticaret Odası tarafından düzenlenen akreditiflere ilişkin yeksenak kuralların tarihçesi

YAYIN NO	YAYIN TARİHİ VE SIRASI
Broşür No: 82	1933 - İlk Basım
Broşür No: 151	1951 - Birinci Revizyon
Broşür No: 222	1962 - İkinci Revizyon
Broşür No: 290	1974 - Üçüncü Revizyon
Broşür No: 400	1983 - Dördüncü Revizyon
Broşür No: 500	1993 - Beşinci Revizyon
Broşür No: 600	2007 - Son Revizyon

Kaynak: Yılmaz ve diğerleri, 2012: 384.

2.2 AKREDİTİFLİ ÖDEMEDE TARAFLAR

Akreditifli ödeme, belgelere ve bankalara bağlı olarak yürütülmesi dolayısıyla diğer ödemelerden daha karmaşık olmaktadır. Bu yüzden gerçekleşen aşamalarda birçok taraf bulunmaktadır (Dizkırıncı, 2004: 58). Ayrıca akreditiflerin birçok çeşidi olunmakla birlikte buna bağlı olarak taraflarda farklılıklar görülmektedir (Onursal, 2016: 317). Bu taraflar, yapacakları görevlere göre belirlenip akreditif metnine yazılmaktadır. Genelde dört taraftan oluşmaktadır:

2.2.1 Amir (Alıcı –İthalatçı)

Amir, lehtar (satıcı) ile yapılan satış sözleşmesine uygun olarak gerekli koşulları sağladıktan sonra banka veya akreditifi açacak başka ilgili taraf ile akreditifin açılması konusunda mutabık olup akreditifin açtırma talimatını vererek işlemi başlatan taraftır (Ay, 2008: 6; Mustafa, 2010: 19; Özalp, 2007: 24).

Amir, satıcı yani lehtar ile satım sözleşmesinde ödeme şeklinin akreditif olmasına karar verildikten sonra ülkesindeki herhangi bir bankadan başvuru yaparak akreditif açtırır. Ayrıca amir, süreç içerisinde satıcının istemesiyle ve gerek duyulması durumlarında akreditif açılan bankaya şartları değiştirme talimatı veren taraf olmaktadır (Dilek, 2007: 19). Alıcı (amir), akreditifi açmak için satıcıdan aldığı proforma faturaya göre akreditifin çeşidini ve gerekli olan belgelerin ayrıntılarını “Akreditif Açma Teklif Formu” nda belirtip imzalayarak bankasına vermektedir. Banka ile amir aralarında ayrı sözleşme yaparlar ve bu sözleşme doğrultusunda banka akreditifi açmakla yükümlüdür (Boztürk, 2007: 61; Mustafa, 2010: 19).

Malın sigortası, akreditif amiri (alıcı) tarafından en geç yükleme zamanına kadar yaptırmaktadır ya da önceden bu konuyla ilgili bankasına yetki vermelidir. Ayrıca mal bedelini ödemek dışında akreditif şartlarında oluşan tüm masraf ve riskler amirin sorumluluğundadır (G. Demir, 2007: 9-10).

2.2.2 Lehtar (Satıcı – İhracatçı)

Lehtar, lehine akreditif açılan ihracatçıdır. Akreditifte öngörülen gerekli belgeleri düzenleyip bankaya ibraz ettirmek ve akreditif şartlarına uymak suretiyle diğer taraflardan görevlerini yerine getirmelerini isteme hakkı olan, malları hazır hale getiren taraftır. Lehtar, bankalar arasındaki ya da amir ile amir banka arasındaki yapılan sözleşmeden fayda sağlayamaz (Gündoğdu, 2016: 43; Şirinpınar, 2012: 35).

Lehtar, akreditife konu olan mal satımı konusunda amir ile satış sözleşmesi yapmaktadır. Akreditif koşullarına uygun olarak belgeleri bankaya ibraz ettirdikten sonra mal bedeli tahsil etmektedir. Lehtar, akreditifin türüne göre vadesinde ödeme taahhüdü ya da belgelere ek olan poliçenin kabul ile ilgili imzasını ilgili bankadan almaktadır (B. Demir, 2010: 28; Gül, 2010: 17; Kantekin, 1999: 102).

2.2.3 Amir Bankası

Amir bankası, akreditif amirinin bankası olan ve ondan aldığı talimat üzerine lehtara yani satıcı lehine akreditif açan ve bunu ihracatçının yani satıcının bankasına bildiren bankadır (Saraç, 2014: 53; Top, 2014: 20). Banka ifadesi kullanılmasına karşın banka olmayan finansal kuruluşlar da akreditif açma yetkisine sahiptirler.

Amirin talimatı üzerine düzenlediği akreditif metnini lehtarı bilgilendirmek üzere lehtarın bankasına yani muhabir bankaya gönderir. Muhabir bankaya veya lehtara amir banka tarafından gönderilen akreditifin açılmasıyla ilgili olan bu mektuba Küşat denir (Kutlovac, 2007: 20).

Lehtar ile amir aralarında yapmış oldukları sözleşme amir banka için bir bağlayıcılığı söz konusu değildir (Karakaya, 2015: 27). Amir banka ile amir arasında ayrı bir sözleşme söz konusudur. Bu sözleşme Akreditif Açtırma Talep Formu olarak adlandırılır.

Amir bankanın sorumlulukları ayrıntılı bir biçimde Akreditifler Hakkında Uluslararası Kurallar ve Uygulamaları UCP 600 broşüründe 7. Maddesi çerçevesinde açıklanmıştır (Acar, 2012: 88).

Amir bankanın görevleri (Arslan, 2014: 107; Dizkırııcı, 2004: 60; Doğu, 2003: 83; Karakaya, 2015: 27);

- Amir tarafından kendisine verilen emir üzerine akreditifi açar,
- Akreditifin açılması ile birlikte yazışmaları yürütür,
- Akreditif koşullarının yerine getirilmesi ve amir adına düzenlenen belgelerin uygun ve eksiksiz olması üzerine, belirtilen ödemenin yapılması hususunu muhabir bankaya ya da satıcıya yani lehtara garantisini verir,
- Ödemenin akreditif koşullarına uygun olarak yapılmasını sağlar. Bu nedenle ödeme yapmadan önce akreditif koşullarına uygunluğunu kontrol etmek zorundadır,
- Akreditif metninde belirtilen koşullara uygun gerçekleşmesi haline akreditif bedelini ödeyeceğini ya da lehtarın düzenlediği poliçeyi kabul edeceğini taahhüt eder.

2.2.4 Lehtar (Muhabir) Bankası

Muhabir banka, genellikle satıcının (lehtarın) ülkesinde bulunan akreditif işlemini gerçekleştirmek için aracı olan bankadır (B. Demir, 2010: 27). Muhabir banka, amir ve amir bankanın bulunduğu ülke dışında başka bir ülkede yer alırken lehtarın bulunduğu ülkede yer almaktadır. Amir bankanın şubesi olma ihtimali mümkündür.

Muhabir banka, amir bankanın talimatlarına paralel olarak ve amir banka adına işlem yapmaktadır (Bozkurt, 2004: 143). Akreditifin açıldığını ve akreditif metnini lehtara bildirmek, lehtara ödemede bulunma, vesaiklerin ibraz edilip edilmediğini amir bankaya bildirmek, ödemeyi yaptıktan sonra vesaiklerin amir bankaya gönderilmek, akreditifi teyit etmek, poliçeyi kabul etmek gibi görevlere sahip olabilir. Bu yaptıkları görevlere göre birçok isimle adlandırılırlar. Bu isimler muhabir bankanın yüklendiği sorumluluğun kapasitesine göre; ihbar bankası, teyit bankası, görevli banka gibi farklı isimler almaktadırlar (Acar, 2012: 88-89; Çiray, 2009: 109-110).

2.2.4.1 İhbar Bankası

İhbar bankası, amir bankanın gönderdiği akreditif metninde lehtara kendisine verildiği görev gereğince akreditifin açıldığını ve akreditif şartlarını bildiren bankadır. Lehtara karşı herhangi bir ödeme sorumluluğu bulunmamaktadır (Gül, 2010: 15).

İhbar bankası akreditifi ihbar etmeye karar verdiği durumda akreditifin uygunluğunu kontrol etme sorumluluğu söz konusudur. Lehtara ihbar edilecekse bunu bildirmeli eğer ihbar etmeyecekse bunu amir bankaya bildirmelidir (Saraç, 2014: 54). İhbar etmeden önce akreditifin gerçekliliğini kontrol ederken gerekli özeni göstermesi gerekir (Gül, 2010: 15). Lehtarın amir bankaya gönderilecek olan evrakları kendisine ibraz edildikten sonra inceler, belirlenen eksiklikler lehtara bildirir (Bölükbaşı, 2008: 38).

2.2.4.2 Teyit Bankası

Teyit bankası, akreditifte amir banka dışında kendisinin de kesin yükümlülüğü olan bankadır. Amir bankanın yükümlülüklerine eş değer görevlere

sahiptir (Akın, 2016: 219). Ödeme taahhüdü verir, ancak akreditifin uygunluğunu onaylama yetkisi yoktur.

2.2.4.3 Görevli Banka

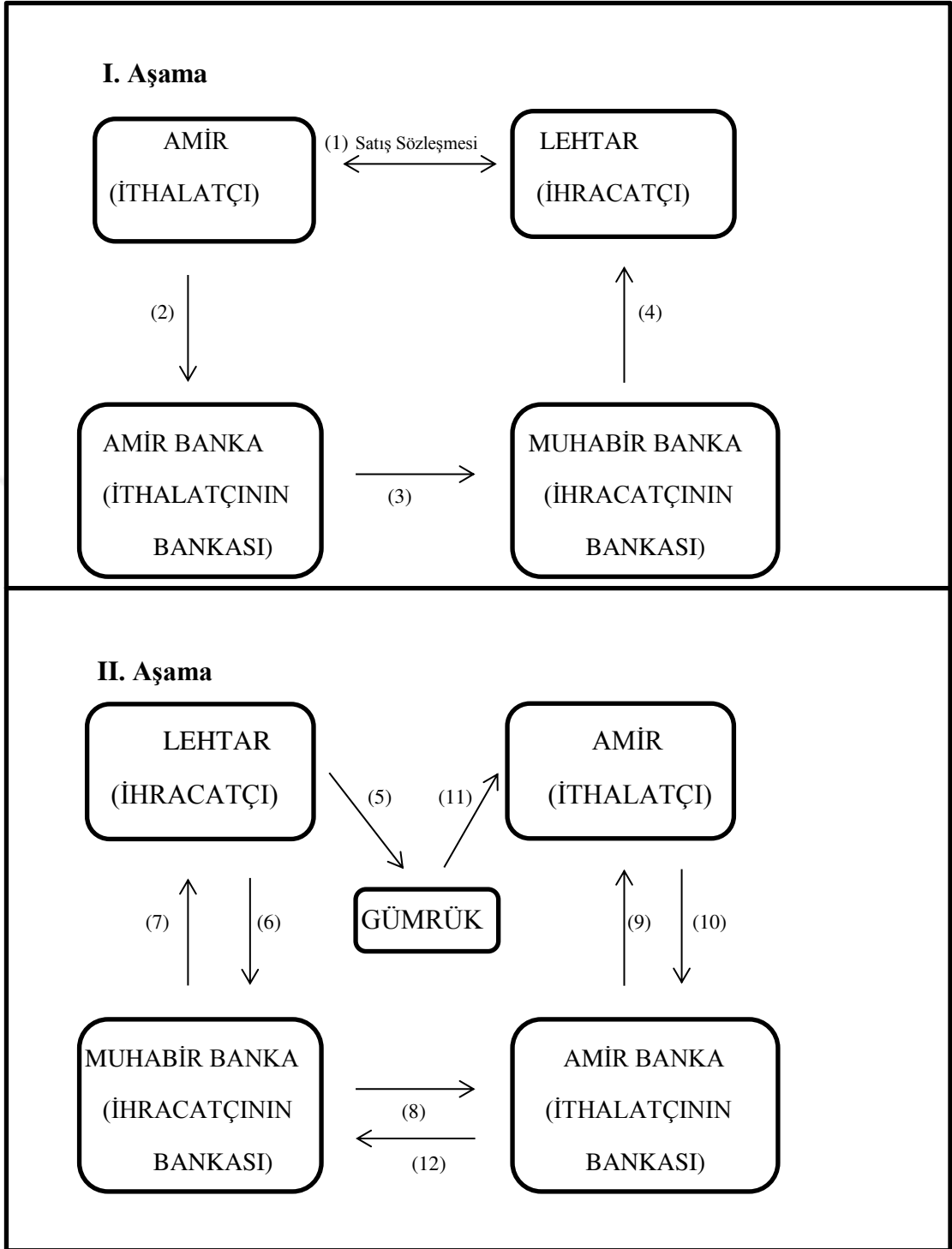
Görevli banka, lehtar tarafından kendi bankasına belgelerin ibraz edilmesi ile akreditifin uygun olup olmadığını kontrol eden ayrıca ödeme sorumluluğuna giren bankadır (Bölükbaşı, 2008: 39; Karakaya, 2015: 28).

Akreditifte görevli bankanın ne olduğu ve yetkileri açık bir şekilde akreditif metninde belirtilmesi gerekir. Bu yetkiler, akreditif koşullarına uygun olması halinde akreditif altında ödeme yapmak, poliçeyi kabul etmek, vadeli ödeme taahhüdüne girmek veya iştira eyleminde bulunmak olarak açıklanabilir (Kutlovac, 2007: 23; Özalp, 2007: 25).

2.3 Akreditifli Ödemenin İşleyişi

Akreditifli ödeme, aşağıda şekil 1’de de görüldüğü gibi genel olarak işlediği süreç belirtilmiştir:

Şekil 1. Akreditifli Ödemenin Tarafları ve İşleyişi



Kaynak: Çiray, 2009: 9; Doğu, 2003: 99; Zeynalzade, 2016: 69.

1. Amir ile lehtar (alıcı ve satıcı) aralarında akreditifli ödeme olarak alım satımı yapılacak mal için satış sözleşmesi yaparlar. Bu sözleşmede malı cinsi, miktarı, fiyatı, döviz cinsi, ödeme şekli, malın sevkiyatı gibi birçok husus belirlenmiş olur (Kaya, 2009: 89). Burada ödeme şeklinin akreditif olduğu ifade edilir.

2. Amir, kendi bankasına lehtarın lehine bir akreditif açması isteğinde bulunur (U.S. Department of Commerce, 2008: 8). Bu başvuru ile Akreditif Açtırma Talep Formu denilen akreditifle ilgili tüm detayların olduğu bir evrakla yapılır. Amirin başvuruda açık ve net bir şekilde belirtmesi gereken hususlar söz konusudur. Bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir (Onursal, 2016: 314):

- Lehtarın ticari unvanı (adı ve soyadı) ve adresi,
- Akreditifin muhabir (lehtarın) bankasına mektup, şifreli faks, SWIFT, şifreli teleks veya şifreli telgraf yollarından hangisiyle bildirileceği,
- Müracaat tarihi,
- Akreditifin vadesi,
- Yükleme vadesi,
- İbraz süresi,
- Akreditifin türü ve kullanım şekli,
- Akreditifin tutarı,
- Eğer poliçe varsa evrakla ilgili bilgiler,
- Akreditifin nerede kullanılacağı ve ödemenin nerede yapılacağı,
- Teslim şekli,
- Akreditifin çerçevesinde ibraz edilecek vesaiklerin türü ve sayısı,
- Yükleme ve boşaltma yerleri,
- Taşımanın nasıl yapılacağı ve navlunun nasıl ödeneceği,
- Belgelerin (vesaik) yükleme yapılmasından itibaren kaç gün içinde ibraz edileceği,
- Sigortayı yapacak taraf ve sigortanın kapsadığı riskler,
- Malların miktarı ve tanımı,
- Son yükleme tarihi,
- Kısmi yükleme ve aktarmaların kabul edilme durumu, akreditif masraflarını kimin ödeyeceği.

Amir banka bu hususların bulunduğu formu imzalarsa aralarında akreditif sözleşmesi yapılmış olur.

3. Amir banka, amirden gelen talimat üzerine mevzuata göre akreditifin koşullarının uygunluğunu kontrol eder. Eğer bir aykırı durum yoksa önce amir lehine

gayri nakdi kredi hesabı açar. Sonra amir banka 5 iş günü içinde amirin adına lehtarın lehine, Akreditif Mektubu diğer adıyla Küşat Mektubu hazırlanarak akreditifi açar (Koban, 2002: 77). Akreditif açısından önemli bir evrak olan bu mektupta başlıca şu bilgiler yer almaktadır (Arslan, 2014: 108-109; B. Demir,2010: 52; Güven, 2015: 157; S. Kaya, 2003: 91):

- Lehtarın ticari unvanı (adı, soyadı) ve adresi,
- Amirin ticari unvanı (adı ve soyadı) ve adresi,
- Hangi banka tarafından akreditifin açıldığı,
- Akreditifin ne kadar süre için açıldığı ve hangi ülkenin takviminin kullanıldığı,
- Akreditifin türü ve şekli,
- Akreditifin açılış tarihi,
- Akreditifin kapanış tarihi ve yeri,
- Malin cinsi, miktarı, birim fiyatı ve tanımı,
- Malların teslim şekli,
- Malların hangi tarihte ve nerden yükleneceği,
- Ödeme yapacak bankanın adı ve ödeme koşulu,
- Akreditifin özel koşulları,
- Vadeli ödeme detayları,
- Poliçenin vadesi ve borçlusu,
- Döviz cinsi ve akreditif bedeli,
- Akreditif için teyit verilip verilmeyeceği.

Amir banka, hazırladığı küşat mektubunu muhabir (lehtarın) bankaya göndererek akreditifi satıcıya (lehtara) bildirmesini ister (Kodalak,2015: 72).

Şekil 2. Küşat Mektubu (Akreditif Mektubu) Örneği

Name of issuing bank (1) (Amir Banka) The AD Bank Place and date of issue Germany, 11 April 2015		Irrevocable documentary credit place and date of expiry (3) (Geçerli olacağı tarih ve yer) 22 May 2017 in Dublin	Number (2) (Bankanın referans numarası) 1/5678
Applicant(4) (Malların alıcısı) Kaufstad AG 1293 Am Werhaam Düsseldorf 4000 Germany		Beneficiary (5) (Lehtar) Craft Ceramics Ltd. Unit 5c, Ashnew Industrial Estate Ashnew, Country Wicklow Ireland	
Advising bank (6) (Muhabir/Lehtar Banka) UnitedBank of Ireland 33 Stephens Green Dublin 12 Ireland		Amount (7) (Miktar) US dollars thirteen thousand one hundred and fifty only	
Partial shipments (9) (Parsiyel İzni) Allowed () Not allowed ()	Transshipment(10) (Aktarmalı Taşıma İzni) Allowed () Not allowed ()	Credit available (8) (Ödeme Koşulları) () by sight payment () by acceptance against the documents detailed here in () and beneficiary's bill of exchange at Against the documents detailed here in () and beneficiary's bill of exchange at SIGHT on the issuing bank for 100% invoice value	
Loading on board/dispatch/taking in charge at /from: (11) (Malın boşaltıldığı yer ve tarih) Ashnew not later than 1 May 2017 For transportation to: (12) (Malların nereden gönderileceği) Karlsruhe			
Documents to be presented (13) (Muhabir/Lehtar Bankaya sunulması gereken belgeler) a. Signed commercial invoice in duplicate covering shipment of 78 cartons of pottery cups, saucers and plates. b. Packing lists in duplicate. c. Full set of clean on board combined transport bill of lading made to order, blank endorsed and marked "freight prepaid", notify the applicant. d. Certificate of origin in duplicate. e. Insurance certificate for 110% invoice value covering Institute Cargo Clauses "A" and War and Strikes risks.			
Documents to be presented within 16 days after the date of issuance of the transport documents but within the validity of the credit.(14) (Belgelerin kaç gün içinde sunulması gerektiği)			
We hereby issue the documentary credit in your favor. It is subject to the ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (1993 revision, International Chambers of Commerce, Paris, France, Publication No:500) and engages us in accordance with the terms thereof. The number and the date of the credit and the name of our bank must be quoted on drafts required. If the credit is available by negotiation, each presentation must be noted on the reverse of this advice by the bank where the credit is available. This document consists of () signed page (s). Name of Issuing Bank: The AD Bank			

Kaynak: Arslan, 2014: 111; F. Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 92.

4. Muhabir banka satıcıya açılan akreditifin koşullarını inceler. Küşat mektubunun bir nüshasını lehtara vererek akreditifi ihbar eder (Kaya, 2007: 51). Eğer akreditif teyitli ise, muhabir banka küşat mektubunu inceleyip teyit için uygun olduğunu belirlerse lehtara gönderilecek olan küşat mektubu ile birlikte akreditifin teyitli olduğunu bildiren bir yazı ekler (Akın, 2009: 25).
5. Lehtar malları akreditif koşullarına uygun bir şekilde hazırlar ve belirlenen yükleme vadesinde malları yükler (Akın, 2009: 25).
6. Lehtar, malları sevk ettiğini belgeleyen evrakları muhabir bankaya ibraz eder ve ödeme talebinde bulunur.
7. Muhabir banka da kendisine teslim edilen evrakları akreditif şartlarına uygunluğunu kontrol eder. Belgelerin uygun olması halinde, muhabir banka mal bedelini lehtara öder ya da lehtarın tanzim ettiği poliçeyi kabul eder veya ciro eder. Evraklar uygun bulunmadığı takdirde ise, lehtardan evraklarda gerekli düzenlemelerin yapılmasını ister (Ay, 2008: 21).
8. Muhabir banka akreditif koşullarına uygunluğunu tespit ettikten sonra evraklara varsa poliçe ile birlikte römiz mektubunu da ekleyerek amir bankaya gönderir (Karakaya, 2015: 23). Bu işlem muhabir banka ile amir banka aynı ise gerçekleştirilmez.
9. Amir banka gönderilen belgeleri uygun olup olmadığını kontrol eder. Belgelerin akreditife uygunluğu belirlendikten sonra bedelin ödenmesi için belgeler amire sunulur (Doğu, 2003: 86-87).
10. Akreditif koşullarına uygun görülen evraklar, amirin amir bankaya mal bedeli ve masrafları ödemesi karşılığında teslim edilir (Dilek, 2007: 26).
11. Ödemeyi yapan amir teslim aldığı evraklarla malını gümrükten çeker.
12. Amir banka aldığı mal bedelini ve masrafları muhabir bankaya gönderir.

2.4 Akreditif Çeşitleri

Akreditifli ödeme, diğer ödeme şekilleri de göz önünde bulundurulduğunda onlara nazaran daha çok türü kendi içinde barındırmaktadır (Bilgili ve diğerleri, 2005: 90). Bu türleri; taraflara sağlanan güvence açısından akreditifler, ödeme şekli

açısından akreditifler, kullanılış amacı açısından akreditifler ve ödemedenden sorumlu kuruluş açısından akreditifler olarak dört ana başlıkta toplanmaktadır (Tulgar, 2018: 36).

2.4.1 Taraflara sağlanan güvence açısından akreditifler

Akreditifli ödemede temelinde, lehtar ve amire akreditifin türüne göre taraflara sağladığı güvenceler değişmektedir (Dilek, 2007: 28). Taraflara sağladığı güvenceler açısından dönülebilir ve dönülemez olarak ikiye ayrılır. Akreditifler aksi belirtilmediği takdirde dönülemez akreditif olarak kabul edilmektedir (Cesur, 2013: 20).

2.4.1.1 Dönülebilir (Cayılabilir – Kabilirücu) Akreditif (Revocable Letter Of Credit)

Dönülebilir akreditif, amir banka tarafından herhangi bir zamanda lehtardan habersizce değiştirilebilen veya iptal edilebilen bir akreditif türüdür (Erdemol, 1993'den aktaran Ay, 2008: 14). Dünyada kullanımı çok az olan bu akreditif türü, akreditif metninde açıkça belirtilmelidir (Cesur, 2013: 20). Bu akreditif türü kullanılmasının sebebi, vazgeçmek veya son anda oraya çıkabilecek durumlar için değişiklik yapmak olarak açıklanabilir. Bu yüzden dönülebilir akreditif, lehtar açısından risk taşımaktadır (Onursal, 2016: 333).

Mal bedelinin ödeneceğine dair garantisi olan dönülebilir akreditifte amir için bir neden belirtmeksizin her an vazgeçilebilir ve kesin olmayan bir durum vardır. Ancak lehtarın eline iptal mektubu lehtar akreditif koşullarına göre yüklemeyi yapıp belgeleri ibraz ettikten sonra ulaşırsa banka, bedeli ödemek zorundadır (Akın, 2009: 26; F. Kaya, 2009: 91).

Dönülebilir akreditifte sadece akreditiften cayma durumu yoktur, bunun yanında ödeme koşullarında veya poliçe kabul koşullarında da değişiklik yapılma durumu söz konusudur. Bankanın ya da amirin ödeme veya poliçe kabulü ile ilgili belirlenen akreditif koşullarını değiştirme hakkı mevcuttur (Saraç, 2014: 16).

UCP 600 broşüründe dönülebilir akreditif türüne ilişkin düzenlemelerden bahsedilmemiştir. Yani UCP kapsamında bu akreditif türü 600 broşüründen sonra

kapsamamaktadır; ancak tarafların karşılıklı anlaşmaları durumunda açılabilir (Özalp, 2007: 43).

Dönülebilir akreditifte dikkat edilmesi gereken hususlar söz konusudur (Bayazıtlı, 2015: 46):

- Akreditifin iptali veya bazı değişikliklerin yapılması talimatları açık, net ve kesin olmalıdır.
- Devredilebilir ve teyitli olarak açılmaması gerekir.
- Amir banka, görevli banka kullanmamalıdır (Bölükbaşı, 2008: 45).

2.4.1.2 Dönülemez Akreditif (Irrevocable Letter Of Credit)

Tarafların yani lehtarın, amirin, amir bankanın ve muhabir bankanın dördünün de onayı olmadan her ne koşulda olursa olsun taraflardan herhangi birisi tarafından akreditifi iptal ettirmesini önleyen bir akreditif türüdür (Yılmaz, 2011'den aktaran Kızıl ve diğerleri, 2014: 25; SITPRO, 2007: 4). Bir başka ifadeyle, dönülemez akreditif, amir bankanın lehtarın evrakları talimatlara uygun bir şekilde ve zamanında ibraz etmesi durumunda akreditif bedelini ödemek zorunda olduğu, değiştirme veya vazgeçme hakkına sahip olmadığı akreditif türüdür (Saraç, 2014: 18). Akreditif metninde akreditifin dönülebilir ya da dönülemez olduğu açıkça yazılmaz ise bu akreditif dönülemez olarak kabul edilmektedir (Akın, 2009: 27).

Dönülemez akreditif, dönülebilir akreditif gibi amir banka tarafından herhangi bir durumda ya da zamanda tek taraflı olarak vazgeçilemez veya değiştirilemez (Özalp, 2007: 44; Zeynalzade, 2016: 77). Amirin durumunun kötüye gitmesi, akreditiften vazgeçmesi gibi durumlar ortaya çıksa bile akreditif bedelini ödemesi gerekir (Tuncel, 2006: 59). Böylece lehtar için büyük güven sağlamaktadır. Aynı zamanda dış ticarete güvenli bir ödeme olarak belirtilmektedir.

2.4.2 Ödemedен sorumlu kuruluş açısından akreditifler

Ödemedен sorumlu olan kuruluş açısından akreditifler teyitli ve teyitsiz olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Bu grup akreditif metninde 49. maddesinde belirtilmektedir (Karakaya, 2015: 38).

2.4.2.1 Teyitli Akreditif (Confirmed Letter of Credit)

Teyitli akreditif, teyitsiz akreditiften farklı olarak amir banka dışında muhabir bankanın da ek olarak teyitte bulunabildiği ve hem amir banka hem de muhabir banka alınan riski en aza indirdiği akreditif türüdür (Yılmaz, 2011'den aktaran Kızıl ve diğerleri, 2014: 25). Bu akreditif türünde muhabir bankanın akreditifi lehtara bildirirken amir bankanın talimatı ile kendi teyidini de ekler. Böylece amir bankanın sorumluluğunu yerine getirdiğine dair muhabir banka da sorumluluk almış olur (Akın, 2009: 27; Hinkelman, 2002: 93). Burada muhabir banka teyit bankası görevindedir.

Akreditifte teyidin amacı, amir banka riskini gidererek lehtara akreditif koşullarına uygun olması ile amir bankadan bağımsız olarak ödeme yapmak için lehtara bir güvence daha vermeyi sağlamaktır. Böylelikle lehtar birisi amir banka, diğeri teyit bankası olarak iki bankadan da güvence almış olmaktadır (Onursal, 2016: 336). Lehtarın bankası amir bankadan para gelmesini beklemeden lehtardan sevk belgelerini alınca hemen veya en geç 7 gün içerisinde ya da eğer söz konusuysa belirledikleri ödeme vadesi içerisinde lehtara ihracat bedelini ödemektedir. Daha sonra bu bedele hizmet komisyonu bedelini de ekleyerek sevk vesaiki karşılığında amir bankadan tahsil etmektedir. Eğer hem teyitli akreditiften aynı zamanda kabul kredili ise, lehtar keşide ettiği poliçenin kabulünü amirden değil, kendi bankasından alır (Koban, 2002: 87).

2.4.2.2 Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed Credit)

Teyitsiz akreditif, akreditif metninde amir bankanın lehtara karşı tek başına ödeme sorumluluğu olduğu, lehtara karşı muhabir bankanın sadece ihbar yükümlülüğü olduğu akreditif türüdür (Karakaya, 2015: 39). Başka bir deyişle; muhabir banka tarafından doğrudan veya gelecek bir tarihte lehtara ödeme yapmak için sorumluluk üstlenmeksizin, ancak akreditifi kontrol edip doğruluğunu onaylayan bir akreditif türüdür (SITPRO, 2007: 4). Bu akreditif türünde muhabir banka ihbar bankası görevindedir.

Amir ve lehtar arasında bir güven söz konusu ve ülke riski de yok ise teyitli akreditif yerine maliyeti daha az olan teyitsiz akreditifi tercih edebilirler. Bu

durumda amir banka, muhabir bankaya akreditifin teyitsiz olduğunu bildirir (Varlık ve Uçar, 2017: 5). Teyitsiz akreditifte muhabir banka sadece akreditifi ihbar etmekle yükümlüdür, bunun dışında sorumluluğu yoktur. Muhabir banka gelen akreditifin gerçekliğini kontrol eder, ama ödeme taahhüdüne girmez. Lehtarın akreditif koşullarına uygun olarak evrakları ibraz ettiğinde ödeme taahhüdü amir bankanın yükümlülüğündedir (Dizkırıncı, 2004: 92).

2.4.3 Ödeme şekli açısından akreditifler

Ödeme şekillerine göre akreditifler; vesaik ibrazında ödemeli akreditif, vadeli akreditif, kabul kredili akreditif ve iştirâ edilebilir akreditif olmak üzere dörde ayrılmaktadır (Tulgar, 2018: 37).

Akreditif metninde ödemenin nasıl ve hangi yolla yapılacağını belirtmesi gerekmektedir.

2.4.3.1 Vesaik İbrazında Ödemeli Akreditif (Sight Payment Letter Of Credit)

Akreditifte belirtilen evrakların ibraz edilmesi ile evrakların görevli banka (varsa teyit bankası) ya da amir banka tarafından uygun bulunmasından sonra ödenmesi gereken bedelin hemen ödendiği akreditif türüdür (Kodalak, 2015: 69). Lehtar ve amirin yapmış oldukları satış sözleşmesinde akreditifin türünün görüldüğünde ödemeli olduğunu açıkça belirtmesi gerekmektedir (Cesur, 2013: 24). Bu akreditif türünde ödeme vadesi içermez. Teslim edilen gerekli evrakların uygunluğu durumunda lehtara makul bir sürede akreditif şartlarına uygun bir şekilde ödeme yapılır (Ay, 2008: 18; Mustafa, 2010: 43; Özalp, 2007: 52). Oldukça yaygın kullanılan akreditif türlerindendir.

Lehtar, belgeleri bankasına teslim edilmesiyle akreditif bedeli; eğer aynı zamanda akreditif teyitli ise belgeler verildiğinde, teyitsiz ise amir bankanın belgeleri görmesiyle ödenmektedir (Boztürk, 2007: 85). UCP 600 kurallarında belirtilen 14/b numaralı maddesine göre bankanın vesaiki inceleme süresi beş iş gününü geçmemesi gerekmektedir. Bu yüzden lehtarın bankaya belgeleri sunmasından en geç beş iş günü içerisinde incelenip uygun bulunması halinde lehtara hemen ödeme yapılmalıdır (Çiray, 2009: 73).

2.4.3.2 Vadeli (Ödemesi Ertelemeli) Akreditif (Deferred Payment Letter Of Credit)

Lehtar ve amir arasındaki satış sözleşmesine göre akreditif bedelinin belgelerin ibrazında ödeme yapılmayıp akreditif koşullarına göre belirlenen bir süre sonra ödenmesine izin veren bir akreditif türüdür (F. Kaya, 2009: 94). Bu akreditif türü, ödemesi ertelemeli akreditif olarak da adlandırılmaktadır. UCP 600 kurallarında da belirtildiği gibi, akreditif metninde akreditifin vadeli olduğu açıkça belirtilmelidir (Yılmazcan, 2015: 53). Uygulamada en fazla kullanılan akreditif türlerindendir ve genellikle gelişmiş ülkelerin ithalatçıları tarafından tercih edilmektedir (Zeynalzade, 2016: 79).

Vadeli akreditifte ödeme, ileriki bir tarihte ve genellikle taksitle yapılmaktadır. Bu vadenin süresi ve başlangıcı akreditif şartlarında açık bir şekilde belirtilmesi gerekmektedir (Saraç, 2014: 27). Ödeme için belirlenen süre yükleme yapılmasından itibaren karar verilmektedir ve ödeme vadesi olarak adlandırılmaktadır.

Vadeli akreditifin teyitli veya teyitsiz olması önem taşımaktadır. Eğer bu akreditif, teyitsiz ise vade sonunda bedeli kendi bankası; teyitsiz ise yine vade sonunda amir banka tarafından yapılmaktadır. Böylece lehtar amire belirlenen vade kadar kredi sağlamış olmaktadır (Özalp, 2007'den aktaran Kurtluoğlu, 2012: 33).

2.4.3.3 Kabul Kredili Akreditif (Acceptance Letter Of Credit)

Kabul kredili akreditif, kesin ödeme yükümlülüğü amire ait olmak üzere akreditif için gerekli olan belgelerin lehtar tarafından amir banka veya muhabir bankaya keşide edilerek poliçenin kabul edilmesi ile bedelin vadesinde ödenmesini taahhüt eden bir akreditif türüdür (Kebapçı, 2010: 44; Top, 2014: 37).

Vadeli akreditiflerden farklı olarak, vadeli poliçenin kabul için belgelerle birlikte ibraz edilmesi söz konusudur. Lehtar, mal sevkiyatından sonra akreditifte istenilen evraklarla birlikte vadeli bir poliçeyi de kendi bankasına ibraz etmektedir. Evrakların akreditif şartlarına uygun olduğu belirlendikten sonra banka poliçeyi

lehtara geri vermektedir. Poliçenin vadesi geldiğinde ise, bedeli poliçeyi kabul eden taraf hamiline ödeme yapmaktadır (Onursal, 2016: 329-330).

Söz konusu olan poliçe, akreditif koşullarına uygun olarak satıcı tarafından düzenlenmektedir (Acar, 2012: 100). Poliçe, akreditif türünün ne olduğu fark etmeksizin hiçbir şekilde amir adına düzenlenmez. Akreditifin teyitli olması halinde poliçe lehtarın bankası adına, teyitsiz ise amir bankanın adına düzenlenmektedir (Karakaya, 2015: 40).

Kabul kredili akreditifle ilgili dikkat edilmesi gereken bazı önemli noktaları vardır (Özalp, 2017: 53):

- Ödeme, belirlenen poliçedeki vadede yapılır.
- Poliçe, akreditif koşullarına göre doğru tarafın adına düzenlenmelidir.
- Poliçenin ibraz edilmesi zorunludur.
- Ciro edilmesi gerekiyorsa poliçe ciro edilebilir.
- Poliçenin üzerinde aksi bir durum belirtilmediği sürece poliçe iskonto edilebilir ve böylelikle lehtar kendine vadeden önce finansman sağlamış olur.

2.4.3.4 İştira Edilebilir Akreditif (Negotiation L/C)

Akreditif işlemlerinde iştira, ibraz konusu poliçe veya evrakların değerinin verilerek satın alınmasıdır (Ay, 2008: 19). İştira edilebilir akreditif, belgelerin bir poliçe ekinde bankaya ibrazı ve bankanın belgeleri uygun kabul etmesi karşılığı poliçeyi iştira etmesine (satın almasına) izin veren bir akreditif türüdür. Bu tür akreditiflerde, bir nüshası lehtara teslim edilmek ve bir nüshası da banka nezdinde kalmak üzere iki nüsha halinde düzenlenmektedir (Dilek, 2007: 36).

İştira akreditifinde, lehtar bildirim doğrultusunda malı yükler ve gerekli evrakları iştira ile yetkilendirilen bankaya ibraz eder. Banka gelen evrakları inceleyip uygun bulursa iştira işlemini gerçekleştirerek lehtara belgelerin bedelini öder ve belgeleri amir bankaya gönderir. Amir banka evrakları inceleyip akreditif koşullarına uygun görürse malların bedelini amirden alır ve iştira bankasına gönderir. Eğer poliçe söz konusu ise iştira bankası bu poliçeyi iştira edecektir, amir banka iştira bankasına ödemeyi poliçenin vadesinde yapacaktır (Kutlovac, 2007: 38).

İştirâ akreditifte sınırlı iştirâ edilebilir (restricted negotiable l/c), serbest iştirâ edilebilir (freely negotiable l/c) olmak üzere iki tür akreditif bulunmaktadır. İştirâya yetkili olan bankalar, bu iştirâ akreditiflerin türüne göre değişmektedir. Serbest iştirâ edilebilir bir akreditifte her banka iştirâ bankası olabilmektedir yani iştirâda görevli olacak bankanın akreditifte belirtilmesine gerek yoktur. Sınırlı iştirâ edilebilir bir akreditifte ise akreditifte açık bir şekilde ve ismen iştirâ bankası belirtilmesi gerekmektedir (Özalp, 2010'dan aktaran Gül, 2010: 27).

İştirâ akreditif türünde, akreditifin iştirâsından değil, sadece evrakların veya poliçenin iştirâsından söz edilmektedir. Bir banka evrakları iştirâ etmesi durumunda, banka evrakları görevli bankaya ya da teyit bankasına yoksa amir bankaya ibraz ederek akreditif bedelini tahsil etmektedir (Reisoğlu, 2005: 43).

Bankanın teyit bankası görevinde olmadığı durumlarda; iştirâ bankası olarak yetkilendirilmiş olması bankanın, lehtara karşı herhangi bir sorumluluğunu oluşturmaz. Başka bir deyişle, amir banka veya teyit bankası haricinde kendisine iştirâ için başvuru yapılan bankanın ödeme yükümlülüğü bulunmamaktadır. Ancak amir banka lehtara görevli tayin etmek istediğini bildirerek onay verirse ödemekle yükümlü olabilecektir (Aydos, 2000'den aktaran Günay, 2013: 115).

2.4.4 Kullanılış amacı açısından akreditifler

Kullanım amaçlarına göre akreditifler adi akreditif, rotatif akreditif, devredilebilir akreditif, karşılıklı akreditif, Teminat akreditifi, yeşil şartlı akreditif ve kırmızı şartlı akreditif olmak üzere yediye ayrılmaktadır (Koban, 2002: 89-100):

2.4.4.1 Adi (Basit) Akreditif (Fixed Letter Of Credit)

Adi akreditif, belirtilen limitin bir defa kullanılmasıyla hükümden düşen akreditif türüdür (Boztürk, 2007: 87; Tulgar, 2018: 38). Akreditif metninde rotatif akreditif ifadesi yoksa bu akreditifler adi olarak belirtilmesine gerek kalmaksızın adi akreditif olarak kabul edilir.

Kısmi sevkiyata (malların parça parça sevk edilmesi) izin verilen adi akreditiflerde, her partinin sevkiyatına ait gerekli olan evrakların ibraz edilmesi

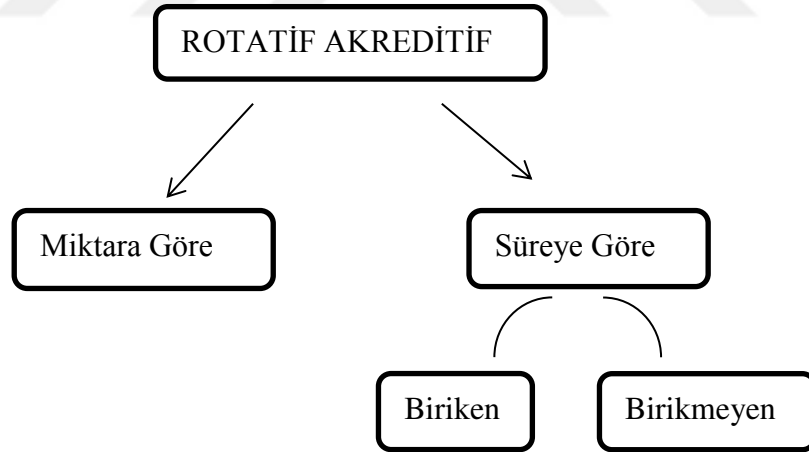
karşılığında ödeme yapılabilir. Ancak bir ya da birkaç partide yapılan ödemelerin toplamı hiçbir zaman akreditif limitini aşmamaktadır (Akın, 2016: 223).

2.4.4.2 Rotatif (Döner) Akreditif (Revoling Letter Of Credit)

Rotatif akreditif, genelde belirli bir müşteriden sürekli veya yüksek fiyatlı yapılan alımlarda kullanılan ve kullanıldıkça bir talimata gerek kalmadan aynı koşullarla kendiliğinden yenilenen akreditif türüdür. Bu akreditif türünde hem işlemlerin tekrarlanması durumundan kurtulma hem de yüksek miktarda siparişin fiyat avantajından yararlanma imkanları söz konusu olmaktadır (Mustafa, 2010: 45).

Rotatif akreditif, amir tarafından bankasına verilen özel talimat ile açılmaktadır. Lehtar böyle bir akreditifte, poliçeyi ilgili belgelerle beraber bankasına ibraz etmesiyle mal bedelini alınca ya da poliçeyi kabul ettirince akreditifin aynı şartlarla birkaç defa faydalanma hakkı oluşmaktadır. Bu akreditif, akreditif mektubunda belirtilen sayıda otomatik olarak yenilenmektedir (Onursal, 2016: 338; S. Kaya, 2003: 97).

Şekil 3. Rotatif Akreditifin Sınıflandırılması



Rotatif akreditif iki şekilde düzenlenmektedir (Arslan, 2014: 114):

Miktara Göre Rotatif Akreditif: Akreditif tutarı, kaç kere dönebileceği ve böylece ödemeler toplamının sınırı belirlenmektedir (F. Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 94). Amir ile lehtar toplam tutar belirleyerek akreditifi açtırmaktadır. Lehtar emrine bu tutar hazır bulundurulmaktadır. Böylece lehtar ek bir işlem ve emir gerekmeden bankadan talep etme isteğinde bulunabilmektedir.

Süreye Göre Rotatif Akreditif: Bu akreditiflerde, akreditif kullanıldıkça belirlenen süreyi geçmeksizin aynı miktar ve koşullarda yeniden yapılmaktadır. Bu rotatif akreditif türü biriken ve birikmeyen olmak üzere iki şekilde düzenlenmektedir. Biriken rotatif akreditifte, ilk dönemde kullanılmayan veya kısmen kullanılan miktar bir sonraki dönem tutarına eklenerek kullanılır. Birikmeyen rotatif akreditifte ise, kullanılmayan tutarlar bir sonraki döneme eklenmez.

2.4.4.3 Devredilebilir Akreditif (Transferable Letter Of Credit)

Devredilebilir akreditif, lehtarın kendine ait sorumluluk ve hakları başka bir lehtara devrine imkan tanıyan bir akreditif türüdür (Gül, 2010: 22). Bu akreditif olabilmesi için amir banka tarafından akreditif mektubunda ‘devredilebilir’ açıkça belirtilmiş olması gerekir (Boztürk, 2007: 87; Gül, 2010: 22).

Devredilebilir akreditif ile karşılıklı akreditifler aslında aynı amaç için kullanılmaktadırlar. Devir işleminin ilk akreditifin koşullarını taşıması gerekmektedir. Ancak ikinci akreditifte akreditif tutarının ve malların birim fiyatının azaltılması, akreditif vadesinin, en son sevk gününün ve belge ibrazının süresinin arttırılması mümkün olmaktadır. Ayrıca bu akreditifte taşınan devir koşullarına göre tamamen, kısmen ya da parçalar halinde birden fazla kişiye devredilebilmektedir (F. Kaya, 2009: 93; Gayipov, 2013: 52-53).

Devredilebilir akreditifte aksi belirtilmediği sürece devir işlemi bir kez yapılmaktadır. İkinci lehtar kendisine devredilmiş olan akreditifi bir başka kişiye devretme hakkı yoktur (Dilek, 2007: 43; Kaya, 2013’den aktaran Kaçmaz, 2014: 31). Bu akreditif, genelde ilk lehtarın komisyoncu olduğu ve malı kendisi değil de ikinci lehtarın sevk edeceği durumlarda kullanılmaktadır (F. Kaya, 2009: 93).

Devir sırasında, aksi bir durum söz konusu değil ise devir ile ilgili tüm masraflar ilk lehtar tarafından karşılanmaktadır. Akreditifi devreden banka bu ödemeler yapılmadan devri gerçekleştirme sorumluluğuna girmemektedir (Onursal, 2016: 341).

Devredilebilir akreditiflerde dikkat edilmesi gereken bazı hususlar söz konusudur (Boztürk, 2007: 87):

- Devredilebilir ibaresinin akreditif mektubunda belirtilmesi gerekir.
- Akreditifin dönülmez akreditif niteliğini taşıması gerekir.

- Devredilebilir akreditifin devri halinde akreditif metninde bulunan esas ve şartlar değiştirilemez.
- İkinci lehtara yönelik olarak; konu olan malın miktarı, fiyatı, sevk süresi, vadesi ve belgelerin ibraz sürelerinde değişiklik yapabilirler.

2.4.4.4 Karşılıklı Akreditif (Back to Back Letter Of Credit)

Karşılıklı akreditif, birbirinden bağımsız olan iki akreditif işleminden oluşan, bir akreditifin lehtarı diğer akreditifin amiri olduğu ve ilk akreditif tutarından ikincisinin ödendiği bir akreditif türüdür (Bilgili, ve diğerleri, 2005: 90).

Karşılıklı akreditif, aracı ile yapılan satışlarda ve transit ticarete kullanılmaktadır. Aracı transit ticarete hem lehtar hem de amir konumundadır. Aracı firma kendi ülkesinde lehine açılmış olan akreditif teminat gösterip kendi ithalat yapacağı firma ya da kişi lehine akreditif açabilmektedir. Bu ikinci açan akreditife karşılık gösterilmek amacıyla açıldığı için karşılıklı akreditif olarak adlandırılır (Akın, 2016: 225; Muşovi, 2015: 42).

Devredilebilir akreditiflerdeki gibi bu akreditif türünde de bir aracının varlığı söz konusudur. Fakat karşılıklı akreditifte aracı ile amir (ithalatçı) arasında akreditif konusunda devir işlemi yapılamaz (Yılmazcan, 2015: 51). Burada aracı malın asıl satıcısı değildir ve üreticiden aldığı malı bir başkasına satmaktadır.

Karşılıklı akreditifin başarılı bir şekilde yürütülmesi için dikkat edilmesi gereken hususlar şu şekilde sıralanabilir (Koban, 2002: 95; Gül, 2010: 21-22):

- İlk akreditif dönülmez, teyitli ve lehtarın bankası tarafından ödenebilir nitelikte olmalıdır.
- İkinci akreditifteki şartlar, birinci akreditifin şartlarına bakarak belirlenmelidir.
- İkinci akreditifin vadesi, birinci akreditifin vadesinden uzun olması gerekir.
- Komisyon vb. tüm giderler hangi tarafça ödeneceği her iki akreditifte açık bir şekilde belirtilmelidir (Koban, 2002: 95).

2.4.4.5 Teminat (İhtiyat-Garanti) Akreditifi (Standby Letter Of Credits)

Lehtar ile amir arasında yapılan sözleşmede oluşan borçların ödenmemesi durumunda ödemeyi garanti altına alan ve amirin üstlendiği yükümlülüklerini amir bankanın yerine getireceğini temin eden bir akreditif türüdür (F. Kaya, 2007: 54; Şafak, 2010: 74).

Teminat akreditifi, şekil yönünden diğer akreditiflere benzese bile mahiyeti açısından akreditiften çok bir garanti (teminat) görevinde olan akreditif türüdür (Acar, 2012: 109; Gayipov, 2013: 53; Bayazıtlı, 2015: 51). Teminat akreditifleri ile belirlenen bir taahhüt garanti altına alınmış olur (Bayazıtlı, 2015: 51). Sorumlulukların vadesinde yerine getirileceğinin ve yerine getirilmediği zaman ödeme yapılacağına garantisini olarak açılmaktadır (Ay, 2008: 14; Bilgili ve diğerleri, 2005: 90).

Amir, lehtara (ihracatçıya) olan mal bedelini ödemediği zaman bu akreditif türünde amirin bankası devreye girer ve lehtara yapılacak ödemeyi yapar. Yani bu akreditifli ödeme türünün özelliği, lehtara ödeme garantisi vermesidir (Karakaya, 2015: 41). Bir nevi garanti mektubu niteliğinde olur.

Teminat akreditifi son yıllarda bankalar tarafından çok kullanılmaya başlayan bir akreditif türü haline gelmiştir (Cesur, 2013: 32). Bu akreditifli ödeme türünün diğer akreditif türlerinden farkı, amirin talimatı ile lehtar lehine değil tam tersi olarak lehtarın talimatıyla amirin lehine açılması ve belgelerin ibraz edilmemesi durumunda bile ödemenin olacağını garanti etmesidir (F. Kaya, 2007: 55).

2.4.4.6 Kırmızı Şarlı (Red Clause) Akreditif

Kırmızı şarlı akreditiflerde diğer akreditif türlerinin aksine gerekli evrakların muhabir bankaya teslim edilmesi şartı aranmaksızın akreditif tutarından lehtara belirli bir miktarının avans olarak ödendiği bir akreditif türüdür (Bayazıtlı, 2015: 50; F. Kaya, 2007: 53; F. Kaya, 2009: 92). Bu akreditif türünün kırmızı şarlı olarak adlandırılmasının sebebi, akreditif metninde avans olarak gönderilen tutarın kırmızı mürekkeple yazılmış olmasıdır (Kaçmaz, 2014: 30).

Kırmızı şarlı akreditif türü, lehtarın satacağı mal ile ilgili ihtiyaç duyduğu malzemeleri ve gerekli diğer masrafları kolayca ödeyebilmesi için amir tarafından açılmaktadır. Amir malları teslim aldıktan sonra avans olarak adlandırılan tutar

akreditif tutarından düşölüp geri kalanı ödemektedir. Bu akreditif türü amir bankalar için risk taşımaktadır. Çünkü lehtar tarafından mallar gönderilmez ve lehtar amirin ödediğı avansı geri vermez ise muhabir banka amir bankadan bu tutarı geri ödemesini talep eder (Bayazıtlı, 2015: 50; Kutlovac, 2007: 34-35; Tuncel, 2006: 65).

2.4.4.7 Yeşil Şartlı (Green Clause) Akreditifler

Yeşil şartlı akreditif, lehtarın malları amire göndermeden önce finansman sağlama imkanı veren bir akreditif türüdür (Acar, 2012: 105). Bu akreditif türü, kırmızı şartlı akreditife çok benzemektedir ancak kırmızı şartlı akreditifteki riskleri en aza indirmek için geliştirilmiştir (Dizkırııcı, 2004: 105; Gavipov, 2013: 51).

Öncelikle malların üçüncü bir şahsa teslim edildiğı ve ambar teslim makbuzu bankaya verilmesi ile karşılığında amirden akreditif tutarının belirli bir miktarı avans adıyla verildiğı akreditif türüdür. Bu üçüncü şahıs depo firması olabilir (Gavipov, 2013: 51).

Yeşil şartlı akreditif, lehtar malı göndermeden önce peşin tahsilat yapma imkanı sağlar. Malın hazır olan kısmı lehtar bir mağazada ya da depoda teslim edip teslim makbuzunu bankaya ibraz ettirdikten sonra ödemesini alabilmektedir (B. Demir, 2010: 49). Böylece banka amirin riskini azaltmakta ama tam olarak ortadan kaldırmamaktadır (B. Demir, 2010: 49; Kaya, 2009: 92).

2.5 Akreditifli Ödemenin Avantajları

Akreditifli ödemeyi diğer ödeme yöntemlerinden ayıran önemli özelliklerinden biri her iki tarafa da eşit derecede risk dağıtması ve en güvenilir ödeme yöntemi olmasıdır. Akreditifin hem amir (ithalatçı) hem de lehtar (ihracatçı) açısından avantajları vardır (B. Demir, 2010: 25; Gündoğdu, 2016: 42).

Lehtar (ihracatçı) açısından akreditifli ödemenin faydaları şöyle sıralanabilir:

- Lehtar (ihracatçı), malı sevk ederken bir bankanın ödeme güvencesine sahip olmaktadır. Böylece amir kredisi yerine banka kredisi elde etmiş denebilir (F. Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 96).

- Akreditif koşulları uygun olmasına rağmen amir lehtara ödemeyi yapmak zorunda olup yapmazsa bu ödemenin amir bankaca yapılacağı güvencesini vermektedir (Boztürk, 2007: 75).
- Lehtara finansman kolaylığı sağlamaktadır. Lehtarın lehine açılan kabul kredili akreditifte lehtar düzenlediği poliçe vadeli ise vadesinden önce ihtiyaç duyduğu zaman bankasına poliçeyi kırdırarak finansman sağlayabilir (Bölükbaşı, 2008: 27; Şirinpinar, 2012: 31).
- Amirin diğer ödeme yöntemlerinde sipariş vermekten vazgeçmesine karşın akreditifli ödemede sipariştan vazgeçemez. Dolayısıyla lehtar için üretimi açısından kolaylık sağlamaktadır (Acar, 2012: 91).
- Diğer ödeme yöntemlerine göre alıcının ödememe riskini azaltmaktadır (Kaçmaz, 2014: 27).

Amir (ithalatçı) açısından akreditifli ödemenin faydaları şöyle sıralanabilir:

- Akreditifli ödemede ilk önce amir için akreditif koşullarını yerine getirmeyen lehtara mal bedelini ödememe garantisi vermektedir (Kutluvac, 2007: 39).
- Belge kontrolü yapan banka, gözden kaçırdığı herhangi bir hususun sorumluluğunu üstlenmektedir (Şirinpinar, 2012: 32).
- Amir satın aldığı malın hangi tarihte eline geçeceğini bilmektedir (Boztürk, 2007: 76).

2.6 Akreditif Uygulamalarında Karşılaşılan Sorunlar

- Akreditifli ödemede yaşanan en büyük sorunlardan biri rezervdir. Rezerv, lehtar bankanın amir bankaya yapmış olduğu belge ibrazı ve akreditif koşullarının uygunsuz bulunması ve bankanın ödemeyi kabul etmemesidir. Ancak amir kendisi bu belirlenen rezervleri kabul ederse ödeme yapılabilmektedir (Kurtoğlu, 2012: 35).

- Akreditif için gerekli olan evrakların tam ibraz edilmemesi, teslim şeklinin istenildiği gibi belirtilmemesi, akreditif ile ticari fatura arasında farklılıklar olması, malın istenilen miktardan az ya da fazla yüklenmesi gibi hatalar da yaşanmaktadır (Karakaya, 2015: 37).

- Akreditifte yükleme şartlarına uyulmaması halinde akreditif kabul edilmeyebilir (Mustafa, 2010: 51).
- Akreditif aktarmaya izin vermediği durumda ihracatçı aktarma yaparsa masraflar ve riskleri karşılaması gerekir (F. Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 96; Kaya, 2009: 95).

2.7 Akreditifli Ödemeyi Diğer Ödeme Şekillerinden Ayrılan Özellikler

Akreditifli ödemenin maliyetine, yapısına ve işleyişine bakıldığında diğer ödeme şekillerine göre akreditifli ödeme farklılıklar göstermektedir.

Akreditifli ödeme, diğer ödeme yöntemlerine göre masrafları en pahalı olanıdır. Bu durum banka işlemlerinin olmasından kaynaklanmaktadır (Dizkırııcı, 2004: 70). Bankalar, akreditifli işlemlerde üslendikleri riskleri ve maliyetleri karşılamak için gelir elde etmektedirler. Akreditifi açan amir banka açılış, devre taahhüt gibi komisyonlar; muhabir banka ise hizmet, ödeme, teyit gibi komisyonlar almaktadır (Kutlovac, 2007: 110-113).

Akreditifli ödeme, diğer ödeme yöntemleri arasında en güvenilir olanıdır. Mal bedelinin banka taahhüdünde olması, amir ve lehtara kredi imkanı sağlaması, gerekli koşulların bankaca sağlanması gibi koşulları bu ödeme şeklini güvenilir kılmaktadır. (Kutluvac, 2007: 55).

Vesaik mukabili ödeme ile akreditifli ödeme benzerlik göstermekte olup farklılıkları da söz konusudur. Akreditifin aksine vesaik mukabili ödemede ödeme işlemi, lehtarın eylemi ile başlamaktadır (Şirinpınar, 2012: 14). Ayrıca bankaların ödeme yükümlülüğü olmayıp sadece aracılık yapma görevi vardır.

Peşin ödeme ihracatçı için, mal mukabili ödeme ise ithalatçı için en avantajlı ödeme yöntemi olmanın yanı sıra akreditifli ödeme her iki tarafında eşit hak ve riskler sağlamaktadır.

Ödeme, akreditif mektubuna uygun olarak hazırlanmış olan belge karşılığında yapılmaktadır. Akreditifin kendine has bir mevzuatı olan UCP 600 Broşürü vardır. Belgelerin belirtilen koşullara uygun olmadığı zaman amir ödeme yapmayarak

kendini riskten koruyabilmekte, belgelerin ve malların uygun olması halinde ise lehtara mal bedelini ödemektedir (Bölükbaşı, 2008: 82).

Diğer ödeme şekillerinden bir farkı da, akreditifli ödemenin belirlenen yükleme ve vesaik ibraz süresi içinde verilmezse akreditifin kabul edilmemesi ve rezerv durumu oluşmasıdır (Kurtoğlu,2012: 36).



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

İHRACATTA AKREDİTİFLERİN ETKİSİ: EGE BÖLGESİ

ÖRNEĞİ

3.1 Araştırmanın Amacı

Yapılan incelemeler sonucunda görüldüğü gibi, uluslararası ticarete hem alıcı hem de satıcı için en üst düzeyde güven sağlayan ödeme yöntemi akreditifli ödeme yöntemidir. Bu nedenle ödeme yöntemleri arasında en çok akreditifli ödeme yöntemi kullanılmaktadır.

Bu bağlamda, çalışma ile ihracatta gerçekleşen akreditif uygulamalarının Ege Bölgesi çapında oluşturduğu ihracat miktarını ve etkilerini incelemek bir anlamda diğer ödeme yöntemleri ile karşılaştırma yaparak sonuçlara ulaşmak ve bu sonuçları değerlendirmek amaçlanmıştır. Belirlenen amaç doğrultusunda elde edilen verilerle, ülkeler bazında ödeme şekillerine göre yapılan ihracat rakamları incelenmiştir. Böylece diğer ödeme şekillerine göre akreditif uygulamalarının dış ticaretteki yeri ve önemine değinilmiştir.

3.2 Araştırmanın Kapsamı

Çalışmada, Ege Bölgesi'nin İzmir ilinde bulunan Ege İhracatçı Birlikleri'nden 2011–2018 yıllarına ait Ege Bölgesi'nin ihracattaki ödeme şekillerinin dolar türünde FOB değerleri elde edilmiştir. Burada ödeme şekillerinin ülkelere göre dağılımları mevcuttur. Çalışmada elde edilen verilerle ihracatta akreditifin Ege Bölgesi'ndeki etkisi yorumlanmıştır. Ege Bölgesi'nde akreditiflerin ihracatta ne kadar etkili olduğu öğrenilmeye çalışılmıştır.

3.3 Araştırmanın Yöntemi

Çalışmada, verileri yorumlayabilmek için betimsel istatistiksel araştırma yöntemi ve tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır.

Araştırmada, Ege İhracatçı Birlikleri'nden ülkeler bazında ödeme şekillerine göre ihracata ait değerleri alınmıştır. Ülkelere göre akreditifli ödemenin diğer

ödemelere göre dağılımı ve akreditifin ne kadar etkili olduğu incelenmiştir. Akreditifli ödeme yöntemi diğer ödeme yöntemleri ile karşılaştırılarak avantajları, kullanılabilirliği değerlendirilmiştir.

Seçilen ülkeler, kıtalara göre (bölgesel olarak) 13 ülke olarak tercih edilmiştir. Ayrıca seçilen ülkeler belirlenirken tüm ödeme şekilleri kullandığı ve Türkiye'nin en çok ihracat yapan ülkeler arasında olduğu da dikkate alınmıştır.

Tablo 14. Çalışmada kıtalar bazında seçilen ülkeler

Avrupa	Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya
Amerika	ABD, Kanada
Asya	Rusya, Çin, BAE
Afrika	Fas, Cezayir
Balkanlar	Romanya, Yunanistan

3.4 Araştırma Bulguları

Ege ihracatçı Birlikleri'nden yıllık olarak alınan ihracat verileri, tüm şekilleri sürekli olarak ihracat yapılan belli başlı ülkeler seçilerek yapılan değerlendirmeler aşağıdaki başlıklar altında verilmiştir.

3.4.1 Almanya

Almanya, Türkiye'de yapılan ihracatta birinci sırada yer almaktadır. Avrupa Birliği (AB) üyesi olan Almanya, Türkiye ile AB arasında 1996'da yürürlüğe giren Gümrük Birliği sayesinde Türkiye'den Almanya'ya ATR belgesi ile gümrük vergisiz ihracat yapılabilir (İTKİB, 2018). Bu da iki ülke arasındaki dış ticaret ilişkilerini güçlendirmektedir.

Ege ihracatçıları birliğinden elde edilen veriler düzenlenerek Ege Bölgesi'nden Almanya'ya gerçekleştirilen ihracat tutarları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

**Tablo 15. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin Almanya'ya Yaptığı İhracatı
(Dolar /FOB Değeri)**

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014
Akreditif	11.300.495	21.076.893	35.051.958	43.174.201
Bağlı Muamele	-	-	-	-
Bedelsiz	340.144	782	1.310.970	4.452.572
Kabul Kredili Akreditif	752	-	-	-
Kabul Kredili Mal Mukabili	-	-	16.960	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	2.954.659	2.999.632	2.548.297	2.124.539
Mal Mukabili Ödeme	1.900.999.366	1.825.433.996	1.891.817.778	2.132.617.717
Peşin Akreditif	62.527	-	-	-
Peşin Ödeme	58.557.014	50.121.729	75.052.154	76.189.577
Vadeli Akreditif	15.019.171	610.488	3.591.953	2.736.360
Vesaik Mukabili Ödeme	215.679.776	175.410.388	174.055.763	150.261.519
Özel Hesap	-	-	-	196.927
Özel Takas	510.904	10.576	116.041	1.443.384
TOPLAM	2.205.424.808	2.075.664.484	2.183.561.874	2.413.196.796
Ödeme Şekli	2015	2016	2017	2018
Akreditif	34.604.840	33.369.928	24.277.345	11.664.060
Bağlı Muamele	-	19.127	-	-
Bedelsiz	4.225.868	3.336.900	317.592	-
Kabul Kredili Akreditif	27.192	-	-	-
Kabul Kredili Mal Mukabili	774	-	-	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	2.175.177	1.993.953	1.173.644	-
Mal Mukabili Ödeme	1.895.497.559	1.966.835.939	2.069.321.656	2.179.065.830
Peşin Akreditif	-	-	-	-
Peşin Ödeme	67.237.749	66.584.008	62.711.274	83.168.593
Vadeli Akreditif	3.127.587	2.320.927	1.378.978	56.302
Vesaik Mukabili Ödeme	125.304.522	121.824.567	114.937.126	115.330.288
Özel Hesap	-	-	1.531	28.677
Özel Takas	-	578.906	-	-
TOPLAM	2.132.201.268	2.196.864.255	2.274.119.146	2.389.313.750

Tablo 15’den de görüldüğü gibi, 2011- 2018 yılları arasında Almanya’ya yapılan Ege Bölgesi ihracatındaki dolar türünden FOB değerleri yer almaktadır. Bu yıllar arasında Ege Bölgesi’nden Almanya’ya 2,41 milyar dolar ile en çok 2014 yılında ihracat yapılmıştır.

2011- 2018 yılları arasında en çok kullanılan ödeme şekli mal mukabili ödeme olduğu görülmektedir. Mal mukabili ödeme, ihracatçılar için en dezavantajlı olmasına rağmen en çok kullanılan ödeme yöntemi olması, Ege Bölgesi'nin Almanya'ya güveninin tam olduğunu gösterdiği söylenebilir. Mal mukabili ödeme 2014 yılına kadar yaklaşık 2 milyar dolar düzeyinde iken, 2014 yılında 2 milyar doları aşmıştır. 2018 yılında ise en yüksek değer olarak yaklaşık 2,18 milyar dolara ulaşmıştır.

Akreditifli ödeme şekli ise bu ülke için mal mukabili ve vesaik mukabili ödeme yöntemlerinin gerisinde kaldığı görülmektedir. Burada, akreditifli ödemenin iki taraf için de daha güvenilir olmasına karşın pahalılığından dolayı kullanılmadığı söylenebilir. Değerlerine bakıldığında vadeli, peşin ve kabul kredili akreditif de dahil olmak üzere 2011 yılında 26,4 milyon dolar, 2012 yılında 21,7 milyon dolar, 2013 yılında 38,7 milyon dolar, 2014 45,9 milyon dolar, 2015 'de 37.8 milyon dolar, 2016'da 35,7 milyon dolar, 2017'de 25,7 milyon dolar, 2018'de ise 11,7 milyon dolar olduğu görülmektedir. Burada akreditifte en yüksek ihracat değerinin 2014 yılında, en küçük ihracat değerinin ise 2018 yılında olduğu ifade edilebilir.

Ege Bölgesi'nde Almanya'ya yapılan ihracatın tutarlarının ödeme şekillerine göre yıllık olarak yüzdeler payları hesaplanarak aşağıdaki tablodaki sonuçlara ulaşılmıştır:

Tablo 16. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nden Almanya'ya Yapılan İhracatın Yüzdeler Payları (%)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Akreditif	1,20	1,04	1,77	1,90	1,77	1,63	1,13	0,50
Peşin Ödeme	2,66	2,42	3,44	3,16	3,15	3,03	2,76	3,48
Mal Mukabili Ödeme	86,20	87,94	86,64	88,37	88,90	89,53	90,99	91,20
Vesaik Mukabili Ödeme	9,91	8,60	8,09	6,32	5,98	5,64	5,11	4,83
Diğer	0,04	0,001	0,07	0,25	0,20	0,18	0,02	0,001
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100

Tablo 16'e bakıldığında, Ege bölgesinin Almanya'ya olan en büyük ihracat payına sahip olan ödeme şekli ortalama %88 oranıyla mal mukabili ödemedir. En çok kullanılanlar olarak dikkat çeken diğer ödeme yöntemleri ortalama ihracat payı %7 ile vesaik mukabili ve sonrasında ortalama ihracat payı %3 ile peşin ödemedir.

Akreditifli ödemenin ihracat payı yaklaşık %2’lerde olup çok etkili olmadığı söylenebilir.

3.4.2 Amerika Birleşik Devletleri (ABD)

Amerika Birleşik Devletleri, Türkiye’nin ticaret yaptığı önemli ihracat pazarlarından biridir (Konya Ticaret Odası Dış Ticaret Müdürlüğü, 2017: 269). Türkiye’de 2018 yılında en çok ihracat yapılan ülkeler arasında beşinci sırada yer almaktadır (Türkiye İhracatçıları Meclisi, 2019: 9). Türkiye’nin ABD’ye gerçekleştirdiği ihracat genel olarak artış eğilimindedir (İTKİB, 2018).

Ege ihracatçıları Birliği’nden elde edilen veriler düzenlenerek Ege Bölgesi’nden Amerika Birleşik Devletleri’ne gerçekleştirilen ihracat tutarları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

**Tablo 17. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin ABD'ye Yaptığı İhracatı
(Dolar /FOB Değeri)**

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014
Akreditif	39.466.746	62.551.671	125.424.827	44.928.659
Bedelsiz	1.474	-	-	-
Kabul Kredili Akreditif	-	-	-	-
Kabul Kredili Mal Mukabili	1.591.239	-	-	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	-	-	-	-
Mal Mukabili Ödeme	585.010.271	679.629.839	737.827.365	880.995.336
Peşin Ödeme	29.563.166	59.524.291	66.017.834	58.258.855
Vadeli Akreditif	25.327.212	20.648.733	13.683.278	6.259.680
Vesaik Mukabili Ödeme	120.133.289	146.824.456	204.055.510	218.458.385
Özel Takas	-	-	-	42.439
TOPLAM	801.093.397	969.178.990	1.147.008.814	1.208.943.354
Ödeme Şekli	2015	2016	2017	2018
Akreditif	31.225.256	49.718.838	116.276.845	156.286.960
Bedelsiz	-	-	-	-
Kabul Kredili Akreditif	-	16.724	-	80.294
Kabul Kredili Mal Mukabili	-	-	-	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	-	-	271.638	-
Mal Mukabili Ödeme	760.345.244	761.554.197	855.131.993	907.462.026
Peşin Ödeme	40.020.681	38.982.606	47.525.083	60.126.201
Vadeli Akreditif	12.552.420	11.973.940	3.966.162	2.247.699
Vesaik Mukabili Ödeme	228.519.619	228.617.233	241.443.528	248.715.906
Özel Takas	300.000	-	-	-
TOPLAM	1.072.963.220	1.090.863.538	1.264.615.249	1.374.919.086

Yukarıdaki tabloya bakıldığında, 2011-2018 yılları arasında Amerika Birleşik Devletleri ile Ege Bölgesi çapında gerçekleştirilen toplam ihracat tutarları bulunmaktadır. Belirtilen yıllar arasında Ege Bölgesi'nden ABD'ye en çok ihracat yapılan yıl 1,37 milyar dolar ile 2018 yılı olurken, en az ihracat tutarı ise yaklaşık 802 milyon ile 2011 yılında olmuştur. Aradaki yıllarda ise artış ve azalışlar seyrettiği görülmektedir.

Mal mukabili ödeme, Ege Bölgesi ihracatında diğer ödeme yöntemlerini geride bırakarak ABD için en çok kullanılan ödeme yöntemi olmuştur. İhracat değerlerine bakıldığında 2011 yılında 586,6 milyon, 2012 yılında 679,63 milyon,

2013'den 737,83 milyon, 2014'de 881 milyon, 2015'de 760,35 milyon, 2016'de 761,55 milyon, 2017'de 855,13 milyon, 2018 yılında ise 907,46 milyon dolardır.

Akreditifli ödeme Tablo.17'de incelediğinde vesaik ve mal mukabili ödemenin gerisinde kaldığı ve ABD'de en çok kullanılan ödeme yöntemlerinde üçüncü sıraya yerleştiği görülmektedir. 2011 yılında 64,79 milyon dolar seviyesinde olan akreditifli ödeme yöntemi, 2018 yılında 158,54 milyon dolara ulaşmıştır.

Vesaik mukabili ödemeye bakıldığında ise, ikinci sırada yer aldığı görülmektedir. 2011 yılında 120,13 milyon dolar olup 2018 yılında 248,72 milyon dolara ulaşmıştır.

ABD'ye yapılan ihracatta akreditifin diğer türlere göre daha pahalı olduğu için daha geride kaldığı söylenebilir. Burada yine mal mukabili ödeme şekli, ithalatçı için en güvenilir olduğu için en çok kullanılan ödeme şekli olmuştur. Yıllara göre bakıldığında ise genel toplamda ABD ile olan Ege Bölgesi ihracatı sürekli artış göstermiştir.

Ege Bölgesi'nden ABD'ye gerçekleştirilen ihracat tutarlarının ödeme şekillerine göre yıllık olarak yüzdelik payları hesaplanarak aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

Tablo 18. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nden ABD'ye Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Akreditif	8,08	8,58	12,13	4,23	4,08	5,66	9,51	11,53
Peşin Ödeme	3,69	6,15	5,76	4,82	3,73	3,57	3,76	4,37
Mal Mukabili Ödeme	73,23	70,12	64,33	72,87	70,86	69,81	67,62	66
Vesaik Mukabili Ödeme	14,99	15,15	17,78	18,07	21,30	20,96	19,11	18,19
Diğer	0,01	0	0	0,01	0,03	0	0	0
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100

Ege Bölgesi'nin ABD'ye olan en büyük ihracat payına sahip olan ödeme şekli ortalama %70 oranıyla mal mukabili ödemedir. İkinci sırada yer alan vesaik mukabili ödeme yöntemiyle ihracat finansmanındaki payı toplam ihracat içindeki payı sırasıyla %14,99 (2011), %15,15 (2012), %17,78 (2013), %18,07 (2014), %21,30 (2015), %20,96 (2016), %19,11 (2017), %18,19 (2018) olup genel ortalama %18 oranla gerçekleşmiştir. Akreditifli ödemenin ihracat payları sırasıyla %8,08 (2011), %8,58 (2012), %12,13 (2013), %4,23 (2014), %4,08 (2015), % 5,66 (2016), %9,51

(2017),% 11,53 (2018) olarak gerçekleşmiş ve ortalama %8 oranla üçüncü sırada yer almıştır. Dördüncü sırayı ise ihracat finansmanındaki payı ortalama %4,5 oranla peşin ödemedir.

3.4.3 Birleşik Arap Emirlikleri (BAE)

Birleşik Arap Emirlikleri, Türkiye'nin ihracatında ilk sıralarda yer almaktadır. Türkiye'den BAE'ye yapılan ihracat incelendiğinde, ihracatta yıllar itibarıyla sürekli bir artış göstermiştir (TETSİAD, erişim tarihi: 23.04.2019). İki ülke arasındaki dış ticaret, Türkiye lehine fazlalık vermektedir. Bunun nedeni BAE'den petrol ve doğalgaz ithalinin olmamasıdır(Konya Ticaret Odası Dış Ticaret Müdürlüğü, 2017: 21).

Ege ihracatçılar Birliği'nden elde edilen veriler düzenlenerek Ege Bölgesi'nden Birleşik Arap Emirlikleri'ne yapılan ihracat tutarları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

**Tablo 19. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin BAE'ye Yaptığı İhracatı
(Dolar /FOB Değeri)**

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014
Akreditif	172.438.395	41.052.729	23.287.240	24.734.370
Bedelsiz	-	-	412	-
Kabul Kredili Mal Mukabili	18.317	-	-	-
Mal Mukabili Ödeme	60.743.743	74.752.816	81.049.931	107.341.037
Peşin Ödeme	6.035.499	19.313.492	25.829.607	33.901.142
Vadeli Akreditif	4.776.037	2.757.942	8.694.244	4.442.821
Vesaik Mukabili Ödeme	25.014.897	28.804.362	32.096.429	34.646.462
Özel Takas	107		42.222	227.515
TOPLAM	269.026.995	166.681.341	171.000.085	205.293.347
Ödeme Şekli	2015	2016	2017	2018
Akreditif	36.716.375	24.230.801	13.461.947	15.618.298
Bedelsiz	302.018	-	-	-
Kabul Kredili Mal Mukabili	-	-	-	-
Mal Mukabili Ödeme	118.730.181	114.451.264	120.723.346	109.093.627
Peşin Ödeme	20.410.472	21.545.541	18.367.382	23.376.931
Vadeli Akreditif	10.344.582	10.387.029	6.452.692	3.459.232
Vesaik Mukabili Ödeme	33.448.830	28.332.583	27.621.173	27.708.833
Özel Takas	-	-	-	-
TOPLAM	219.952.458	198.947.218	186.626.540	179.256.921

Tablo 19’da genel toplamlara bakıldığında 269,03 milyon (2011), 166,68 milyon (2012), 171 milyon (2013), 205,29 milyon (2014), 219,95 milyon (2015), 198,95 milyon (2016), 186,63 milyon (2017) ve 179,26 milyon dolar (2018) olduğu görülmektedir. En çok ihracat yapılan yıl 269,03 milyon dolar ile 2011 yılıdır.

Ege Bölgesi’nin Birleşik Arap Emirlikleri’ne ihracatında kullanılan ödeme şekilleri 2011-2018 yılları arasında incelendiğinde en fazla kullanımı tercih edilen ödeme şeklinin 2011 yılı hariç mal mukabili ödeme olduğu ortaya çıkmaktadır. 2011 yılında ise en çok kullanılan ödeme yöntemi 177,21 milyon dolarla akreditifli ödeme olmuştur. Bunun nedeni iki ülke arasında oluşan güven ile birlikte akreditife göre daha az masraflı olan mal mukabili ödemenin daha fazla kullanılmak istenmesi olabilir.

Akreditifli ödemeye genel anlamda bakıldığında vadeli akreditif ödemeyle birlikte 2011 yılında 177,21 milyon dolar, 2012 yılında 73,04 milyon dolar, 2013 31,98 milyon dolar, 2014’de 29,17 milyon dolar, 2015’de 47,06 milyon dolar, 2016’da 34,62 milyon dolar, 2017 yılında 19,91 milyon dolar, 2018 yılında 19,08 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Vesaik mukabili ödeme, Birleşik Arap Emirlikleri ihracatında mal mukabili ödemenin gerisinde kalmıştır. 2011’den 2014’e kadar artış gösteren vesaik mukabili ödemede daha sonraki yıllarda azalma olmuştur. Vesaik mukabili ödemenin sürekli tutar değiştirmesi yıllar itibariyle azalıp artması akreditifle birlikte her yıl sıra değişikliği yaşanmasına sebep olmuştur. 2011, 2012, 2015 ve 2016 yıllarında akreditif ikinci sırada yer alırken diğer yıllar (2013, 2014, 2017 ve 2018) vesaik mukabili ödeme akreditifin önüne geçmiştir. Vesaik mukabili ve akreditifli ödeme ikinci ve üçüncü sırada yer alırken peşin ödeme dördüncü sırada kalmıştır.

Ege Bölgesi’nden BAE’ye gerçekleştirilen ihracat tutarlarının ödeme şekillerine göre yıllık olarak yüzdelik payları hesaplanarak Tablo 20’deki sonuçlara ulaşılmıştır:

Tablo 20. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi’nden BAE’ye Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Akreditif	65,87	43,82	18,70	14,21	21,40	17,40	10,67	10,64
Peşin Ödeme	2,24	11,59	15,11	16,51	9,28	10,83	9,84	13,04
Mal Mukabili Ödeme	22,59	44,85	47,40	52,29	53,98	57,53	64,69	60,86
Vesaik Mukabili Ödeme	9,30	17,28	18,77	16,88	15,21	14,24	14,80	15,46
Diğer	0,001	0	0,02	0,11	0,13	0	0	0
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100

Yukarıdaki tabloya bakıldığında, Ege Bölgesi’nin BAE’ye olan en büyük ihracat payına sahip olan ödeme şekli ortalama %51 oranıyla mal mukabili ödeme olmuştur. En çok kullanılanlar olarak dikkat çeken diğer ödeme yöntemleri ortalama ihracat payı %15 ile vesaik mukabili ve ortalama ihracat payı %25 ile akreditifli ödemedir. Peşin ödemenin ihracat payı ortalama %11 olup arkalarda kalarak dördüncü sırada yerini aldığı söylenebilir.

3.4.4 Cezayir

Cezayir, Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ülkeler arasında yer almaktadır (Koşar, 2018: 26).

Tablo 21'de Ege ihracatçıları Birliği'nden elde edilen veriler düzenlenerek Ege Bölgesi'nden Cezayir'e yapılan ihracat tutarları gösterilmiştir:

Tablo 21. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin Cezayir'e Yaptığı İhracatı (Dolar /FOB Değeri)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014
Akreditif	34.334.788	43.523.851	49.639.692	41.398.579
Bedelsiz	338	-	-	-
Kabul Kredili Akreditif	-	-	-	105.066
Kabul Kredili Mal Mukabili	-	-	-	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	-	-	-	95.230
Mal Mukabili Ödeme	18.872.435	22.191.742	41.712.427	41.023.739
Peşin Ödeme	2.521.224	1.396.455	5.267.443	5.757.517
Vadeli Akreditif	31.262.257	34.077.194	23.943.647	31.905.010
Vesaik Mukabili Ödeme	12.988.120	8.611.683	12.626.363	31.435.574
Özel Takas	107		42.222	227.515
TOPLAM	99.979.269	109.800.925	133.231.794	151.948.230
Ödeme Şekli	2015	2016	2017	2018
Akreditif	34.227.779	27.610.823	19.174.270	19.068.160
Bedelsiz	-	-	-	-
Kabul Kredili Akreditif	-	-	-	-
Kabul Kredili Mal Mukabili	24.875	-	-	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	17.917	81.095	195.438	233.677
Mal Mukabili Ödeme	29.078.299	41.280.544	45.623.018	37.991.067
Peşin Ödeme	7.260.843	16.187.120	19.173.585	16.853.808
Vadeli Akreditif	27.597.025	21.771.922	6.538.703	2.851.030
Vesaik Mukabili Ödeme	29.999.146	37.535.146	52.341.216	48.021.737
Özel Takas	-	-	-	-
TOPLAM	128.205.884	144.466.650	143.046.230	125.019.479

Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi Cezayir’e yapılan 2011- 2018 yılları arası dolar değerinden Ege Bölgesi ihracat tutarları bulunmaktadır. Bu yıllar arasında toplam ihracat tutarlarına bakıldığında 151,95 milyon dolar değeriyle 2014 yılı en çok, 99,98 milyon dolarla 2011 yılı en az ihracatın gerçekleştiği dönemdir.

Ödeme yöntemleri ayrı ayrı incelendiğinde 2011- 2018 yılları arasında en çok kullanılan ödeme şekli yıllara göre değişiklik göstermiştir. 2011- 2016 yılında akreditifli ödeme birinci sırada bulunurken, 2017 ve 2018 yıllarında vesaik mukabili ödeme olduğu görülmektedir. Son iki yıl akreditifli ödemenin düşüşte olması oluşan ekonomik sıkıntılardan kaynaklı olabilir. En güvenilir ödeme yönteminin akreditif olması yanı sıra en pahalı ödeme şekli olması vesaik mukabilin tutarında yükseliş sağlamış denebilir.

Akreditifli ödemenin değerlerine bakıldığında vadeli akreditif ve kabul kredili akreditif de dahil olmak üzere 2011 yılında 65,60 milyon dolar, 2012 yılında 77,60 milyon dolar, 2013 yılında 73,58 milyon dolar, 2014 73,41 milyon dolar, 2015 ‘de 61,82milyon dolar, 2016’da 49,38 milyon dolar, 2017’de 25,71 milyon dolar, 2018’de ise 21,92 milyon dolar olduğu görülmektedir. Burada akreditifte en yüksek ihracat değerinin 2011 yılında, en düşük ihracat değerinin ise 2018 yılında olduğu ifade edilebilir.

Mal mukabili ödeme önceki ülkelere bakıldığında genelde ilk sırada yer alırken Cezayir’e olan ihracatta üçüncü sıraya yerleşmiştir. Ayrıca bu ödeme şekli, akreditifli ödeme ve vesaik mukabili ödeme yöntemlerinin gerisinde kaldığı görülmektedir.

Ege Bölgesi’nden Cezayir’e gerçekleştirilen ihracat tutarlarının ödeme şekillerine göre yıllık olarak yüzdelik payları hesaplanarak aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

Tablo 22. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nden Cezayir'e Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Akreditif	67,61	70,67	55,23	48,31	48,22	34,18	17,98	17,53
Peşin Ödeme	2,52	1,28	3,95	3,79	5,66	11,20	13,40	13,48
Mal Mukabili Ödeme	18,88	20,21	31,31	26,99	22,70	28,57	31,89	30,39
Vesaik Mukabili Ödeme	12,99	7,84	9,48	20,75	23,41	26,04	36,73	38,60
Diğer	0,001	0	0,03	0,16	0	0	0	0
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100

Cezayir'e yapılan ihracattaki yüzdelik kısmı verilen Tablo 22'ye bakıldığında, en büyük ihracat payına sahip olan ödeme şekli 2011- 2016 arası akreditif iken, 2017 ve 2018 yıllarında sırasıyla %36,73 ve %38,60 oranlarıyla vesaik mukabili ödeme olmuştur. İhracat payı ortalama %26 olan mal mukabili ödeme, en çok kullanılan ödeme şekillerinde ikinci sırada yerini korumuştur. Vesaik mukabili ve akreditif birinci ve üçüncü sıralarda değişiklik göstermiştir. Peşin ödemenin ihracat payı ortalama %7 olup dördüncü sırada yer almıştır.

3.4.5 Çin

Çin, Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı yirmi ülke arasında yer almaktadır (İTKİB, 2016: 2). Türkiye ile Çin arasındaki ticari ilişkiler 2000 yılından itibaren düzenli olarak gelişme göstermiştir ve yıllar itibariyle de artmıştır (Mısırlı, 2016: 4). Türkiye'den Çin'e yapılan ihracatın yapısı incelendiğinde Çin'in hammadde ve kimyasallara ihtiyacı olduğu görülmektedir (Konya Ticaret Odası, 2016: 16).

Ege ihracatçıları Birliği'nden elde edilen veriler düzenlenerek Ege Bölgesi'nden Çin'e gerçekleştirilen ihracat tutarları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

**Tablo 23. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin Çin'e Yaptığı İhracatı
(Dolar /FOB Değeri)**

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014
Akreditif	104.743.364	126.071.007	124.727.550	114.956.484
Bedelsiz	370	-	-	-
Kabul Kredili Akreditif	-	-	-	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	52.054	-	-	-
Mal Mukabili Ödeme	79.673.691	102.433.577	124.896.263	135.872.286
Peşin Ödeme	32.699.641	41.791.220	91.716.017	49.494.995
Vadeli Akreditif	48.659.204	69.719.610	97.182.426	86.847.182
Vesaik Mukabili Ödeme	32.006.695	26.490.690	23.458.417	32.960.138
Özel Takas	-	-	36.532	339.629
TOPLAM	297.835.019	366.506.104	462.017.205	420.470.714
Ödeme Şekli	2015	2016	2017	2018
Akreditif	99.458.198	81.954.759	95.469.220	69.517.861
Bedelsiz	-	-	-	-
Kabul Kredili Akreditif	-	64.721	-	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	3.348	-	-	-
Mal Mukabili Ödeme	138.635.098	140.088.508	165.395.198	166.918.196
Peşin Ödeme	36.548.728	56.557.310	96.619.650	73.495.268
Vadeli Akreditif	75.083.244	65.709.647	98.132.028	93.713.462
Vesaik Mukabili Ödeme	19.025.419	19.943.334	36.260.120	35.736.998
Özel Takas	-	-	-	-
TOPLAM	368.754.035	364.318.279	491.876.216	439.381.785

Tablo 23'e bakıldığında Ege Bölgesi'nden Çin'e yapılan 2011-2018 yılları arasındaki ihracat tutarı en fazla 2017 yılında yaklaşık 500 milyon dolar olduğu görülmektedir.

2011 ile 2018 yılları arasında en çok kullanılan ödeme şekli değişiklik göstermektedir. 2011 – 2017 yılları arasında akreditifli ödeme daha çok kullanılmaktayken, son yıl (2018) mal mukabili ödeme şekli daha çok kullanılmıştır. Akreditifli ödeme değerlerine bakıldığında vadeli ve kabul kredili akreditif de dahil olmak üzere 2011 yılında 153,4 milyon dolar, 2012 yılında 195,8 milyon dolar, 2013 yılında 221,9 milyon dolar, 2014'de 201,8 milyon dolar, 2015 'te 174,6 milyon dolar, 2016'da 147,7 milyon dolar, 2017'de 193,6 milyon dolar, 2018'de ise 163,2 milyon dolar olduğu görülmektedir. Burada akreditifte en yüksek ihracat değerinin

2013 yılında, en düşük ihracat değerinin ise 2018 yılında olduğu ifade edilebilir.

Mal mukabili ödeme ise 2018 yılına kadar ikinci sırada iken son yıl (2018) 166,9 milyon dolar ile akreditifi geçerek birinci sıraya yerleşmiştir.

Peşin ödeme üçüncü sırada yer alırken, vesaik mukabili ödeme yöntemi akreditifli, mal mukabili ve peşin ödemenin gerisinde kalarak dördüncü sırada yer almıştır. Tablo 23’de de incelendiğinde vesaik mukabili ödemede yıllara göre sürekli artış ve azalışlar olduğu söylenebilir. Peşin ödemenin vesaik mukabili ödemeden daha çok olması peşin ödemenin ihracatçıların en avantajlı ödeme şekli olması olabilir.

Ege Bölgesi’nden Çin’e yapılan ihracat tutarlarının ödeme şekillerine göre yıllık olarak yüzdelik payları hesaplanarak Tablo 24’deki sonuçlara ulaşılmıştır:

Tablo 24. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi’nden Çin’e Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Akreditif	51,51	53,42	48,03	47,99	47,33	40,55	39,36	37,15
Peşin Ödeme	10,98	11,40	19,85	11,77	9,91	15,52	19,64	16,73
Mal Mukabili Ödeme	26,75	27,95	27,03	32,31	37,60	38,45	33,63	37,99
Vesaik Mukabili Ödeme	10,75	7,23	5,08	7,84	5,16	5,47	7,37	8,13
Diğer	0,001	0	0,01	0,09	0	0	0	0
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100

Ege Bölgesi’nden Çin’e gerçekleştirilen en büyük ihracat payına sahip olan ödeme şekli mal mukabili ve akreditif arasında değişiklik göstermiştir. Akreditifli ödemenin toplam ihracat içindeki payı sırasıyla %51,51 (2011), %53,42 (2012), %48,03 (2013), %47,99 (2014), %47,33 (2015), %40,55 (2016), %39,36 (2017), %37,15 (2018) olup genel ortalama %46 olarak gerçekleşmiştir. Mal mukabili ödemenin ihracat payları ise sırasıyla %26,75 (2011), %27,95 (2012), %27,03 (2013), %32,31 (2014), %37,60 (2015), % 38,45 (2016), %33,63 (2017), % 37,99 (2018) oranlarıyla gerçekleşmiş ve ortalama olarak yaklaşık %33 oran olmuştur. Değerlere bakıldığında da görüldüğü gibi mal mukabili ödeme son yıl akreditifli ödemenin gerisinde kalarak çok az bir oranla birinci sıraya yerleşmiştir. Üçüncü sırada ortalama %15 oranla peşin ödeme bulunurken, dördüncü sırada ise ihracat finansmanındaki payı ortalama %7 oranla vesaik mukabili ödeme bulunmaktadır.

3.4.6 Fas

Fas ile Türkiye arasında 7 Nisan 2004 tarihinde serbest ticaret antlaşması imzalanmış, yürürlüğe ise 1 Ocak 2006 girmiştir. Sanayi mallarında uygulanan gümrük vergilerinin kademeli olarak kaldırılması 1 Ocak 2015'te tamamlanmıştır (Koç, 2016: 9). Bu antlaşma Türkiye'den Fas'a yapılan ihracatın artmasında etkili olmuştur (Koç, 2016: 13).

Ege ihracatçılar Birliği'nden elde edilen veriler düzenlenerek Ege Bölgesi'nden Fas'a gerçekleştirilen ihracat tutarları aşağıdaki bulunan tabloda gösterilmiştir:



**Tablo 25. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin Fas'a Yaptığı İhracatı
(Dolar /FOB Değeri)**

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014
Akreditif	28.362.516	13.085.321	9.704.992	26.824.589
Kabul Kredili Akreditif	-	-	-	183.776
Kabul Kredili Mal Mukabili	-	149.471	-	53.924
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	825.563	226.169	4.673.831	1.431.315
Mal Mukabili Ödeme	61.113.942	66.831.443	60.697.510	77.647.274
Peşin Ödeme	1.247.458	1.860.653	6.557.655	4.174.279
Vadeli Akreditif	27.563.678	30.057.245	22.654.475	36.750.343
Vesaik Mukabili Ödeme	15.777.628	15.327.499	20.590.450	17.756.966
Özel Takas	-	-	615.594	-
TOPLAM	134.890.785	127.537.801	125.494.507	164.822.466
Ödeme Şekli	2015	2016	2017	2018
Akreditif	8.682.965	6.601.027	11.800.973	12.952.366
Kabul Kredili Akreditif	-	-	-	-
Kabul Kredili Mal Mukabili	-	-	-	4.238.583
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	4.504.337	9.090.695	8.409.592	3.482.592
Mal Mukabili Ödeme	72.893.082	102.647.862	97.841.221	113.335.496
Peşin Ödeme	4.303.963	4.075.252	3.567.497	3.217.104
Vadeli Akreditif	24.920.876	23.856.782	30.913.194	21.662.654
Vesaik Mukabili Ödeme	29.849.045	29.831.613	43.780.490	58.764.659
Özel Takas	-	-	-	-
TOPLAM	145.154.268	176.103.231	196.312.967	217.653.454

Ege Bölgesi'nden Fas'a yapılan 2011-2018 toplam ihracat tutarları incelendiğinde 134,89 milyon dolar (2011), 127,54 milyon dolar (2012), 125,50 milyon dolar (2013), 164,82 milyon dolar (2014), 145,15 milyon dolar (2015), 176,11 milyon dolar (2016), 196,31 milyon dolar (2017), 217,65 milyon (2018)'dur. En yüksek ihracat tutarı gerçekleşen yıl 2018 iken en düşük değer 2013 yılında gerçekleşmiştir.

2011- 2018 yılları arasında Ege Bölgesi'nin Fas'a yönelik ihracatında mal mukabili ödeme, diğer ödeme yöntemlerini geride bırakarak en çok kullanılan ödeme yöntemi olmuştur. Bunun nedeni mal mukabili ödemenin ithalatçılar için avantajlı bir ödeme yöntemi olması olarak söylenebilir. Burada en düşük ihracat tutarı 60,70

milyon dolar ile 2013 yılında olurken, en yüksek ihracat tutarı ise 117,57 milyon dolar ile 2018 yılında gerçekleşmiştir.

Akreditifli ödeme en çok kullanılan ikinci ödeme yöntemi olmuştur. Değerlerine baktığında kabul kredili ve vadeli akreditif ödemeyle birlikte 2011 yılında 55,93 milyon dolar, 2012 yılında 43,14 milyon dolar, 2013 yılında 32,36 milyon dolar, 2014’de 63,76 milyon dolar, 2015’de 33,60 milyon dolar, 2016’da 30,46 milyon dolar, 2017 yılında 42,71 milyon dolar, 2018 yılında 34,62 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Vesaik mukabili ödeme üçüncü sırada yer alırken bu ödeme ile en fazla ihracat 62,25 milyon dolar ile 2018 yılında gerçekleşmiştir. Peşin ödeme diğer ödeme şekillerinin gerisinde kalmıştır. Bunun nedeni ihracatçılar için en avantajlı, ithalatçılar için en dezavantajlı durum olmasıdır.

Ege Bölgesi’nden Fas’a gerçekleştirilen ihracat tutarlarının ödeme şekillerine göre yıllık olarak yüzdelik payları hesaplanarak aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Tablo 26. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi’nden Fas’a Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Akreditif	41,46	33,83	25,79	38,68	23,15	17,30	21,76	15,90
Peşin Ödeme	0,92	1,46	5,23	2,53	2,97	2,31	1,82	1,48
Mal Mukabili Ödeme	45,31	52,51	48,37	47,15	50,21	58,29	49,85	54,02
Vesaik Mukabili Ödeme	12,31	12,20	20,13	11,64	23,67	22,10	26,59	28,60
Diğer	0	0	0,48	0	0	0	0	0
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100

Yukarıdaki tabloda Ege Bölgesi’nden Fas’a yapılan en büyük ihracat payına sahip olan ödeme şekli ortalama %51 oranıyla mal mukabili ödeme olduğu ifade edilebilir. En çok kullanımı tercih edilen diğer ödeme yöntemleri ikinci sırada ortalama ihracat finansmanındaki payı %28 ile akreditifli ödeme ve üçüncü sırada ortalama ihracat finansmanındaki payı %20 ile vesaik mukabili ödemedir. Peşin ödemenin ihracat payı ortalama yaklaşık %3 olup arkalarda kalarak dördüncü sırada yerini aldığı görülmektedir.

3.4.7 Fransa

Türkiye ile AB arasında 1996 yılında yürürlüğe giren Gümrük Birliği Anlaşması ile 1958'den beri AB üyesi olan Fransa'ya Türkiye'den yapılan ihracatta A.TR belgesi ile gümrük vergileri sıfırdır (İTKİB, 2017). Bunun da etkisiyle birlikte son on iki yılda Türkiye'den Fransa'ya gerçekleşen ihracatın sürekli artış göstermiştir. 2014 yılından itibaren AB üye ülkeleri arasında Fransa Türkiye ile en çok ihracat yapan 4. ülke konumuna yerleşmiştir (Örmeci, 2016: 161).

Ege ihracatçılar Birliği'nden elde edilen veriler düzenlenerek Ege Bölgesi'nden Fransa'ya yapılan ihracat tutarları Tablo 27'de görüldüğü üzere tablo haline getirilmiştir:



**Tablo 27. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin Fransa'ya Yaptığı İhracatı
(Dolar /FOB Değeri)**

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014
Akreditif	15.048.731	15.714.782	22.082.631	21.220.490
Bağlı Muamele	-	263.335	109.90	-
Bedelsiz	277	789.371	-	3.566
Kabul Kredili Akreditif	-	-	89.570	235.487
Kabul Kredili Mal Mukabili	368.439	-	-	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	1.350.316	875.874	599.566	222.296
Mal Mukabili Ödeme	894.407.823	814.022.346	810.354.973	883.020.358
Peşin Akreditif	-	-	-	-
Peşin Ödeme	11.853.463	13.104.191	14.309.219	23.322.333
Vadeli Akreditif	15.894.471	11.064.521	10.181.366	7.988.620
Vesaik Mukabili Ödeme	126.755.848	108.803.097	114.424.809	108.561.850
Özel Hesap	-	-	-	-
Özel Takas	-	688.411	730.350	27.037
TOPLAM	1.065.679.368	965.325.928	972.772.484	1.044.602.037
Ödeme Şekli	2015	2016	2017	2018
Akreditif	17.171.152	18.954.157	14.861.813	26.435.285
Bağlı Muamele	414.673	2.318.009	2.108.045	-
Bedelsiz	-	70	-	-
Kabul Kredili Akreditif	-	13.793	30.756	-
Kabul Kredili Mal Mukabili	-	-	-	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	91.304	459.351	411.378	238.502
Mal Mukabili Ödeme	798.582.524	796.540.915	823.602.808	1.015.582.321
Peşin Akreditif	9.394	-	-	50.170
Peşin Ödeme	18.880.081	20.815.783	26.226.063	31.171.093
Vadeli Akreditif	15.816.939	12.724.630	2.989.264	4.159.272
Vesaik Mukabili Ödeme	89.617.300	87.494.304	78.288.438	74.633.131
Özel Hesap	-	-	-	14.588
Özel Takas	17.077	-	-	56.092
TOPLAM	940.600.444	939.321.012	948.518.565	1.152.340.454

Yukarıdaki Tablo 27’de görüldüğü gibi, 2011-2018 yılları arasında Fransa ile Ege Bölgesi çapında yapılan toplam ihracat tutarları düzenlenerek verilmiştir. Belirtilen yıllar arasında Ege Bölgesi’nden Fransa’ya en çok ihracat yapılan yıl 1,15

milyar dolar ile 2018 yılı olurken, en az ihracat tutarı ise yaklaşık 940 milyon ile 2016 yılında gerçekleştirmiştir. Aradaki yıllarda ise artış ve azalışlar olduğu görülmektedir.

Mal mukabili ödeme, Ege Bölgesi'nin Fransa ihracatında diğer ödeme yöntemlerini geride bırakarak en çok kullanılan ödeme yöntemi olmuştur. Hatta yıllar itibariyle yüzde elliden fazlası bu ödeme yöntemi ile olmuştur. En fazla ihracat yapılan yıla bakıldığında 1.02 milyar dolar ile 2018 yılı ve en az ihracat yapılan yıla bakıldığında 798,58 milyon dolar ile 2015 yılı olduğu söylenebilir.

Vesaik mukabili ödemenin Tablo 27'de görüldüğü gibi, ikinci sırada yer almıştır. Değerlerine bakıldığında kabul kredili vesaik mukabiliyle birlikte yıllar itibariyle sırayla 128,11 milyon (2011), 109,68 milyon (2012), 115,03 milyon (2013), 108,78 milyon (2014), 89,71 milyon (2015), 87,95 milyon (2016), 78,70 milyon (2017), 74,87 (2018) milyon dolar olarak belirtilebilir.

Akreditifli ödeme Tablo 27'de incelediğinde, mal mukabili ve vesaik mukabili ödemenin gerisinde kaldığı ve Fransa'da kullanılan ödeme yöntemlerinden 2011-2016 yılları arası üçüncü, 2017 ve 2018 yılları ise dördüncü sıraya yerleştiği ifade edilebilir. Bu ödeme genel anlamda bakıldığında peşin akreditif, kabul kredili akreditif ve vadeli akreditif ile birlikte 2011 yılında 30,94 milyon dolar, 2012 yılında 26,78 milyon dolar, 2013 yılında 32,35 milyon dolar, 2014'de 29,44 milyon dolar, 2015'de 33 milyon dolar, 2016'da 31,69 milyon dolar, 2017 yılında 17,88 milyon dolar, 2018 yılında 30,65 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Peşin ödeme Fransa'ya yapılan ihracatta 2011- 2016 yılları arası son sıradayken, son iki yıl (2017 ve 2018) artış göstererek akreditifli ödeme ihracat tutarını geçerek üçüncü sıraya çıkmıştır.

Ege Bölgesi'nden Fransa'ya gerçekleştirilen ihracat tutarlarının ödeme şekillerine göre yıllık olarak yüzdeler payları hesaplanarak aşağıda Tablo 28'deki sonuçlara ulaşılmıştır:

Tablo 28. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nden Fransa'ya Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Akreditif	2,90	2,77	3,33	2,82	3,51	3,37	1,89	2,66
Peşin Ödeme	1,11	1,36	1,47	2,23	2,01	2,22	2,76	2,71
Mal Mukabili Ödeme	83,96	84,33	83,30	84,53	84,90	84,80	86,83	88,13
Vesaik Mukabili Ödeme	12,02	11,36	11,82	10,41	9,54	9,36	8,30	6,49
Diğer	0,01	0,18	0,08	0,01	0,04	0,25	0,22	0,01
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100

Fransa'ya yapılan ihracattaki yüzdelik değerlere Tablo 28'den bakıldığında, en büyük ihracat finansmanındaki paya sahip olan ödeme şekli 2011- 2018 arası büyük oranlarla mal mukabili ödeme olmuştur ve ihracat payı ortalama %85 civarındadır. Diğer ödeme şekillerinde ise vesaik mukabili ödeme ortalama %10 ile ikinci sırayı alırken, akreditifli ödeme ve peşin ödeme yıllara göre aralarında üçüncü ve dördüncü sırada yer almıştır. 2011-2016 yılları arası üçüncü sırada yer alan akreditifli ödeme şekli 2017 ve 2018 yıllarında sırasıyla %1,89 ve %2,66 oranlarıyla dördüncü sıraya düşmüştür.

3.4.8 İngiltere

İngiltere, ülkemizin çok önemli bir ticaret ortaklığı ve dünyanın altıncı büyük ekonomisidir. Türkiye'nin dış ticaretinde fazla verdiği ve ihracatının sürekli artış gösterdiği gelişmiş ülkelerden biridir (S. Akbaba, 2018: 7). Türkiye'nin AB ile 1996'da yaptığı Gümrük Birliğiyle, İngiltere'nin de AB üyesi olmasıyla, Türkiye'den İngiltere'ye ATR belgesi ile gümrük vergisiz ihracat yapılabilmektedir (İTKİB, 2018: 6).

Ege ihracatçılar Birliği'nden elde edilen veriler düzenlenerek Ege Bölgesi'nden İngiltere'ye gerçekleştirilen ihracat tutarları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Tablo 29. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin İngiltere'ye Yaptığı İhracatı (Dolar /FOB Değeri)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014
Akreditif	44.501.841	35.049.018	25.075.148	28.591.261
Bağlı Muamele	-	-	-	-
Bedelsiz	262	8	14	-
Kabul Kredili Akreditif	-	-	-	-
Kabul Kredili Mal Mukabili	-	-	-	14.225
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	824.512	1.191.024	43.239	151.781
Mal Mukabili Ödeme	1.338.195.217	1.503.467.255	1.476.071.229	1.600.153.169
Peşin Ödeme	37.051.769	42.596.061	49.880.845	38.532.755
Vadeli Akreditif	35.860.330	8.833.762	4.770.239	2.201.086
Vesaik Mukabili Ödeme	185.454.678	159.742.717	127.110.000	127.513.545
Özel Hesap				
Özel Takas		134.863	184.391	5.009
TOPLAM	1.641.888.609	1.751.014.708	1.683.135.105	1.797.162.831
Ödeme Şekli	2015	2016	2017	2018
Akreditif	6.975.647	12.642.881	22.187.233	32.032.474
Bağlı Muamele	55.515	-	-	-
Bedelsiz	-	-	-	-
Kabul Kredili Akreditif	170.876	-	16.427	-
Kabul Kredili Mal Mukabili	24.468	-	-	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	175.216	68.394	29.596	94.515
Mal Mukabili Ödeme	1.540.055.417	1.407.837.114	1.472.434.296	1.759.373.221
Peşin Ödeme	37.919.268	33.215.809	43.360.244	52.948.607
Vadeli Akreditif	687.627	232.568	694.160	158.487
Vesaik Mukabili Ödeme	105.282.558	91.299.892	93.321.809	90.232.503
Özel Hesap	-	-	31.744	28.607
Özel Takas	320.868	-	-	-
TOPLAM	1.691.667.460	1.545.296.658	1.632.075.509	1.934.868.414

Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi, İngiltere'ye yapılan 2011- 2018 yılları arası dolar değerinden Ege Bölgesi ihracat tutarları bulunmaktadır. Bu yıllar arasında toplam ihracat tutarlarına bakıldığında 1,94 milyar dolar değeriyle 2018 yılında en fazla, 1,55 milyar dolarla 2016 yılında en az ihracatın gerçekleştiği görülmektedir.

Ege Bölgesi'nin İngiltere'ye olan ihracatında kullanılan ödeme şekillerine yönelik veriler 2011-2018 yılları arasında incelendiğinde, en fazla kullanımı tercih edilen ödeme şekli büyük çoğunluğu kapsayan mal mukabili ödeme olmuştur. Bu ödeme şeklinde ihracat finansmanındaki tutarlar 2011 yılında 1.34 milyar dolar ile en az ihracat, zamanla artış ve azalışlar göstererek 2014 yılında 1,60 milyar dolara ulaşmış, en çok ihracat ise 1,76 milyar dolar ile 2018 yılında yapılmıştır.

İkinci sırada vesaik mukabili ödeme yer almakta, üçüncü ve dördüncü sıralarda ise yıllara göre değişiklikler göstermekle birlikte akreditif ve peşin ödeme bulunmaktadır. Vesaik mukabili ödeme değerleri (kabul kredili vesaik mukabili ile) 2011 yılında 186,28 milyon dolar, 2012 yılında 160,93 milyon dolar, 2013 yılında 127,15 milyon dolar, 2014'de 127,67 milyon dolar, 2015'de 105,46 milyon dolar, 2016'da 91,37 milyon dolar, 2017 yılında 93,35 milyon dolar, 2018 yılında 90,33 milyon dolardır.

Akreditifli ödeme şekli mal mukabili ve vesaik mukabili ödemenin gerisinde kalmıştır. 2011 yılında 80,36 milyon dolar ile 2011-2018 yılları arasında zirve yapan akreditifli ödeme yıllara göre sürekli artış ve azalışlar göstermiştir. 2011 ve 2012 yıllarında üçüncü sırada yer alan akreditifli ödeme yöntemi diğer yıllarda (2012-2018) peşin ödemenin gerisinde kalarak dördüncü sırada yer almıştır. Tablo 29'da akreditifli ödemenin değerleri (kabul kredili akreditif ve vadeli akreditifle) yıllar itibariyle sırayla 80,36 milyon (2011), 43,88 milyon (2012), 29,85 milyon (2013), 30,79 milyon (2014), 7,83 milyon (2015), 12,88 milyon (2016), 22,9 milyon (2017), 32,19 (2018) milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Peşin ödeme ise ilk iki yıl (2011-2012) dördüncü sıradayken diğer yıllarda ihracat tutarları yükselerek üçüncü sıraya çımıştır. Bu ödeme yöntemi en fazla ihracat değeri 52,95 milyon dolar ile 2018'de yapılmıştır. Burada peşin ödemenin akreditifli ödemeyi geçmesinin nedeni akreditifli ödemenin pahalı olması ve peşin ödemenin ithalatçı için en avantajlı ödeme şekli olduğu ifade edilebilir.

Ege Bölgesi'nden İngiltere'ye gerçekleştirilen ihracat tutarlarının ödeme şekillerine göre yıllık olarak yüzdelik payları hesaplanarak Tablo 30'daki sonuçlara ulaşılmıştır:

Tablo 30. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nden İngiltere'ye Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Akreditif	4,89	2,51	1,77	1,71	0,46	0,83	1,40	1,66
Peşin Ödeme	2,26	2,43	2,96	2,14	2,24	2,15	2,66	2,74
Mal Mukabili Ödeme	81,50	85,86	87,70	89,04	91,04	91,11	90,22	90,93
Vesaik Mukabili Ödeme	11,35	9,19	7,55	7,10	6,23	5,91	5,72	4,67
Diğer	0,001	0,01	0,02	0,01	0,03	0	0,002	0,001
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100

İngiltere'ye gerçekleştirilen ihracattaki yüzdelik olarak en büyük ihracat payına sahip olan ödeme şekli ortalama %88 oranla ile neredeyse tüm ihracat mal mukabili ödeme şekli olmuştur. En çok kullanılan ödeme şekillerinde ikinci sırada ihracat payı ortalama %7 oranla vesaik mukabili ödeme yerini korumuştur. Peşin ödeme ve akreditifli ödeme yıllar itibariyle üçüncü ve dördüncü sıralarda yer almıştır. Akreditifli ödeme, %4,89 ve %2,51 değerleriyle ilk iki yıl (2011-2012) üçüncü sırada yer alırken Tablo 30'daki yüzdelik düşüşler yaşanarak dördüncü sırayı almış ve yerini peşin ödemeye bırakmıştır.

3.4.9 İtalya

İtalya, Türkiye ile olan dış ticaret ilişkileri oldukça yoğun olan ülkelerden biridir. İki ülke arasındaki ticaret İtalya'nın avantajına gelişim göstermektedir (İTKİB,2016: 30). Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ilk beş ülkenin içinde İtalya'da yer almaktadır (TİM, 2019: 11).

Ege ihracatçılar Birliği'nden elde edilen veriler düzenlenerek Ege Bölgesi'nden İtalya'ya yapılan ihracat tutarları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

**Tablo 31. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin İtalya'ya Yaptığı İhracatı
(Dolar /FOB Değeri)**

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014
Akreditif	49.067.352	57.868.366	34.726.751	33.590.148
Bağlı Muamele	-	-	-	52.201
Bedelsiz	96.095	-	-	-
Kabul Kredili Akreditif	-	-	-	38.471
Kabul Kredili Mal Mukabili	-	6.902	13.975	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	4.544	146.708	-	-
Mal Mukabili Ödeme	767.348.808	731.023.561	686.025.143	835.424.506
Peşin Ödeme	44.003.315	48.826.942	70.727.920	63.815.686
Vadeli Akreditif	30.568.297	18.843.055	23.742.539	20.531.348
Vesaik Mukabili Ödeme	118.238.352	85.323.371	112.421.366	88.041.709
Özel Takas	-	-	-	-
TOPLAM	1.009.326.763	942.038.905	927.657.694	1.041.494.069
Ödeme Şekli	2015	2016	2017	2018
Akreditif	38.837.090	47.627.788	40.007.074	45.605.516
Bağlı Muamele	78.005	173.648	274.391	-
Bedelsiz	16.808	15.450	-	44
Kabul Kredili Akreditif	-	-	-	-
Kabul Kredili Mal Mukabili	-	-	-	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	-	-	-	14.780
Mal Mukabili Ödeme	796.571.600	805.613.571	918.313.721	975.024.747
Peşin Ödeme	48.439.820	52.687.530	62.498.665	61.404.603
Vadeli Akreditif	10.063.810	13.178.380	3.697.227	3.485.619
Vesaik Mukabili Ödeme	73.124.769	81.478.994	89.855.159	88.577.703
Özel Takas	-	38.307	-	-
TOPLAM	967.131.902	1.000.813.668	1.114.646.237	1.174.113.012

Ege Bölgesi'nden İtalya'ya yapılan 2011-2018 toplam ihracat tutarları 1,01 milyar dolar (2011), 942,04 milyon dolar (2012), 927,66 milyon dolar (2013), 1,04 milyar dolar (2014), 967,13 milyon dolar (2015), 1 milyar dolar (2016), 1,12 milyar dolar (2017), 1,17 milyar (2018)'dur. En yüksek ihracat tutarı gerçekleşen yıl 2018 iken en düşük değer 2013 yılında gerçekleşmiştir. 2012 ve 2013 yıllarındaki ihracat tutarındaki düşüşler 2012 yılında İtalya'da yaşanan ekonomik krizden kaynaklı olduğu söylenebilir.

2011- 2018 yılları arasında Ege Bölgesi'nin İtalya ihracatında mal mukabili ödeme, diğer ödeme yöntemlerini geride bırakarak en çok kullanılan ödeme yöntemi olmuştur. Burada en düşük değeri 686,04 milyon dolar ile 2013 yılında olurken, en yüksek ihracat tutarı 975,03 milyon dolar ile 2018 yılında yapılmıştır.

Vesaik mukabili ödeme, en çok kullanılan ikinci ödeme yöntemi olmuştur. Yıllar itibariyle sürekli artış azalış gösteren vesaik mukabili ödeme yöntemi, 2011 yılında 118,24 milyon dolar olup, 2018 yılında 88,58 milyon dolara düşmüştür.

Akreditifli ödeme, yıllar itibariyle azalıp artması nedeniyle peşin ödemeyle birlikte zaman zaman yer değiştirmiştir. Akreditifli ödeme pahalı olması ve ülkelerin bankaların aracı olmasını istememeleri üzerine akreditifli ödemenin ihracat tutarları düşmüş olabilir. Değerlerine baktığında kabul kredili ve vadeli akreditif ödemeyle birlikte 2011 yılında 79,64milyon dolar, 2012 yılında 76,71 milyon dolar, 2013 yılında 58,47 milyon dolar, 2014'de 54,16 milyon dolar, 2015'de 48,9 milyon dolar, 2016'da 60,81 milyon dolar, 2017 yılında 43,7 milyon dolar, 2018 yılında 49,1milyon dolar olarak oluşmuştur.

Peşin ödeme, 2011, 2012, 2015 ve 2016 yıllarında dördüncü sırada bulunurken, diğer yıllarda (2013, 2014, 2017 ve 2018) akreditifli ödemeyi geçerek üçüncü sırada çıktığı görülmektedir. 2011 yılında 44,01 milyon dolar olan peşin ödeme, 2018 yılında 61,4 milyon dolara ulaşmıştır. En yüksek değer 70,73 milyon dolar ile 2013 yılında olmuştur.

Ege Bölgesi'nden İtalya'ya gerçekleştirilen ihracat tutarlarının ödeme şekillerine göre yıllık olarak yüzdelik payları hesaplanarak aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

Tablo 32. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nden İtalya'ya Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Akreditif	7,89	8,14	6,30	5,20	5,06	6,08	3,92	4,18
Peşin Ödeme	4,36	5,18	7,62	6,13	5,01	5,26	5,61	5,23
Mal Mukabili Ödeme	76,02	77,60	73,95	80,21	82,36	80,50	82,39	83,04
Vesaik Mukabili Ödeme	11,72	9,07	12,12	8,45	7,56	8,14	8,06	7,55
Diğer	0,01	0	0	0,01	0,01	0,02	0,02	0
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100

Ege Bölgesi'nin İtalya'ya yapılan en büyük ihracat payına sahip olan ödeme şekli ortalama %79,5 oranıyla mal mukabili ödemedir. İkinci sırada yer alan vesaik

mukabili ödeme yöntemiyle ihracat finansmanındaki payı toplam ihracat içindeki genel ortalama %9 oranla gerçekleştirmiştir. Burada akreditifli ödeme ortalama ihracat finansmanındaki payı %5,8 iken, yıllar itibariyle ihracat tutarlarıyla akreditifli ödeme ile değişiklik gösteren peşin ödemenin ihracat payı ortalama %5,6 olarak hesaplanmıştır.

3.4.10 Kanada

Türkiye ile Kanada arasındaki ikili ticaret hacmi, mevcut ekonomik ve ticari potansiyelinin altında seyretmekle birlikte yıllar geçtikçe artış eğilimi göstermektedir (Uludağ İhracatçı Birlikleri, 2017: 8).

Ege ihracatçıları Birliği'nden elde edilen veriler düzenlenerek Ege Bölgesi'nden Kanada'ya gerçekleştirilen ihracat tutarları Tablo 33'de gösterilmiştir:

Tablo 33. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin Kanada'ya Yaptığı İhracatı (Dolar /FOB Değeri)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014
Akreditif	10.919.013	35.874.251	13.817.376	32.390.250
Bağlı Muamele	-	-	77.768	-
Kabul Kredili Mal Mukabili	-	-	-	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	-	-	-	24.440
Mal Mukabili Ödeme	64.675.900	64.953.906	78.356.006	76.325.318
Peşin Ödeme	3.934.100	4.239.736	7.206.551	5.792.165
Vadeli Akreditif	-	1.391.778	-	2.731.430
Vesaik Mukabili Ödeme	17.036.277	23.291.218	26.802.175	36.724.275
Özel Takas	-	3.672	-	-
TOPLAM	96.565.290	129.754.561	126.259.876	153.987.878
Ödeme Şekli	2015	2016	2017	2018
Akreditif	6.422.385	5.526.122	1.100.708	25.528.639
Bağlı Muamele	-	-	-	-
Kabul Kredili Mal Mukabili	-	-	11.919	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	-	25.480	-	-
Mal Mukabili Ödeme	75.770.182	80.518.345	91.751.897	100.294.222
Peşin Ödeme	7.811.478	6.645.540	6.490.631,40	7.530.069
Vadeli Akreditif	428.721	249.392	364.422,78	379.929
Vesaik Mukabili Ödeme	22.204.796	22.960.280	18.241.377	16.447.904
Özel Takas	-	-	-	-
TOPLAM	112.637.562	115.925.159	117.960.955	150.180.763

Tablo 33'de görüldüğü gibi, 2011- 2018 yılları arasında Ege Bölgesi'nden Kanada'ya yapılan ihracat tutarları yer almaktadır. Bu yıllar arasında Ege Bölgesi'nden Kanada'ya yaklaşık 154 milyon dolar ile en çok 2014 yılında ihracat yapılmıştır.

2011- 2018 yılları arasında en çok kullanılan ödeme şekli mal mukabili ödeme olduğu görülmektedir. Mal mukabili ödeme, ihracatçılar için en dezavantajlı olmasına rağmen en çok kullanılan ödeme yöntemi olması, Ege Bölgesi'nin Kanada'ya olan güveninden kaynaklı olabilir. Aslında Kanada bu ödeme yöntemini kullanarak kendini avantajlı konuma getirmiştir. Mal mukabili ödeme, 2011 yılında

yaklaşık 65 milyon dolar düzeyinde iken, 2018 yılında ise en yüksek değer olarak 100,3 milyon dolara ulaşmıştır.

Akreditifli, vesaik mukabili ve peşin ödeme arasında ihracat tutarlarında yıllara göre değişiklik olduğu ve sıralamalarının değiştiği söylenebilir. Akreditifli ödeme şeklinin değerlerine bakıldığında (vadeli akreditif dahil olmak üzere) 2011 yılında 10,92 milyon dolar, 2012 yılında 37,27 milyon dolar, 2013 yılında 13,82 milyon dolar, 2014’de 35,12 milyon dolar, 2015 ‘te 6,85 milyon dolar, 2016’da 5,76 milyon dolar, 2017’de 1,47 milyon dolar, 2018’de ise 25,91 milyon dolar olduğu görülmektedir. Burada akreditifte en yüksek ihracat değerinin 2012 yılında, en küçük ihracat değerinin ise 2017 yılında olduğu söylenebilir. Bu ödeme yıllara göre ihracat tutarlarında çok farklı sıralamalarda bulunmuştur. 2012 ve 2018 yıllarında ikinci, 2011, 2013 ve 2014 yıllarında üçüncü ve 2015, 2016 ve 2017 yıllarında dördüncü sıraya yer almıştır.

Vesaik mukabili ödeme çok kullanılan ödeme yöntemlerinden biri olarak 2012 ve 2018 yılları hariç diğer yıllarda ikinci sırada yer almıştır. Vesaik mukabili ödemenin sürekli tutar değiştirmesi yıllar itibariyle azalıp artması akreditifle birlikte sıra değişikliği yaşanmasına sebep olmuştur. 2012 ve 2018 yıllarında düşüş yaşayarak üçüncü sıraya gerilemiştir.

Peşin ödemeye bakılırsa, yıllara göre değişiklikler gerçekleşmiş ve üçüncü ve dördüncü sırada kullanılan ödeme şekli olmuştur.

Ege Bölgesi’nden Kanada’ya gerçekleştirilen ihracat tutarlarının ödeme şekillerine göre yıllık olarak yüzdelik payları hesaplanarak aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

Tablo 34. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi’nden ’ya Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Akreditif	11,31	28,72	10,94	22,81	6,08	4,98	1,24	17,25
Peşin Ödeme	4,07	3,27	5,71	3,76	6,94	5,73	5,50	5,01
Mal Mukabili Ödeme	66,98	50,06	62,06	49,57	67,27	69,46	77,80	66,78
Vesaik Mukabili Ödeme	17,64	17,95	21,23	23,86	19,71	19,83	15,46	10,95
Diğer	0	0,003	0,06	0	0	0	0	0
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100

Kanada'ya yapılan ihracattaki yüzdeler de görüldüğü gibi, ihracat finansmanındaki en büyük paylara sahip olan ödeme şekli mal mukabili ödeme olmuştur. Mal mukabili ödeme şeklinin ortalama ihracat payı %64'dür. En çok kullanılan ödeme şekillerinde ikinci sırayı bazı yıllarda akreditifli ödeme, bazı yıllarda ise vesaik mukabili ödeme olmuştur. 2012 ve 2018 yılında ikinci sırada olan akreditifli ödemenin ortalama ticaret payı %13 oranında, diğer yıllar (2011, 2013, 2014, 2015, 2016 ve 2017) ikinci olan vesaik mukabili ödemenin ihracat payı ortalama %18 oranındadır. Peşin ödemenin ihracat payı ortalama %5 olup yıllar itibariyle değişiklik göstererek dördüncü ve üçüncü sıralarda yerini almıştır.

3.4.11 Romanya

Romanya, Türkiye ile kökleri tarihe dayanan güçlü ekonomik bağlara sahiptir. Balkanlar'da, Türkiye ile Romanya birbirlerinin en büyük ticaret ortaklarıdır (T.C. Dışişleri Bakanlığı, erişim tarihi:17.05.2019). 2007'den itibaren Türkiye-Romanya ticareti; Romanya'nın AB'ye katılımı nedeniyle Gümrük Birliği kapsamına alınmıştır (Küresel Fuar Acentesi, 2018: 17).

Ege ihracatçıları Birliği'nden elde edilen veriler düzenlenerek Ege Bölgesi'nden Romanya'ya gerçekleştirilen ihracat tutarları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Tablo 35. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin Romanya'ya Yaptığı İhracatı (Dolar /FOB Değeri)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014
Akreditif	19.307.234	7.759.963	9.663.388	23.051.967
Bedelsiz	1.964	-	-	-
Kabul Kredili Akreditif	-	-	-	-
Kabul Kredili Mal Mukabili	61.740	-	-	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	174.639	180.269	169.630	-
Mal Mukabili Ödeme	246.573.340	220.498.892	218.602.789	222.476.304
Peşin Ödeme	26.236.295	17.542.518	13.308.285	21.395.833
Vadeli Akreditif	770.774	308.356	990.422	609.407
Vesaik Mukabili Ödeme	15.554.185	16.973.141	20.171.798	20.168.537
Özel Takas	-	-	17.756	-
TOPLAM	308.680.171	263.263.139	262.924.068	287.702.048
Ödeme Şekli	2015	2016	2017	2018
Akreditif	16.329.700	12.686.962	15.210.562	8.741.213
Bedelsiz	-	-	-	-
Kabul Kredili Akreditif	35.902	-	5.021	-
Kabul Kredili Mal Mukabili	-	-	-	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	-	-	-	-
Mal Mukabili Ödeme	218.759.953	264.597.433	275.178.214	323.042.584
Peşin Ödeme	17.016.033	18.457.218	24.700.889	26.146.337
Vadeli Akreditif	43.623	1.217.493	341.135	614.912
Vesaik Mukabili Ödeme	25.620.001	19.256.970	16.197.538	16.625.914
Özel Takas	-	-	-	-
TOPLAM	277.805.212	316.216.076	331.633.359	375.170.960

2011-2018 yılları arasında Romanya ile Ege Bölgesi çapında gerçekleştirilen toplam ihracat tutarları Tablo.35'te yer almaktadır. Belirtilen yıllar arasında Ege Bölgesi'nden Romanya'ya en çok ihracat yapılan yıl 375,17 milyon dolar ile 2018 yılı olurken, en az ihracat tutarı ise yaklaşık 262,93 milyon ile 2013 yılındadır. Aradaki yıllarda ise artış ve azalışlar göstermiştir.

Mal mukabili ödeme, Ege Bölgesi ihracatında diğer ödeme yöntemlerini geride bırakarak ilk sırada kullanılan ödeme yöntemi olmuştur. Burada mal mukabili ödeme şekli, ithalatçı için en güvenilir olduğu için en çok kullanılan ödeme şekli

olduğu söylenebilir. İhracat değerlerine bakıldığında 2011 yılında 246,64 milyon, 2012 yılında 220,5 milyon, 2013'den 218,6 milyon, 2014'de 222,48 milyon, 2015'de 218,76 milyon, 2016'de 264,6 milyon, 2017'de 275,18 milyon, 2018 yılında ise 323,04 milyon dolardır.

Akreditifli ödeme, Kanada'daki değerler gibi yıllara göre sürekli değişiklik göstermiştir. Romanya'ya yapılan ihracatta en çok kullanılan ödeme yöntemlerinde 2011 yılında üçüncü, 2014 yılında ikinci olan akreditifli ödeme; diğer yıllarda (2012, 2013, 2015, 2016, 2017 ve 2018) ise vesaik mukabili ve peşin ödemenin gerisinde kalarak dördüncü sırada olduğu görülmektedir. Bu ödeme yönteminin ihracat tutarlarına bakıldığında (kabul kredili akreditif ve vadeli akreditifle birlikte) sırasıyla 20,08 milyon dolar (2011), 8,07 milyon dolar (2012), 10,65 milyon dolar (2013), 23,66 milyon dolar (2014), 16,41 milyon dolar (2015), 13,9 milyon dolar (2016), 15,56 milyon dolar (2017), 9,36 milyon (2018) dolardır.

Vesaik mukabili ödemeye bakıldığında ise sıralamada zaman zaman yer değiştirdiği görülmektedir. 2011 yılında 15,73 milyon dolar ve 2014 yılında 20,17 milyon dolar değeriyle dördüncü sırada yer alırken, 2013 ve 2015'de ikinci sırada ve diğer yıllarda (2012, 2016, 2017 ve 2018) ise üçüncü sırada yer almıştır.

Peşin ödeme ise yıllara göre en çok kullanılan ödeme şekilleri arasında 2011, 2012, 2017 ve 2018 yıllarında ikinci olurken, diğer yıllarda (2013, 2014, 2015 ve 2016) üçüncü sırada yer almıştır.

Ege Bölgesi'nden Romanya'ya gerçekleştirilen ihracat tutarlarının ödeme şekillerine göre yıllık olarak yüzdelik payları hesaplanarak aşağıda Tablo 36'da sonuçlara ulaşılmıştır:

Tablo 36. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nden Romanya'ya Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Akreditif	6,50	3,06	4,05	8,22	5,91	4,40	4,69	2,49
Peşin Ödeme	8,50	6,66	5,06	7,44	6,12	5,84	7,45	6,97
Mal Mukabili Ödeme	79,90	83,76	83,14	77,33	78,75	83,67	82,98	86,11
Vesaik Mukabili Ödeme	5,10	6,52	7,74	7,01	9,22	6,09	4,88	4,43
Diğer	0,001	0	0,01	0	0	0	0	0
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100

Yukarıdaki tabloya bakıldığında, Ege Bölgesi'nin Romanya'ya olan en büyük ihracat payına sahip olan ödeme şekli ortalama %82 oranıyla mal mukabili ödeme olmuştur. Akreditifli, vesaik mukabili ve peşin ödeme şekilleri arasında sürekli yıllara göre kullanım sıralamalarında değişiklik olmuştur. Ortalama ihracat payları hesaplandığında akreditifli ödeme %5, vesaik mukabili ödeme %6 ve Peşin ödemenin ihracat payı ortalama %7 olduğu söylenebilir.

3.4.12 Rusya Federasyonu

Rusya Federasyonu, Türkiye'nin en çok ticari ilişkilerde bulunduğu ülkelerdendir (İTKİB, 2011: 25). Rusya ile son yıllardaki ticarete Türkiye aleyhine dış ticaret açığı verilmektedir (İTKİB, 2018: 5).

Türkiye ile Rusya Federasyonu arasındaki ticari ilişkilerde geçmişte bölgesel ve küresel ekonomik ve siyasi koşulların gelişmelerin etkisinde olmuştur. Krize bağlı olarak inişli-çıkışlı bir durum göstermiştir (Gültekin ve Üyümez, 2016: 64).

Ege ihracatçılar Birliği'nden elde edilen veriler düzenlenerek Ege Bölgesi'nden Rusya Federasyonu'na gerçekleştirilen ihracat tutarları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Tablo 37. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin Rusya Federasyonu'na Yaptığı İhracatı (Dolar /FOB Değeri)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014
Akreditif	7.750	2.701.809	3.165.146	2.562.965
Bağlı Muamele	-	-	64.973	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	-	-	-	-
Mal Mukabili Ödeme	295.399.866	376.237.268	406.596.030	401.918.343
Peşin Ödeme	38.017.020	55.724.432	63.471.358	72.589.185
Vadeli Akreditif	-	-	348.319	197.805
Vesaik Mukabili Ödeme	27.242.294	36.686.497	40.598.719	47.001.263
Özel Takas	-	28.500	-	-
TOPLAM	360.666.930	471.378.506	514.244.545	524.269.561
Ödeme Şekli	2015	2016	2017	2018
Akreditif	207.360	1.704.679	13.134.199	4.405.070
Bağlı Muamele	-	-	-	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	-	-	-	180.692
Mal Mukabili Ödeme	264.385.504	161.919.023	245.413.740	273.819.568
Peşin Ödeme	40.201.272	21.527.380	30.641.849	49.848.582
Vadeli Akreditif	48.699	125.830	612.338	485.578
Vesaik Mukabili Ödeme	50.705.669	28.105.643	20.720.376	20.279.139
Özel Takas	-	-	-	-
TOPLAM	355.548.504	213.382.555	310.522.502	349.018.629

Tablo 37’de genel toplamalara bakıldığında ihracatın yıllar itibariyle 360,66 milyon (2011), 471,38 milyon (2012), 514,25 milyon (2013), 524,27 milyon (2014), 355,55 milyon (2015), 213,38 milyon (2016), 310,52 milyon (2017) ve 349,02 milyon dolar (2018) olduğu görülmektedir. En yüksek ihracat yapılan yıl 524,27 milyon dolar ile 2014, en düşük ihracat ise 213,38 milyon dolar ile 2016 yılında yapılmıştır.

Ege Bölgesi’nin Rusya Federasyonu ihracatında kullanılan ödeme şekilleri 2011-2018 yılları arasında incelendiğinde en fazla kullanılan ödeme şekli mal mukabilidir. Bu ödeme şeklinde en yüksek ihracat değeri 406,6 milyon dolar ile 2013 yılında olurken, en düşük ihracat tutarı 161,92 milyon dolar ile 2016 yılında yapılmıştır.

Akreditifli ödemeye genel anlamda bakıldığında vadeli akreditif ödemeye birlikte 2011 yılında 7.750 dolar, 2012 yılında 2,7 milyon dolar, 2013’de 3,51 milyon

dolar, 2014’de 2,76 milyon dolar, 2015’de 256.059 dolar, 2016’da 1,83milyon dolar, 2017 yılında 13,75 milyon dolar, 2018 yılında 4,89 milyon dolarlık ihracat gerçekleşmiştir. Akreditifli ödemenin dördüncü sırada yer almıştır. İki ülke arasında akreditife göre daha az masraflı olan mal mukabili ödemenin daha fazla kullanılmak istenmiştir.

Rusya Federasyonu ihracatında vesaik mukabili ödeme, mal mukabili ödemenin gerisinde kalmıştır, tutarları yıllara göre yer değiştirmiştir. Bu ödeme şekli, 2011- 2014 arası ve 2017, 2018 yılları en çok kullanılanlarda üçüncü sırada ve 2015, 2016 yıllarında ikinci sırada yer almıştır. En yüksek ihracat tutarı 50,71 milyon dolar 2015 yılında olmuştur. Peşin ödeme ise, vesaik mukabili ödemenin tam tersi olarak 2015 ve 2016 yılları üçüncü sıraya düşerken, diğer yıllarda ikinci sıralarda yer almıştır. Diğer ülkelerde genelde sonlarda yer alan peşin ödemenin bu ülkede ikinci sırada yer alması, Rusya Federasyonu’nun Türkiye’ye güvendiğinden kaynaklıdır. Çünkü peşin ödeme ithalatçılar için en dezavantajlı ödeme yöntemidir.

Ege Bölgesi’nden Rusya Federasyonu’na gerçekleştirilen ihracat tutarlarının ödeme şekillerine göre yıllık olarak yüzdeler payları hesaplanarak Tablo 38’deki sonuçlara ulaşılmıştır:

Tablo 38. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi’nden Rusya Federasyonu’na Yapılan İhracatın Yüzdeler Payları (%)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Akreditif	0,01	0,57	0,68	0,53	0,07	0,86	4,43	1,40
Peşin Ödeme	10,54	11,82	12,34	13,85	11,31	10,09	9,87	14,28
Mal Mukabili Ödeme	81,90	79,82	79,07	76,65	79,36	75,88	79,03	78,46
Vesaik Mukabili Ödeme	7,55	7,78	7,90	8,97	14,26	13,17	6,67	5,86
Diğer	0	0,01	0,01	0	0	0	0	0
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100

Ege Bölgesi’nin Rusya Federasyonu’na gerçekleştirdiği en büyük ihracat finansmanındaki payına sahip olan ödeme şekli mal mukabili ödeme olmuştur. Mal mukabili ödemenin ihracat payları ise sırasıyla %81,90 (2011), %79,82 (2012), %79,07 (2013), %76,65 (2014), %79,36 (2015), %75,88 (2016), %79,03 (2017), %78,46 (2018) olarak gerçekleşmiş ve ortalama yaklaşık %79 oran olmuştur. Toplam ihracat içindeki payında akreditifli ödemenin ihracat payı genel ortalaması %1 olarak dördüncü sıraya yerleşmiştir.

3.4.13 Yunanistan

Yunanistan, Türkiye ile Ege Denizi'nde önemli ticari ortaklardan biridir. İki ülke arasındaki dış ticaretinde denge Türkiye'nin aleyhine gelişme göstermektedir (Konya Ticaret Odası, 2009: 26).

Türkiye ile Yunanistan arasındaki ekonomik ilişkiler son yıllard yaklaşık 15 kat bir artış gözlemlenmiştir. Bu ticari ilişkiler özellikle 2000 yılından itibaren artan ticari ilişkilerle birlikte 2013 ve 2014 yıllarında Türkiye, Yunanistan'ın başlıca ithalat partneri haline gelmiştir (İzmir Ticaret Odası, 2018: 4).

Ege ihracatçılar Birliği'nden elde edilen veriler düzenlenerek Ege Bölgesi'nden Yunanistan'a gerçekleştirilen ihracat tutarları Tablo.39'da gösterilmiştir:

Tablo 39. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi'nin Yunanistan'a Yaptığı İhracatı (Dolar /FOB Değeri)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014
Akreditif	5.364.572	1.390.070	15.637.396	2.473.234
Bedelsiz	-	-	-	4.239
Kabul Kredili Akreditif	-	27.640	-	12.034
Kabul Kredili Mal Mukabili	19.581	-	39.794	7.296
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	343.969	224.835	355.728	616.927
Mal Mukabili Ödeme	134.236.603	118.525.717	93.340.985	125.751.622
Peşin Ödeme	41.188.378	40.167.525	44.988.210	34.751.365
Vadeli Akreditif	5.708.925	3.046.777	3.248.828	16.184.869
Vesaik Mukabili Ödeme	34.142.434	25.717.257	22.602.616	27.937.074
Özel Takas	-	535	-	-
TOPLAM	221.004.462	189.100.356	180.213.557	207.738.660
Ödeme Şekli	2015	2016	2017	2018
Akreditif	15.603.911	13.996.907	53.906.557	37.808.628
Bedelsiz	-	-	-	-
Kabul Kredili Akreditif	-	-	-	6.246
Kabul Kredili Mal Mukabili	-	-	-	-
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	572.284	724.583	813.054	987.798
Mal Mukabili Ödeme	84.267.477	98.754.956	149.701.090	263.828.891
Peşin Ödeme	67.938.736	68.048.567	55.586.164	48.077.293
Vadeli Akreditif	2.795.888	868.175	1.025.364	963.191
Vesaik Mukabili Ödeme	25.843.108	23.333.363	29.568.844	27.554.556
Özel Takas	-	-	-	-
TOPLAM	197.021.404	205.726.551	290.601.073	379.226.603

Ege Bölgesi'nden Yunanistan'a yapılan 2011-2018 toplam ihracat tutarları incelendiğinde 221 milyon dolar (2011), 189,1 milyon dolar (2012), 180,21 milyon dolar (2013), 207,74 milyon dolar (2014), 197,02 milyon dolar (2015), 205,73 milyon dolar (2016), 290,6 milyon dolar (2017), 379,23 milyon (2018)'dur. Toplam ihracatta en yüksek ihracat tutarı 2018 yılında ve en düşük değer 2013 yılında gerçekleşmiştir.

2011 ile 2018 yılları arasında en çok kullanılan ödeme şekli mal mukabili ödemedir. Mal mukabili ödeme 2011 yılında 134,24 milyon dolar düzeyinde iken,

azalış ve artışlar göstererek 2017 yılında 149,7 milyon dolara ulaşmıştır. 2018 yılında ise en yüksek değer yaklaşık 263,83 milyon dolar olmuştur.

Peşin ödeme, ikinci en çok kullanılan ödeme yöntemlerinden olmuştur. Yıllar itibariyle sürekli artış azalış gösteren peşin ödeme yöntemi, 2016 yılında 68,05 milyon dolar olarak en yüksek ihracat tutarına ulaşmıştır. Peşin ödemenin daha çok olması peşin ödemenin ihracatçıların en avantajlı ödeme şekli olması olabilir.

Akreditifli ödeme 2011 – 2016 yılları arasında dördüncü sırada yer alırken, son iki yıl (2017 ve 2018) üçüncü sırada kullanılmıştır. Değerlerine bakıldığında vadeli ve kabul kredili akreditif de dahil olmak üzere 2011 yılında 11,07 milyon dolar, 2012 yılında 4,47 milyon dolar, 2013 yılında 18,89 milyon dolar, 2014’de 18,67 milyon dolar, 2015’de 18,4 milyon dolar, 2016’da 14,87milyon dolar, 2017’de 54,93 milyon dolar, 2018’de ise 38,78 milyon dolar olduğu görülmektedir. Burada akreditifte en yüksek ihracat değerinin 2017 yılında, en küçük ihracat değerinin ise 2012 yılında olduğu ifade edilebilir.

Tablo 39’da da incelendiğinde vesaik mukabili ödeme yıllara göre sürekli artış ve azalışlar olduğu söylenebilir. 2016’ya kadar üçüncü sırada olan vesaik mukabili ödeme 2017 ve 2018 yıllarında dördüncü sıraya düşmüştür.

Ege Bölgesi’nden Yunanistan’a gerçekleştirilen ihracat tutarlarının ödeme şekillerine göre yıllık olarak yüzdelik payları hesaplanarak aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

Tablo 40. Ödeme Şekillerine Göre Ege Bölgesi’nden Yunanistan’a Yapılan İhracatın Yüzdelik Payları (%)

Ödeme Şekli	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Akreditif	5,01	2,36	10,48	8,98	9,34	7,23	18,90	10,23
Peşin Ödeme	18,64	21,24	24,96	16,728	34,48	33,08	19,13	12,68
Mal Mukabili Ödeme	60,75	62,68	51,82	60,54	42,77	48,00	51,52	69,57
Vesaik Mukabili Ödeme	15,60	13,719	12,74	13,75	13,41	11,69	10,45	7,52
Diğer	0	0,001	0	0,002	0	0	0	0
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100

Yunanistan’a yapılan ihracattaki yüzdelik değerlere Tablo 40’dan bakıldığında, en büyük ihracat finansmanındaki paya sahip olan ödeme şekli 2011-2018 yılları arasında mal mukabili ödeme olmuştur ve ihracat payı ortalama %56 civarındadır. Diğer ödeme şekillerinde ise peşin ödeme ortalama %22,6 ile ikinci

sırayı alırken, akreditifli ödeme ve vesaik mukabili ödeme yıllara göre aralarında üçüncü ve dördüncü sırada yer değiştirmiştir. 2011-2016 yılları arası ortalama %7 oranla akreditif dördüncü sırada yer alan akreditifli ödeme şekli, 2017 ve 2018 yıllarında sırasıyla %18,90 ve %10,23 oranlarıyla üçüncü sıraya yükselmiştir.



SONUÇ

Küreselleşme ile birlikte giderek artan tüketim odaklı ekonomi anlayışı dış ticaretin önemini de arttırmaktadır. Böylece ülke ekonomisi gelişmekte ve ülkelerin refah düzeyleri yükselmektedir.

Ülkeler aralarında ticaret yaparken satıcı ve alıcı aralarında satış sözleşmesi imzalamaktadırlar. Bu sözleşmede belirlenmesi gereken aşamalardan biri malın bedelinin ödenmesinde kullanılacak yöntemin belirlenmesidir. Dış ticaret ödeme yöntemleri, hem ihracatçı (satıcı) hem ithalatçı (alıcı) için belirli riskler taşımaktadır. Ayrıca ödeme şekillerinin bazıları ihracatçının avantajına bazıları ise ithalatçının avantajına olmaktadır. İthalatçı ve ihracatçı ödeme şeklinin hangisini kullanacağına karar vermesiyle ihracatçı malın ne zaman teslim edeceğini ve ödemenin ne zaman teslim alacağını; ithalatçı ise malını ne zaman teslim alacağını ve ödemeyi ne zaman, nasıl yapacağını bilmektedir.

Dış ticaret ödeme yöntemleri peşin ödeme, mal mukabili ödeme, akreditifli ödeme, vesaik mukabili ödeme ve kabul kredili ödeme olmak üzere beş gruba ayrılmaktadır. Kabul kredili ödeme tek başına kullanılamamakta olup akreditifli, mal mukabili ve vesaik mukabiliyle birlikte kullanılmaktadır. Bu yüzden üçüncü bölümdeki verilerin yorumlanmasında ödeme şekillerinin yüzdeleri hesaplanırken dört gruba ayrılmış olarak değerlendirip kabul kredili ödeme yönteminin verileri birlikte kullanıldığı ödeme şekillerine eklenmiştir.

Peşin ödeme yöntemi, ihracatçı için en az, ithalatçı için en fazla riske sahip olduğu ödemedir. Bu ödeme şeklinde, ihracatçı malı göndermeden önce ithalatçı mal bedelini ödemektedir. İthalatçının bu ödeme yöntemini seçmesi için ihracatçıyı iyi tanınması ve güvenmesi gerekmektedir.

Mal mukabili ödeme yöntemi, ihracatçılar (satıcı) için en dezavantajlı, ithalatçılar (alıcı) için en avantajlı ödeme yöntemidir. İhraç edilen malın ithalatçıya teslim edilmesinden sonra ihracatçıya mal bedelinin ödemesi yapılmaktadır. İhracatçı adına hiçbir garantisi olmamakla birlikte tamamıyla ithalatçının iyi niyete ve saygınlığına bağlıdır. İhracatçı, bu ödeme yöntemini seçmesi için ithalatçıyı iyi tanınması ve ithalatçıya, ülkesindeki ticarete güvenmesi gerekmektedir. Ayrıca mal mukabili ödeme akreditifli ödemeye göre daha az masraflı bir ödeme yöntemidir.

Vesaik mukabili ödeme yöntemi, belge karşılığı ödeme olarak da bilinmektedir. Bu ödeme şeklinde, ihracatçı malları ülkesinden sevk edilmesinden sonra sevk edildiğini gösteren belgeler ithalatçının ödemeyi yapmasıyla bankalar tarafından ithalatçıya teslim edilmektedir. İhracatçı için mal mukabili ödemedən, ithalatçı için ise peşin ödemedən daha avantajlıdır. İthalatçı açısından gönderilen vesaiki inceleyip siparişlerin doğruluğuna bakarak ödeme yapması, ihracatçı açısından ise bankaya gönderdiği belgeler ödeme yapılmadan teslim edilmemesi bir güvence vermektedir. Bankalar sadece aracılık etmektedir, herhangi bir ödeme yükümlülükleri yoktur.

Akreditifli ödeme yöntemi, uluslararası ticarete yaygın olan ve en güvenilir ödeme yöntemidir. Akreditif, ithalatçı tarafından ihracatçının lehine açılmaktadır. Belirli bir süre içerisinde amir bankanın, ithalatçı tarafından belirlenen şartlar doğrultusunda ihracatçının hazırladığı belge karşılığında ihracatçıya mal bedelini ödeyeceği ve ihracatçının düzenlediği poliçeyi kabul edeceğini taahhüt etmektedir. Bankalar, akreditifli ödemede aracı olmanın dışında ödeme yükümlülüğünü de üstlenmektedir. Genelde birbirlerini tanımayan veya güvenmeyen iki taraf için tercih edilmektedir. Ayrıca bu ödeme yöntemi hem ihracatçının hem de ithalatçının haklarını korumakta olup eşit risk ve sorumluluklar yüklemektedir. Amir için, malların lehtar tarafından akreditif koşullarına göre teslim edileceği taahhüdünü verirken; lehtar için, amirin mal bedelini ödememe riskini diğer ödeme yöntemlerine göre daha aza indirgemekte, alıcını ödememesi durumunda bankanın ödeme güvencesine sahip olmaktadır.

Araştırmada, uluslararası ticarete hem alıcı hem de satıcı için en üst düzeyde güven sağlayan ve en çok kullanılan ödeme yöntemi olan akreditifli ödeme yönteminin Ege Bölgesi ihracatında ne kadar etkin olduğu incelenmiştir. En güvenilir ödeme yöntemi olmasına rağmen, pahalılığı nedeniyle Ege Bölgesi'nin ihracatında akreditifli ödemenin fazla kullanılmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bunun nedenlerden bir başkası da, bankaların finansal sorunları yaşandığı belirsizlik ortamında diğer bankaların ihraç ettiği akreditifleri onaylama ve sigorta etme durumuna sıcak bakmamaları olabilir.

Çalışmada belirlenen amaç doğrultusunda Ege İhracatçı Birlikleri'nden alınan veriler seçilen ülkeler bazında değerlendirildiğinde, Ege Bölgesi ihracatında en çok

kullanılan ödeme yöntemi mal mukabili ödeme olmuştur. Bu bağlamda, Ege Bölgesi'nde mal mukabili ödeme yönteminin birinci sırada yer alması, Ege Bölgesi ihracat yaptığı ülkelere güven duymasına bağlıdır sonucu çıkarılabilir. Bu güven iki ülkenin de birbirlerini iyi tanımasından veya daha önce aralarında yaptıkları ticaretten kaynaklanmaktadır.

Çalışmada bulunan ülkeler incelendiğinde; Almanya, Amerika Birleşik Devletleri, Fas, Fransa, İngiltere, İtalya, Kanada, Romanya, Rusya Federasyonu ve Yunanistan'da Ege Bölgesi ihracatında 2011- 2018 yılları arasında kullanılan ödeme yöntemlerinden birinci sırada mal mukabili ödeme şekli olmuştur. Bu durum, Ege Bölgesi ihracatında akreditife göre mal mukabili ödemenin daha ucuz olduğundan kaynaklı olmaktadır. Bu ödeme yönteminin kullanılmasının başka bir nedeni ise, ithalatçılar için en güvenilir ödeme şeklinin mal mukabili ödeme olmasıdır. İthalatçılar, ihracatçılardan önce malları teslim alıp daha sonra ödeme yapmaktadırlar.

Birleşik Arap Emirlikleri'nde ise en çok kullanılan ödeme yöntemi 2011 yılında akreditifli ödeme, diğer yıllarda (2012-2018) mal mukabili ödeme olmuştur. Birleşik Arap Emirlikleri'ne yapılan ihracatta 2011 yılında akreditifli ödemenin kullanılması tarafların birbirlerini tanınamaları ve birbirlerine güvenmemelerinden dolayı olduğu söylenebilmektedir. Sonraki yıllarda mal mukabili ödeme yönteminin akreditifli ödemenin önüne geçmesi, akreditifin pahalı ve iki tarafın da birbirini tanımış olması sebep olabilir. Akreditifli ödeme birbirine bağlı olan işlemlerin bir araya gelmesiyle karmaşık yapıya sahip olmaktadır. Karmaşık yapıya sahip olduğu için akreditif, amir ve lehtar için oldukça pahalı bir ödeme yöntemi olmuştur.

Cezayir'e yapılan Ege ihracatında en çok kullanılan ödeme yöntemi 2016 yılına kadar akreditifli ödeme, 2017 ve 2018 yıllarında vesaik mukabili ödeme; Çin'de ise 2018 yılı hariç akreditifli ödeme, 2018 yılında mal mukabili ödeme olmuştur. Cezayir'de son iki yılda (2017-2018) akreditifte düşüklüğün yaşanması ülke ekonomilerinde meydana gelen sıkıntılardan kaynaklı olması muhtemeldir. Vesaik mukabili ödeme ile akreditifli ödeme az çok benzerlik göstermektedir. Vesaik mukabili ödemedeki bankalar sadece aracı görevini yapmakta olup ödeme yükümlülüğü yoktur. Bu benzerliği yönünden dolayı Cezayir'de son iki yılda vesaik mukabili yükseliş göstermiş denebilir. Çin sürekli büyüyen bir ülke olmasına karşın

son yıl (2018) en çok mal mukabili ödemeyi kullanması dikkat çekmektedir. Bu yüzden bunun olması ülke ekonomisinin sıkıntılı süreçler yaşamasından kaynaklanabilmektedir.

Sonuç olarak; Ege Bölgesi ihracatında akreditifli ödemenin çok etkili olmadığı genel olarak mal mukabili ödemenin kullanıldığı sonucuna varılmıştır. Mal mukabili ödemenin kullanımı %50'yi aşmıştır. Çünkü Ege Bölgesi'nin ihracat yaptığı ülkelerin ihracat değerleri incelendiğinde ülkelerin çoğunun en çok mal mukabili ödemeyi kullandığı görülmektedir. Akreditifli ödemenin kullanımı ülkelere göre farklılık göstermesiyle birlikte genel anlamda fazla kullanılmadığı verilerde de görülmektedir. Bu durum akreditifli ödemenin karmaşıklığı ve diğer ödeme şekillerine göre maliyetinin daha pahalı olmasından kaynaklı olabilmektedir. Bu ödeme yönteminde aracı olan bankalar gerekli işlemlerin yerine getirmesinde yaşanan sıkıntılardan da akreditifli ödemenin fazla kullanılmadığı söylenebilmektedir.

Araştırma, Ege İhracatçı Birlikleri'nden alınan verilere göre değerlendirilmiştir. Bu konuda çalışma yapacak olan araştırmacılar çalışmada kullanılan ölçeklerin Türkiye'nin farklı coğrafi bölgelerinde yapması önerilebilir. Böylece farklı bölgelerdeki sonuçlar ile bu çalışmanın sonuçları karşılaştırılabilir. Veyahut da farklı ülkelerin verilerini ele alınabilir, bunun dışında sektöre göre ödeme yöntemleri değerlendirmeye yapılabilir.

KAYNAKÇA

Acar, S. (2012). *Türkiye İhracatında Akreditiflerin Etkisi*. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Ağsakal, A. ve Erkan, M.K. (2016). Türkiye'de Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Faiz Oranları. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*. (30): 581-588.

Akbulut, S. (2014). *Dış Ticaret Dengesi-Dış Ticaret Haddi İlişkisi: Türkiye Örneği (2002-2012 Dönemi)*. Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Akın, H. (2009). *Dış Ticarete Alternatif Para Kazanma Yolları*. Ankara: Elma Yayınevi.

Akın, H. (2016). *Yeni İşimiz Dış Ticaret*. Ankara: Elma Yayınevi.

Alhattab, M. (2018). *Dış Ticaret Ödeme Riski Yönetiminde Banka Yükümlülüğü Üzerine Bir İnceleme*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Alta, H. G. (2016). *Türkiye'de Lojistik Hizmetlerinde Kur Farklarının Muhasebeleştirilmesinde Uygulanan Politikaların Finansal Tablolara Olan Etkisi*. Ankara: Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Arslan, K. (2014). *Dış Ticaret İşlemleri*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Ay, Z. (2008). *Dış Ticarete Bir Ödeme Aracı Olarak Akreditif ve Uluslararası Muhasebe Standartları Çerçevesinde Muhasebeleştirilmesi*. Kocaeli: Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

B. Karayılıanoğlu, P. *Yunanistan Ülke Raporu*. İzmir Ticaret Odası Uluslararasılaştırmacı ve Dış Ticaret Şefi.

http://izto.org.tr/demo_betanix/uploads/cms/yonetim.ieu.edu.tr/5606_1540557765.pdf (Erişim Tarihi: 12.05.2019).

Başlangıç, S. Ö. (2015). *Uluslararası Lojistik Uygulamalarında Teslim Şekilleri Ve Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurların Belirlenmesi*. Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Bayazıtlı, K. (2015). *Yeni Bir Ödeme Şekli Olarak Banka Ödeme Yükümlülüğü ve Uygulaması*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Bergami, R. (2013). Managing Incoterms 2010 Risks: Tension With Trade And Banking Practices. *Int. J. Economics and Business Research*. 6(3): 324-338.

Beuck, N. (2010). *Incoterms 2010 Published*. Clecat European Asociation For Forwarding, Transport, Logistic And Customs Services. Policy Adviser.

Bilgili, E. , Tunahan, H. ve Dizkırıcı, A.S. (2005). Akreditifli Ödeme ve İhracatçı İşletmelere Yönelik Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*. (28): 87-96.

Bozkurt, S. (2004). *Akreditifin Uygulanması*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Boztürk, M. (2007). *Uluslararası Ticarete Ödeme Şekilleri ve Türk Bankacılık Sisteminde Akreditif Uygulamaları*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Bölükbaşı, S. (2008). *Akreditifli İşlemlerde Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri Üzerine Bir İnceleme*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Cesur, Ö. (2013). *Akreditifli Ödeme Şeklinde Bankaların Sorumluluğu ve Karşılaşılabilecek Sorunlara Çözüm Önerileri*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Çiray, F.C. (2009). *Akreditifte Bankaların Hukuki Bakımdan Sorumlulukları*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü.

Demir, B. (2010). *Uluslararası Bankacılıkta Ödeme Yöntemlerinden Akreditif ve Akreditifte Karşılaşılan Sorunlar İle Çözüm Önerileri*. Ankara: Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.

Demir, G. (2007). *Vesikalı kredilerde (Akreditifte) Hile Kuralı*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Demiralay, E. (2010). *Risk Analysis Of Payment and Delivery Terms İn Export Development: A Field Study On Aegeon Exporter Companies*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Dilek, M. (2007). *Dış Ticarete Ödeme Yöntemler Ve Uygulamada Karşılaşılan Sorunlar*. Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Dizkırırcı, A.S. (2004). *İhracatta Akreditifli Ödeme Şeklinin Kullanım Nedenleri ve Bir Uygulama*. Sakarya: Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Doğu, S. (2003). *Uluslararası Ticaret*. İzmir: Ege Üniversitesi Basımevi.

Evirgen, A. (2012). *Uluslararası Ticari Teslim Şekillerinden FOB Teslimde Taraf Yükümlülükleri*. İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Ezel, H. (2013). *Uluslararası Ticarete Teslim Şekilleri (Incoterms)*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Gayipov, Y. (2013). *Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekillerinde Eğitim Gereklerrinin Belirlenmesi*. Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Göleç, N. (2015). *Uluslararası Finasta İnovasyon Örneği Olarak BankaÖdeme Yükümlülüğü (BPO) / Bank Payment Obligation (BPO) As An Example Of*

Innovation In International Finance. *Journal Of Accounting, Finance and Auditing Studies*. 1(2): 103-120.

Gül, R. (2010). *UCP 600 ve Bankalarda Akreditif Uygulamaları Örnek olay İncelemeler*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü.

Gültekin, R. ve Üyümez, M.E. (2016). Türkiye İle Rusya Federasyonu Ticari İlişkileri: Vergiler, Krizler, İşbirliği Ve Beklentiler. *Sakarya İktisat Dergisi*. 5(3): 63-85.

Günay, G. (2013). *Türk Hukukunda Akreditif*. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Gündoğdu, N. (2016). *Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekillerinde Eğitim Gereklilerinin Belirlenmesi*. Nevşehir: Nevşehir Hacı Bektaş Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Hamşioğlu, I. (2012). *Incoterms 2010 Kuralları Çerçevesinde Cıf (Sif) Satışta Tarafların Yükümlülükleri*. Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü.

Hinkelman, E.G. (2002). *Uluslararası Ödemeler*. İstanbul: Kontent Kitabevi (Çeviren: Berk Kaplaner).

İHKİB. (2017). Türkiye'nin En Fazla İhracat Yaptığı Ülkeler. <https://www.ihkib.org.tr/fp-icerik/ia/d/2017/11/27/2017-ocak-eylul-turkiye-ihracat-yapilan-ulkeler-ihkib-201711271429040350-78206.pdf> (Erişim Tarihi: 25.12.2018).

İHKİB-İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) Arge Şubesi. (2018). *ABD Ülke Raporu*. <https://www.ihkib.org.tr/fp-icerik/ia/d/2018/03/07/abd-ulke-raporu-27643580-201803071350160740-D6154.pdf> (Erişim Adresi: 03.04.2019).

İHKİB-İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) Arge Şubesi. (2018). *Almanya Ülke Raporu*. <https://www.ihkib.org.tr/fp-icerik/ia/d/2018/01/23/almanya-ulke-raporu-ocak-2018-201801231616360443-D094A.pdf> (Erişim Tarihi: 30.03.2019).

İHKİB-İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) Arge Şubesi. (2017). *Fransa Ülke Raporu*. <https://www.ihkib.org.tr/fp-icerik/ia/d/2018/03/13/fransa-ulke-raporu-201803131155520447-6FE5F.pdf> (Erişim Tarihi: 20.04.2019).

İHKİB-İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) Arge Şubesi. (2018). *İngiltere Ülke Raporu*. <https://www.ihkib.org.tr/fp-icerik/ia/d/2018/07/05/ingiltere-ulke-31255867-201807051026260230-8DF6B.pdf> (Erişim Tarihi: 22.04.2019).

İHKİB-İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) Arge Şubesi. (2018). *Rusya Ülke Raporu*. <https://www.ihkib.org.tr/fp-icerik/ia/d/2019/04/05/rusya-2019-1-donem-ulke-raporu-201904051548000667-BC291.pdf> (Erişim Tarihi: 01.05.2019).

İTKİB Genel Sekreterliği- Tekstil, Deri ve Halı Şubesi. (2016). *İtalya Ülke Raporu* Deri Ve Deri Ürünleri Sektörü. [file:///C:/Users/tosh%C4%B1ba/Downloads/italya_ulke_raporu_der_i_ve_der_i_urunle_ri_sektoru_ocak_2016%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/tosh%C4%B1ba/Downloads/italya_ulke_raporu_der_i_ve_der_i_urunle_ri_sektoru_ocak_2016%20(2).pdf) (Erişim Tarihi: 23.04.2019).

Kaçmaz, E. (2014). *Türkiye’de Dış Ticaret İşlemlerinde Uygulanan Finansman Teknikleri ve Lojistik Sektörüne Yönelik Bir Araştırma*. İstanbul: Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kantekin, S. (1999). *Uluslararası Ticarete İhracatçı- İthalatçı ve Bankalar Açısından Akreditif Ödeme Şekline Göre Doküman (Vesaik) Kontrol Esasları*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Karakaya, G. (2015). *Uluslararası Ticarete Akreditif İşlemleriyle İlgili Firmalar Düzeyinde Karşılaşılan Sorunlar Ve Çözüm Önerileri*. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kaya, F. (2007). *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Kaya, F. (2009). *Dış Ticaret ve Finansmanı*. İstanbul: Beta Yayıncılık.

Kaya, F. ve Turguttopbaş, N. (2012). *Dış Ticaret İşlemleri*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayını. (Ed. Ayşe Banu Başar).

Kaya, S. (2003). *Uluslararası Bankacılık ve Ticari Akreditifler*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Kebapçı, E. (2010). *Avrupa'dan Türkiye'ye Paslanmaz Çelik Hammadde İthalatını Etkileyen Rejimlere Genel Bakış*. Kocaeli: Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kızıl, C. , Akman, V. ve Demir, N. (2014). Dış Ticaret Uygulamalarında Akreditif İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi. *Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E- dergisi*. 3(2): 21-45.

Koban, E. (2002). *Dış Ticaret Eğitimi*. İstanbul: Alfa Yayınları.

Koç, H. (2016). *Türkiye-Fas STA Ve Etkileri*. <https://ticaret.gov.tr/data/5bfbfae313b8762fa4955cb6/Fas%20STA%20Analiz.pdf> (Erişim Tarihi: 13.04. 2019).

Kodalak, O. (2015). *UCP 600'e Göre Düzenlenen Akreditiflerin Analizi: Bir Katılım Bankası Örneği*. Sakarya: Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kodalak, O. , Topal, B. Ve Dizkırıncı A.S. (2015). Dış Ticarete Akreditifli Ödemeler: UCP 600'e Göre Bankalarda Güncel Örnek Uygulamaları / Letter Of Credits İn

Foreign Trade: Current Applications At Banks According To UCP 600. *Journal Of Accounting, Finance and Auditing Studies*. 1(3): 68-90.

Konya Ticaret Odası Dış Ticaret Müdürlüğü. (2016). *Çin Halk Cumhuriyeti Ülke Raporu*. http://www.kto.org.tr/d/file/cin_-ulke-raporu_2016.pdf (Erişim Tarihi: 10.04.2019).

Konya Ticaret Odası Dış Ticaret Müdürlüğü. (2017). *ABD Ülke Raporu*. <http://www.kto.org.tr/d/file/a.b.d-ulke-raporu-2017.pdf> (Erişim Tarihi: 03.04.2019).

Konya Ticaret Odası Dış Ticaret Müdürlüğü. (2017). *Birleşik Arap Emirlikleri Ülke Raporu*. <http://www.kto.org.tr/d/file/b.a.e-ulke-raporu-2017.pdf> (Erişim Tarihi: 05.04.2019).

Koşar, A. (2018). Türkiye'nin Son 10 Yılda En Çok İhracat ve İthalat Yaptığı Ülkelerin Hiyerarşik Kümeleme Analizi İle Gruplandırılması ve Değerlendirilmesi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Bucak İşletme Fakültesi Dergisi*. 1(1), 17-28.

Krınç, F.B. (2009). Milletlerarası Ticaret Odasının Akreditifle İlgili Son Düzenlemesi Yeknesak Kurallar 600 (UCP 600) ve Uygulamaya Getirdiği Bazı Yenilikler. 1219-1237.

Kurtoğlu, D. (2012). *İhracat Yapan Firmaların Karşılaştığı Sorunlar ve K.Maraş'ta Tekstil İşletmelerinde Bir Uygulama*. Malatya: İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kutlovac, M. (2007). *Bosna Hersek Bankacılık Sisteminde Akreditif İşlemleri ve Maliyet-Karlılık Analizi*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Küresel Fuar Acentesi. (2018). *Romanya Ülke Raporu*. http://bolutso.org.tr/dosyalar/romanya_ur.PDF (Erişim Tarihi: 01.05.2019).

Küsmes, Y.N. (2016). *Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri*. Nevşehir: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Malfliet, J. (2011). Incoterms 2010 and the mode of transport: how to choose the right term. *Ghent University*.

Mısırlı, K. (2016). *Çin Halk Cumhuriyeti Ülke Raporu*. Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odası. <https://caycumatso.org.tr/wp-content/uploads/2014/10/%C3%87in-%C3%BCIke-raporu.pdf> (Erişim Tarihi: 10.04.2019).

Mirze, S.K. (2010). *İşletme*. İstanbul: Literatür Yayıncılık.

Mustafa, A. (2010). *Dış ticarete ödeme şekilleri*. Edirne: Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Muşovi, E. (2014). *Dış Ticarete Ödeme Şekilleri İthalatçı Açısından Güven Problemi ve Çözüm Önerileri*. İstanbul: Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Niepmann, F. ve Schmidt-Eisenlohr, T. (2017). International Trade, Risk And The Role Of Banks. *Journal of International Economics*. 107 (2017): 111–126.

Nguyen, V. (2008). A Deontic Analysis Of Inter-Organizational Control Requirements. Florida: Florida International University.

Onursal, E. (2016). *Mevzuat ve Teknik Yönleri İle Dış Ticaret*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Örmeci, O. (2016). Yakın Dönem Türkiye- Fransa İlişkileri: Hollande Döneminde Yaşanan Normalleşme. *Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 9(2): 152-166.

Özalp, A. (2007). *Dış Ticarete Yeni Kurallar UCP 600'ın Kullanılması ve Akreditif*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Özden, M. (2014). *İktisadi Büyüme ve Kalkınma Olgusunda Dış Ticaretin Yeri ve Önemi: Türkiye Örneği*. Tekirdağ: Namık Kemal Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.

Özkan, Ö. (2012). Incoterms 2010 İle Getirilen Yenilikler. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E- Dergisi*. (31): 01-15.

Öztürk, A. ve Sandalcılar, A.R. (2018). Dış Ticaret İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri: Doğu Karadeniz Bölgesi Üzerine Bir Uygulama. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 20(4): 201-218.

Pritchard, J. (2018). *How a Letter of Credit Works*. <https://www.thebalance.com/how-letters-of-credit-work-315201> (Erişim Tarihi: 04.01.2019)

Polat, A. (2007). *Uluslararası Ticarete Risk Yönetimi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü.

Polat, A. (2008). Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. (13): 209-222.

Poon, J., & Rigby, D. L. (2017). *International trade: The basics*. Routledge. file:///C:/Users/tosh%C4%B1ba/Downloads/9781315740683_preview.pdf (Erişim Tarihi: 30.05.2018).

Reisoğlu, S. (2005). Hukuki Açıdan Akreditif ve Uygulama Sorunları. *Bankacılar Dergisi*. (52): 39-55.

S. Akbaba, D. (2018). *Türkiye – İngiltere Dış Ticaret Analizi*. <http://www.dtoiskenderun.org.tr/file/71b02d6351c6b7a7.pdf> (Erişim Tarihi: 22.04.2019).

Saraç, S. (2014) *Akreditifin Hukuki Niteliği*. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Sayım, F. ve Zengin, H.İ. (2012). Dış Ticarete Kullanılan Finansman ve Teslim Şekillerinin Türkiye'nin Sınır Ticareti Uygulamalarında Kullanılabilirliği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*. 8(17): 215-236.

SITPRO. (2007). *Letters of Credit An Introduction*. International Trade Guides/ Financial.

Singh, R. (2009). *International Trade Operations*. Naraina: Excel Books. https://books.google.com.tr/books?id=Yz_0TZZczu0C&printsec=frontcover&dq=%C4%B1ternat%C4%B1onal+trade&hl=tr&sa=X&ved=0ahUKEwjdk7PUw7LaAhXCalAKHcRnCcQ6AEIKDAA#v=onepage&q=%C4%B1ternat%C4%B1onal%20trade&f=false (Erişim Tarihi: 09.05.2018).

Susmuş, T. Ve Başlangıç, S.Ö. (2015). The New Payment Term BPO and Its Effects on Turkish International Business. *Procedia Economics and Finance*. 33: 321 – 330.

Şafak, E. (2010). *Teminat Mektubu ve Teminat Akreditiflerinin Uluslararası Ticaret Hukuku Açısından Değerlendirilmesi*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Şahiner, B. <https://www.biobilgi.com/dis-ticaret-nedir-dis-ticaret-turleri-kavramlari/> (Erişim Tarihi: 12.04.2018).

Şirinpınar, A. (2012). *Dış Ticarete Akreditif İşlemlerinde Operasyonel Risklerin Önlenmesi*. İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Taşçı, Z. G. (2017). *Incoterms 2010 İle 2000 Broşürleri Arasındaki Farkların İncelenmesi*. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü.

Toklu, İ.T. (2018). İhracatta Akreditifli Ödeme : Bal Sektörü üzerine Bir Vaka Analizi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 6(ICEES'18): 53-60.

Top, F. (2014). *Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri: Bucak Mermer Sektörü Örneği*. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Tulgar, D. (2018). *Türkiye’de Uluslararası Bankacılık Ve Dış Ticaret*. Tekirdağ: Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Tuncel, M. (2006). *Türk Dış Ticaretinde Teslim ve Ödeme Şekillerinin Ekonomik Analizi: Eğitim Gereklerinin Belirlenmesine İlişkin Bir Model Önerisi*. Ankara: Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.

Tunç, Ö. (2015). *FOB Teslim Şekline Göre Tarafların Yükümlülükleri*. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Türkiye Ev Tekstil Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TETSİAD). Birleşik Arap Emirlikleri Ülke Raporu. <https://www.tetsiad.org/files/raporlar/bae.pdf> (Erişim Tarihi: 23.04.2019).

Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı. <http://www.mfa.gov.tr/-turkiye-romanya-siyasi-iliskileri.tr.mfa> (Erişim Tarihi:17.05.2019).

Türkiye İhracatçılar Meclisi. (2015). *Ekonomi ve Dış Ticaret Raporu*. https://www.tim.org.tr/files/downloads/Raporlar/T%C4%B0M_Ekonomi_Raporu_2017.pdf (Erişim Tarihi: 28.12.2018).

Türkiye İhracatçılar Meclisi. (2019). *İhracat 2019 Raporu Yeni Vizyon, Yeni Yol Haritası*.

<https://www.immib.org.tr/files/kio/temp/Yeni%20Vizyon%20Yeni%20Yol%20Haritas%C4%B1%20%C4%B0hracat%202019%20Raporu.pdf> (Erişim Tarihi: 19.03.2019).

Uludağ İhracatçı Birlikleri. *Kanada Ülke Raporu*. Genel Sekreterliği Arge Şubesi. <http://www.uib.org.tr/tr/kbfile/kanada-ulke-raporu> (Erişim Tarihi: 30.04.2019).

Ünver, İ. (2008). *Konya'da Faaliyet Gösteren Otomotiv Yan Sanayi İşletmeleri'nin İhracatta Yaşadığı Sorunlar Ve Çözüm Önerileri*. Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü.

Varlık, U. Ve Uçar, M. (2017). Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Vesaik Mukabili İşlemlerde Operasyonel Riskler. *Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*. 1(1): 1-16.

Yılmaz, M. , Özken, A. ve Şahin, N. (2011). Incoterms 2000 Ve 2010'un Mukayeseli Analizi Ve Türkiye Uygulamalarındaki Eksiklikler. *Journal of Yasar University*. 23(6): 3814-3825.

Yılmaz, M. , Topuz, G. , Özken, A. ve K. Cebeci A. (2012). Akreditiflere İlişkin Uluslararası Düzenlemeler UCP 500 ve UCP 600'ün Mukayeseli Analizi. *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*. 12(24): 379-402.

Yılmazcan, A. (2015). *UCP 600 Kuralları Çerçevesinde Akreditifin İşleyişi*. Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yılmaz, M. , Çınar, S. , Pesen, Ö. , Güven, Ö. , Yılmaz, M. , Özken, A. , Atay, H.A. , Koçtürk, O.M. , Danacı, T. , Ağırbaş, M. , Kalpalı, İ. ve Ayan, Ö. (2015). *İhracat ve İthalat Yönetimi*. İstanbul: Nobel Akademik Yayıncılık.

U.S. Department of Commerce, International Trade Administration. *Trade Finance Guide*. <https://www.trade.gov/publications/pdfs/tfg2008.pdf> (Erişim Tarihi: 18.11.2018).

Zeynalzade, S. (2016). *İhracatta Akreditif Uygulamaları: Bir Katılım Bankası Örneği*. Sakarya: Sakarya Üniversite Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Zeynalzade, S. , Topal, B. ve Dizkırıncı A.S. (2016). İhracatta Akreditifli Ödeme Yönteminin Değerlendirilmesi: Bir Katılım Bankası Örneği. *İşletme Bilim Dergisi (Jobs)*. 4(1): 123-140.