

**DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ VE ESKİŞEHİR ORGANİZE SANAYİ
BÖLGESİ'NDE DIŞ TİCARET FAALİYETİNDE BULUNAN FİRMALARIN
ÖDEME TERCİHLERİ**

BURCU OKTAY

YÜKSEKLİSANS TEZİ

İşletme Anabilim Dalı

Uluslararası İşletmecilik Tezli Yüksek Lisans Programı

Danışman: Prof. Dr. EROL KUTLU

JÜRİ VE ENSTITÜ ONAYI

Burcu OKTAY 'ın “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi’nde Dış Ticaret Faaliyetinde Bulunan Firmaların Ödeme Tercihleri” başlıklı tezi 29 Nisan 2019 tarihinde, aşağıdaki jüri tarafından Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca toplanan İşletme Anabilim Dalı Uluslararası İşletmecilik Bilim Dalında, yüksek lisans tezi olarak değerlendirilerek kabul edilmiştir.

İmza

Üye (Tez Danışmanı) : Prof.Dr.Erol KUTLU

Üye : Prof.Dr.Muharrem AFŞAR

Üye : Doç.Dr.Füsun YENİLMEZ

Prof.Dr.Hasan TUFAK
Anadolu Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü



ÖZET

DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ VE ESKİŞEHİR ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ'NDE DIŞ TİCARET FAALİYETİNDE BULUNAN FİRMALARIN ÖDEME TERCİHLERİ

BURCU OKTAY

İşletme Anabilim Dalı

Uluslararası İşletmecilik Tezli Yüksek Lisans Programı

Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Temmuz 2018

Danışman: Prof. Dr. EROL KUTLU

Ticaret, İnsanlık tarihinin başlangıcından itibaren farklı isim ve çeşitlerle gerçekleşmekte olan bir olgudur. Hızla gelişen teknolojinin getirdiği iletişim ağının gelişmesi, günümüz dünyasındaki ekonomik, politik ve sosyolojik gelişmelerin sonucu olan küreselleşme ile birleştiğinde, ülkelerin birbirleri ile ticaretleri de giderek daha çok önem kazanırken diğer yandan daha karmaşık hale gelmiştir.

Dış ticaretin uluslararası karmaşıklığını önlemek ve tarafların daha akıcı ve güven içinde ticaretlerine devam edebilmeleri için, ödeme konusu, tüm alıcı ve satıcılar açısından uluslararası ticaretin artarak sürdürülebilirliğini sağlayabilmeleri adına kritik önem arz etmektedir. Bunun için de, ülkelerin birbirleri ile olan ticari ilişkilerinin belirli kalıplara sokulması gerekmektedir ki bu sayede, küresel çapta ticaretin takibi ve kontrolü daha sağlıklı olmaktadır.

Bu çalışmada, dış ticarete genel bir çerçeveden bakılarak, tarafların ödeme tercihleri kararlarının daha sağlıklı alınması için ödeme yöntemleri ve unsurları incelenmiştir. Üç ana başlıktan oluşan bu çalışmanın birinci bölümünde dış ticaret açıklanmış, gerekliliklerinden ve dış ticareti daha iyi anlayarak yorumlanmasını sağlayacak kavramlardan bahsedilmiştir. Devamında ihracat ile ithalat işlemleri ile ilgili kavramlara yer verilerek, dış ticarete konu işlemlerin çeşitleri ve mevzuata göre düzenlemelerinden söz edilmiştir.

İkinci bölümde uluslararası ticarete kullanılmakta olan ödeme şekilleri detaylı bir şekilde açıklanarak alıcı ve satıcı perspektifinden incelenmiştir. Dış ticarete ödeme şekillerinde taraflar ve yükümlülüklerinin önemi açıklanmış, ödeme şekillerine göre taraflara doğacak riskler ve avantajlar belirtilmiştir.

Üçüncü ve son bölümde ise Eskişehir’deki ithalat ve ihracat yapan firmaların ödeme tercihleri konusunda anket metodu kullanılarak analiz çalışması yapılmıştır. Analiz kapsamında elde edilen sonuçlar yorumlanarak Eskişehir firmalarının dış ticaret işlemlerini daha etkili ve bilinçli devam ettirebilmeleri için öneriler getirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Dış ticaret, Ödeme Şekilleri, Eskişehir, İthalat, İhracat

ABSTRACT

PAYMENT TERMS IN INTERNATIONAL TRADE AND THE PAYMENT PREFERENCES OF THE COMPANIES WHICH ARE ON IMPORTS AND EXPORTS IN ESKİŞEHİR INDUSTRIAL ZONE

BURCU OKTAY

Department of Business Administration

Master Programme in International Business Administration

Anadolu University, Institute of Social Sciences, July 2018

Supervisor: Prof. Dr. EROL KUTLU

Trade does exist with different names and varieties since the beginning of human history. International trade is getting more and more important through all the technological developments alongside with the globalization which is a result of developments in terms of sociologic, politic and economic events in the world, while becoming more complicated on the other hand.

In order to prevent complexity of international foreign trade and enable the trading partners to continue their trade with more fluency and confidence, the issue of payment is crucial in order to ensure the increased sustainability of international trade in terms of all buyers and sellers. For this reason, the trade relations of the countries with each other must be put in specific conditions, which makes the trade in control of the global economy better.

In this study are mentioned the foreign trade from general perspective and the payment terms were examined in order for decisions to be made more heedful. In the first section which consists of three, international or foreign trade and its concepts which would make the understanding better during the decision were mentioned. For the following of this very section, import and export transactions and the arrangements were mentioned according to the types and regulations of foreign trade.

The second section includes the payment terms examined by detailed in both respects of buyer and seller. The importance of trading partners and their liabilities in accordance with the payment terms has been explained and the risks and benefits were mentioned regarding the payment terms.

In the third and final section, analysis of the payment preferences of the companies which are active on importing and exporting in Industrial Zone of Eskişehir was conducted by using the questionnaire method. Results from analysis were interpreted and suggestions were made in order for Eskişehir foreign trade companies to enable to continue their foreign trade activities more effectively and consciously.

Key words: Foreign Trade, Payment Terms, Eskişehir, Import, Export

29/04/2019

ETİK İLKE VE KURALLARA UYGUNLUK BEYANNAMESİ

Bu tezin tarafımda özgün bir çalışma olarak hazırlandığını, tezin tüm sürecinde bilimsel etik ilke ve kurallara uygun davranarak, çalışmada yer verilen tüm veri ve bilgiler için kaynak gösterdiğimi ve bu kaynakları kaynakçada belirttiğimi; Anadolu Üniversitesi tarafından kullanılan "Bilimsel İntihal Tespit Programı" ile taranarak intihal içermediğinin kanıtlandığını beyan ederim. Çalışmam ile ilgili bu beyanına aykırı bir durumda oluşacak tüm hukuki ve ahlaki sonuçları kabul ettiğimi bildiririm.

BURCU OKTAY

İÇİNDEKİLER

JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI.....	ii
ÖZET	iii
ABSTRACT	v
ETİK İLKE VE KURALLARA UYGUNLUK BEYANNAMESİ	viii
İÇİNDEKİLER	viii
ŞEKİLLER VE TABLOLAR DİZİNİ	xiii
KISALTMALAR DİZİNİ.....	xiv
GİRİŞ	1

I.BÖLÜM

DIŞ TİCARET KAVRAMLARI, İHRACAT VE İHRACAT İŞLEMLERİ

1.1.Dış Ticaretin Tanımı	3
1.2.Dış Ticaret İle İlgili Başlıca Kavramlar	5
1.3.İhracat Kavramı ve İhracatın Temel Esasları	7
1.3.1. İhracat Kavramı	7
1.3.2. Dolaylı İhracat	10
1.3.3. Dolaysız İhracat	11
1.3.4. Özellik Arz Etmeyen (Serbest) İhracat.....	11
1.3.5. Kayda Bağlı İhracat.....	11
1.3.6. Özellik Arz Eden İhracat Çeşitleri	12
1.3.6.1.Kredili İhracat	12
1.3.6.2.Konsinye İhracat.....	12
1.3.6.3. Bedelsiz İhracat	12
1.3.6.4. Ticari Kiralama Yoluyla İhracat	14
1.3.6.5. Transit Ticaret	14
1.3.6.6. Serbest Bölgelere Yapılacak İhracat.....	14
1.3.6.7. Ön İzne Bağlı İhracat	15
1.3.6.8. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Kapsamında Yapılacak İhracat. 15	
1.3.6.9. Bağlı Muamele Veya Takas Yoluyla Yapılacak İhracat	16
1.3.6.10. İthal Edilmiş Malların İhracı	16
1.3.6.11. Geçici İhracat	17

1.3.6.12.	<i>Dolaylı Offset İle Yapılacak İhracat</i>	17
1.3.6.13.	<i>Sınır Ve Kıyı Ticareti</i>	17
1.3.6.13.1.	<i>Sınır Ticaret Merkezleri</i>	18
1.3.6.14.	<i>İhracatta Kdv İstisnası</i>	18
1.4.	İthalat Kavramı ve İthalat Şekilleri	19
1.4.1.	İthalat Kavramı	19
1.4.2.	İthalat Şekilleri	20
1.4.2.1.	<i>Libere İthalat</i>	21
1.4.2.2.	<i>Özelliği Olan İthalat</i>	21
1.4.2.2.1.	<i>Kamu Sektörü İthalatı</i>	21
1.4.2.2.2.	<i>Özel Anlaşmalara Dayanan İthalat</i>	22
1.4.2.2.3.	<i>Kitap ve Diğer Yayınlar ile Film ve Video Kaset İthalatı</i> ...	22
1.4.2.3.	<i>Kesin İthal</i>	22
1.4.2.4.	<i>Bedelsiz İthalat</i>	22
1.4.2.5.	<i>Belge Karşılığı İthalat</i>	23
1.4.2.6.	<i>Kredili İthalat</i>	23
1.4.2.7.	<i>Geçici Kabulü İthalat</i>	23
1.4.2.8.	<i>Ankonsinyasyon İthalat</i>	24
1.4.2.9.	<i>İzne Bağlı İthalat</i>	24
1.4.2.10.	<i>Sınır Ve Kıyı Ticareti</i>	24
1.5.	Dış Ticarete Riskler	24
1.5.1.	Sözleşmeye Uymama Riski	25
1.5.2.	Finansman Riski	25
1.5.3.	Alıcı Riski	26
1.5.4.	Taşıma Riski	26
1.5.5.	Ülke Riski	27

II. BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ

2.1.	Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Şekilleri	29
2.1.1.	Dış Ticarete Sözleşmenin Önemi	31
2.1.2.	Peşin Ödeme (Advance Payment, Cash In Advance)	32
2.1.2.1.	<i>Havale, Çek Ve Efektif İle Ödeme</i>	34

2.1.2.2. Prefinansman (Prefinancing)	35
2.1.3. Mal Mukabili Ödeme (Open Account – Açık Hesap)	35
2.1.4. Vesaik Mukabili Ödeme (Documentary Collections Cash Against Documents – CAD – D/P)	38
2.1.4.1. Vesaik Mukabili Ödeme İşleminin Tarafları	38
2.1.4.2. Avantajlar ve Dezavantajlar	40
2.1.5. Akreditifli Ödeme (Documentary Credit – Letter of Credit – L/C)	41
2.1.5.1. Akreditifte Taraflar	44
2.1.5.1.1. Amir (Akreditif Amiri, Applicant, Orderer, Principal)	44
2.1.5.1.2. Amir Banka (Opening or Issuing Bank)	45
2.1.5.1.3. Lehdar (Akreditif Lehdarı, Beneficiary)	46
2.1.5.1.4. Görevli Banka (Muhabir, Aracı Banka, Intermediary Bank) ..	47
2.1.5.1.5. İhbar Bankası (Advising Bank)	47
2.1.5.1.6. Teyit Bankası (Confirming Bank)	48
2.1.5.1.7. Ödeme Veya Kabul Bankası (Paying Or Accepting Bank)	48
2.1.5.1.8. İştira Bankası (Negotiation Bank)	48
2.1.5.1.9. Rambursman Bankası (Reimbursing Bank)	49
2.1.5.2. Akreditif Türleri	49
2.1.5.2.1. Sağladığı Güvence Açısından Akreditifler	49
Dönülebilir (Kabili Rücu Akreditif – Revocable L/C)	49
Dönülemez (Gayri Kabili Rücu Akreditif – Irrevocable L/C)	50
Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed L/C)	50
Teyitli Akreditif (Confirmed L/C)	50
2.1.5.2.2. Ödeme Şekilleri Açısından Akreditifler	51
Rotatif Akreditif (Döner/Dönen Akreditif - Revolving L/C)	51
Kırmızı Şartlı / Peşin Ödemeli Akreditif (Red Clause L/C)	51
Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C)	52
İbrazla Ödemeli Akreditif (At Sight L/C)	52
Ertelenmiş Ödemeli / Vadeli Akreditif (Deferred Payment L/C)	52
Kabul Kredili Akreditif (Acceptance L/C)	52
İştira Akreditifleri (Negotiaton Credits)	53

<i>Yetki Mektupları (Ödeme Yetkisi -Authority To Pay/ İştirak Yetkisi - Authority To Purchase)</i>	53
<i>Birden Fazla Ödemeye İmkan Veren Akreditif (Mixed Payment)</i>	54
<i>Temiz Akreditif (Clean L/C)</i>	54
<i>Basit / Adi Akreditif (Fixed L/C)</i>	54
<i>2.1.5.2.3. Finansman Aracı Olarak Akreditifler.....</i>	55
<i>Karşılıklı Akreditif (Back To Back L/C)</i>	55
<i>Kontrakreditif (Takas Akreditifi - Counter Credit)</i>	56
<i>Devredilebilir Akreditif (Transferrable L/C)</i>	56
<i>Garanti Akreditifi (Stand-By L/C)</i>	57
<i>2.1.5.3.Akreditifin İşleyişi</i>	57
<i>2.1.6. Kabul Kredili Ödeme (Documents Against Acceptance – D/A)</i>	58
<i>2.1.6.1.Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme</i>	61
<i>2.1.6.2.Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme.....</i>	61
<i>2.1.6.3.Kabul Kredili Akreditifli Ödeme.....</i>	61
<i>2.1.7. Konsinyasyon (Consignments)</i>	61
<i>2.1.8. Mahsuben Ödeme</i>	62
<i>2.1.9. Karşı Ticaret</i>	63
<i>2.1.9.1.Takas.....</i>	63
<i>2.1.9.2.Özel Takas.....</i>	63
<i>2.1.9.3.Bağlı Muamele</i>	63
<i>2.1.9.4.Kliring (Clearing)</i>	64
<i>2.1.9.5.Karşı Alım (Counter Purchase)</i>	64
<i>2.1.9.6.Geri Alım (Buy Back)</i>	64
<i>2.1.9.7.Dengeleme (Offset-Compensation)</i>	65
<i>2.1.10. Banka Ödeme Yükümlülüğü (Bank Payment Obligation)</i>	65
<i>2.1.10.1. Banka Ödeme Yükümlülüğü İşleyişi.....</i>	66
<i>2.1.10.2. Banka Ödeme Yükümlülüğü Avantaj ve Dezavantajları.....</i>	68
<i>2.1.11. Ödeme Yöntemlerinin Değerlendirilmesi</i>	70

III.BÖLÜM

ESKİŞEHİR'DE DIŞ TİCARET YAPAN FİRMALARIN ÖDEME TERCİHLERİ

3.1.Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde İthalat ve İhracat Yapan İşletmelere Genel Bir Bakış.....	72
3.2.Araştırmanın Konusu ve Amacı.....	76
3.3.Araştırma Kapsamı.....	77
3.4.Araştırma Yöntemi.....	79
3.5.Eskişehir'de Dış Ticaret Yapan Firmaların Ödeme Tercihleri.....	79
3.5.1.Eskişehir'de İhracat Yapan Firmaların Ödeme Tercihleri.....	80
3.5.2.Eskişehir'de İthalat Yapan Firmaların Ödeme Tercihleri.....	84
3.5.3.Ödeme Tercihlerinin Türkiye Geneli ile Karşılaştırılması	88
3.6.Sonuç Ve Öneriler	89
KAYNAKÇA	93
EKLER	97
ÖZGEÇMİŞ	

ŞEKİLLER DİZİNİ

	<u>Sayfa</u>
ŞEKİL 2.1. Peşin Ödeme İşleyişi	33
ŞEKİL 2.2. Mal Mukabili Ödeme İşleyişi	36
ŞEKİL 2.3. Vesaik Mukabili Ödeme İşleyişi	40
ŞEKİL 2.4. Akreditifli Ödeme İşleyişi	57
ŞEKİL 2.5. Kabul Kedili Ödeme İşleyişi	60
ŞEKİL 2.6. Banka Ödeme Yükümlülüğü İşleyişi	67
ŞEKİL 2.7. Banka Ödeme Yükümlülüğü İşleyiş Özeti.....	68
ŞEKİL 2.8. Dış Ticarete Ödeme Şekline Göre Risk ve Güven Göstergesi	71

TABLolar DİZİNİ

	<u>Sayfa</u>
Tablo 3.1.Eskişehir’de Sanayinin Sektörel Dağılımı	72
Tablo 3.2. Ülke Bazında Bazı Ürünlerin Üretiminde Eskişehir’in Payı	73
Tablo 3.3.Yıllara Göre Eskişehir Dış Ticaret Verileri	74
Tablo 3.4. Eskişehir İhracatında 2017 Yılındaki İlk On Sektör	75
Tablo 3.5. Eskişehir 2017 Sektör Bazında İhracat Performansı (\$)	75
Tablo 3.6. Araştırmaya Katılan Firmaların Sektörel Dağılımı	77
Tablo 3.7. Araştırmaya Katılan Firmaların İthalat Yaptığı Ülkeler	78
Tablo 3.8. Araştırmaya Katılan Firmaların İhracat Yaptığı Ülkeler.....	78
Tablo 3.9. Ödeme Şekillerine Göre Türkiye İthalat Verileri.....	88
Tablo 3.10. Ödeme Şekillerine Göre Türkiye İhracat Verileri.....	88

KISALTMALAR DİZİNİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
B2B	: Business to Business (İşletmeden İşletmeye)
BM	: Birleşmiş Milletler
BOP	: Bank Payment Obligation (Banka Ödeme Yükümlülüğü)
CAD	: Cash Against Documents
D/A	: Documents Against Acceptance
D/P	: Documents Against Payment
DAB	: Döviz Alım Belgesi
DSB	: Döviz Satım Belgesi
DTH	: Döviz Tevdiat Hesabı
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
EOSB	: Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi
EXIMBANK	: Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.
GB	: Gümrük Beyannamesi
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
G.T.İ.P.	: Gümrük Tarife İstatistik Poziyonu
ICC	: Uluslararası Ticaret Odası
İGEME	: İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi
L/C	: Letter of Credit
KDV	: Katma Değer Vergisi
KGF	: Kredi Garanti Fonu
MTO	: Milletlerarası Ticaret Odası
SDŞ	: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
STM	: Sınır Ticaret Merkezleri
SWIFT	: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TC	: Türkiye Cumhuriyeti

TİM	: Türkiye İhracatçılar Meclisi
TL	: Türk Lirası
TMA	: Transaction Matching Application
TPPK	: Türk Parasının Kıymetini Koruma (Mevzuatı)
UCP	: Uniform Customs and practice for Documentary Credits
URBPO	: Uniform Rules for Bank Payment Obligation (Banka Ödeme Yükümlülüklerine İlişkin Birörnek Kurallar)
URC	: Uniform Rules for Collections (Tahsiller İçin Yeknesak Kurallar)
WTO	: Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organization)

GİRİŞ

Birinci, ikinci ve üçüncü sanayi devrimleri ile üretimin makinalaşması sonrasında serileşmesi ve teknoloji ile birleşerek global düzeyde haberleşme, ulaşım ve dağıtım kanallarının oluşturulması, dünya çapında ekonomik ve sosyal anlamda büyük değişim ve gelişim sağlamıştır. Yeni pazarlar ve yeni kaynaklara kolay ulaşılabilirlik sayesinde, sanayi ve ticaret de küresel boyutlara ulaşmıştır. Dünya ticaretinin serbestleşmesi ile, küresel ticaret hacmi giderek artan bir ivme ile büyümeye devam etmektedir.

Dış ticaret, firmaların üretim için ihtiyaç duydukları kaynakları diğer ülkelerdeki firmalardan temin etmek ve satışlarını diğer ülkelerdeki firmalara yapmak suretiyle gerçekleştirdikleri ticaret işlemlerinin tümüdür. Ülke dışına satış yaparak bedelinin ülkeye getirilmesine ihracat, başka ülkelerden satın alım yapmaya da ithalat denir. Dış ticaret, ülkelerin üretim ve tüketim düzeylerin olumlu artışını sağlamakta iken, ticarete ülke sınırları ve gümrük dahil olduğu için, ulusal ticaretten çok daha karmaşık bir yapıya sahiptir. Ticarete taraf firmaların, yurtiçi ticaret faaliyetlerine göre daha dikkatli, temkinli ve oluşabilecek risklere katlanacak güçte olmaları gerekmektedir. Bunun sebebi, sevk ve ödeme konularının dış ticarete çok daha önemli hale gelmesidir.

Uluslararası ticaret söz konusu olduğunda iletişim ve müzakere imkânlarının çeşitli sebeplerden (dil, kültür, mesafe, para birimi, ülke riski, ticaret ahlakı farkı vb.) dolayı daha kısıtlı olması, tarafların kendi çıkarlarını gözetmesini doğurur. Alıcı her zaman için öncelikle istediği malzemenin istediği nitelikte teslimi olmadan ödeme transferini bekletmek isterken; satıcı ise malzemeleri üretmeden veyahut sevk etmeden önce ödemesinin gerçekleştirilmesini ister ve bu içgüdü ile hareket eder.

Taraflar, ticaret ilişkisine başlarken öncelikle bir sözleşme imzalarlar. Bu sözleşme ticarete konu malzemeler ile ilgili maddeler, teslim şartları ve ödeme şartlarını içerir. Sözleşmede yer alan ödeme şartları ile, ödemenin ticaretin hangi aşamasında yapılacağı konusunda mutabık kalınır. Dış ticaretteki ödeme şekli üretimden önce, sevk aşamasında, evrak tesliminde veya tesliminden belirli bir vade sonrasında olabilmektedir.

Dış ticarete tercih edilen ödeme yöntemlerinin belirlenmesinde; alıcı ve satıcıların birbirlerine duydukları güven, alıcının ödeme gücü, satılan malın özellikli olup olmaması, alıcı ve satıcı ülkelerinin ekonomik politikaları ve aynı zamanda ülkelerin gelişmişlik düzeyleri etkilidir. Özellikle tarafların ticarete yeni başladığı anda ödeme şartı daha büyük önem taşımakla birlikte, ticaretin devamı halinde ödeme yönteminde de değişikliğe gidilebilir. Taraflar arasında zamanla gelişen güven ile ödeme tercihi, alıcı

veya satıcı açısından avantajlı hale getirilebilir ve alıcı açısından ödemenin sonradan, satıcı için ise üretimden önce yapılması gibi anlaşmalar ile taraflara bir nevi finansman sağlanabilir. Görüldüğü üzere, ödeme tercihleri ticaretin devamının yanısıra, sağladığı finansman imkanı ile birlikte dış ticaret hacmini artırarak yarar sağlayan da bir unsurdur.

Ödemenin nasıl yapılacağının belirlenmesinin dış ticaretteki en önemli konuların başında gelmesi, ödeme yöntemlerinin uluslararası standartlar oluşturulmasına sebep olmuştur. Dış ticaret kurallarını belirlemekle yükümlü olan Dünya Ticaret Örgütü (WTO), ödeme şekillerini tanımlayarak, ödemenin gerçekleştirilmesi aşamasında da bankaların önemini ortaya koymuştur. Dış ticarete ödemeler bankalar aracılığıyla gerçekleştirilirken, bankaların uluslararası ticarete ödeme yöntemine göre yükümlülükleri de farklılık göstermektedir. Ödeme şekli ne olursa olsun, bankalar aracılığı ile ödeme gerçekleştirilmesi uluslararası ticaretin düzen ve takibini kolaylaştırırken; alıcı ve satıcılar açısından ise gerçekleştirilen ticarete güven unsurunu pekiştirmektedir.

Ödeme tercihleri, ticaretin devamında olduğu kadar, firmaların dış ticaretinin şekillenmesinde de etkilidir. Firmalar, katlanarak artan küresel ticaret hacminde kendi faaliyetlerini genişletebilmek adına riski yüksek olan ödeme tercihini seçmek durumunda kalabilmektedir.

Bu çalışma ile dış ticarete kullanılan ödeme tercihleri incelenerek, Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde dış ticaret faaliyetinde bulunan firmaların, ödeme tercihlerinin yanısıra, ödeme şekillerinin ticaretlerini ne şekilde etkilediği yönünde araştırma yapılmıştır.

I.BÖLÜM

DIŞ TİCARET KAVRAMLARI, İHRACAT VE İHRACAT İŞLEMLERİ

1.1.Dış Ticaretin Tanımı

En kısa tanım olarak, Türk Dil Kurumu'un tanımını alabiliriz; dış ticaret; bir devletin dış alım ve dış satımlarının tümü olarak tanımlanabilir. Ülkelerin belirli olan gümrük sınırları dışından temin edilen ürün ve hizmet işlemleri ile yine bu sınırlar dışındaki alıcılara gönderilen ürün ve hizmet işlemlerinin tümüdür.

Dış ticaret aşağıdaki unsurlar sonucu gerçekleştirilmektedir;

- Ülkeler arası fiyat farklılıkları uluslararası ticaretin en güçlü unsurudur. Genel olarak ülkeler arası para birimi farklılıkları (currency), başka ülkelere alımlarda üretim maliyetini düşürürken, dış ülkelere satışlarda ise yüksek kar elde etme imkanı sunmaktadır. Ancak bu durum özellikli mallar için geçerli olmayacaktır, ürün kalitesi benzer ürünler için fiyat, özellikle alıcı taraf için önemli bir tercih sebebidir.

- Ülke sınırları içindeki ihtiyacın karşılanması sonrası, üretim fazlası yurtdışı firmalara satış suretiyle gönderilir ve yerli üretimde talebin karşılanamadığı durumlarda dış ülkelerdeki üretim fazlası satın alınarak ülke sınırlarına girişi sağlanır.

- Özellikle sanayi ürünlerinde; kullanım alanları, dayanıklılık seviyeleri, üretildiği hammadde özellikleri gibi sebepler ticaretin belirleyici unsuru olabilmektedir. Bu sebeple firmalar, ihtiyaçları doğrultusunda oluşan taleplerinin yurtdışından teminini tercih edebilmektedirler.

- Ülkeler dış ticaret dengesini ve pazar dalgalanmalarını korumak amacıyla çeşitli konularda dış ticarete kotalar ve sübvansiyonlar belirlemektedir.

Dış ticarete ülkeler her zaman için ihracatlarının ithalatlarından fazla olmasını isterler. Ülke ekonomilerinin kalkınması ve dolaylı olarak güçlü ekonomilere sahip olmak için ihracatın ithalatı karşılar oranda olması önemlidir. Bunun için ülkeler dış ticaret politikaları oluşturarak hedeflere ulaşmak adına yollar ve planlar belirlerler.

Dış Ticaret faaliyetinin gerçekleşme sebepleri, sonucunda ülke kazanımları ve önem verilmesi gereken belirli unsurlar aşağıdaki gibi belirtilebilir:

- Ülke gelirinin önemli kalemleri arasında dış ticaret faaliyetlerinden elde edilen gelirler yer almaktadır. İthalat ve İhracatın gerçekleşmesi için öncelikli olarak

serbest dolaşım sağlanmış olmalıdır. Bir malın serbest dolaşıma girmesi ise gümrükte tüm kayıt işlemlerinin tamamlanmasının ardından gümrük vergi, resim ve har clarının ödenmesi ile gerçekleşir. Bu  demeler ülkeye önemli ölçüde gelir sağlamaktadır.

- Sanayinin gelişmesi için önem sıralamasında ilk sırada dış ticaret gelmektedir.  lkeler dış ticaret faaliyetleri ile üretim maliyetlerini d ş rebilirken etkin satış politikaları ile kar maksimizasyonu sağlayabilirler. Bununla birlikte, kaynakların kıt olması, ülkeler arasındaki dış ticaret sayesinde ürün ve faaliyet çeşitliliğinin artmasına engel olmaktan kalkar ve ülkeler dış ticaret faaliyetleri ile ticaret hacimlerini rahatlıkla artırarak neredeyse her alanda kalkınmayı desteklemiş olurlar.
- İhracat faaliyetleri ile elde edilen gelirler döviz olacağı için ülkedeki döviz rezervleri artar ve yerel para birimi değerlenir.  lke parasının değerli olması ülke riskini ve enflasyon gibi önemli ekonomik göstergeleri düşürürken, diğer taraftan ihracat hacminde de önemli bir faktör durumundadır. Firmalar, genel olarak ihtiyaçlarını daha ucuza karşılayabilecekleri ülkelerden ithalat yapmak istedikleri için, para birimi değeri düşük ülkelerdeki firmalarla ticaret eğiliminde olmaktadır. Düşük değerde para birimine sahip ülkelerin ise ihracat faaliyetlerinden elde edecekleri gelir kur ile  l  d ğ nde daha yüksek olacaktır. Yani daha az maliyetli ithalat ve daha yüksek karlı ihracat için ülkelerin döviz kurları önemli rol oynar.
- Doğru ve etkin şekilde gerçekleştirilen dış ticaret faaliyetleri sayesinde istihdam ve dolayısıyla refah artarken ülke ekonomisi de güçlenmektedir. Devletlerin ekonomik olarak güçlü olması ise hem ülke içinde yaşayan vatandaşları hem de diğer devletler arasındaki yeri ve konumu açısından olumlu yönde kazanımlar sağlamaktadır.
- Farklı ülkelerden tedarik edilen ihtiyaçlar, domestik olarak yeterli kaynak bulunmamasından veya ihtiyaç (fiyat, kalite gibi) kriterlerine göre daha çok tercih edilmesi dolayısıyla gerçekleştirilir. Dış ülkelere yapılan satışlarda da faaliyet ve kar artışı beklenmektedir.  lkeler kendilerine yeter durumda olma çabasında oldukları için ithalatın daha kontrollü olmasını ister ve bunun için de öncelikle iç piyasada hareketlilik olmasını destekler. Bunun için de daha rekabetçi fiyat politikaları izlenmektedir. İhracat faaliyetlerinde ise daha çok teşvik edici ve

kolaylaştırıcı yollar izlenir. Genel olarak amaçlanan hedef; ülkeye daha fazla döviz gelmesini sağlamak iken bir yandan da ülke bekası için dışa bağımlı olmaktan kaçınmaktır.

- Dış ticaret faaliyetleri, taraf ülkeler arasındaki güven ile bir anlamda doğru orantılıdır. Ülkelerin birbirleri ile olan sosyal ve politik ilişkileri, ekonomik ilişkilerini de şekillendirir. Daha yüksek hacimde ticaret faaliyeti gerçekleşecek iki ülkenin ortak çıkarlar doğrultusunda güçlü bir iletişimi olması önemlidir. İlişkilerini kuvvetlendirmek isteyen ülkelerde de öncelikli olarak ticaret anlaşmaları yapılır. Bu bağlamda dış ticaret, uluslararası ilişkilerin kuvvetli hale getirilmesi için önemli bir araçtır.
- Dış ticaret, gün geçtikçe ilerleyen sanayileşme ve teknolojinin bir sonucuyken; aynı zamanda günümüzde küresel gelişmelerin ivme kazanmasındaki sebeplerden biridir. Ayrıca, gelişen teknoloji edinimlerinden faydalanarak ülkeler aynı zamanda stratejik anlamda da gelişme göstermektedir. Sosyal, politik ve ekonomik faktörlerin ötesinde, ulusal güvenliğin sağlanması için ya da korunması için gereken savunma ihtiyaçları da yine farklı ülkelerden karşılanabilmektedir. Bu konuda ülkeler savunma sanayilerinin güçlü olmasına dikkat etmekle birlikte yine stratejik olarak ticari faaliyetler sürdürebilmektedir.

1.2.Dış Ticaret İle İlgili Başlıca Kavramlar

Dış ticaretin işleyişini daha iyi kavrayabilmek için dış ticaret ile doğrudan ilgili olarak ve dış ticaret sonucunda işlenen bazı kavramların açıklanması gerekmektedir. Bu kavramlar, dış ticaretin tanımlamalarında, işleyişinde, analizi esnasında ve yorumlamada gerekli tanımlamalardan oluşmaktadır.

Gümrük: Ülkelerin sınırlarında belirlenen geçiş kontrol noktalarıdır. Ülkeye gelen veya ülkenin ayrılacak mal veya eşya burada vergilenerek serbest dolaşıma girer. Yani gümrük unsuru olmadan dış ticaretten söz etmek mümkün değildir. Ticarete konu malın ödemesi yapılmış veya yapılmamış olması farketmeksizin, serbest dolaşıma girmesi için gerekli gümrük işlemlerinin yapılması şarttır.

Serbest Dolaşımdaki Eşya: Türkiye gümrüğüne gelen mal, gümrük işlemleri tamamlanmışsa, tüm gümrük vergileri ve resimleri ödendiği anda mal serbest dolaşıma girmiş demektir. Burada esas olarak gümrük işlemleri sonrası mal bedeli üzerinden ve mevzuatla birlikte hesaplanan vergi ve harçların ödenmiş olmasıdır.

İhracat: Bir ülkeden diğer ülkelere mal ve hizmet gönderilmesidir. Bedelli veya bedelsiz olarak gerçekleştirilebilmektedir. İhracat, mevzuatlara uygun şekilde ülke dışına veya serbest bölgelere gerçekleştirilen, ülkeye döviz girişi sağlayan satış işlemleridir.

Dış Ticaret Dengesi: Bir ülkenin genellikle yıllık bazda olmak üzere belirli bir döneminde yapılan ihracatları ile ithalatlarının karşılaştırılmasıdır. Buna Ödemeler Dengesi veya Ödemeler Bilançosu da denir. Ülkeler ihracatlarının ithalatlarını karşılar oranda gerçekleşmiş olmasını dilerler. Bu gösterge içinde ihracatın ithalata bağlılık durumu da bulunmaktadır; ülkelerin ihraç edecekleri ürünlerin üretimi için gereken hammadde ve/veya yarı mamullerin temini ne kadar az ithalat yolu ile sağlanıyorsa o kadar iyi olarak kabul edilir. Bu aşamada dış ticaret dengesi ile ilgili veriler gerçekleştirilecek teşvik ve önlemler için son derece önemli bir gösterge durumundadır.

Ödemeler dengesi, bir ülkenin ihracatı ile ithalatının genelde yıllık bazda birbirini dengeleyip dengelemediğinin kontrolüdür. Bir ülkenin ihracatlarından elde ettiği gelirlerin ithalat giderleri ile arasındaki oranı ortaya koyan veriler sayesinde ülkeler dış ticaret politikalarını kısa, orta ve uzun vadede ülke hedeflerine ulaşmak amacıyla revize ederler.

Dış Ticaret Fazlası: Bir ülkenin bir dönem içinde gerçekleştirdiği ihracatın belirlenmiş para birimi olarak aynı dönemdeki ithalat tutarından daha fazla olması halinde dış ticaret fazlası oluşur. Ülkelerin dış ticaret fazlası vermesi Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) ve Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) oranlarının da yüksek olması anlamına gelir. GSYİH ise, ithalat verisinin ihracattan çıkarılması sonucu kalan değerdir ve üretim kaynaklarının iyi kullanıldığı ve refah düzeyinin yüksek olduğu izlenimini vermektedir.

Dış Ticaret Açığı: Dış ticaret fazlasının tam tersi olarak, bir ülkenin belirli bir dönemindeki ithalatının ihracatından fazla olmasıdır. Ülkelerin istemediği bir durumdur ve balansı sağlamak için aradaki fark diğer gelir veyahut borçlar ile kapatılır.

Dış Ticaret Hacmi: Genel olarak bir yıl içinde bir ülkenin gerçekleştirdiği ithalat ve ihracatların toplamıdır. Dış ticaret hacminin doğru bir şekilde hesaplanabilmesi için dış ticaret işlemlerinin uygun ve dikkatli bir şekilde tamamlanması gerekmektedir.

Vesaik: Dış ticarete kullanılan her türlü mali ve ticari belgenin genel adıdır.

Police: Alacaklı tarafından borçluya ‘police yazısı’ olarak hazırladığı, vadeli ise vadesine, vade belirtilmemişse ibrazında alıcı tarafından ödenmesi gereken borcu ifade

eden kıymetli evraktır. Poliçenin borçlu tarafından kabul edilmesi esastır ve geçerli olması için alıcı ve ödeme bilgilerinin belirtilmiş olması gerekmektedir.

Aval: Ticari borca bir anlamda kefil amacıyla poliçe için imza alınmasıdır. Dış ticarette bankalar tarafından aval verilerek ödemenin yapılacağı garanti altına alınır.

Kambiyo: Farklı ülkelerin farklı paralarının ya da aynı değerdeki belgelerinin alım satımı ile ilgili işlemler demektir. İthal edilen yada ihraç edilen mal ve hizmetlerin bedellerinin nasıl veya hangi şekilde tahsil ve tediye edileceğini ise Kambiyo Mevzuatı düzenler. Kambiyo mevzuatı iki kısımdan oluşur. Bunlar; Dış Ticaret Mevzuatı ve Türk Parasının Kıymetini Koruma (TPPK) Mevzuatıdır. Dış Ticaret Mevzuatı, ülkeler arasında gerçekleşen ticaret sonucunda ortaya çıkan işlemleri izler.

Döviz: Uluslararası ödemelerde kullanılan, ulusal para dışındaki para ve para işlevi gören bono, poliçe, çek, senet gibi ödeme araçlarına denir.

Döviz Alım Belgesi: İhracı yapılan malın alacağının karşılığında bankaların, ödeme günündeki kambiyo işlemi esnasında düzenlediği belgedir.

Döviz Satım Belgesi: Yine bankalarca, ithale konu malın tam ya da kısmi olarak yapılacak ödemesi sırasında düzenlenen belgedir.

Dış ticaret işlemleri temel olarak ihracat ve ithalat olarak ikiye ayrılır; ulusal sınırların dışına mal/hizmet satılmasına ihracat denir ve çeşitlerine göre ihracatlar birbirinden ayrılırken, dış ülkelere mal veya hizmet alınmasına ithalat denir ve ithalata konu mallar için de yine düzenlemeler bulunmaktadır.

1.3.İhracat Kavramı ve İhracatın Temel Esasları

Firmaların ihracat yapabilmeleri için öncelikle ihracatın ne olduğunun ve kapsamının, serbestlik ve yasaklarının ne olduğunun bilinmesi gerekmektedir.

1.3.1. İhracat Kavramı

İhracat; bir ülkede üretilen malın veya hizmetin başka ülke dışına satılmasıdır. Açık ekonomi politikası benimsemiş ülkeler ihracat rakamlarının her zaman yüksek olmasını isterler. Ülkeler için ihtiyaçtan fazlasının üretilerek dış ülkelere gönderilmesi, basit olarak bize ülke verimliliğini de bir bakıma göstermiş olur. Bu sebeple ihracat politikaları oldukça önemlidir ve takip, teşvik ve yönlendirme gibi politikalar ülke mevzuatlarında önemli bir yer sahibidir.

İhracat yönetmeliğine göre ihracat; bir malın ekonomik değerin yürürlükteki İhracat Mevzuatı ile Gümrük Mevzuatına uygun şekilde fiili ihracatının yapılması ve Kambiyo Mevzuatına göre bedelsiz ihracat hariç bedelinin yurda getirilmesi veya Müsteşarlıkça İhracat olarak kabul edilecek sair çıkışlardır. Bu noktada ihracatçının tanımını da vermek yerinde olacaktır. O halde İhracatçı; İhraç edeceği mala göre ilgili İhracat Birliğine üye olan gerçek usulde vergiye tabi gerçek ve tüzel kişi tacirler ile, Esaf ve Sanatkarlar Odasına kayıtlı olup, üretim faaliyeti ile iştigal eden esnaf ve sanatkarlarla, joint venture ve konsorsiyumlardır. (BAKAN vd, 2007)

Ülke ekonomisinin kalkınmasında ihracat önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle ülkelerde ihracatın artırılması, ithalatın azaltılması önemli hedefler arasındadır. Ülkelerin bu hedeflere ulaşmak için aldıkları kararlar ve tedbirler dış ticaret politikasını oluşturur. Dış ticaret politikası açısından bir devletin dış ticaretini etkileyebilecek unsurların başlıca yasaklar, gümrük resmi, ticaret antlaşmaları, primler, sübvansiyonlar ve idari korumacılık olarak sınıflandırılabilir. Bunlardan yasaklar, ithalat ve ihracat yasaklarıyla transit geçiş yasakları şeklinde bir ayırma tabi tutulurken, gümrük resmi de aynı şekilde ithalat, ihracat ve transit ticarete uygulananlar olarak üçe ayrılmaktadır. Önceden, dış ticareti etkileme araçları ithalat, ihracat ve transit geçiş yasakları ile sınırlıyken bu günkü gelişmeler, gümrüklerin doğrudan doğruya sonucu etkileyici bir rol oynadıklarını göstermektedir. (KAYA, 2013, s.295)

İhracat yapabilmek için (KAYA, 2013, s.320);

- İhracatçı sıfatının kazanılması,
- İthalatçının bulunması,
- Dış ticaret anlaşmasının yapılması ya da proforma teyit metninin imzalanması,
- İhracat ödeme şekillerine göre ihracat bedelinin tahsilinin yapılması (ya da akreditifin gelmesi vb.)
- İhracata konu olan ürünlerin hazırlanması,
- Vesaiklerin (belgelerin) hazırlanması,
- İhracat konusu ürünlerin nakliyeciyeye teslimi,
- İhracatçı birliği onayı,
- Gümrük işlemlerinin yapılması,
- Taahhütlerin kapatılması gerekir.

İhracat işlemi, ihraca konu malın gümrük işlemlerinin tamamlanması ve belirlenmiş sınır kapısından ülke sınırlarının dışına çıkarak ülkeyi terketmesi ile tamamlanır. Malın ülkeden çıkış tarihine ‘intaç tarihi’ denir ve intaç sonrasında beyanname kapatılarak işlemler tamamlanmış olur.

İhracatta yetkili merci, Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu bakanlıktır. Bakanlığın yetkileri şu şekilde sıralanabilir (KUTLU, 2011, s.23);

- İhracat işlemlerinin her bir aşaması süresince gözetim, denetim ve yönlendirilmesi amaçlarına yönelik her türlü önlemlerin alınmasına, ihracat işlemlerinin her safhasında izleme ve bu hususlar ile alakalı olarak gerekli düzenlemelerin yapılmasına, ihracat ile ilgili bilgi veyahut belgelerin talebine ve ihracat sürecinin bu çerçevede yürütülmesine,
- Piyasalardaki meydana gelebilen olağandışı gelişmeler, ihracatı gerçekleştirilmek istenen malda gözlenen yetersizlikler veya eksiklik, kamusal güvenlik, kamu ahlakı, insan sağlığı, hayvanların, bitkilerin veya çevrenin korunması hedefine yönelik tedbirler, tarihi, arkeolojik ve sanatsal değeri olan metallerin korunması nedeniyle ihracatta çeşitli kısıtlamalar veya yasaklamalar getirmeye,
- Gerekli durumlarda ihracat faaliyetine kısıtlama getirmeye ya da kayıt altında tutmaya, ihracat işleminde miktarsal kısıtlama uygulamaya,
- Takas, bağlı muamele ve dolaylı offset şekillerinde gerçekleştirilen karşılıklı ticaret uygulamaları için belirlenen çerçevede kuralları sektörel veya ülke bazlı olarak belirlemeye,
- Transit ticaret, geçici ihracat, bedelsiz ihracat ve ticari kiralama yolu ile yapılacak ihracat ile yurtdışında inşaat, tesisat ve montaj işi alan müteahhitlerin yapacağı ihracatı düzenlemeye,
- İhracat politikalarının bütünlüğünün oluşturulması için ilgili kurum ve kuruluşlar ile ihraacata yönelik faaliyetlerde ve kaynakların yönetilmesinde koordine bir şekilde çalışmaya,
- Alıcı ülkeler tarafından alınan ihracatımızın kısıtlanması yönündeki tedbirlerin kaldırılması veya önlenmesine, bu kararların etkilerinin asgariye indirgenmesine veya iyileştirilmesine yönelik görüşmeler yapılmasına, bu görüşmeler sonucunda belirlenen hükümlerden doğan yükümlülüklerin yerine getirilmesini sağlamaya,

- İhracata konu tarım ürünleri için destekleme yolunda hazırlıklar yapılmasına, bu destekler kapsamında belirlenecek stok kontrolleri için esaslar oluşturulmasına, bunların uygulanmasına ve izlenmesine,
- Madde ve/veya ülke bazına ihracatla ilgili, yurtdışında düzenlenecek fuarlar da dahil, tanıtım ve pazarlama politika faaliyetlerinin esaslarını belirlemeye ve ilgili kuruluşlar nezdine takip ve koordine etmeye,
- Kalkınma planları ve yıllık programlardaki ekonomik ve sosyal hedeflere ulaşabilmesini teminen yapılacak faaliyetlerin gerçekleştirilmesi amacıyla uluslararası kuruluşlara olan yükümlülükler ile iç ve dış piyasa şartları ve diğer ülkelerin madde politikalarına ilişkin uygulamaları da göz önünde tutularak konu ürünlere rekabet gücü kazandırıcı çalışmalar ve düzenlemeler yapmaya,
- Genel ihracat politikaları kapsamında belirlenen hedefler çerçevesinde, Türkiye İhracat Kredi Bankası (Eximbank) tarafından ihracat ile ilgili gerçekleştirilmesi amaçlanan programları müşteriye temsiline,
- Yayımlanacak tebliğler çerçevesinde ihracatçı şirketlere "Dış Ticaret Sermaye Şirketi", "Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ)" veya öngörülecek ihracat modellerine uygun statüler vermeye, geri almaya ve bunların hak, yetki ve sorumluluklarını tespit etmeye,
- Bu karara dayanılarak yapılacak düzenlemelerde öngörülen gözetim faaliyetinde bulunacak "uluslararası gözetim şirketleri"nin tabi olacakları şartları Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın görüşünü almak suretiyle tespit etmeye, uluslararası gözetim şirketi statüsü ve faaliyet alanları ile ilgili olarak görev vermeye,

Bu karar kapsamında yapılacak desteklemenin kaynağını 88/13384 sayılı Karar'ın 1'inci maddesi uyarınca oluşturulan, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası nezdindeki Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu ile ilgili diğer fon ve kaynaklar teşkil eder. Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu bakanlık, bu yetkilerin kullanılması sırasında, mevzuat hükümleri çerçevesinde; İhracatçı Birlikleri, Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM), İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME), Uluslararası Gözetim Şirketleri ile ilgili diğer kurum ve kuruluşları görevlendirebilir.

1.3.2. Dolaylı İhracat

Dolaylı ihracat, firmaların ihracat faaliyetinde bulunmalarında aracı kuruluşlar ile çalışmaları ile yapılan ihracattır. Bunlar; ihracatçı birlikleri ve kooperatifler, komisyoncular, aracı yerli ve yabancı tüccarlar ile temsilciler olarak belirtilebilir. Ayrıca, yüksek miktarlarda ihracat yapan üretici firmaların ihracat faaliyetleri için görevlendirdiği ya da kurduğu ihracat şirketleri de dolaylı ihracat kapsamına alınır.

1.3.3. Dolaysız İhracat

Dolaysız ihracatta ihracat faaliyetleri ihracatı bizzat gerçekleştirme firma tarafından başlatılır, takip edilir ve tamamlanır. Bunu yaparken ihracatçılar gümrük firmalarına vekaletlerini vererek operasyonel işlemlerin daha hızlı bir şekilde yürümesini sağlayabilmektedirler. İhracat faaliyetlerini kendi yürüten firmalar pazara daha iyi bir şekilde hakimdirler ve fakat, uzmanlıklarının da yeterli derecede olması gerekliliği bilinci ile iyi bir şekilde organize olmalıdırlar.

1.3.4. Özellik Arz Etmeyen (Serbest) İhracat

Özellik arz etmeyen ihracatın gerçekleştirilmesi için, hazırlanan beyannamenin, bağlı olunan ihracatçı birliğinden onay alınarak işlem yapılacak gümrüğe başvurulması yeterlidir. İhraç işlemleri, yasaklı mallar veyahut özel izne konu mallar dışında bu şekilde yapılıyorsa serbest ihracat kapsamına girer.

1.3.5. Kayda Bağlı İhracat

Müsteşarlıkça yayımlanan tebliğ ile belirlenen mallar bu kapsamda gerçekleştirilmektedir.

Kayda bağlı ihracat listesinde yer alan malların ihracatını yapacak olan ihracatçılar Gümrük Beyannamesi ile birlikte kayıt için ihracatçı birliklerine başvururlar. İhracatçı birlikleri, onayladıkları gümrük beyannamelerine kayıt meşruhatı düşerek, gümrük idarelerine tevdi edilmek üzere ihracatçıya verirler. İhracatçı onaylanmış gümrük beyannamesi ile birlikte ihracatın yapılacağı gümrük idaresine başvurur. (KUTLU, 2011, s.27)

1.3.6. Özellik Arz Eden İhracat Çeşitleri

Özellik arz eden ihracat çeşitleri, ihracatın yapılması için belirli kurumlardan izin alınarak veya bildirimleri yapılarak gerçekleştirilen ihracatlardır.

1.3.6.1.Kredili İhracat

Kredili İhracat, ihracat bedelinin T.P.K.K. (Türk Parasının Kıymetini Koruma) Mevzuatında öngörülen süreleri aşacak şekilde yurda getirilmesine izin veren ihracat türüdür. Kredili ihracat yapacak olanlar bununla ilgili müracatlarını mal cinsi, ödeme planı ve ödeme süresini içeren satış sözleşmesinin aslı ve Türkçe tercümesi ile birlikte başvuruda bulunurlar. (KUTLU, 2011, s.28)

Mevzuatta belirtildiği üzere; *Kredili ihracat izin süresi, tüketim mallarında en çok iki, yatırım mallarında en çok beş yıldır. Bu süreleri aşan talepler incelenip sonuçlandırılmak üzere, ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği tarafından, görüşü ile birlikte Müsteşarlığa intikal ettirilir.* Onaylanmış gümrük beyannamesinin gümrük idaresine sunulma süresi ise otuz gündür.

1.3.6.2.Konsinye İhracat

Konsinye ihracat, yurtdışındaki alıcılara, temsilciliklere veya şubelere direkt olarak satış olmadan, bir bakıma emaneten gönderilmesidir, başvurusu yine İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'ne yapılır. Satılan malın miktarı kadarının faturası, gönderilmiş yerde kesin satışı gerçekleşen tarihe düzenlenir. Satışın gerçekleştiği tarihten itibaren otuz gün içerisinde, fatura veya fatura örneği ve diğer evraklar ile başvuru birime bildiriminin yapılması gerekmektedir. Yurtdışına konsinye ihracat olarak gönderilen malların; gönderilmeden önce Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın görüşünün alınması; satılmayan kısmının ise yurtdışı ediliş tarihinden itibaren bir yıl içinde geri alınması gereklidir. Bu bir yıllık süre, başvuru ve izni alınan ihracatçı birliği tarafından mücbir ve haklı sebepler doğrultusunda iki yıl daha uzatılabilir.

1.3.6.3.Bedelsiz İhracat

Bedelsiz İhracat, ödeme alınmayarak malın yurtdışına kesin ihraç olarak gönderilmesidir. İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'ne yine DTM görüşü alınarak

yapılan ve sonuçlandırılan başvuruların geçerlilik süreleri bir yıldır ancak, ihracat desteklerinden faydalanılamayacaktır.

DTM tarafından 22/12/1995 tarihli ve 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararının 3 üncü maddesinin (e) bendine istinaden, karşılığında yurt dışından bir ödeme yapılmaksızın yurt dışına mal çıkarılmasına ilişkin usul ve esaslar aşağıdaki şekilde belirlenmiştir;

a) Gerçek veya tüzel kişiler tarafından götürülen veya gönderilen hediyeler, miktarı ticari teamüllere uygun numuneler ile reklam ve tanıtım malları, yeniden kullanıma veya geri dönüşüme konu ithal edilmiş mal ve ambalaj malzemeleri,

b) Daha önce usulüne uygun olarak ihraç edilmiş malların bedelsiz gönderilmesi ticari örf ve adetlere uygun parçaları, fireleri ile garantili olarak ihraç edilen malların garanti süresi içinde yenilenmesi gereken parçaları,

c) Yabancı misyon mensuplarının, Türkiye'de çalışan yabancıların, yurt dışına hane nakli suretiyle gidecek Türk vatandaşlarının, daimi veya geçici görevle yurt dışına giden kamu görevlilerinin, bu durumlarının ilgili mercilerce belgelenmesi şartıyla, beraberlerinde götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek mal ve taşıtlar,

ç) Yurt dışında yerleşik tüzel kişiler, yabancı turistler ve yurt dışında ikamet eden Türk vatandaşlarının beraberlerinde götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek mal ve taşıtlar,

d) Kamu kurum ve kuruluşları, belediyeler ve üniversitelerin; görevleri veya anlaşmalar gereği gönderecekleri mal ve taşıtlar,

e) Savaş, deprem, sel, salgın hastalık, kıtlık ve benzeri afet durumlarında; kamu kurum ve kuruluşları, belediyeler, üniversiteler, Kızılay ile kamu yararına çalışan dernek ve vakıfların gönderecekleri insani yardım malzemeleri.

Birinci ve ikinci kısımda sözü edilen mallardan değeri 10.000 ABD dolarını aşamayanlar için doğrudan gümrüklere, değere 10.000 ABD dolarından fazla olanlar için, 'Bedelsiz İhracat Formu'ndan 3 nüsha doldurulmak suretiyle İhracatçılar Birliği'ne yapılır. Birlikler 25.000 ABD dolarına kadar olanları sonuçlandırır. 25.000 ABD doları üzerindeki talepleri görüşleriyle DTM'na intikal ettirirler. Üçüncü ve dördüncü kısımda sözü edilen bedelsiz ihracata doğrudan gümrüklerce müsaade edilir. Bu malların yolcu beraberinde götürülmeyip önce veya sonra gönderilmesi halinde, eşyanın Türkiye'den

alındığının belgelendirilmesi, taşıt götürülmesi halinde ise taşıtın trafik Tescil Kuruluşlarınca belgelendirilmesi gerekmektedir (KUTLU, 2011, s.30)

1.3.6.4.Ticari Kiralama Yoluyla İhracat

Ticari kiralama yolu ile yapılacak ihracat, malların kesin olarak değil, yalnızca belli bir süre için, kira olarak bir bedeli olacak şekilde yurtdışı edilmesidir.

Ticari kiralama yoluyla yapılacak ihracat ilişkin talepler, yurtdışındaki firma veya kuruluşa yapılan; kiralanacak malın cinsi, teknik özellikleri, G.T.İ.P.'i, miktarı, birim fiyatı, değer tutarı, kira süresi, kira bedeli ve bu bedelin ödenme şekil ve zamanı, teslim yeri gibi bilgiler içeren kira sözleşmesi ile birlikte Ticari Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracata İlişkin Başvuru Formundan bir nüsha doldurulmak suretiyle, üyesi olan ve bulunulan bölgedeki İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'ne yapılır. (KÖKSAL, 2009, s.11)

Ticari kiralama yoluyla yapılacak ihracat müsteşarlık tarafından ek süre verilmedi ise bir yıllık olmalı, süre bitiminden itibaren bir ay içinde kiraya konu malın geri teslim alınması ya da satışı halinde kesin satış faturasının düzenlenmiş olması ve bedelinin alınmış olması gerekmektedir.

1.3.6.5.Transit Ticaret

Ülke sınırına gelen bir malın serbest dolaşıma girmeksizin, yalnızca sınır gümrüğüne uğrayarak tekrar satılmasıdır. Bu tür ticarete alış bedeli ile satış bedeli arasında fark olmalıdır. Genelde ülkedeki aracı firmalar, bir ülkeden satın aldıkları malın gümrükten serbest bölgeye girişini yapmadan başka bir ülkeye satışını gerçekleştirirler. Burada direkt olarak bir ihracat ya da ithalat söz konusu olmadığı için de vergi talebi oluşmaz. Transit ticareti gerçekleştirecek firma bunun için öncelikle Transit Ticaret Formu hazırlayıp aracı bankaya teslim etmelidir. Burada fiili olarak bir ihracat ya da ithalat olmaksızın al-sat işlemi ile gelir elde edilmektedir.

1.3.6.6. Serbest Bölgelere Yapılacak İhracat

Serbest bölgelere yapılacak ihracat ulusal sınırlar içinde olmasına rağmen, gümrük sınırları dışında olup, İhracat Mevzuatı Hükümlerine tabidir. Bu noktada serbest bölge; bir ülkenin sınırları içinde olmakla beraber, gümrük hattı dışında sayılan, ülkedeki geçerli

ticari, mali ve ekonomik alanlara ilişkin hukuki ve idari düzenlemelerin hiç uygulanmadığı ya da kısmen uygulandığı, sınai ve ticari faaliyetler için daha geniş imkanların tanındığı ve fiziki olarak ülkenin diğer kısımlarından ayrılan yerlerdir. Serbest Bölgelerin avantajları şunlardır (CANITEZ, 2007, s.30):

- Serbest bölgelerdeki işletmeler gelir ve kurumlar vergisi ödemezler.
- Serbest bölgede çalışanlar da gelir vergisi ödemediklerinden, işçilik maliyetleri düşüktür.
- Yabancı ülkelerden getirilen mallar için gümrük vergisi ödenmez.
- Gümrüksüz alan olan bu bölgelerde yüksek miktarda mal saklanabilir.
- Türkiye'den serbest bölgelere yapılan ticaretler ihracat sayıldığından, bölgedeki işletmeler KDV ödemediği mal satın alabilirler.
- Kazanılan gelirleri serbestçe istenilen ülkelere transfer edebilirler.
- Bürokratik işlemler en aza inmiştir.
- Bölgedeki tüm altyapı hizmetleri tek elde toplanmıştır.
- Yatırımcılar istedikleri zaman işletmelerini başkalarına devredebilirler.
- Serbest bölge bankalarından daha cazip koşullarda krediler temin edilebilir.
- Serbest bölgeler genellikle büyük limanlara, uluslararası nitelikteki havaalanlarına ve öbenli karayolu bağlantıları üzerinde kurulduğundan, lojistik açısında da ihracatçı işletmelere büyük olanaklar sağlarlar.

1.3.6.7.Ön İzne Bağlı İhracat

İhracı uluslararası anlaşma, kanun, kararname ve ilgili sair mevzuat uyarınca belli bir merciin ön iznine bağlı malların ihracatında, ilgili mercilerden ön izin alındıktan sonra ihracat mevzuatı hükümleri uygulanmak suretiyle yapılmaktadır. (KAYA, 2013, s.326)

1.3.6.8.Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Kapsamında Yapılacak İhracat

Firmaların bulundukları ülkeden başka ülkelerde müteahhitlik yapacakları zaman, birtakım makine ve ekipmanlarını o ülkeye geçici olarak, proje bitiminde geri gelmeleri üzere götürmeleri gerekebilmektedir. Bu durum kesin ihracat olmamakla birlikte yine gümrük işlemlerine tabi olmaktadır. Yurtdışında iş yapılacağına ait kanıt niteliğinde olan sözleşme gibi belgeler ile ve diğer gerekli belgeler ile birlikte başvurularını yapma

zorunluluğu bulunmaktadır. Bu kapsamda giden malzemeler geri gelmeyecekse kesin ihracat sayılır ve bedeli bir sene zarfında getirilmelidir.

Türkiye'deki firmaların da yurtdışı inşaat faaliyetleri dolayısıyla, makine ya da çeşitli ihtiyaçların takibi açısından ve kanun dışılığın önlenmesi açısından oldukça önem arz etmektedir.

1.3.6.9.Bağlı Muamele Veya Takas Yoluyla Yapılacak İhracat

Takas işlemi, iki ülkenin birbirlerine karşılıklı olarak gerçekleştirdikleri ithalat veya ihracata denir. Buradaki ihracat işleminin bedeli, karşılığında ithal edilen mal veya hizmetin tutarı ve gerekli ise de kalan kısmının dövizle ödemesi ile gerçekleşir.

Eğer takas işlemi ikiden fazla ülkenin katılımı ile oluyorsa da bu işlem bağlı muamele kapsamına girer.

Bağlı muameleler veya takas yoluyla yapılacak ihracatta, ihracatçı; dilekçe, Bağlı Muamele veya Takas Talep Formu (6 nüshsa), yabancı firma ile Türk firması arasında yapılan ve ihraç ve ithal edilecek malların adı, cinsi, kalitesi, teslim şekli ve yeri, birim ithal ve ihraç fiyatları, değer tutarlarını içeren, geçerlilik süresi belirlenmiş her iki tarafın imzasına haiz Bağlı Muamele veya Takas anlaşması aslı ile ihracatçı birliklerine başvurur. İşlemler, yürürlükteki ihracat ve İthalat rejimleri kapsamında ve tek bir aracı banka tarafından yapılır.Bağlı muamele kapsamında yapılan tüm ihracat ve ithalat işlemleri ihracat ve ithalatta alınan her türlü gümrük, vergi, resim ve harçlar ile fonlara tabi olarak yapılacaktır. (KUTLU, 2011, s.33-35)

1.3.6.10. İthal Edilmiş Malların İhracı

Mevzuat kapsamında ithal edilerek serbest dolaşımı gerçekleştirilmiş malların ihracat işlemleri "özellik arz etmeyen ihracat" şartları ile tamamlanabilir. Burada önemli olan husus, ihracat destekleri ile, yatırım ile ve gümrük ile ilgili mevzuata tabi hükümlerdir. Daha çok tamir, farklı biçimde işleme veya kalibre etme amacıyla serbest dolaşıma alınan malların geri gönderimi şeklinde olmaktadır.

1.3.6.11. Geçici İhracat

Geçici ihracat prosedürü direkt satış amacı olmadan; kalibrasyon, işleme, paketlenme gibi belirli taleplerin karşılanarak geri alınacağı durumlarda yurtdışına giden mallar için uygulanmaktadır.

İhracata bağlı malların geçici ihraç talepleri de kaydı vermeye yetkili meslek kuruluşu tarafından sonuca bağlanır. Yurtdışına iş yapan Türk Müteahhitlik firmalarının işleri ile ilgili her türlü makine, teçhizat ve ekipmanların ihracı müsteşarlıkça izne bağlanır. Bunların dışında kalan her türlü geçici ihraç talepleri ise doğrudan Gümrük İdaresine yapılır. (KUTLU, 2011, s.36)

Geçici ihracat süresi 180 gündür ve bu izin süresi sonunda malların geri getirilmiş olması gerekmektedir, mücbir sebeplerle uzatılabilecek süre en fazla iki yıldır.

1.3.6.12. Dolaylı Offset İle Yapılacak İhracat

Dolaylı offset uygulamaları; Özellikle savunma, havacılık ve yüksek teknoloji alanlarında gerçekleştirilen projeler ve kamu kurum ve kuruluşlarının açacakları her türlü uluslararası ihale ile özel şirketlerin yapacakları büyük çaplı dışalımında Ülkemiz sınai ve ticari kapasitesini, projeyle doğrudan ilgisi olmayan alanlarda gerçekleştirilecek ihracat yoluyla artırmak üzere yabancı firma ya da kuruluşların taahhüdünü kapsayan bir anlaşma çeşididir.(KUTLU, 2011, s.35)

Bu kapsamda gerçekleşecek anlaşmanın içeriğinde zorunlu olarak bulunması gereken unsurlar, dış ticaret sözleşmesinde bulunan unsurlar (tanımlamalar, işin yapılacağı süre, ihale taahhüt unsurları vb.) gibi açıklayıcı ve detaylı olmalıdır.

1.3.6.13. Sınır Ve Kıyı Ticareti

Sınır ve kıyı ticareti, sınır ve kıyı illerinin ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla komşu ülkelerin sınır ve kıyı yörelerinde karşılıklı olarak yapılan ticari işlemlerdir. Bu tür ticarete ihracı ve ithali yasaklanan mallar alınıp satılamaz. İthal belli kurum ve kuruluşlara bırakılan maddeler de bu yolla alınıp satılamaz. İthal ve ihracı izne bağlı olan maddelerin ticarete konu edilmesi, ilgili mercilerin izni ile mümkündür (KUTLU, 2011, s.36)

Sınır ve kıyı ticareti için süre bir yıl olarak belirlenmiştir. Ticaretin bedeli sınırda 50.000\$ ve kıyıda 200.000\$ karşılığı TL tutarını aşamayacak şekilde ve Gümrük İdarelerine beyan edilerek yapılabilmektedir.

Sınır Ticaret Merkezleri

Ülkemizin Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinin refah düzeyinin düşük olması dolayısıyla sınır illerinde Sınır Ticaret Merkezleri kurulmuştur. Buradaki amaç, sosyo-ekonomik anlamda gelişime destek olmaktır. Bu işlemlerde kontrol ve kanun dışında dış ticaret faaliyetleri yasak olup devlet tarafından kontrol altında bulunmaktadır.

1.3.6.14. İhracatta Kdv İstisnası

İhracat Geliştirme Merkezi tarafından ihracatta kdv istisnaları aşağıdaki şekilde sıralanmıştır;

- *Konsinye ihracatta malların yurt dışındaki komisyoncu veya şube tarafından alıcıya satıldığı tarih itibariyle ihracat istisnası beyan edilecektir.*
- *Yurt dışında müteahhitlik yapan Türk firmalarının bu işlerinde kullanılmak üzere, kesin olarak yurt dışına götürdükleri makine, ekipman ve malzemeler için de ihracat istisnası kapsamında işlem yapılması mümkündür.*
- *Ticari kiralama yoluyla yapılan ihracatta, hizmet ihracı istisnasına göre işlem yapılacaktır. Kiralanan malların yurt dışında satışı halinde, satışın gerçekleştiği dönem itibariyle mal ihracı kapsamında işlem söz konusudur.*
- *Sınır ve kıyı ticaretinden veya açık pazarlarda yapılan ticarete, bedel karşılığı satış halinde ihracat istisnası uygulanması mümkündür.*
- *Türkiye'deki serbest bölgelere gönderilen mallar için de gümrük beyannamesi düzenlemek suretiyle ihracat istisnası uygulanacaktır.*
- *Yurt dışında kurulan şubelere veya iştirak edilen şirketlere aynı sermaye olarak mallar götürülmesi halinde, bu mallar için gümrük beyannamesi düzenlemek şartıyla ihracat istisnası kapsamında işlem yapılması mümkündür.*
- *Uluslararası sefer yapan yerli veya yabancı bayraklı gemilere, acenteler vasıtasıyla veya doğrudan teslim edilen su, kumanya, yakıt, teknik teçhizat gibi*

mallar için gümrük beyannamesi düzenlenmesi koşuluyla ihracat istisnası uygulanacaktır.

- *Yurt içi, gümrük hattı dışı eşya satış mağazalarına gönderilen mallar da ihracat istisnasına tabi tutulabilecektir. Bu durumun gümrük beyannamesi ile tevsik edilmesi gerekmektedir.*
- *Gümrük beyannamesi düzenlemek suretiyle posta ile yurt dışına ticari mahiyette mal gönderilmesi de ihracat istisnasına girmektedir.*

1.4.İthalat Kavramı ve İthalat Şekilleri

Dış ticaretin sağlıklı bir şekilde yürütülmesi için ihracat kavramı ve çeşitleri gibi, ithalatın, ithalatın gerekliliklerinin ve çeşitlerinin de iyi bir şekilde bilinmesi ve bu doğrultuda gerçekleştirilmesi gereklidir.

1.4.1. İthalat Kavramı

Uluslararası ticarete ülkelerin ihtiyaç fazlasını ülke dışına satmaları veya çıkarmaları, o malı alan ülkelerin ihtiyaçlarını başka ülkelere temin etmeleri demektir. Ülke bazında bakıldığında dışarıdan alımların her zaman için dışarıya satışlarından daha az olması istenmektedir. Ancak; işletme düzeyine indiğimizde ticari açıdan kar amacıyla veyahut alınan malın özellikleri bakımından, ihtiyaçların dış ülkelerdeki işletmelerden temin edilmesi günümüz dünyasında aynı ihracatta olduğu gibi kolay ve kaçınılmazdır. Yine ihracatta olduğu gibi, ithalat açısından da devlet tarafından tanımlamalar ve kurallar belirlenmiş olup, prensipleri mevzuata bağlanmıştır.

İthalat asıl olarak bir eşyanın serbest dolaşıma girişidir. Ülke sınırlarındaki gümrüklere gelen malın gümrük evraklarının kontrolü ve kaydı sonrası gerekli vergi ve harçlar ödenir. Bu işlemlerde sonra ithalata konu malın dolaşıma girmesi serbestleşmiş olur. İthalat işlemleri de ihracat işlemlerinde olduğu gibi mevzuata bağlıdır ve kural ve kanunlarla şekillenmiştir. İthal edilen malın bedelinin de serbest dolaşıma girmesinden sözleşmeye bağlı olarak önce veya sonra gerçekleştirilmesi beklenir. Bu transfer işlemi bedelsiz ithalat işlemlerinde beklenmez, kesin ithalat için geçerlidir.

Dış ticarete ihracat kadar önemli olan bir diğer faaliyet de ithalattır. Dünya üzerinde kıt olan kaynakların daha etkin kullanılması ve küresel refahın adil bir şekilde

artırılabilmesi için, ülkeler arasında ithalatın gerçekleştirilmesi de şarttır. Ayrıca günümüz ekonomik ve sosyal koşulları içerisinde hiçbir ülkenin kendisini dünyadan izole etmesi de mümkün değildir. O halde ulusal ekonomilerin ihracatı kadar, ithalatının da önemli olduğu söylenebilir. (CANITEZ, 2007, s.101)

İthalatta dikkat edilecek hususlar aşağıdaki gibi sıralanabilir (KAYA, 2013, s.364)

- Gümrükteki ve mevzuatı bilen gümrük müşavirleri ile çalışılmalıdır.
- İthal edilecek ürüne uygulanabilecek gümrük rejimleri önceden araştırılmalıdır.
- İthalat konusu ürün analiz edildikten sonra ödeme yapılmalıdır.
- İthalata konu olan ürün için alınması gereken izin belgelerinin olup olmadığı araştırılmalıdır (TSE, analiz, kontrol belgesi, vb.)
- İthalatı yapılacak ürünlerin başka kuruluşlar tarafından ithal edilip edilmediği araştırılmalıdır.
- Vesaik mukabili, mal mukabili, kabul kredili ödeme şekilleri ile çalışılması tercih edilmelidir.
- Yükleme detayı konusunda nakliyeciler kuruluş ile koordineli bir şekilde çalışılmalıdır.
- Yükleme yapılan ülkede kontrolör bir kuruluş ile çalışılmalıdır.

İthalatın süreci aşağıdaki gibidir:

- İthalatçı sıfatı kazanılır,
- İthalatçı bulunur, anlaşmaya varılarak sözleşme yapılır.
- Ödeme biçimi doğrultusunda ithalat bedeli ödenir ya da kapatılır.
- Vesaikler teslim alınır.
- İthal konusu mallar için gümrük işlemleri başlatılır.
- İlgili kambiyo dosyası kapatılır.

1.4.2. İthalat Şekilleri

İthalat işlemleri hem ülke politikaları gereği, hem de yerli üreticiyi iç ve dış pazarlarda korumak ve aynı zamanda uluslararası anlaşmalar dahilinde çeşitlendirilmiştir. Ülkelerin diğer ülkelere ithal ettikleri mal veya hizmetin çeşitleri, özellikleri, kullanım alanları, devlet sınırlamaları ve kontrolleri doğrultusunda; özelliği olan, bedelsiz, libere, belge karşılığı, kredili, geçici kabullü, ankonsinyasyon, izne bağlı ithalat ve sınır ticareti olmak üzere çeşitlere ayrılmaktadır.

1.4.2.1.Libere İthalat

Libere ithalat, kanunlarla yasaklanmış ya da özel izin gerektiren mallar dışında kalan malların, döviz bedellerinin ödenerek ve gümrük işlemlerinin tamamlanarak ithal edilmesidir. Libere ithalat çeşidi özelliği olmayan bir ithalat yöntemidir ve yasaklanmış ya da sınırlandırılmış mallar dışında serbestçe gerçekleştirilebilecek ithalat çeşididir.

Bir malın yerli üreticilere zarar veya zarar tehdidi yaratacak miktar ve/veya şartlarda artması halinde, İthalatın Dış Ticaret Müsteşarlığı'na düzenlenecek “Gözetim Belgesi” ile izlenmesine yönelik bir uygulamadır. Gözetime tabi ürünlerin ithalatında miktar ve/veya değer sınırlaması olmayıp, her isteyen ithalatı gerçekleştirmektedir. Gözetime tabi ürünlerde belirlenen değer altında yapılacak olan itaatlarda kıymet artırımını ile gözetim belgesi almadan ithalat gerçekleştirilmekle birlikte, bazı ürünlerde kesinlikle Gözetim Belgesi alınması zorunludur. (KÖKSAL, 2009, s.125)

1.4.2.2.Özelliği Olan İthalat

Özelliği Olan İthalatta, ithalata konu malların kontrol ve takibi ve ithal edilebilirliği belirli kurum ve kuruluşlara bırakılmıştır, serbestçe ithali gerçekleştirilemez. Özelliği olan ithalatlar aşağıda açıklanmıştır.

1.4.2.2.1. Kamu Sektörü İthalatı

Devlet bütçesi ile çalışan kamu kuruluşlarının gerçekleştirdikleri ithalattır. Buradaki ilk şart, bağımsız olarak işlemlerin yapılmasından ziyade Müsteşarlık onayı alındıktan sonra ihale yapılmasıdır. İhale sonrasında ilgili kurum ile ithalat işlemi sürdürülür.

Bu tür ithalatta ithalat bedeli, yabancı kuruluşlar tarafından kısmen veya tamamen finanse ediliyor ise bu finansman Hazine garantisi altında kredilendirilir. İthalatın dış kredi ile karşılanacak bölümü ile bu kredi kullanımını teminen öz kaynaklardan yapılacak olan peşin ödemelerin tutarı kadarki kısım için Hazine Müsteşarlığı Dış Ekonomik İlişkiler Genel Müdürlüğü'ne başvurulur. (KUTLU, 2011, s.52)

1.4.2.2.2. Özel Anlaşmalara Dayanan İthalat

31.12.2015 tarihli ve 22510 mükerrer sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan İthalat yönetmeliğine;

Özel anlaşmalara dayanan ithalat ile ilgili işlemler aşağıda belirtilen esaslara ve Müsteşarlıkça verilecek talimatlara göre yürütülür.

NATO ithalatı için ilgili kamu kurum ve kuruluşlarınca onaylanmış üç nüsha "Müracaat Mektubu" ile gümrük idarelerine başvurulur. Gümrük idarelerince, sözkonusu başvurular gümrük beyannamesine eklenir.

NATO Ortak Alt Yapı Projelerinin sona ermesinden sonra, ilgili merciin görüşü alınarak her türlü mali yükümlülüklerin ödenmesi kaydıyla mal,eşya,malzeme ve araçların ithalatçılarına bırakılması Müsteşarlığın iznine tabidir.

1.4.2.2.3. Kitap ve Diğer Yayınlar ile Film ve Video Kaset İthalatı

Kanunen ithali yasaklanmış olanların dışında kitap ve diğer yayınlar serbestçe ithal edilebilir. Film ve video kasetler ve bunların ilan ve afişlerinin ithalatında banka tarafından mal bedeli ile ithali gerçekleştirilir.

1.4.2.3.Kesin İthal

Geçici kabul yoluyla veya benzeri şekilde geçici şekilde yurda getirilen malların kesin ithalinin yapılabilmesi için aşağıdaki şartların yerine getirilmesi gereklidir (KUTLU, 2011, s.53);

Geçici kabul yoluyla veya benzeri şekilde geçici olarak yurda giren malların kesin ithaline ilişkin başvuru; iki nüsha proforma fatura, malların yurda giriş sırasında düzenlenen gümrük beyannamesi ile birlikte Müsteşarlığa yapılır. Müsteşarlık, uygun gördüğü başvuruları ilgili kuruluşlara ve gümrük idaresine bildirir.

1.4.2.4.Bedelsiz İthalat

Bedelsiz ithalat, ithal edilen malın gümrük vergilerinin ödenerek ancak bunun dışında bir ödemenin, yani döviz olarak bir transferin yapılmaması halinde oluşan ithalat çeşididir.

Bedelsiz ithalata ilişkin düzenlemede kullanılan temel kavramlar şu şekilde özetlenebilir (KUTLU, 2011, s.53);

- **Şahsi Eşya:** Kişisel kullanıma özgü, kullanım alanı ve miktarı göz önüne alınarak ticari amaç için ithal edilmediğinin anlaşılması halinde ithaline izin verilen eşya,

- Motorlu Özel Araçlar: Esas olarak sürücüsünden başka en çok 7 oturma yeri olan ve insan taşıma amacına yönelik olarak üretilmiş otomobiller, steysin arabalar ve yarış arabaları ile Karayolları Trafik Kanunu'nda belirtilen diğer özel taşıt araçları,
- Motorsuz Özel Araçlar: En çok 3 tekerleği olan ve üzerinde bulunan insanın adale gücüyle pedal veya el ile tekerleği döndürmek suretiyle hareket eden ve yolcu taşımalarında kullanılmayan bisiklet,
- Kanuni İkametgah: Kişisel veya mesleki bağlar nedeniyle bir kişinin her bir takvim yılında en az 185 gün yaşadığı yer,
- İkametgahın Nakli: Kişinin şahsına ve işine ait bağlarını keserek Türkiye gümrük bölgesine yerlemek amacıyla kesin olarak gelmesi.

1.4.2.5.Belge Karşılığı İthalat

İthalat işlemleri için ithale konu malın fiziki olarak gümrüğe gelmiş olma zorunluluğu bulunmaz. İhracatçı tarafından malların sevk edildiğinin göstergesi olacak evrak ile ödeme yapılır ve bankadan buna karşılık belge alınır. Kambiyo mevzuatına göre bedeli ödendiğinden dolayı dış ticarete konu olmuş bir ithalat çeşididir.

1.4.2.6.Kredili İthalat

Kredili ithalat, ithale konu malın bedelinin belirli bir vade sonrasında ödenmesini sağlayan ithalat çeşididir. Burada ithalatçı, ödemesini vadesinde yapacağının teminatı olarak bankanın sunduğu vadeli poliçeyi kabul eder ve vadesi geldiğinde ödemesini yapar. Ancak, ödeme yöntemi farketmeksizin, malların gümrükten çekilmesi için yani serbest dolaşıma girişini sağlamak için gerekli resim ve vergileri ödemiş olmalıdır. Kredili ithalat ile ithalatçı firma kendisine finansman yaratmış olur.

1.4.2.7.Geçici Kabullü İthalat

İthal edilen malların, işlenmesi veyahut kullanılması ile, mevzuatta belirlenmiş süre dahilinde tekrar ihracının yapılması gerektiği ithalat çeşididir.

1.4.2.8. Ankonsinyasyon İthalat

İhracatçıya göre konsinye olan ihracat, ithalatçı için ankonsinyasyon ithalatıdır. Yani, direk ihracatçıdan değil de, aracı veya komisyoncudan satın alımı ve ödemesinin belirli bir vade sonunda gerçekleştirilmesi anlamına gelir.

1.4.2.9. İzne Bağlı İthalat

Yurda getirilmeleri yürürlükteki mevzuat ile kayıt ve şarta bağlanan veya özel izne tabi bulunan malların ithaline izne bağlı ithalat denir (KUTLU, 2011, s.52) Bazı malların ithalinin izne bağlanması ve ithalatı mevzuat ile kontrol altında tutması, ülkelerin refahları ve kalkınma planları açısından önem arz etmektedir. Ayrıca ithali yasaklı malların dışında bazı malların da ithalatının üretime ve ekonomiye katkısı düşünülmeksizin, sosyokültürel açıdan sınırlandırılması veya izne bağlanması da kaçınılmazdır.

1.4.2.10. Sınır ve Kıyı Ticareti

Sınır ticareti yoluyla yapılacak ithalata konu mallar ormancılık, hayvancılık, arıcılık ve bahçecilik ürünleri ile sınırlıdır. Bu kararda yer alan şartları havi gerçek kişilere işgal alanları dahilindeki ihtiyaçları göz önünde bulundurulmak suretiyle İl Değerlendirme Kurulu'na belirlenecek miktar değerlerde ithalat yapma hakkı verilir. Sınır ticareti yoluyla yapılacak ithalat esas olarak gümrük vergisi ve ek mali yükümlülüklerden muaftır. Ancak, sınır ticareti yoluyla ithal edilecek malların miktar itibarıyla ticari mahiyette olduğunun tespiti halinde tahakkuk edilecek vergiler tahsil edilir.(KUTLU, 2011, s.59)

1.5. Dış Ticarete Riskler

Uluslararası ticaret, ulusal bazda ticarete göre çok daha karmaşıktır. Daha karmaşık ve süreç olarak çok daha dikkat edilmesi gerekliliği ile, ithalatta ve ihracatta da karşılaşılabilecek risklerin farkında olmalı ve bu risklere karşı düzenleyici ve önleyici faaliyetlerin belirlenmesi firmaların hasar almadan ticaretlerine devam edebilmelerinde son derece önemlidir.

Dış ticarete riskler, ticari ve politik risklerdir.

1.5.1.1.Sözleşmeye Uymama Riski

Uluslararası ticarete tarafların şartlarını sözleşmede belirtmeleri son derece önemlidir. Süreç başlamadan önce imzalanan sözleşme şartları, ithalatçıyı da ihracatçıyı da bağlayıcı durumdadır. Ancak tarafların sözleşmeye uymamaları riski de elbette mevcuttur. Satıcı ödemeyi almadan malını, alıcı ise malını almadan ödemesini karşı tarafa teslim etmek istemeyecektir.

Örneğin; İhracatçının sözleşmeye uygun olarak miktar ve kalitesel anlamda uygun olmayan, veyahut belirlenen tarih dışında sevkiyat yapması ihracatçıyı sözleşmenin dışına çıkartır. Özellikle mevsimlik veya temel hammadde malı ise ithalatçıyı oldukça zora sokacaktır. Ayrıca satıcı açısından mal mukabili veya vesaik mukabili olarak gönderilen mallar için; ithalatçının gönderilen malı ya da vesaikleri kabul etmeme riski mevcuttur ki burada da ihracatçı zora düşecektir; gönderilmiş malın teslim alınmaması ile ihracatçı ya gümrüğe malı terkedecek, ya yüksek masrafı ile geri çekecek, ya müşterisine satmak için şartlarında fedakarlık yapacak veyahut kısa süre içinde başka alıcı bulacaktır. Her şekilde, ihracatçıyı da ithalatçıyı da zora sokacak riskler mevcuttur. Bu gibi riskleri en aza indirmek için, sözleşmede; ödeme için peşin, akreditif veya vadeli olmayan, vadesiz poliçe önemli iken; malın teslimi aşamasında da alıcının talep edeceği kalite belgesi önem arz etmektedir.

Taraflardan biri diğer ticari tarafın sözleşmeye uymaması üzerine hukuki yollara başvuracaksa, başvurulacak yetkili hukuk sistem yine sözleşme içerisinde maddelere eklenmelidir. Bu gibi durumlarda, sözleşme maddesi olarak belirtilmedi ise süreç alacaklı tarafın bulunduğu ülkedeki kanunlara göre ilerler. Alacaklı iki veya daha fazla olduğu zaman ise alacağı ya da ticari yükümlülüğü daha fazla olan bölgenin kuralları uygulanır. Bunun için uluslararası kanunlarda yol gösterici olacak şekilde maddeler bulunmaktadır.

Sözleşmeye uyulmaması halinde oluşabilecek anlaşmazlıkların çözümü için taraflar hukuki mercilere başvurmak yerine, aracı ya da danışman gibi, tahkim adı verilen kişi veya gruplardan da destek alabilmektedirler. Bu yolla uzlaşma daha çabuk sağlanabilirken yargı karşısında herhangi bir iletişime girilmemiş olur.

1.5.1.2.Finansman Riski

Çoğu dış ticaret işlemleri malın sevki için önemli bir zaman gerektirir. Bu da geçecek süre içinde firmanın mali fonlarının bu işleme bağlı kalması demektir. Oysa

sözleşmeye uymama ve kur riskleri giderildikten sonra, sevk sürecinde firmalara kredi sağlamak, bankaların normal olarak uğraştıkları bir konudur. Hatta bankalar, hem malların sevki sırasında hem de satıştan önce stokta bekletildikleri süre içinde firmalara finansman sağlayabilirler. Fakat bankaların bu konudaki faaliyetleri finansmanla sınırlıdır, örneğin malların kalitesi ve gönderilen partilerin diğer fiziksel özellikleriyle ilgilenmezler. (SEYİDOĞLU, 2016, s.483)

1.5.1.3.Alıcı Riski

Uluslararası ticarete alıcı riskinden söz edilirken alıcının yani ithalatçının riski kastedilir.

En yüksek riski alıcının malı almaktan vazgeçmesi ve/veya yapması gereken ödemeyi gerçekleştirmemesidir. Ödemenin alınamaması riskini önleyebilmek satıcıları açısından sözleşmede peşin ödeme yönteminin veyahut akreditifin belirlenmiş olması ile mümkün olacaktır. Ancak şartlar her ne olur ise olsun; alıcı firmanın iflası her zaman bir risktir. Bu riskin en aza indirilebilmesi ise ancak firmanın sözleşme yapılmadan önce iyice araştırılması, firmanın riski ve çalışma tarzını öğrenebilmek için çevre iş açısından bilgi edinilmesi gerekebilir. Güçlü bir firma olduğunun farkında olarak bir ticari anlaşmaya varmak her iki taraf için de oldukça önemlidir, bunun için de firmaların ön araştırma yapmaları son derece önemlidir. Malın sevki gerçekleşmiş ise ihracatçı, ithalatçının güçlü olduğuna inanıyor ise, ödeme güçlüğünü gidermek amacı ile ithalatçıya kredi sağlayabilir, bu da ihracatçının riskini devam ettirecektir. İthalatçı hem malını almış ve ödemesini ertelemiş olacaktır, ancak iflası halinde ihracatçıya risk yüklemiş olmaktadır.

1.5.1.4.Taşıma Riski

Taşıma riski, malın yüklendikten sonra alıcıya teslimine kadar olan süredeki nakliye halindeyken oluşabilecek risklerdir. Herşeye uygun olarak yüklenmiş olan malın sevkiyatı sırasında zarar görmesi, alıcı ve satıcı açısından oldukça önem arzeder. Burada önemli olan husus sözleşmedeki teslim şeklidir. Nakliyeden ihracatçı sorumlu ise ithalatçı, taşıma halindeki malın hasar alması karşısında malı teslim almayı reddedecektir, ödemeyi yapmayarak, vesaikleri teslim almayarak veyahut malzemeyi alarak direkt olarak malzeme iadesi ve ayıklama bedeli ekleyerek geri fatura edecektir. Nakliyenin

ihracatçı ya da ithalatçı tarafından olması farketmeksizin, nakliye sigortası yapılması hasarı maddi olarak zarar ve masraflar için önemlidir. (KAYMAKÇI, 2007, s.372)

1.5.1.5. Ülke Riski (Politik Riskler - Country Risk/Force Major)

Bu tip riskler, ithalatçı ile ihracatçının müdahale edemeyecekleri sebeplerden ötürü oluşan risklerdir. Politik riskler veya ülke riski diye adlandırılan bu riskler şu şekilde sıralanabilir (KAYMAKÇI, 2007, s. 370-371);

a. İthalatçının ülkesinde harp hali, ihtilal ve doğal afetler gibi olaylar nedeniyle ödemede bulunulamaması,

b. İthalatçının kontrolü dışında meydana gelen politik olaylar, hükümet müdahaleleri ve yasaklamaları nedeniyle alıcının mal bedelini kendi bankasına ülkesinde ödediği halde, bankaca mal bedelinin satıcının bankasına transfer edilmemesi veya transferi geciktirilmesi ya da ertelenmesi. Bu duruma döviz sıkıntısı nedeniyle meydana gelen transfer gecikmeleri, ithalat yasakları ve borç ödemelerinde ekonomik kriz nedeniyle ertelemeler, moratoryum ilanı örnek gösterilebilir.

c. Satıcı ile alıcının ülkeleri arasında savaş çıkması

d. İhracatçının ülkesinde, ihracat yasağı konulması,

e. Kambiyo kontrolü uygulanan kapak ekonomilerde, para politikalarına (kurların) hükümet müdahaleleri sonucunda döviz kurlarında aşırı dalgalanma meydana gelmesi sonucu mal bedelinin ödeneceği yabancı para biriminin değer kaybına uğraması. Bu riziko hem satıcıyı hem de alıcıyı belirli ölçülerde etkilemektedir. Özellikle vadeli alacakların tahsilinde kur riski önem kazanmaktadır.

Kur riskine karşı alınabilecek önlemler şunlardır (KUTLU, 2011, s.7-8);

- Factoring işlemleri: Faktoring, işletme sermayesinin finansmanında kullanılmakta ve ihracat bedellerinin tahsil yöntemleri arasında yer almaktadır. İhracattan doğan alacak hakkının bir faktör kuruluşu temlik edildiği faktoring işlemlerinde, yapılan anlaşma hükümlerine göre ihracatçıya rücu edilebilir ve edilmek şartına bağlı olmaksızın ihracat bedellerinin Türk Parasının Kıymetini Koruma Mevzuatında belirlenen bedeli getirme süreleri içinde tahsilinden bu kuruluşların sorumlu olmalarıdır.
- Vadeli karşılık: Gelecekteki bir tarihte ve bir oranda taahhüt edilen iki para biriminin değişimini öngören bir anlaşmadır. Bunlar, kesin sözleşmeler olarak

bilinirler ve ticaret risklerini azaltmak için kullanılırlar. Diğer taraftan bu tip anlaşmalar 6 ay süreli olup bir çıkış / iptal imkanı vermez.

- Swap: En basit şekliyle swap işlemi, bir dövizin spot piyasasından satın alınıp vadeli piyasada aynı anda satılması işlemidir. Tersine döviz, spot piyasada satılıp vadeli piyasadan satın alınabilir.
- Opsiyon vadesi: Öncekine göre daha esnek bir düzenlemedir. Belli bir süre içinde herhangi bir zamanda ihracatçıya döviz işlemi yapma hakkını sağlar. Eğer döviz kuru, ihracatçı aleyhine gelişmişse ihracatçı korunur ve eğer lehte bir gelişme olmuşsa ihracatçı kar sağlayabilir.
- Arz edilen dövizin borçlanması: Özellikle küçük sözleşmelerde döviz borçlanmaları öncekilere göre daha esnek bir çözümdür. Borçlanma gerek daha esnek sürelerle gerekse değişebilen kur oranlarında olabilir. Borcu döndürme koşulları (roll over) daha da esnek olabilir.
- Arz edilen para biriminde varlık yaratmak: İlave varlık edinmenin bir yolu, finansal veya vadeli döviz ticareti yapmaktır. Döviz yolu tercih edilirse böyle bir sözleşme, döviz önceden belirlenmiş bir kurdan sabit bir fiyata satın almak veya satmak zorunluluğu getirir. Böylesi ticaret standart birimlerde yapılır. Ayrıca vade tarihleri standart olma eğilimindedir ve esnek değildir.
- Denklik sağlanması: Bu teknikte döviz girişi ve çıkışı eşitlenir. Böylece ihracatçının mal varlığı kadar ve aynı dövizde borçlanma yoluyla riskler azaltılmış olur. Eğer mal varlığının dolar değeri düşerse ihracatçının dolar pasifleri de düşecek, böylece var olan düzeylerde ödemeler dengesi değerleri sürdürülmüş olacaktır.

Dış ticarete kredili ve özellikle kabul kredili (poliçeli) mal satma zorunluluğu, mal bedellerinin uzun vadede tahsili sonucunu doğurmaktadır. Mal bedelinin tahsiline kadar geçecek süre içinde gerek alıcının ve gerekse satıcının kur riskine karşı bir risk yönetim aracı olarak hedginge başvurmaları bu amaçla da ya doğrudan kendileri veya bankaları aracılığıyla gelecekte işlem piyasalarında (Futur, Forward vb.) kur riskini minimize etmeleri gerekmektedir. Ayrıca bazı ülke uygulamalarında görüldüğü üzere, bir ihracatı teşvik aracı olarak sabit kur uygulamasına devletçe başvurulabilmektedir (KAYMAKÇI, 2007, s.370-371).

II.BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ

2.1.Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Şekilleri

Bugün uluslararası ödemelerde kullanılacak tek bir para birimi bulunmamakta ve dolayısı ile uluslararası ödemeleri yapabilmek için ulusal paraların birbirleriyle değiştirilmesi ya da birbirine çevrilmesi gereği doğmaktadır. Bu gereksinimin sonucu olarak da her dönemde ulusal para sistemlerinin üstünde yer alan ve fakat onlara sıkı sıkıya bağlı bulunan bir uluslararası para sistemi karşımıza çıkmaktadır. Bu anlamda uluslararası para sistemi, ulusal paraların birbirine çevrilmesini ve dolayısı ile uluslararası ödemelerin yapılmasını sağlayan sistem ya da mekanizmalar olarak tanımlanabilir. (KAYA, 2007, 52)

Bir dış ticaret işlemindeki en önemli sorunlardan biri ihracatçı ile ithalatçı arasındaki güven sorunudur. Yabancı ülkedeki karşı tarafa güvenememe sorunu, dış ticarete bir bankanın aracılık etmesi ile çözümlenebilir. Normal olarak bankanın güvenilirliği bireysel ithalatçı ve ihracatçıya göre daha yüksektir. Banka ihracatçıya, ithalatçı adına ödemeyi yapacağı güvencesini verir; ithalatçıya da ihracatçının sözleşme koşullarına uygun olarak malı göndereceğini garanti eder. Böylece ihracatçının malı güven içinde göndermesi, ithalatçının da kuşku duymadan ödemede bulunması sağlanmış olur. Bu bakımdan, bankalar adeta dış ticaretin ayrılmaz bir parçası durumundadır. (SEYİDOĞLU, 2016, s.481)

Üretilen mal ve hizmetlerin paylaşılmış iç pazarda yer bulamayarak, gelişen teknoloji aracılığı ile dış pazarlara yönelmesi kişilerin ve ülkelerin ekonomik ilişkiler içinde bulunmasını kaçınılmaz kılmış, uluslar arası ticaretin gelişmesini sağlamıştır. Diğer yandan, tarafların farklı ülkede olması nedeniyle, malın gönderilmesi karşılığında mal bedelinin ödenmemesi veya mal bedelinin ödenmesi buna karşılık malların gönderilmemesi veya uygun olarak gönderilmemesi sorununu gündeme getirmiştir. Taraflar arasındaki güven derecesi ise ödeme şekillerini biçimlendiren en önemli etken olmuştur. Bundan da anlaşılacağı üzere, bir dış ticaretin başlayabilmesi için, ilk öncelikle taraflar arasında ödemenin nasıl yapılacağı konusunda mutabakata varılması, diğer bir ifadeyle, ödeme şekillerini tespit etmeleri gerekmektedir. (TURHAN, 2013, s.75)

Dış ticaretin en önemli hayati konularından birisi ödeme aşamasıdır. Dış ticarete ödeme, uluslararası ticarete kabul görmüş ödeme şekillerine göre gerçekleştirilir. Ancak ödeme şekilleri hakkında bilgi vermeden önce bir dış ticaret işlemindeki aşamaları bilmek son derece önemlidir. Dış ticaret işlemindeki iş akışına aşağıda yer verilmiştir:

1. Sözleşmenin yapılması
2. Malın sözleşmeye uygun olarak hazırlanması ve sevk edilmesi
3. Alıcının gümrük vergilerini (bazı durumlarda satıcı öder) ödeyerek malı teslim alması
4. Satıcıya mal bedelinin sözleşme koşullarına göre ödenmesi,
5. Bazı işlemlerde mal bedelinin satıcıya ödeneceğine ilişkin bankaya garanti verilmesi, poliçeye banka avalinin verilmesi ve akreditifin açılması.

Ancak bu aşamalar her ödeme şeklinde farklı sıralarda yer alır, ödeme şekillerine göre bu sıralamada farklılık olabilir. Örneğin vesaik veya mal mukabili ödeme şeklinde öncelikle satıcı tarafından mal sevk edilmekle beraber, vesaik mukabili ödeme şeklinde ikinci aşamada mal bedeli ödenmekte, mal mukabili ödeme şeklinde ise ikinci aşamada ithalatçı mal bedelini ödemediği mal gümrükten çekebilmektedir. Bu noktada “ödeme şekli” ifadesi söz konusu aşamaların nasıl sıralanması gerektiğini açıklar.

Satış sözleşmesi, ticari işlemin tüm yönlerini içerecek şekilde kapsamlı ve detayları içerecek şekilde tüm koşulları belirterek hazırlanmalıdır. Hazırlanan sözleşmede BM ve ICC (Uluslararası Ticaret Odası) tarafından formüle edilen kural ve düzenlemelerin yer alması, kavramlar nedeniyle bazı anlaşmazlıkların ortaya çıkmasını engelleyebilecek ve hukuki çatışmaları önleyecektir.(KUTLU, 2011, s.11)

Ödeme şekilleri belirlenirken aşağıdaki unsurlar belirleyici olmaktadır;

- Ülke mevzuatları,
- Ürün/Hizmetin ticareti için halihazırda uygulanan ve gelenekselleşmiş uygulamalar
- Güven Esası : tarafların birbirlerine duyduğu güven
- İthalatçının ödeme gücü, ihracatçının referansları (güven esası ile paralel)
- Malı/Hizmetin tutarı, miktarı, çeşidi (ülke mevzuatlarıyla paralel)

Dış ticarete taraf ihracatçı ve ithalatçılar, öncelikle kendi çıkarlarını korumak isterler. İhracatçılar açısından ödemenin alınması önemli iken, ithalatçılar için malzemenin sözleşmeye uygun olacak şekilde kendilerine ulaşması önemlidir. Genelgeçer bir ifade

ile; ihracatçılar ödemeyi almadan gönderdikleri her malı bir hediye olarak; ithalatçılar ise malı teslim almadan yaptıkları her ödemeyi bağış olarak nitelendirirler. Bu sebeple yukarıda belirtilen belirleyici unsurlar ışığında uluslararası kabul görmüş ödeme şekilleri detaylı olarak incelenecektir.

2.1.1. Dış Ticarete Sözleşmenin Önemi

Uluslararası ticaretin ilk adımı taraflar arasında bir satış sözleşmesinin yapılmasıdır. Satış sözleşmesi alıcıyı da satıcıyı da bağlayıcı özelliktedir; yapılacak ticarete konu mal veya hizmet ile ilgili olarak tarafların yükümlülüklerinin ne olacağını ve karşılaşılabilecek risklerin nasıl bölüşüleceğini belirtir.

Bir satış sözleşmesinde olması gereken unsurlar kısaca aşağıda belirtilmiştir;

- Tarafların uzun ve kısa unvanları, açık adresleri
- Sözleşmeye konu malın cinsi, miktarı, teknik özellikleri, ambalajlaması, fiyatı
- Teslim şekli, teslim yeri ve nakliyesi
- Ödeme şekli ve vadesi
- Cezalar ve sorumluluklar

Uluslararası satış sözleşmesinde karşılıklı toplantılar ve görüşmeler sonrası mutabık kalınan maddeler ile sözleşme hazırlanır ve yetkililer tarafından imzalanır. Sözleşmeyi imzalayacak yetkililer karşılıklı gelmeden teknoloji kanalı ile mutabakata vararak sözleşme yapabilmektedirler. Bu şekilde hazırlanan sözleşmelerde, genel olarak; taraflardan biri, iki adet matbu olarak çıkartılan sözleşmenin her iki nüshasını da imzalayarak taraf firmaya (kargo, kurye vs yolu ile) gönderimi sağlar; karşı firma da sözleşmeleri imzalayarak birini kendi bünyesinde tutar ve diğerini imzalı biçimde saklanması için geri gönderir. Sözleşmenin yazılı olarak bu şekilde saklanması gereklidir. Yapılması gereken değişikliklerde yine aynı prosedür uygulanacaktır. Sözleşme süresi yapılacak ticarete göre taraflarca belirlenmiş olabilir; veyahut dönemlik olarak yenilenir.

Dış ticaret yapacak taraflar arası sözleşmenin önemi, izlenmesi gereken yol rehberi olmasının yanı sıra, herhangi bir olumsuzluk ile karşılaşılmaması halinde kendini gösterir. Ödeme yönetiminin belirtildiği doğrultuda gerçekleşmemesi halinde sözleşme bağlayıcı olur.

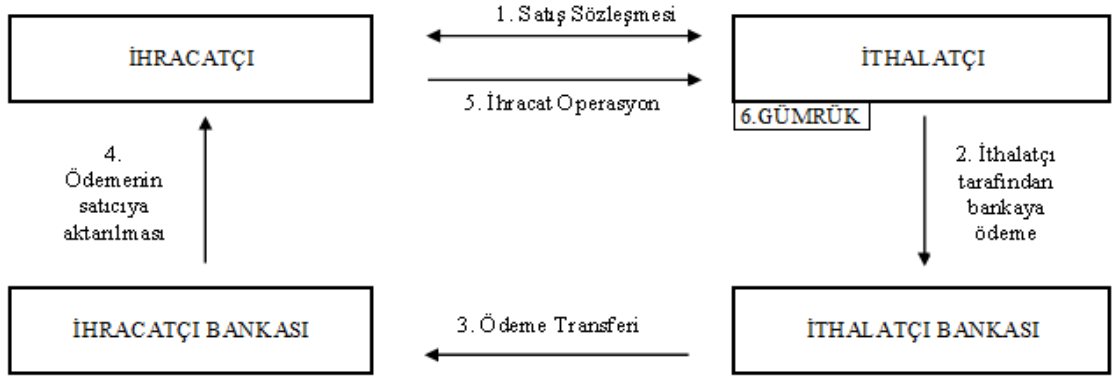
2.1.2. Peşin Ödeme (Advance Payment – Cash In Advance – Cash Before Delivery)

Peşin ödeme yönteminde sözleşmenin yapılması sonrası alıcı (ithalatçı) siparişinin eline ulaşmasını beklemeden ödemeyi banka transferi yoluyla gönderir. İhracatçı ödemeyi aldıktan sonra siparişin üretimine başlar veyahut hazır siparişin lojistik operasyonunu organize eder.

Peşin ödeme şekli aşağıdaki özelliklere sahiptir:

- Risk tamamen alıcı üzerindedir. Satıcıdan malı teslim almadan satıcıya ödeme gerçekleşmektedir.
- Uzun vadeli çalışma sonrası oluşan güven, ihracı yapılacak malın özellikleri, pazar durumu, satıcının gücü, malın alıcı için aciliyeti gibi sebepler peşin ödeme tercih sebeplerindendir.
- Peşin satışlarda yapılan iskontolar da bu yöntemin uygulanmasında etkilidir.
- İhracatçı için peşin ödeme bir finansman kaynağı olmaktadır.
- Yeni başlanacak dış ticaret için öncelikle yapılan numune çalışmaları da çoğunlukla peşin ödeme kapsamındadır. Bu tip ihracatlar gümrükte numune olarak işleme alındığında ödeme gerekmezken, satış olarak gidecek numuneler de kesin ihracat kurallarına tabi olup gelirleri peşin ödeme olarak tahsil edilir.

Peşin ödeme şeklinde, ihracatçı firmalar, sipariş üzerine üretim yapıyorlarsa, siparişin ellerine geçmesiyle birlikte ithalatçı firmadan paranın peşin olarak gönderilmesini isteyip paranın banka hesaplarına geçmesiyle birlikte üretime başlayabilecekleri gibi, depoda hazır olan bir malın sipariş edilmesi durumunda yine para gelir gelmez yükleme ve ihracat işlemine başlayabilmektedirler. Fakat her halükarda ithalatçılar, siparişi verir vermez veya yükleme tarihine yakın bir zamanda, ihracatçıya güvenerek mal bedelini banka kanalıyla transfer etmektedirler. (DÖLEK, 2006, s.14)



ŞEKİL 2.1. Peşin Ödeme İşleyişi

Peşin ödeme işleyiş süreci aşağıdaki gibidir;

1. İhracatçı ile ithalatçı firmalar, yapılacak ticaret ile ilgili tüm detayları içerecek şekilde sözleşme yaparak şartları belirlerler.
2. İthalatçı firma, konu siparişin ödemesi için bankasına ödeme talimatı verir.
3. İthalatçı bankası, ihracatçı bankasına ödeme talimatı doğrultusunda para transferini gerçekleştirir, bu aşamada transferin iletildiğine dair kanıt olarak swift görüntüsü iletilebilir.
4. İhracatçı firma bankası, gelen ödemeyi firma hesabına geçirir. İhracatçı firma ödeme kontrolü için swift ile sorgulama yapabilir.
5. Bu aşamada sözleşme şartlarına uygun olacak şekilde ihracat operasyon süreci başlar. Teslim şekline göre ihraca konu malın yüklemesi yapılır ve gerekli tüm evraklar hazırlanarak ithalatçıya ve ithalatçı tarafından yetkilendirilmiş kuruluşlara (nakliyecisi, gümrükçü) iletilir.
6. Konu yükleme için gerekli gümrük işlemleri tamamlanarak mal ithalatçıya ulaşır.

Bu ödeme yönteminde, ihracat bedeli için bankalar tarafından Döviz Alım Belgesi hazırlanır. Gelen döviz, ödeme gerçekleştiği günün kuru ile kaydedilir, fatura ya da sevk tarihine göre hesaplanmaz.

Kambiyo mevzuatımızda belirtildiği üzere; ihracatçı ödeme aldığı tarihten itibaren onsekiz ay içinde konu malın ihracını tamamlamış olmalıdır ve yine aynı şekilde, ithalatçı gönderdiği ödemeye konu siparişinin onsekiz ay içinde eline ulaşmasını sağlamalıdır. Bu süre gemi yoluyla olduğu takdirde yirmidört ay olarak belirlenmiştir.

Peşin çalışma satıcılar açısından en düşük riskli ödeme şeklidir. Konu ticarete satıcı, göndereceği malın bedelini peşin tahsil ederek riski elimine eder; böylece malın hazırlanması için gereken finansmanı önceden sağlamış olduğundan, üretim için mali sıkıntıya düşmemiş olur. Alıcı ise peşin ödeme yöntemi çok risklidir; teslim alınacak malın siparişlerine uygun üretilmemesi, zamanında gönderilmemesi veyahut hiç gönderilmemesi gibi riskler ile karşı karşıya kalacaktır. Alıcı firma, sözleşmede belirtilen şartlara uyulmaması halinde ödemenin geri alınacağına ilişkin bankasına bilgi verebilir, bu şekilde alacağı risk düzeyini düşürmüş olabilecektir.

Ayrıca, endüstriyel ürünlerin ticaretinde (işletmeden işletmeye satışlarda – B2B) henüz sözleşme yapılmamış iken numune çalışmaları aşamasında da bedel tahsil edilecek ise peşin ödeme şekli uygulanmaktadır. Seri üretime geçiş onayı tamamlandıktan sonra sözleşmeye ödeme şekli anlaşılmaya göre belirtilecektir.

2.1.2.1.Havale, Çek Ve Efektif İle Ödeme

İthalatçı, yurtdışından alacağı mal bedelini kendi ülkesindeki bankaya ulusal para olarak yatırır. İthalatçının bankası, satıcı ülkesindeki muhabirine ödeme talimatı verir. Satıcı, mahalli (muhabir) bankasından bu paranın karşılığı ulusal parasını tahsil eder ve bir döviz alım bordrosu düzenlenir, sonrasında ise mal sevkini gerçekleştirir. (KUTLU, 2011, s.139)

Şahıs veya Firma Çekleri : Bankada açılmış olan şahsa veya şirkete ait vadesiz bir hesaba bağlı çeklerdir. Çekin karşılığı tutar, bağlı hesapta bulundurulur ve satıcı, bu hesaptan banka aracılığı ile alıcıya ödeme yapar.

Banka Çekleri : Borçlu taraf, borçlu olan meblağda parayı bankaya yatırır ve adını vereceği alacaklısı adına bir çek düzenlenmesini talep eder. Banka, kendisini borçlu gösteren bir çek hazırlayarak borçlu tarafa teslim eder ve borçlu da bu banka çekini alacaklısına verir. Bu sistemde; alacaklının karşısındaki gerçek borçlu banka olmaktadır (ONURSAL, 2013:280)

Seyahat Çekleri : Seyahat halindeki işadamları, nakit taşımanın riskini ortadan kaldırmak amacıyla bankadan kişi adına düzenlenen ve bedeli ödenmesi karşılığında çek

alır. Kişiler bu çeklerin nerelerde geçerli olacağını bilerek, bu çekler ile banka güvencesi altında ödeme yaparlar ve bu sayede yanlarında riskli ölçüde nakit bulundurmaktansa daha güvenli bir şekilde seyahatlerini gerçekleştirirler. İş artırmak amacıyla yapılan seyahatlerde çeşitli şekillerde (konaklama, ulaşım, iş merkezleri gibi yerlerde) ödemeler bu şekilde yapılabilmektedir. Kullanılmayan çekler ikinci bir imza ile bankaya teslim edilerek çek tutarını geri alır.

Kredi Kartları : Günümüzde sıkça kullanılmakta olan kredi kartları, aynı sistem ile limiti kadar ödeme yapma imkanı sunmaktadır.

2.1.2.2.Prefinansman (Prefinancing)

Prefinansman bir ön ödemedir. Bu ödemede ithalatçı ihracatçının bankasından garanti alır. Eğer ihracatçı malı ithalatçıya göndermez ise ithalatçı yaptığı ön ödemeyi garanti vermiş bulunan bankadan faizi ile birlikte iade alır. Garanti veren banka bu garanti karşılığında ihracatçıdan belirli bir komisyon alır. Prefinansmanda peşin ödenen kısım için faiz söz konusudur. Banka ihracatçı adına kefil olmaktadır. Ancak bunu sağlayabilmek için ihracatçının bankanın kredi müşterisi olması gerekir. Banka sağladığı bu garanti karşılığında ihracatçıdan genellikle aylık yüzde bir oranında komisyon almakta, ihracatın gerçekleştirilememesi halinde banka ana para ve faizini satıcıdan tahsil etmektedir (AKIN, 2008, s.132)

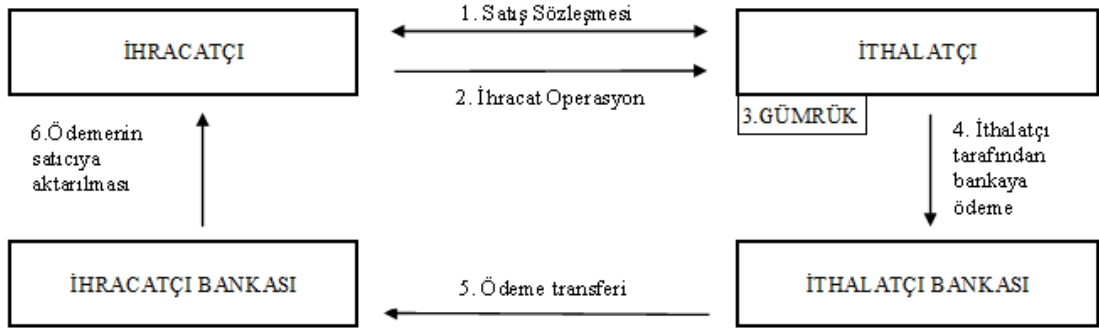
2.1.3. Mal Mukabili Ödeme (Open Account – Açık Hesap)

Mal mukabili ödeme yönteminde, sözleşmeye konu malın ihracının tamamlanıp alıcı tarafından teslim alınmasından sonra ödeme gerçekleştirilir.

İthalatçıya avantaj sağlarken, ihracatçı açısından risk oluşturan bu ödeme yönteminde, ticaretin tüm riski satıcı üzerindedir. Bu nedenle;

- Alıcının tanındığı veya yeterince güvencenin verildiği,
- Mal değerinin çok yüksek olmadığı,
- Satıcının malları satmakta çok istekli olduğu,
- Yeni pazarlar kazanmak istediği,
- Alıcıyla uzun uzun süreli bir iş ilişkisine girmek istediği

durumlarda kullanılması gereken bir ödeme yöntemidir. (TURHAN, 2013, s.79)



ŞEKİL 2.2. Mal Mukabili Ödeme İşleyişi

Mal mukabili ödeme şekli işleyiş süreci aşağıdaki gibidir;

1. İhracatçı ile ithalatçı firmalar, yapılacak ticaret ile ilgili tüm detayları içerecek şekilde sözleşme yaparak şartları belirlerler.
2. İhracatçı firma, malzemeyi hazırlar ve sözleşme şartlarına uygun şekilde ihracat operasyonunu başlatır; teslim şekline göre ihraca konu malın yükleme yapılır ve gerekli tüm evraklar hazırlanarak ithalatçıya ve ithalatçı tarafından yetkilendirilmiş kuruluşlara (nakliyeciler, gümrükçü) iletilir.
3. Konu yükleme için gerekli gümrük işlemleri tamamlanarak mal gümrükten çekilerek alıcıya ulaşır/ulaştırılır.
4. İthalatçı firma, bankasına alıcı bankasına ödeme yapılması için talimat verir.
5. İthalatçı firma bankası, talimat doğrultusunda alıcı bankasına parayı transfer eder.
6. İhracatçı firma bankası, gelen ödemeyi firma hesabına geçirir, firmaya öder.

Bu ödeme şekli çerçevesinde yapılan ihracatlar ülkemiz açısından bakıldığında da bir tür yabancı ülkeler kredi tanınması anlamına geldiği için bu tür ihracatlarda kambiyo mevzuatı oldukça hassas davranmaktadır. Mal gönderildikten sonra ihracat bedelinin zamanı içinde (yani en geç 180 gün içinde) yurda getirilmesi şart koşulmaktadır. Bu duruma istisna olabilecek mücbir sebepler (zorunlu, elde olmayan nedenler) ise sadece aşağıda sıralanan şu durumlardır (DÖLEK, 2006, s.17-18) :

- İthalatçı veya ihracatçı firmanın iflası

- İthalatçı ülkenin resmi makamlarından kaynaklanan sebeplerle ihracat bedelinin süresi içinde getirilememesi
- İhracatçı ile ithalatçı arasında ortaya çıkan herhangi bir anlaşmazlık sebebiyle yurtdışında dava açılmış veya tahkime gidilmiş olması
- Grev, lokavt veya avarya halinin gerçekleşmiş olması
- Doğal afet, savaş benzeri olağanüstü durumların gündeme gelmiş olması
- Malların kaybedilmesi, hasar görmesi veya imha olması

Mücbir sebep olarak kabul edilen durumların da mutlaka yetkili makamlar tarafından düzenlenmiş belgelerle ispatı şartı aranmaktadır.

Mal mukabili ödeme şekline göre satış yapacak ihracatçı firmaların mal satışı yapacakları ülkenin kambiyo mevzuatları hakkında bilgi sahibi olmaları gerekir. Çünkü istikrarsız rejimlerde mal bedelinin yurtdışında transferi kısıtlanabilir veya engellenebilir. Bu noktada satıcının alıcı ülkesindeki siyasi ve ekonomik istikrara çok güvenmesi gerekir (DURUKANOĞLU, 2008, s.64). Buna rağmen, uluslararası ödeme şekillerinden en fazla oranla kullanılan yöntemdir.

Mal mukabili için, ihracatçılar açısından ihracat yaptığı firmaya ödemesini yapacağına güvenmesi gerekir. Ancak yapısal olarak yaptırımda güçlü olan firmaların alıcı pozisyonunda olması durumunda ödeme alınmaksızın ihracat gerçekleşebilmektedir. Bunu yaparken ihracatçı alıcının kasti olarak ödeme yapmaması ya da iflası gibi durumlarda ödeme yapamaması riskini üstlenmiş. Aynı zamanda bu yolla satıcı alıcıya kredi veyahut finansman sağlamış olmaktadır. Ödeme alamama riskini düşürmek için satıcının alıcı firmanın yapısı yanında alıcının ülkesinin yapısını da araştırmış olması gerekmektedir.

Mal mukabili alıcıların piyasada çok güçlü bulunmasından doğan bir ödeme yoludur. Öte yandan ihracatçı firmaların riski üstlenebilecek güçlerinin olması ve bu şekilde işlem yapması, rekabetçi bir yaklaşım olarak görülebilir. Çünkü bu şekilde alıcının daha çok tercih edeceği bir firma olur ve dolaylı olarak ihracat kapasitesini artırmış olur.

2.1.4. Vesaik Mukabili Ödeme (Documentary Collections Cash Against Documents – CAD – D/P)

Vesaik mukabili ödeme; alıcının ithal ettiği malın bedelini, söz konusu malı temsil eden belgelere dayanarak ödemesi esasını temel alır. Bu tür ödemelere konu olacak vesikalar; poliçeler, emre yazılı senetler, çekler, ödeme makbuzlarını ve diğer para ödemesini sağlayan herhangi bir senedi ifade etmektedir. Buna ek olarak ticari vesikalar ise; faturaları, navlun belgelerini, emtia ile benzeri senetleri ve mali olmayan diğer senetleri ifade etmektedir. (CANITEZ, 2006, s.197)

Vesaik mukabili ödemede, mal bedelinin tahsiline ilişkin uygulamalar Milletlerarası Ticaret Odası (MTO)’nın 1 Ocak 1996 tarihinde yayınlayıp yürürlüğe soktuğu “Tahsiller İçin Yeknesak Kurallar” (URC 522)’da belirlenmiş kurallar kapsamında gerçekleştirilmektedir (TURHAN, 2013:83). Toplam yirmialtı maddeden oluşan kurallar bütününde vesaik iki ayrı şekilde tanımlanmıştır;

-Ticari Evraklar: Fatura, konşimento, nakliye belgeleri gibi mali değeri olmayan evraklar

-Mali Evraklar: Para ödemesini sağlayan evraklar (poliçe, çek, senet, ödeme makbuzu gibi)

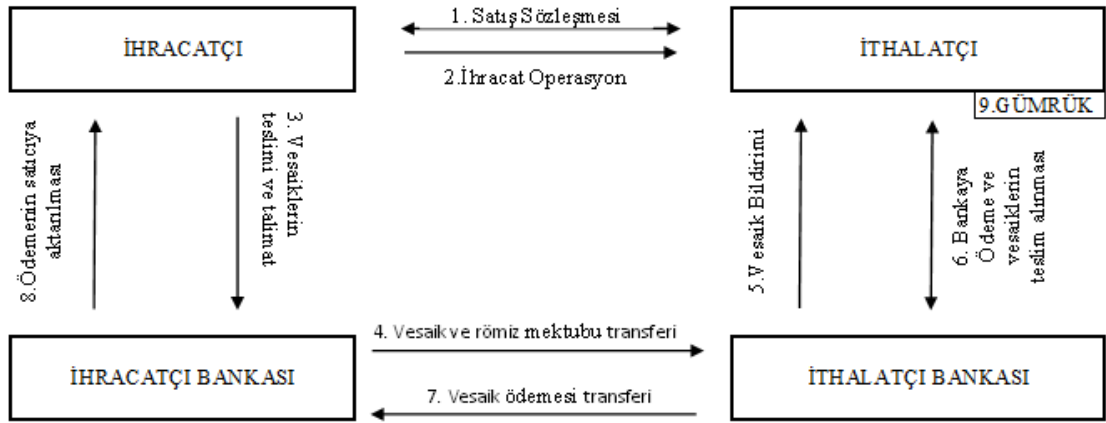
Vesaik karşılığında ödeme yöntemi, ihracatçıların mal karşılığında ödeme yöntemine göre daha hızlı ve daha az riskli olan ancak yine de ödemeyi tam anlamıyla güvence altına almayan bir ödeme yöntemidir. Satıcı eğer alıcı firmaya malını ödemesiz sevk edebilecek kadar güveniyor ancak ödemesini almadan teslim etmek istemiyor ise bu ödeme yöntemini kullanmayı tercih edebilir. Burada devreye banka girecektir. İhracatçı firma mallarını sevk ettikten sonra sevk evraklarını direkt olarak ithalatçı firma adına düzenlemektense, aracı banka adına düzenleyerek ticaretini ve ödemesini kısmen garanti altına alacaktır. Görüldüğü üzere, vesaik mukabili yönteminde ödemenin tamamlanması için malın alıcıya teslim edilmesi veya teslim yerine ulaşmış olması şartı yoktur. Ödeme süreci malların sevk edildiğini gösteren evraklar ile yürütülmektedir.

2.1.4.1.Vesaik Mukabili Ödeme İşleminin Tarafları

Belge karşılığında ödeme yönteminde taraflar aşağıdaki gibidir (KAYA, 2013, s.424);

- **İhracatçı (Drawer, exporter, principal):** Yüklediği mallara ilişkin belgeleri tahsil talimatı ile birlikte bankasına verir. Akreditifte amir, ithalatçı olduğu halde tahsil vesaikinde amir ihracatçıdır.
- **Tahsile gönderen banka (Muhabir Banka/Remmiting Bank):** İhracatçının seçtiği bir bankadır. İhracatçının belgelerini ithalatçının ülkesindeki bankaya göndermektedir. Belgeleri kendi talimat mektubu ekinde gönderir. İhracatçının vereceği talimatları yerine getirir ve ödeme yapılana kadar takip eder.
- **Tahsil eden veya ibraz eden banka (Amir Banka/Collecting or presenting bank):** Tahsil vesaikini ödeme ya da kabul karşılığında ithalatçıya veren bankadır. Ayrı bir banka olabileceği gibi tahsile gönderen bankanın şubesi de olabilir. Banka, tahsil ettiği paraları havale eder. Poliçe bedelinin ödenmemesi durumunda muhabirin talimatına uyar, örneğin protesto eder. Vesaik bu bankaya çoğunlukla "Remmiting bank" tarafından gönderilir. Ancak kimi zaman doğrudan doğruya ihracatçının gönderdiği de görülebilir. Ayrıca ihracatçının o ülkedeki temsilcisi de vesaiki verebilir.
- **İthalatçı (Dravee, importer):** Kendisine sunulan belgelerin bedelini öder ya da bir poliçeyi kabul eder.

Bu yöntemde taraflardan bankaların oldukça özenli hareket etmeleri gerekmektedir. Alıcı ve satıcının bankası birbirleri ile açık ve doğru bir şekilde iletişim kurmalı, belgelerin paylaşımında eksiksiz olmalı ve işlemlerin mümkün olduğunda kısa zaman içinde tamamlanmasını sağlamaya çalışmalıdır. Ancak bankaların gerekli kontrolleri yaparak evrak temin ve teslimi ile ödeme transferini sağlamak dışında yükümlülükleri bulunmamaktadır. Bunun için ticaret firmalarının da sürekli bilgi alışverişi içinde olmaları, güven duysalar bile kontrolü bırakmamaları önemlidir.



ŞEKİL 2.3. Vesaik Mukabili Ödeme İşleyişi

Vesaik mukabili ödeme şekli işleyiş süreci aşağıdaki gibidir;

1. İhracatçı ile ithalatçı firmalar, yapılacak ticaret ile ilgili tüm detayları içerecek şekilde sözleşme yaparak şartları belirlerler.
2. İhracatçı firma, malzemeyi hazırlar ve sözleşme şartlarına uygun şekilde malın sevkini yapar.
3. İhracatçı, sevk evraklarını ödeme karşılığında teslim edilmesi talimatı (poliçe) ile aracı bankaya iletir. Banka burada vesaikin teslim şartlarını kapsayan bir talimat (römiz mektubu) hazırlar.
4. İhracatçı bankası, tüm evrakları römiz mektubu ile birlikte konşimentoda yazılı tahsil bankasına gönderir.
5. Tahsil bankası, ithalatçı firmaya vesaik bildiriminde bulunur.
6. İthalatçı firma, gelen bildirim ile bankasına ödeme yapar ve vesaikleri alır.
7. Ödemeyi alan tahsil bankası, ödemeyi alıcı bankasına transfer eder.
8. Ödeme ihracatçı hesabına aktarılır.
9. Vesaikleri alan ithalatçı konu malın gümrük işlemlerini tamamlayarak malı gümrükten çeker.

2.1.4.2. Avantajlar ve Dezavantajlar

İhracatçı açısından; vesaik mukabili ödeme yöntemi mal mukabili yöntemine göre daha güvenlidir. Eğer alıcısı ile uzun süreli bir ticaret geçmişi var ise ve akreditif masraflarına katlanmak istemiyorsa, alıcının ödemeyi gerçekleştireceğine güveni yüksek

ise bu yöntemi tercih edebilir. Bu sayede ödeme için vade beklememiş olacaktır ve hızlı bir şekilde ödemesini alabilecektir.

Burada dikkat edilmesi gereken husus; bankanın ödemeyi tam anlamıyla garanti altına almadığının farkında olmaktır. Aracı bankaların alıcı tarafından yapılan ödemenin satıcı bankasına transferi dışında; evrakların kontrolü veya ödeme alınmasını sağlaması ile ilgili bir zorunlulukları bulunmamaktadır. Bir diğer önemli konu da, ihracatçı konşimentonun üzerinde alıcı kısmına ithalat firmasının isminin değil, ithalatçı firmanın bankasının isminin yazması gerekliliğidir. Eğer alıcı firmanın ismi yazılmış ise alıcının bankasının taraf olması söz konusu olamayacak ve işlemin mal mukabili yönteminden farkı kalmayacaktır.

İhracatçı firmanın vesaik mukabilinde üstlendiği risk aslında oldukça yüksektir. Alıcı bir sebeple malları almaktan vazgeçmiş olabilir ve ödeme yapmayabilir; bu aşamada satıcı, sevketmiş olduğu mallarına yeni bir alıcı arayışına girecektir; bulamaz ise ürünün üretimi için sarfettiği maliyet, malların gönderilmesi ve kendi ülkesine geri getirilmesindeki tüm sevk masrafları ile mal eğer alıcı ülkesinde uzun süre gümrükte kalırsa oluşacak bekleme masraflarını karşılamak zorunda kalacağı için büyük kayba uğrayacaktır. Ayrıca, alıcı ülkesinde orijinal evraklar beklenmeksizin malın teslimi gerçekleştirilebilir (örn. Pakistan) ya da güvendiği firma ise vesaikleri banka yerine direkt olarak alıcıya gönderebilir, bu şekilde alıcı malı teslim alıp ödemesini yapmayabilir. Her iki şekilde de ödemesini alamayan ihracatçının bankası tarafından yapılabilecek tek şey uyarı göndermektir.

İthalatçı açısından ise, ödeme yapılmadan önce malın kontrolünü yapma imkanı vardır. Bu sebeple ihracatçıya göre oldukça güvencedir. Ancak; gönderilen malın cinsine veya aciliyetine bağlı olarak; ödeme ve vesaik teslimini malı görmeden veya mal hanüz gelmemişken yaparsa, gelen malın uygun olmaması riski ile karşıkaraşıya kalabilir. Ayrıca firma vesaik orijinalleri olmadan malları çekmiş ise ve ödemeyi kasten veya mücbir sebeplerden dolayı yapamamış ise, bankanın ileteceği uyarıdan dolayı prestij kaybı yaşayacaktır.

2.1.5. Akreditifli Ödeme (Documentary Credit – Letter Of Credit – L/C)

Uluslararası ticaretin ulusal düzeyde alım satımından çok daha karmaşık olması ve riskinin çok daha yüksek olması, hem alıcı hem de satıcı açısından güven arayışını getirir. Akreditif kelime anlamı bakımından da güvence temelinden türemiştir ve hem alıcıyı hem

de satıcıyı bağlayan ve güvence alan, aynı zamanda da güvence altına alarak sorumlulukları kesin çizgiyle belirlemiş kredi mektubudur. Konu akreditif, mal üzerine olabileceği gibi hizmet ticareti için de uygulanabilmektedir.

Akreditif; ihracatçının yurtdışına sattığı mal ile ilgili sevk vesaikinin ithalatçının bankasınca akreditif işlemlerine aracılık etmesi için belirlenen ülkesindeki bir bankaya teslimi ardından belegelerin, akreditif şartlarına uygunluğunun saptanması ile mal bedelini tahsil etmesine imkan sağlayan bir kredi işlemidir. Satıcı ve alıcı arasına bankaların dahil edilmesi, satıcının malını sevk etmesinden sonra malının bedelinin tahsilini kolaylaştırmakta, ayrıca satış sözleşmesi şartlarına uyulmaması durumunda alıcının riske girmemesini de sağlamaktadır. Akreditif, şartlı bir banka garantisi olup lehbara akreditif şartlarına uyduğu takdirde, mal/hizmet bedelinin ödeneceğini tahhüt eder. (KUTLU, 2011, s.148)

Dış ticaretin sağlıklı ve kurallara uygun olacak şekilde gelişmesi için 1919'da oluşturulan Milletlerarası Ticaret Odası (MTO-ICC), akreditif ile ilgili düzenlemelerde bulunur; buna yeknesak kurallar denmiştir. Bu düzenlemeler kanun hükmünde olmamakla birlikte bir nevi rehber niteliğindedir. Giderek hızlı bir ivme ile gelişmekte olan uluslararası ticaretin bu kurallara uyulması halinde daha temiz ve kararlı olarak devam etmesi amaçlanmaktadır.

Akreditif işlemi için olması gereken üç ayrı sözleşme vardır. Bunlar (KAYA, 2013, s.425)

1. Taraflar arasındaki ticaret sözleşmesi: İthalatçı-ihracatçı arasında ticaretin başlamasından önce belirlenen kuralları içerir.
2. İthalatçının amir banka ile sözleşmesi: Akreditif açtırmak için ithalatçı teklif mektubu göndererek amir banka ile bir sözleşme düzenler.
3. Ödeme sözleşmesi: Dış ticaret tarafları arasında ticarete konu malın ödeme şartlarının belirlenmesine yönelik yapılan sözleşmedir.

Akreditif İşleminin özellikleri aşağıda sıralanmıştır (KAYA, 2013, s.428)

- Akreditif, kapsadığı kurallar gereği hem malı gönderenin ödemesini garanti altına alması bakımından, hem de malı alacak tarafın ödemesinin karşılığı malı beklediği şekilde alabilmesi açısından ithalatçıyı da ihracatçıyı da koruyan bir sistemdir.

- Koruyuculuğu doğrultusunda dış ticarete en fazla kullanılan yöntemdir.
- Akreditif, ticaretin fiili durumu dışında, gerçekleşecek ticaretin belirlenen şartlarının yerine getirilmesini sağlamaya yönelik olarak, evraklar üzerinden işleyen bir sistemdir.
- Akreditif, bu bağlamda diğer sözleşmelerden ayrı bir sözleşme durumundadır.
- Yine koruyuculuğu sayesinde akreditif en güvenilir sistemdir. Malı gönderen ihracatçının ödemesi banka garantisi altında olur ve satıcı bu şekilde riskini düşürmüş olur. İthalat firması da ödeme yapmadan önce, ödemesi karşılığında tedarik edeceği malını güvence altına almış olur.
- Akreditif bir kredi mektubu olarak tanımlanabilir. İthalatçı, amir banka olarak atadığı bankaya gönderdiği kredi mektubu ile ödemeyi bu mektubun şartlarına göre satıcının bankasına transfer edeceği taahhüdünü vermiş olur. O halde akreditif bir taahhüt mektubudur.
- Akreditifin şartlarına göre, ödeme konusu da garanti altına alınmış olacaktır ve satıcı ihracat firmasının ibraz edeceği belgelerin uygunluğu ile ödeme işlemleri akreditif şartlarına göre gerçekleştirilir.
- Akreditif işleminde bankalar en önemli kurumlar durumundadır. Diğer ödeme yöntemlerine göre yalnızca ödemenin transferinden sorumlu olmak dışında, akreditif mektubu ile daha fazla iş yükümlülüğü almaktadırlar.
- Akreditif, bankaların arada evraksal olarak daha fazla işin içinde olmaları dolayısıyla daha çok zaman gerektiren bir yapıdadır. Bu sebeple Akreditifle belirlenen zamanlarda malın gönderimi ve ödemenin yapılması oldukça önem arz etmektedir.
- Aynı zamanda akreditif diğer ödeme yöntemlerine göre en fazla masrafa sebep olmaktadır. Çünkü bankalar yürütecekleri akreditif işlemleri karşılığında komisyon almaktadırlar. Bu komisyon, genel olarak akreditife konu bedelin belirli bir yüzdesi olmaktadır, ayrıca gerçekleştirilen evraksal faaliyetler karşılığında da yine çeşitli bedeller şarj edilmektedir.

2.1.5.1.Akreditifte Taraflar

Akreditif işlemlerinde taraflar aşağıdaki gibidir:

1. Amir (Akredif Amiri, Applicant, Orderer, Principal): İthalatçı
2. Amir Banka (Oppening or Issuing Bank): İthalatçının Bankası
3. Lehdar (Akreditif Lehdarı, Beneficiary): İhracatçı
4. Görevli Banka (Muhabir, Aracı Banka, Intermediary Bank)
5. İhbar Bankası (Advising Bank)
6. Teyit Bankası (Confirming Bank)
7. Ödeme veya Kabul Bankası (Paying or Accepting Bank)
8. İştira Bankası (Negotiaton Bank)
9. Rambursman Bankası (Reimbursing Bank)

2.1.5.1.1. Amir (Akreditif Amiri, Applicant, Orderer, Principal)

Amir, satış sözleşmesindeki alıcı taraf, yani ithalatçıdır. İthalatçı, ihracatçı ile imzaladıkları sözleşmeyi ve tüm detayları içeren bir talimatı bankasına ileterek, ayrıca bankayla arasında bir sözleşme yaparak akreditif açılmasını talep eder. İthalatçı bankaya akreditif açtırırken, açılması talep edilen akreditifin tutarı kadar teminat gösterecektir, bu şekilde bir ödeme garantisi sunulmuş olmaktadır. Akreditifin açılması ile birlikte alıcı, satıcı tarafından gelecek ödeme talebi ile ödeme yapacağını onaylamış olacaktır. Ayrıca başlamış bir süreçte akreditif şartlarında da değişiklik talep edebilecek taraf yine akreditif amiri, yani ithalatçıdır. İhracatçı ile mutabık oldukları bir değişiklik söz konusu olduğunda, değişiklik talebi yaparak bu değişiklik talebi için bir komisyon öder.

Amir, akreditif süresince aşağıdaki maddelerden sorumludur (ONURSAL, 2013, s.319);

- İthalatçının akreditif açması durumundaki amir, zorunlu olan ya da satıcı tarafından istenilen değişiklikleri (tadil) incelemek ve aracılığını sürdürmek, her türlü değişiklik durumunda yazışmaları ve iletişimi sürdürmek durumundadır.
- Evrakların satıcı bankasına iletiminde, satıcı bankasının bir veya birden fazla rezervi olması durumunda, alıcı banka ile iletişimde kalarak bunların bankası tarafından düzeltilmesi ve kaldırılması işlemlerini takip etmek.
- Satıcı tarafından rezerv almayan durumlarda ise anlaşılan şartlarda ödeme emrini verdikten sonra kendisine ulaştırılan evrakları mümkün olan hızlı zamanda

kontrol ederek, bankasına iletmek veya itirazı olacak ise bunların bildirimini yapmak.

- Gönderdiği kredi mektubu olan akreditifin şartlarına uymak, kendi üzerine düşen maddeleri eksiksiz yürütmek.

2.1.5.1.2. Amir Banka (Opening Or Issuing Bank)

Akreditif talimatını alan ve akreditif metnini oluşturarak akreditifi küşad eden (açan) bankadır, alıcının bankasıdır. Bu banka tarafından kabul edilen sorumluluk, akreditif şartları kapsamında ithalatçı yani amir'in imzalayarak iletceği poliçe bedelini ödemek ya da kabul etme yükümlülüğüne, akreditifin (kabili rücu veya gayri kabili rücu olması) çeşidine göre değişiklik gösterir. Amir banka, herhangi bir riski üzerine almamak için, ödemelerin yapılması aşamalarından öncesinde şartların doğru bir şekilde gerçekleşip gerçekleşmediğini dikkatle incelemelidir. Zira, şartlar karşılanmadığı takdirde ödenen bedelin amirden yani ithalatçıdan temin edilememesi riski vardır. Bu gibi durumda, bu banka, akreditife konu malların satılması ile, açtığı krediyi kapatmak durumunda kalacaktır. Bir diğer açıdan bakıldığında; tüm şartlara uyan evraklar olmasına rağmen bunları kabulünü yapmayan banka da, lehdar ve ödemenin bağlı olduğu diğer birimlere karşı sorumluluk altına girmiş olacaktır. (KUTLU, 2011, s.149)

Amir bankası, akreditif süresince aşağıdaki maddelerden sorumludur (ONURSAL, 2013, s.319)

1. Teslimi zorunlu olan evrakların uygun olarak teslim alındığı hallerde;

- Akreditife tabi olarak belirlenmiş ödeme şekillerinden hangisi ise (Vesaiklerin görülmesi üzerine – sight payment olacak şekilde; teslim alınması sonrasında şartlarda belirtilmiş olan bir tarihteki belli vadede yani deferred olacak şekilde veya evrakların karşılığında döviz yerine ödeme olarak poliçe kabulü ile), bu şekle göre yükümlülüğünü gerçekleştirmelidir.
- Akreditif eğer “muhabir” bankanın gişesinde vesaik ibrazında ödeme; vadeli olacak şekilde ödeme veya poliçeli “ödeme” yöntemine tabi ise ve bu gerçekleşmediyse yine yükümlülük kapsamında görevini yerine getirmelidir.

2. Amir banka; akreditifin açılması anından işlemlerin kapanmasına kadar ibrazın karşılanması konusunda “dönülemez” şekilde yükümlü olmaktadır.
3. Bir amir bankanın görevli bir bankayı remburse etme yükümlülüğü amir bankanın lehdar karşısındaki yükümlülüğünden bağımsızdır; ancak, yükümlülüklerini yerine hakkıyla getiren görevli (muhabir) bankayı remburse etme zorunluluğundadır.

2.1.5.1.3. Lehdar (Akreditif Lehdarı, Beneficiary)

Akreditif lehdarı, tarafına akreditif metni açılan ve akreditife konu malın ihracatını gerçekleştirecek taraftır, yani satıcıdır. Lehdar, akreditif şartlarına birebir uymak zorundadır. Ancak, akreditif şartlarına uyamayacağı veya kabul etmeyeceği maddeler olması halinde ise yine akreditifin çeşidine göre değişiklik yapılmasını alıcıya talep etmesi gerekir; bu sayede amir gerekli değişiklikleri yapacaktır. Akreditif çeşidine göre sorumlulukları değişmekle birlikte, satış sözleşmesi kapsamında ve akreditife uygun olarak, malların ihracatını gerçekleştirerek ilgili vesaikleri amir bankaya iletilmesi üzere kendi bankasına (aracı bankaya) gönderir, aracı banka da evrakları amir bankaya gönderecektir. İletilen vesaik karşılığında lehdar, vesaiklerin incelenmesi sonucu ihracat bedelini veyahut kabul imzalı poliçeyi teslim alır.

Akreditif sözleşmesine göre lehdar, malları satış sözleşmesindeki belirtilen zamanda, gerekli koşulları yerine getirerek istemem belgeler eşliğinde yükler ve yüklenen mala ilişkin belgeleri bankası aracılığıyla yine akreditifte belirtilen sürelerle uygun olarak ithalatçıya verilmek üzere amir bankaya yollar. İhracatçının amir bankadan ödemesini garanti altına akreditifli ödeme şeklinde en çok dikkat etmesi ve bilinçli hareket etmesi gereken husus, ihracatı yaparken kurallar ve zaman açısından akreditif metnindeki şartlara uygun hareket etmesidir. Yani rezerv alınmaması gereklidir. İhracatçının yüklemeye alakalı rezerv yemesi durumunda, hukuken amir bankanın garantörlüğü biter ve sanki işlem akışı vesaik karşılığında ödeme yapılmasına dönerek amir bankada bulunan evrakları ithalatçıya tahsil edilmesi için sunar; ithalatçının rezervi kabul edip etmediğini sorar. İthalatçının rezervi kabul etmesi durumunda ödeme yapılır ancak kabul etmediği durumda ithalatçının amir banka üzerinden aldığı garantide sıkıntı doğar. Bu neden ihracat operasyonunu sağlıklı yürütmekte fayda vardır (DÖLEK, 2006, s.22)

2.1.5.1.4. Görevli Banka (Muhabir, Aracı Banka, Intermediary Bank)

Görevli Banka, akreditifin koşullarına göre, lehdarın yani satıcının ülkesinde bulunan, akreditifin açıldığını satıcıya bildiren, satıcının evraklarını kabul ederek alıcıya ulaştırmakla ve vadesinde ödeme yapmaya veyahut poliçe kabul ederek iştirâ yetkisi olan bankadır. Akreditif işlemlerinin bazılarında dereceleri değişecek şekilde dört ya da beş bankaya sorumluluk atansa dahi, çoğunlukla bu bankalardan beklenecek görevler de muhabir (görevli) banka tarafından yapılır. Ancak, muhabir banka aynı zamanda teyit bankası durumunda değilse, aksi belirtilmediği sürece (yani görevli bankanın ibrazı karşılamayı veya iştirâ etmeyi açıkça kabul ederek bunu lehdara açıkça bildirdiği hal dışında) bir yükümlülüğe sokmayacaktır. Amir banka, poliçe kabul edimi ya da vadeli ödeme yükümlülüğü altına girmesi için başka bir banka görevlendirerek ona yetki atar. Teyit bankası olmayan bir muhabir (görevli) banka tarafından belgelerin alınması veya incelenmesi ve gönderilmesi o görevli bankayı ibrazı karşılamakla veya iştirâ etmekle yükümlü kılmadığı gibi ibraz karşılama veya iştirâ eylemini de oluşturmaz. Muhabir banka, amir bankanın muhabiri veya ajanı olabileceği gibi satıcının da bankası olabilir. Burada göz önünde tutulması gereken husus; alıcının ülkesindeki bankanın, satıcının temsilcisi olarak değil, esas olarak alıcının ülkesindeki banka namına faaliyette bulunduğudır (ONURSAL, 2013, s.323)

2.1.5.1.5. İhbar Bankası (Advising Bank)

İhbar Bankası, akreditifin açıldığını ve akreditif metnini satıcıya veya satıcının bankasına bildiren bankadır. Yükleme akabinde de evrakların amir bankaya ulaştırılmasını ve amir bankadan gelen ödemenin ihracatçıya aktarılmasını sağlar. Teyitsiz akreditif işlemlerinde, ihracatçının bankası genel olarak bu şekilde işlemleri yürüteceği için ihbar bankası olarak anılmaktadır.

İhbar bankası; akreditifin veya değişikliğin kendi kontrolleri sonrası uygun olduğu sonucuna vardığını ve ihbarın, alınan akreditifin veya değişikliğin şartlarını doğru olarak yansıttığını belirtmiş olur. Bir ihbar bankası, akreditifi veya herhangi bir değişikliği lehdara ihbar etmek için diğer bir bankanın (ikinci ihbar bankası) hizmetinden yararlanabilir. Bir akreditifin ihbar edilmesi için bir ihbar bankasının veya ikinci ihbar bankasının hizmetinden yararlanan bir banka o akreditife ilişkin herhangi bir değişikliğin ihbar edilmesi için aynı bankayı kullanmalıdır. (ONURSAL, 2013, s.320)

2.1.5.1.6. Teyit Bankası (Confirming Bank)

Teyit Bankası, akreditifin ihbarı veya bildirimini yanında, ödeme ile ilgili olarak borca teyit verme aşamasında karşımıza çıkar. Sorumluluğu amir banka derecesindedir ve teyitli akreditif çeşidinde ihracatçı banka bu yönde karşımıza çıkar.

Satıcı, akreditifi açan bankanın itibarını yetersiz bulduğu takdirde, kendi ülkesinde bulunan bir bankanın da, vesaikin ibrazı halinde ödemenin veya vadeli ödemenin veya keşide edilecek poliçenin kabul ve ödemesinin yapılacağı taahhüdünde bulunmasını isteyebilir. Akreditif bedelinin kendisi tarafından ödeneceğini lehdara taahhüt eden teyit bankası amir bankanın riskini üstlenmiş olur. Bu risk, vesaik karşılığında lehdara ödeme yapan teyit bankasının rambursan (ödemenin karşılanması) için başvurduğu amir bankanın veya onun görevlendirdiği rambursman bankasının ödemeyi karşılayamama riskidir. Bu itibarla, teyit bankaları, amir banka adına kredi çıkarmak suretiyle “teyit limiti” saptarlar ve bu limit içinde işlem yaparlar. Bir teyit bankası akreditife teyidini eklediği an itibariyle ibrazı karşılamakla veya iştirâ etmekle dönülemez biçimde yükümlüdür. (ONURSAL, 2013, s.321)

2.1.5.1.7. Ödeme Veya Kabul Bankası (Paying Or Accepting Bank)

Ödeme Bankası; ödemeyi yapacak, veyahut üzerine poliçe alınacak bankadır. Bu banka, eğer şartlar yerine gelmemişse ve buna rağmen ödemeyi gerçekleştirmişse, gerçekleştirdiği ödemenin bedelinin amir bankası tarafından kendisine transferi konusunda yaptırım uygulayamaz, haksız konumda olur. Bu durumda banka, alacağını ancak eline geçireceği vesaikte gösterilen mallara başvurmak veya iştiraya aldığı poliçe bedelinin kendisine ödenmesini keşideciden istemek suretiyle almaya çalışacaktır. Kabul bankası ise, üzerine vadeli poliçe çekilecek olan ve keşide edilecek poliçeleri kabule yetkili kılınan bankadır. Tüm akreditiflerde, ödemeyi yapacak bir bankanın (ödeme bankası) veya poliçeleri kabul edecek bir bankanın (kabul bankası) belirlenmesi zorunludur. (KUTLU, 2011, s.150)

2.1.5.1.8. İştirâ Bankası (Negotiaton Bank)

Bu banka; satıcı tarafından iletilen belgelerin konu akreditifin şartları ile örtüşüp örtüşmediğinin kontrolünü yaparak vesaik iştirakını gerçekleştiren bankadır. İştirâ bankası, iştirâ edilen vesaikleri amir banka veya ödeme bankasına gönderecektir ve

ayrıca, rambursman iştirah bankası adına belirlenmiş ise, rambursman şartlarına göre vesaik bedeli ve komisyonlarını talep edecektir.

Akreditif şartları, iştirahın herhangi bir bankaca yapılmasına izin vermedikçe iştirah akreditiflerinde, iştirahı yapacak olan bankanın (iştirah bankası) belirlenmesi şarttır. İştirah bankası, akreditif şartlarına uygun olmayan vesaik karşılığında ödediği parayı amir bankadan isteyemez. Bu takdirde banka, alacağını ancak eline geçireceği vesaikte gösterilen mallara başvurmak veya iştiraha aldığı poliçe bedelinin kendisine ödemesini keşideciden istemek suretiyle almaya çalışacaktır. (KUTLU, 2011, s.150)

2.1.5.1.9. Rambursman Bankası (Rembursing Bank)

Rambursman bankası, ödeme veya kabul bankası ile iştirah bankasını ramburse edecek (bu bankalarca ödenen paraları kendilerine geri verecek) olan bankadır. Amir banka, başka bir bankayı dış görüşlerine göre akreditif şartlarına uygun vesaik karşılığında ödeme yapmaya, kabul ve iştirahda bulunmaya yetkili kıldığı takdirde söz konusu bankayı ramburse etmekle yükümlüdür. Amir banka bu yükümlülüğünü doğrudan doğruya kendisi yerine getirebileceği gibi yetkili kılacağı bir banka (rambursman bankası) aracılığından da yararlanabilir (KUTLU, 2011, s.151)

2.1.5.2.Akreditif Türleri

Akreditif işlemleri çok çeşitli şekil ve kapsamlara tabi olabildiği için, sağladığı güvence açısından, ödeme şekilleri açısından ve finansman aracı olarak ana başlıklarda toplanmıştır.

2.1.5.2.1. Sağladığı Güvence Açısından Akreditifler

Sağladığı güvence açısından; dönülebilir, dönülemez, teyitsiz ve teyitli olarak akreditifler çeşitlendirilmiştir. Ticaret dünyasında iki akreditif türü birleştirilebilir ve alıcı ve satıcı açısından daha güvenli hale getirilebilir.

Dönülebilir (Kabili Rücu Akreditif – Revocable L/C)

Dönülebilir akreditifler akreditifi açan amir tarafından lehdarın onayını almadan, lehdarın vesaikleri bankaya ibraz etmeden önce olmak kaydıyla iptal edilebilir. Bu sebeple satıcı açısından bir güven unsuru oluşturmamaktadır. Satıcı için riskli olması

sonucu dünya genelinde pek kullanılmamaktadır. Cayma söz konusu olmaması durumunda ise bu tür akreditifin dönülemez akreditiften bir farkı kalmamaktadır. Amir Banka, lehdara karşı aynı yükümlülüğe girmekle birlikte vesaik teslimi olmadan önce iptal ve değişiklik hakkı bulunmasından dolayı tamamen bağlayıcı değildir.

Dönülemez (Gayri Kabili Rücu Akreditif – Irrevocable L/C)

Dönülemez akreditif çeşidinde, alıcı-amir tarafından tek taraflı olarak iptal edilebilme ya da değişiklik yapabilme imkanı yoktur. Herhangi bir işlem için tarafların anlaşmaya varmış olması şartı bulunmaktadır. Dönülemez, yani gayri kabili rücu akreditif, lehdar onayı olmaksızın iptal veya değişikliğe kapalı olduğu için satıcı açısından oldukça güvenlidir ve yine bu sebeple uluslararası ticarete dönülemez akreditif oldukça yaygın olarak kullanılmaktadır. Akreditif metninde herhangi bir belirtme yapılmamışsa, o akreditif dönülemez olarak kabul edilir.

Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed L/C)

Teyitsiz akreditiflerde aracı bankanın ödeme ile ilgili herhangi bir sorumluluğu bulunmamaktadır. Aracı bankanın görevi, akreditifin doğruluğunun kontrolü ve yükleme sonrasında vesaiklerin amir bankaya iletilmesi ile biter; ödeme ile ilgili herhangi bir güvence sağlamaz ve herhangi bir tahhütte bulunmaz. Satıcı açısından teyitsiz akreditif güvenli değildir; satıcının alıcıya ve alıcı bankasına güveni tam ise teyitsiz akreditif kullanılır.

Teyitli Akreditif (Confirmed L/C)

Teyitli akreditifte; amir banka tarafından, akreditif metni ile birlikte ödemenin yapılacağına teminatı olan talimatı da alan aracı banka (lehdar bankası), ödemenin yapılacağına dair kendi teyidini de belirterek ödeme sorumluluğu altına girmektedir. Böylece, aracı banka, akreditif metninin doğruluğunu kontrol etmesi ve vesaiklerin teslim görevleri dışında; ödemenin satıcıya ulaştırılmasından da sorumlu olmaktadır. Akreditifin teyitli olarak açılabilmesi için dönülemez (gayri kabili rücu) olması zorunludur ve akreditif metninde bu teyit talimatının da verilmiş olması gerekmektedir. Satıcı açısından ödemesinin garanti altına alındığı bu akreditif türü en güvenilir olanıdır.

2.1.5.2.2. Ödeme Şekilleri Açısından Akreditifler

Ödeme şekilleri açısından akreditifler, işlemlerde ödemenin nasıl olacağı ve teminat altında olup olmadığının doğrudan belirtildiği akreditif türleridir.

Rotatif Akreditif (Döner/Dönen Akreditif - Revolving L/C)

Rotatif akreditif, bir bölümü ya da tümü kullanıldıkça aynı şart ve tutar çerçevesinde kendiliğinden yenilenen bir akreditif türüdür. Alıcı müşterisinden tutarı yüksek ya da uzun süreli olacak şekilde alım gerçekleştiriyorsa, hem yüksek tutarda anlaşmanın getireceği maliyet avantajından yararlanabilir, hem ödemenin bir seferde yapılması yükünden kurtulur, hem de tekrar aynı işlemleri yapmanın zaman ve emek külfetinden kurtulmuş olur.

Rotatif akreditiflerde dönerlilik koşulu ya miktar ile ya da süre ile sınırlandırılmaktadır. Miktar sınırlamasına göre devir eden akreditiflerde, akreditifin tutarı, kaç kez dönebilecek olduğu ve buna göre de ödemelerin toplam sınırı belirlenir. Süre sınırlamasına tabi olarak devir eden akreditiflerde ise sevkiyatların ne zaman yapılacağı teker teker tanımlanır. Bu tür akreditifler, kümülatif yani biriken (cumulative) ya da birikmeyen (non-cumulative) olmak üzere iki şekilde açılabilir. Biriken akreditifte, bir dönemde tamamı kullanılmayan akreditifin bedeli, sonraki dönemdeki tutarlara eklenmesi suretiyle kullanılır. Bunun için muhakkak ana mektupta şartların belirlenmiş olması zorunludur. Aksi halde birikmeyen akreditif olarak muamele görür ve bunda da kullanılamayan kısmından sonraki dönemde faydalanılmaz, kullanılamamış kısım iptal edilmiş sayılır. (AKIN, 2008, s.134)

Kırmızı Şartlı / Peşin Ödemeli Akreditif (Red Clause L/C)

Diğer akreditif şekillerinde ödeme vesaiklerin ibrazından sonra yapılırken, kırmızı şartlı akreditifte, akreditif şartlarına uyulacağı taahhüdü karşılığında lehdar, aracı bankaya vesaikleri ibraz etmeden avans maiyetinde peşinen alabilir. Kırmızı şartlı olarak isimlendirilmesi, dikkat edilmesi için ilgili kısmın kırmızı mürekkep ile yazılmasının sonucudur ancak günümüzde akreditifte detaylı olarak sınır tutar belirtilmektedir. Kırmızı şartlı akreditif ile satıcı prefinansman sağlamış olur ve sevk sonrasında düzenlediği faturada aldığı tutarı düşülmüş olarak gösterir ve kalan tutarın ödemesini alır. Burada riskte kalan taraf alıcı bankası ve alıcının kendisidir, ödeme karşılığında sevkin yapılmaması ya da vesaiklerin doğru ibraz edilmemesi karşısında tüm riski alıcı

üstlenecektir. Bu sebeple bu tür akreditif alıcının satıcıya ve siparişini teslim almasında etkili olacak diğer unsurlara güveninin yüksek olması durumunda kullanılır.

Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C)

Kırmızı şartlı akreditife benzetmekle birlikte, yeşil şartlı akreditifte ihbar bankası, lehdarın akreditife konu malların bir depoya teslim edildiğini belirten ambar teslim belgesi ibrazı karşılığında ödeme yapar. Ancak, ihbar bankasının ödeme yapmış olması, depodaki malzemelerin himayesi sorumluluğunu getirmez ve herhangi bir uyumsuzluk sonrasında ödemeyi lehdardan değil, amir bankadan talep etme hakkını saklı tutar. Yeşil şartlı akreditifte de kırmızı şartlı akreditifte olduğu gibi risk alıcıdadır.

İbrazla Ödemeli Akreditif (At Sight L/C)

Ödemenin, amir bankaya veya iştirak bankasına vesaiklerin akreditif şartlarına uygun bir şekilde ve vadesi içinde teslimi ile gerçekleştirildiği akreditif türüdür. Burada dikkat edilecek husus, ödemenin hangi banka tarafından yapılacağının veya nerede yapılacağının belirtilmiş olmasıdır. Lehdar genel olarak kendi hesabına geç transfer olacağından dolayı ödemenin amir bankasından çıkmasını tercih etmez, bu sebeple şartlar belirlenirken ödeme yeri önem arz etmektedir.

Ertelenmiş Ödemeli / Vadeli Akreditif (Deferred Payment L/C)

Vadeli akreditif, ödemenin vesaik ibrazından veyahut yükleme tarihinden belirli bir vade sonrasında gerçekleştirileceğini öngören, ancak vesaik ibrazında poliçe ibraz edilmeyen akreditif türüdür. Satıcı vadeli akreditif ile bir nevi alıcıya finansman sağlamış olur, vadesi geldiğine ödeme akreditifin türüne göre teyit bankası tarafından veyahut amir banka tarafından gerçekleştirilir.

Kabul Kredili Akreditif (Acceptance L/C)

Kabul kredili akreditif, aslen vadeli akreditif olmakla birlikte, vesaiklerin ihbar bankasına iletilmesi karşılığında lehdarın bir vadeli poliçe olarak, poliçenin vadesinde keşide edilmesi, bozdurulması imkânını sağlayan akreditif türüdür.

Poliçe, yalnız akreditif amiri veya bankalardan biri tarafından kabul edilebileceği gibi amirin kabulüne bankalardan birinin “aval” vermesi suretiyle daha da güvenceli hale

getirilebilir. Bu, alıcı-satıcı arasındaki anlaşmaya ve alıcının bankasıyla olan, bankaların da kendi aralarındaki kredi ilişkisine göre ortaya çıkan bir durumdur. Esasında, kabul kredili akreditiflerde, poliçenin kabulü veya poliçeye aval verilmesi halinde, bankaların akreditiften doğan yükümlülükleri sona ermekte, yükümlülüğün kaynağı poliçe olmaktadır. (ONURSAL, 2013, s.330)

İştira Akreditifleri (Negotiaton Credits)

Satıcı akreditif şartlarına göre, amir banka veya alıcı üzerine çektiği vadesiz veya vadeli poliçesini diğer akreditif belgeleri ile birlikte ihbar/teyit bankasına vermektedir. Banka, belge kontrolü ile şartlara uygunluk sağladıktan sonra poliçeyi iştira etmektedir (satın alma). Banka poliçe ve belgeleri muhabirine (amir banka) göndermektedir. Böylece poliçeyi, vadesiz ise ödemeye, vadeli ise kabule sunmaktadır. İhbar ve teyit bankası, poliçe bedelini poliçe vadesiz ise belgeleri gönderdiği anda, vadeli ise vadesinde amir bankadan ramburse etmektedir. İştira akreditiflerinde diğer akreditiflerden farklı olarak, akreditifi açan ve teyit eden bankalar, keşide edilecek poliçelerin ödemeyi ve satın almayı sadece lehbara değil, aynı zamanda poliçe hamillerine karşı da üstlenmektedirler. İştira akreditifleri teyitli veya teyitsiz, cayılabilir ya da cayılamaz olarak düzenlenebilmektedir. (KAYMAKÇI, 2007, s.336)

Yetki Mektupları (Ödeme Yetkisi -Authority To Pay/ İştira Yetkisi - Authority To Purchase)

Ödeme yetkisi ve iştira yetkisi olmak üzere iki şekilde uygulanan yetki mektuplarının akreditif kapsamı içerisinde sayılmasının sebebi, bunların da aynı fonksiyonu görmesidir. Ödeme yetkisi'nin en önemli özelliği cayılabilir bir akreditif olmasıdır. Burada, ithalatçının bankasının (amir banka), ihracatçının ülkesindeki muhabirine, ihracatçının mal bedeli karşılığı gerekli belgelerle birlikte keşide ettiği poliçeleri ödemesi husunda yetki vermesi söz konusudur. Ödeme yetkisi her ne kadar bir transfer riskinin olmadığını gösteriyor ve ihracatçılar açısından bir finansman aracı niteliği taşıyorsa da, cayılabilir niteliği dolayısıyla pek yaygın kullanılmamaktadır. “İştira yetkisi” ise poliçelerin gerekli belgeler ilişkisinde alınıp iskonto edilmesi için amir banka muhabir bankaya verilen bir yetkidir. Bunun ödeme yetkisinden farkları, poliçelerin alıcı üzerine çekilmesi ve cayılabilir-cayılamaz, teyitli-teyitsiz ve kabilirücu-gayri kabilirücu olarak tanzim edilebilmesidir. (KAYA, 2013, s.436)

Birden Fazla Ödemeye İmkan Veren Akreditif (Mixed Payment)

Akreditifte ödeme şekli ikiye ayrılmış olarak da olabilmektedir. Akreditif metninde belirtilen oranlarla belirli bir kısmı vesaik ibrazı ile ve kalan kısmı da vadeli olacak şekilde ayarlanmış olabilir, bu gibi durumlarda satıcı, vadeli kısım için ödeme taahhüdü alır. Bu şekildeki akreditifler, “Birden Fazla Ödemeye İmkan Veren Akreditif” veya “Mixed Payment” olarak adlandırılmaktadır.

Temiz Akreditif (Clean L/C)

Temiz akreditif, genel olarak ödeme alımı için açılan teminat mektuplarıdır. Bu akreditif çeşidinde vesaik, mal alımları için açılan akreditiflerde olduğu üzere çok çeşitli ve detaylı olarak bulunmamaktadır ancak net bir şekilde belirtilmesi ya da tanımlanması gerekmektedir.

Temiz akreditif, ödeme ve garanti işlevleri yönünden iki gruba toplanmaktadır (KUTLU, 2011, s.156);

- **Ödeme Amacına Yönelik Temiz Akreditif:** Bu tür akreditif, akreditifi açtıran firmanın lehdara karşı periyodik olarak yapacağı ödemeler için kullanılmakta ve kabili rücu (revocable) ve gayri kabili rücu (irrevocable) olmak üzere iki ayrı gruba ayrılmaktadır.
Kabili rücu temiz akreditif türüne; akreditif amirinin yurt dışında çalışan işçilerine ücret ödemesi için açtığı akreditif örnek olarak gösterilebilir. Bu kabil bir akreditif kapsamında akreditif lehdarının (işçinin) işi bırakması halinde; amir, lehdarın onayını almadan akreditifi iptal edebilir. Gayri kabili rücu akreditif türünde ise, amirin borçlusu olduğu poliçe veya senetlerin vadesinde ödenmesi garanti edilir, lehdarın onay olmaksızın akreditif iptal edilemez.
- **Garanti Amacına Yönelik Temiz Akreditif:** Bu tür akreditifte amir, lehdara karşı bir taahhütte bulunmuştur ve bu taahhüdünü yerine getirmediği takdirde, lehdar akreditif kapsamında ibrazı istenen vesaiki (amirin yükümlülüklerini yerine getirmediğini beyan eden bir yazıyı) ibraz ederek akreditifi kullanır.

Basit / Adi Akreditif (Fixed L/C)

Akreditif talimatında belirtilmiş olan limit, çekilecek poliçeler ile bir defada kullanılınca hükümden düşmüş olur. Basit akreditiflerde söz konusu olabilen, akreditif

limitinin toplamını aşmamak kaydı ile birkaç kez poliçe çekilmesi de mümkün olabilir. Burada, lehdar, poliçeyi çekince bedelini bankadan tahsil ettikten sonra veyahut bankanın kabul ettiği poliçeyi iskonto ettirdikten hemen sonrasında, akreditif işlemleri, satıcı açısından tamamlanmış olmaktadır. Rotatif olacağı en başta belirtilmediği hallerde ise akreditif, basit (adi) türdeki akreditiften sayılacaktır. (ONURSAL, 2013, s.338)

2.1.5.2.3. Finansman Aracı Olarak Akreditifler

Dış Ticaret sürecinde, akreditiflerin finansman sağlaması imkanı da oluşmaktadır. Bunlar, Karşılıklı, kontrakreditif, devredilebilir ve garanti akreditifleridir.

Karşılıklı Akreditif (Back To Back L/C)

Karşılıklı akreditif, bir akreditifte lehdar durumundaki satıcının, lehdarı olduğu akreditifi teminat göstererek amir durumunda başka bir akreditif açtırması ile oluşur. Yani esas alıcı ile esas satıcı arasına mecazen komisoncu denebilecek, ilk akreditife satıcı; ikinci akreditife de alıcı durumundadır. İlk açılan (oijinal) akreditifin şartlarına uyulması için gerken sevk mallarının temini amacıyla satıcı tarafından açtırılan bu akreditife karşılıklı akreditif adı verilir. Karşılıklı akreditifler, transit ticarete sıkça kullanılır; aracı firma tarafına açılan akreditif ihracat akreditifi olurken, aracı firma tarafından açılan akreditif ithalat akreditifi olur.

Bu tür akreditiflerde, asıl satıcı ile orijinal akreditif amirinin adlarının birbirinden saklı tutulması gerekir. Bu nedenle, ibraz edilen vesaikte buna dikkat edilmelidir. Asıl satıcı malları sevk edip, akreditif şartlarına uygun belgeleri vadesi içinde akreditifi açan bankaya ibraz ettiği zaman bu belgelerin tutarı, karşılıklı akreditif mukabilinde asıl satıcıya ödenir. Aracı firma aynı zamanda asıl satıcının faturası ile değiştirilmek üzere kendi faturasını ve ihracat akreditifinde öngörülen diğer belgeleri bankaya ibraz ederek bu iki fatura arasındaki farkın (komisyonun) kendisine ödenmesini ister. Belgeler şartlara uygun bulunduğu ve vadesi içinde ibraz edildiği takdirde, banka bunların tutarını ihracat akreditifinden ramburse olmak suretiyle, faturalar arasındaki farkı (komisyon) aracı firmaya öder ve belgeleri ihracat akreditifi açan muhabirine gönderir.(ONURSAL, 2013, s.348-349)

Karşılıklı akreditifte risk, büyük ölçüde aracı firmanın bankasındadır. Karşılıklı akreditif, işlemlerin takibi açısından aynı banka tarafından yürütülmesi tercih

edilmesinden dolayı; aracı firmanın bankası, hem teyit bankası hem de amir banka konumunda olacaktır. Bu şekilde riske girerken de; aracı firmaya duyduğu güvenin yanında, karşılıklı akreditif şartlarının orijinal akreditif şartlarına birebir uymasına ve karşılıklı akreditifin vadesinin daha kısa olmasına dikkat etmek durumundadır.

Kontrakreditif (Takas Akreditifi - Counter Credit)

Gelişmekte olan ülkelerin, ihracatlarının ithalata dayalı olarak devam etmesinden dolayı, ülkeler finansman aracı olarak takas akreditifi kullanımını gerçekleştirirler. Yani, ihracat için yönelinen pazardan ithalat yapılması özelliği ile ortaya çıkan kontrakreditif, bir alıcının başka ülkeden ihraç etmek istediği mallar için açacağı akreditif karşılığında, ihraç edeceği ülke tarafından da kendi ülkesinden ithalat yapılması üzerine bir akreditif açılmasıdır. İki ayrı sevkiyat sonrasında ise; akreditif bedelleri, aynı ülkedeki tarafların, “yed-i emin bankası”ndaki depo hesapları (escrow account) aracılığı ile transfer edilmesi ile işlemler tamamlanır. Bu şekilde, uluslararası piyasalarda döngü sağlanarak ihracat için gerek duyulan hammadde ve yarımamullerin ithalatı da ihracat şartına bağlanarak, ülkelerin dış ticaret göstergelerinin daha dengeli olmasının sağlanması amaçlanmaktadır.

Devredilebilir Akreditif (Transferrable L/C)

Bazı durumlarda ithalata konu olan malın kısmen ya da tamamen ihracatçı firma tarafından temin edilmesi veya üretilmesi mümkün olmayabilir. Hatta bazen ihracatçı işletme sadece bir aracı firma niteliğindedir. İşte bu gibi durumlarda; lehdarın (ihracatçı) ikinci bir lehbara (üretici) akreditifi kolayca devretmesi gerekir. O halde devredilebilir akreditifin en önemli fonksiyonlarından biri; lehdar ve ülke gibi çeşitli değişiklikler yapmadan, akreditifin kısmen veya tamamen ikinci lehdarlara ödeme yapabilmesidir. Fakat bu noktada akreditifin devredilebilir özelliğini kazanabilmesi için, amir bankanın mutlaka “devredilebilir (transferrable)” ibaresini akreditif metninde kullanması gerekir. Aksi halde sözü edilen ibarenin dışında bir başka terimin veya ifadenin kullanılması, akreditife devredilebilir özelliğini kazandırmaz (CANITEZ, 2007, s.209)

Devredilebilir akreditif, yalnız bir kere devredilebilir ve devir, ilk akreditif talimatındaki esas ve şartlarla yapılır. İlk akreditif şartlarından sadece akreditif tutarı, malın fiyatı, akreditif vadesi, belgelerin ibraz ve malların yüklenme süresi üzerinde azaltma veya kısaltma yapılması, sigorta prim oranının da artırılması mümkündür. Bir

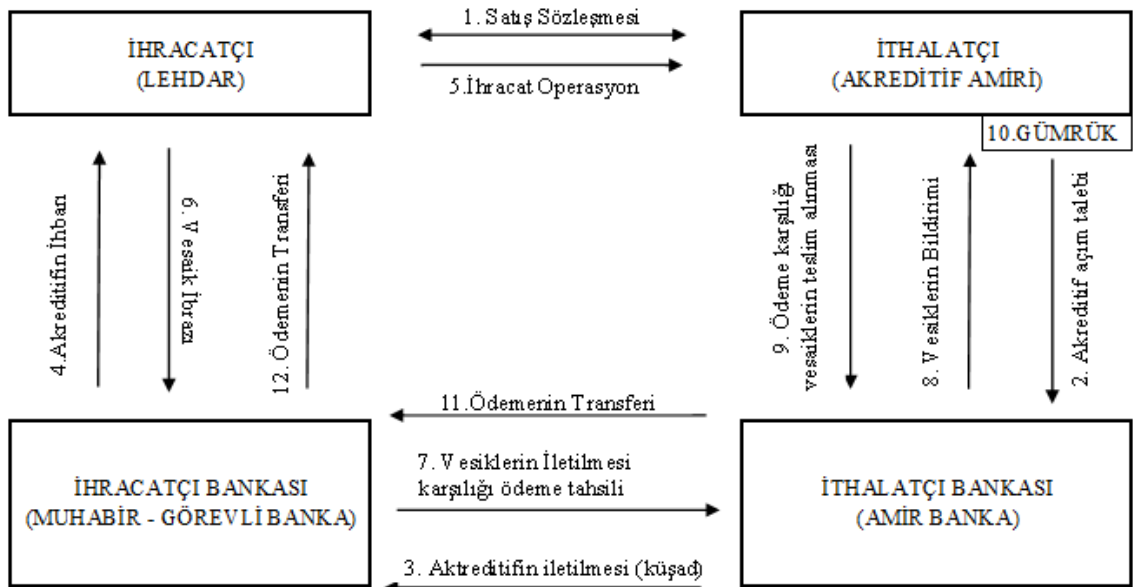
devredilebilmesi için gayri kabili rücu olması gereklidir. Bu tür akreditiflerde dikkat edilmesi gereken husus; akreditif meblağı daha düşük olarak devredildiğinde, sigorta meblağının orijinal akreditif tutarını yüzde o fazlasıyla kapsayacak şekilde düzenlenmesi zorunluluğudur.(KUTLU, 2011, s. 154)

Garanti Akreditifi (Stand-By L/C)

Bu akreditif, bir ödeme garantisine benzer işleve sahip olup, üçüncü bir şahıs ile yapılmış bulunan sözleşmenin yerine getirilmemesi halinde ödemede bulunulacağını teyit eden akreditiflerdir. Bu tür akreditiflerde akreditifi açan banka akreditif lehdarına bir üçüncü şahıs namına garanti vermektedir. İhtiyat (garanti) akreditiflerinde ödeme belirli bir işlemin yerine getirilmediği zaman gerçekleştirilmektedir. Genellikle büyük inşaat işleri uzun vadeli satışlarda bir teminat olarak kullanılmaktadır. (ÇINAR, 2000, s.175)

2.1.5.3.Akreditifin İşleyişi

Akreditifin işleyişi, riski daha yüksek olan diğer ödeme yöntemlerinin işlemlerine göre daha fazladır. Araya ödemeyi taahhüt veya takip eden kurum veya kurumlar girmesi, işlemlerin daha karmaşık ve daha uzun olmasına sebep olmaktadır.



ŞEKİL 2.4. Akreditifli Ödeme İşleyişi

Akreditifli Ödeme şekli işleyiş süreci aşağıdaki gibidir;

1. İhracatçı ile ithalatçı firmalar, yapılacak ticaret ile ilgili tüm detayları içerecek şekilde sözleşme yaparak şartları belirlerler.
2. İthalatçı firma (amir) tarafından bir talimat ile bankasına (amir banka) akreditif açılmasını talep eder.
3. Amir banka, akreditif metnini oluşturarak muhabir bankaya küşad eder.
4. Muhabir banka, aldığı akreditif metnini kontrol ve (genel olarak) teyit ederek lehdara ihbar eder.
5. Akreditifi alan ve inceleyen lehdar, şartları tarafına uygun ise hemen ihracat oprasyon işlemlerine başlar.
6. Lehdar (ihracatçı – satıcı), sevke ilişkin vesaikleri muhabir bankaya sunar.
7. Banka, belgeleri kontrol ettikten sonra akreditifte belirtildiği şekilde ödeme, kabul veya istira eyleminde bulunur. dönüş hakkı olmaksızın istirada bulunur. Akreditife teyidini eklemedikçe ihbar bankasını da kapsayan baska herhangi bir banka, böyle bir istirayı lehtara dönüş hakkını saklı tutarak yapar. Belgeleri kabul eden banka, amir bankadan baska bir banka ise, bunları amir bankaya gönderir. (KUTLU, 2011; s.157)
8. Amir Banka tarafından vesaik incelenir, uygun olması hâlinde akreditif amirine bildirir.
9. Amir tarafından ödeme ile birlikte vesaik teslim alınır.
10. Vesaikler ile alıcı gümrük işlemlerini başlatarak malı gümrükten çeker.
11. Ödeme amir bankadan muhabir bankaya transfer edilir.
12. Ödeme transferini alan muhabir banka, lehdar – satıcı hesabına ödemeyi aktarır.

2.1.6. Kabul Kredili Ödeme (Documents Against Acceptance – D/A)

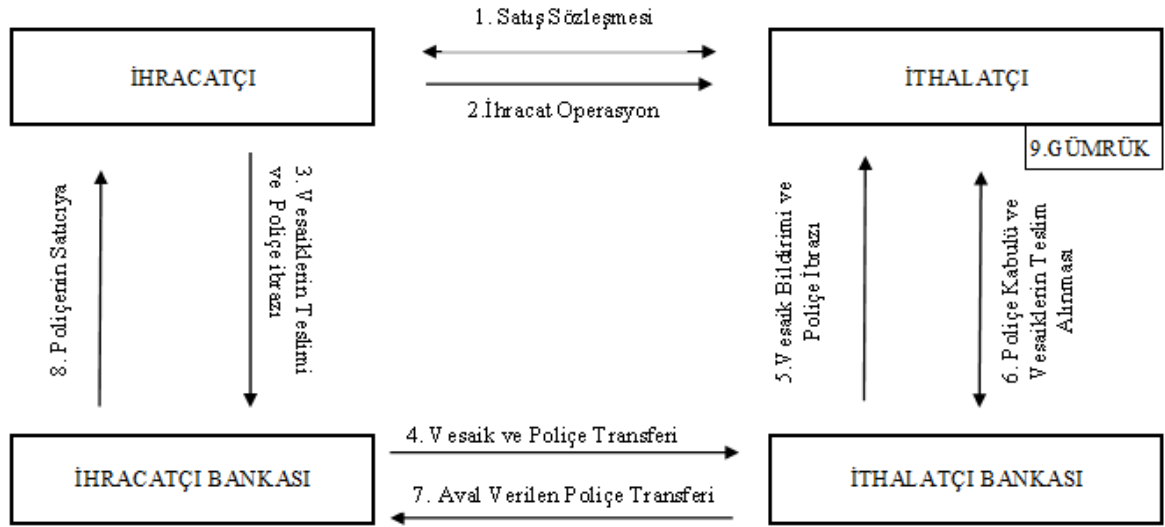
Kabul kredili ödeme yönteminin ayrıcı özelliği, ödemenin belirlenen ileri bir tarihte alınacağını taahhüt eden yazılı bir ödeme emri (poliçe) hazırlanmasıdır. İhracatçı, sevk evraklarının yanında malın bedelinin vadesine ödenmesini salık veren bir poliçe düzenler. Poliçenin imzalanarak kabul edilmesi ile ithalatçıya ayni kredi sağlanmış olur. İthalatçı da ödemeyi vadesi geldiğinde gerçekleştireceğini kabul ederek ödeme yapmadan malları teslim alabilecektir. İhracatçı poliçeyi alıcıya düzenleyebileceği gibi, ithalatçı bankasına da düzenleyebilir. Poliçe direkt olarak ithalatçıya hazırlanmışsa buna ticari poliçe (trade draft) aracı bankaya düzenlenmiş ise de buna banka poliçesi (bank draft)

denir. İhracatçının poliçeyi banka adına düzenlemesi, banka tarafından ödeme tahhüdü olacağı için daha güvenlidir. Bu sebeple kabul kredili ödeme yönteminde çoğunlukla bankalar aracı olmaktadır.

Poliçenin kabulü ile, alıcı, borcunu kabul ettiğini ve zamanı geldiğinde borcunu ödeyeceğini belirtmiş olur; bu açıdan poliçe bir bakıma hukuksal anlamda kanıt niteliğindedir. Vadesi gelen borcun ödenmemesi halinde ödeme yapmayan tarafın itibarı uluslararası anlamda sardılmış olur. Satıcı, alacağının ödenmemesi riskine karşı, ibraz bankasından veya birinci sınıf bir diğer bankanın “aval”ını veya garantisini isteyebilir. Aval, ticari senetlerden doğan bir borcun ödenmesini sağlamak üzere senet (poliçe) yüzüne şerh ve imza konulmasıdır. Aval veren kişi (veya banka), kim için yükümlülük altına girmişse onun gibi sorumludur. Aval şerhinde, avalın kim için verildiğinin açıkça belirtilmesi gerekir. (KUTLU, 2011, s.146)

Satıcı tarafından düzenlenmiş poliçenin yalnızca sadece alıcı, yani ithalatçı tarafından kabulüne “trade acceptance” denir. Eğer poliçe yalnızca ithalatçı tarafından değil de bir bankanın kabulü ile gerçekleşmiş ise de , buna “banker’s acceptance” denir. (KAYA, 2013, s.416)

Poliçelerin kırdırılabilmesi ve cirolanarak başkasına devredilebilmesi için pratik hayatta çoğunlukla poliçelerin bir banka tarafından üzerindeki borca kefil olmaları (aval vermeleri) şartıyla kabul edildiğini görürüz. Avalsiz, sadece ithalatçının kabulüyle ve imzasıyla düzenlenmiş bir poliçenin, senetten bir farkı olmayacağı için ticari hayatta çok fazla tercih edilmemektedir. (DÖLEK, 2006, s.40)



ŞEKİL 2.5. Kabul Kredili Ödeme İşleyişi

Kabul Kredili Ödeme şekli işleyiş süreci aşağıdaki gibidir;

1. İhracatçı ile ithalatçı firmalar, yapılacak ticaret ile ilgili tüm detayları içerecek şekilde sözleşme yaparak şartları belirlerler.
2. İhracatçı firma, malzemeyi hazırlar ve sözleşme şartlarına uygun şekilde malın sevkini yapar.
3. İhracatçı, sevk evraklarının yanında malın bedelinin vadesine ödenmesini salık veren bir poliçe düzenleyerek bankasına teslim eder.
4. İhracatçı bankası, tüm evrakları alıcının bankasına iletir.
5. Alıcı bankası, ithalatçı firmaya vesaik bildiriminde bulunur.
6. İthalatçı firma, gelen bildirim ile poliçe kabulü yaparak vesaikleri alır.
7. İthalatçının kabul ettiği poliçe için alıcı bankası, poliçeye aval verir.
8. Alıcı banka poliçeyi ihracatçı bankasına gönderir.
9. İhracatçı banka poliçeyi ihracatçıya teslim eder.

Kabul kredili ödeme yöntemi, ödeme yöntemlerinden peşin ödeme dışında vadeli ödeme yöntemlerine göre üç şekilde gerçekleştirilir:

- Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme
- Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme
- Kabul Kredili Vadeli Akreditif

2.1.6.1. Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme

Kabul kredili mal mukabili ödemede, mal mukabili akışı devam edecektir. İhracatçı malının ihracatını gerçekleştirecek ve ithalatçı malı teslim alacaktır. Belirlenmiş vade içinde ödeme için, ithalatçı poliçe imzalar, poliçe vadesinde ödemesini yapar. Bu şekilde ithalatçı aslında, vadeli alım ile finansman sağladıktan sonra, poliçe ile bir ikinci prefinansman sağlamış olacaktır.

2.1.6.2.Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme

Vesaik mukabili ödeme yönteminden farkı, evrakların alıcı bankası tarafından alıcıya mal bedelini ödemesi karşılığı yerine, bir poliçe karşılığında teslim etmesidir. İthalatçı ithalata konu malları gümrükten çekmesi için gerekli evrakları, amir bankasından, belirli vadede ödeyeceğini kabul ederek teslim ettiği poliçe karşılığında teslim alır ve poliçe vadesinde ödeme amir bankası tarafından muhabir bankaya yapılır. Burada da ithalatçıya yine bir prefinansman sağlanmış olunmaktadır.

2.1.6.3.Kabul Kredili Vadeli Akreditif

Kabul kredili vadeli akreditif, akreditif çeşitlerinde de belirtildiği üzere; akreditife uygun vesaiklerin teslimi karşılığında vadeli bir poliçe teslimi ve ödemenin poliçe vadesi geldiğinde yapılmasının taahhüt edilmesidir. Kısaca, vadeli akreditife ek olarak ödeme zamanı geldiğinde ödeme gerçekleştirileceğine dair bir poliçe söz konusu ise bu akreditif kabul kredili vadeli akreditif olmaktadır.

2.1.7. Konsinyasyon (Consignments)

Konsinyasyon, bir diğer ifadesi ile konsinye ihracat, ileri bir tarihte satılmak üzere dış alıcılara, komisyonculara ya da dış ülkelerdeki şube ve temsilciliklere emaneten mal gönderilmesidir. Satılmak üzere gönderilen malları teslim alan ilgili kişi veya kuruluşlar malı rayiç değerinden satmakta, komisyon vb. giderleri satış gelirinden düşerek kalan tutarı yetkili banka aracılığıyla döviz cinsinden ihracatçıya yollamaktadır. (KAYMAKÇI, 2007, s.343)

Bu ödeme biçiminin başlıca özellikleri şunlardır (KAYA, 2013, s.419-420);

- Açık hesap mantığıyla yüksek oranda benzemesinden kaynaklı olarak, güven esaslı bulunmaktadır.

- Yine güvene dayalı olmasından dolayı da riski son derece yüksektir; malın satılamaması veya satışının sonrasında beklenene ödemelerin satıcının direkt olarak kendisine ulaştırılmaması veya eksik olarak yapılması, karşılaşılabilecek herhangi bir durum karşısında ilk satıcı tarafından kontrol yetkisinin bulunmaması ya da yanlış bilgilendirilmesi, tüm bu risklerden doğabilecek zararların giderilebilmesi için bir kanuni evrak elde bulunmaması gibi olumsuzlukları vardır.
- Dayanıklı mallarda daha çok kullanılır, yapısal itibarla uzun süre bekleyebilecek mallar için uygulanır.
- Fiili ihracından bir sene içerisinde satılması ile bedellerinin elde edilmesi beklenir, aksi halde geri alımı gerçekleşmelidir.
- Riskin yüksekliğinden dolayı fazla tercih edilen bir yöntem değildir. Ancak, pazara tutunma çabasıyla dolayı tercih edilebilmektedir.

Konsinye satış, tamamen güvene dayalı bir yöntemdir. İhracatçı, malları satıldığında paranın gönderileceğinden bir endişe duymamaktadır. İhracatçı eğer para gönderilmezse, alabileceği önlemlerin çok sınırlı olduğunu da bilmektedir. Çünkü, elde bir poliçe bile yoktur ve mallar satılıp gitmiştir. Taşıdığı yüksek risk dolayısıyla konsinye satış yöntemi pek ender kullanılır. (SEYİDOĞLU, 2016, s.492)

2.1.8. Mahsuben Ödeme

Yapılan ihracatın karşılığında beklenen ödemelerin döviz veya nakit yerine, mal/hizmet alınması ile karşılanması durumunda ortaya çıkan ödeme yöntemi mahsuben ödeme olmaktadır. Karşı ticaret işlemlerinde daha kullanıldığı söylenebilir; buradaki ödemeler döviz aktarımı yerine ithalat ile gerçekleşir. Bankaların burada hangi tarihlerde ödeme aldığı ile ilgili olarak kayıt tutmaları gerekmektedir; döviz alım ve döviz satım belgeleri ulusal veriler ile kaydedilir. Direkt olarak döviz ödemesi mahsuben ödemeye dahil olamamaktadır, bankalar tarafından kayıt altına alınan ve kur ile yerel paraya çevrilerek kaydı yapılmış şekilde ilerlemelidir. Kısmi olarak yapılması ile de gerçekleştirilecek mahsuben ödemede ihracat karşılığında mahsuben ithalat bedelinin arasında fark kalıyor ise ödeme döviz olarak temin edilir. (KAYA, 2013, s.421)

Birden fazla ülkede yerleşkesi olan firmalar, kendi içlerinde mal alıp satımı doğrultusunda bu şekilde ödeme gerçekleştirebilmektedirler. Bu sayede kayıt altında

alınan ödemeler, bankalar tarafından ve firmanın kendi içindeki takibi açısından daha kontrol edilebilir hale getirilmiş olur.

2.1.9. Karşı Ticaret (Counter-Trade)

Karşı Ticaret, mal satımı karşılığında döviz yerine yine mal ile değiş-tokuşu, yani takas edilmesi işlemidir. Genel olarak finansman oluşturmada güçlük yaşayan ülkelere ihracatlarda söz konusu olmaktadır.

Aşağıda karşı ticaretin çeşitleri açıklanmaktadır.

2.1.9.1.Takas

Burada, para yerine satışa konu malın tutarı kadar mal satın alımı söz konusudur. Aslında bu işlemler, ihracat karşılığında ithalat olarak nitelendirilebilir. Para kullanılmadığı için ticaret yapan iki ülkenin parası arasında olacak şekilde sabit bir kur belirlenir ve buna göre kayıt işlemleri, genelde takibin de kolaylığı açısından aynı banka tarafından yapılır. Takas işlemleri, tutarı eşdeğer olarak kabul edilen malların karşılıklı olarak alınarak satılması, değiş-tokuş edilmesidir ve bu tür işlemler tek sözleşme ile bir kez olmak kaydıyla gerçekleştirilir, uzun vadeli işlem yapılmamaktadır. Takas işlemi belli unsurlara göre özel takas ve bağlı muamele olarak ikiye ayrılır.

2.1.9.2.Özel Takas

Özel Takas, Mal ve/veya hizmet ihraç ve ithalinde karşılıklı olarak tarafların aynı gerçek veya tüzel kişiler olması halinde, ihraca ve ithale konu olan malların bedellerinin herhangi bir para hareketi söz konusu olmaksızın kısmen veya tamamen birbirleriyle takas edilebilmesi olarak tanımlanmıştır. Malların ithali sırasında ilgililerce GB'ye ödeme şekli olarak "Özel Takas" yazılır. İlgili gümrük müdürlüğünce de söz konusu GB'nin 28. hanesinde kayıtlı bankaya bu ithalatla ilgili gerekli bilgi iletilir. Mal ihracının takasa tabi tutulmayan kısmının tahsilinde genel esaslar uygulanır. (KAYA, 2013, s.417)

2.1.9.3.Bağlı Maumele

İki ülke arasında gerçekleştirilen takas işleminde üçüncü bir ülkenin dahil olması halinde yapılan işlemlere denir. İki farklı ülkedeki iki firma, anlaşmalarına farklı bir ülkeden başka bir firmayı da dahil ediyorsa, bağlı muamele işlemleri gerçekleşmektedir.

Burada üçüncü ülkedeki firmanın alışı ve satışı arasında belirli bir artı fark olmalıdır. Yine aynı şekilde, ithalat ve ihracatı bedellerinin arasında bedel farkı var ise; bu farklar da döviz olarak kapatılır. (KAYA, 2013, s. 418)

2.1.9.4.Kliring (Clearing)

Kliring, takasın biraz daha gelişmiş şeklidir. Kliringli ticaret genellikle ülkeler arasında varılan bir ticaret ve ödeme anlaşmasına dayalı olarak yürütülür. İki ülkede de kliring işlemlerini sürdürmek üzere, örneğin kliring ofisi gibi ayrı birer kurum oluşturulur veya bu amaçla merkez bankalarında özel hesaplar açılır. Taraflar yıl içinde belirlenen miktara kadar birbirinden mal alma ve satma konusunda anlaşmaya varırlar. Yine takasta olduğu gibi para kullanılmaz, ancak hesap birimi olarak görev yapmak üzere, tarafların ulusal paraları arasında belirlenen bir kur vardır. (SEYİDOĞLU, 2016, s.506)

2.1.9.5.Karşı Alım (Counter-purchase)

Karşı satın alım, bir ülkeye satış yani ihracat yapılması için, o ülke ile ithalat yapılması şartı getirilmesidir. Satışı yapılması konu mal veya hizmetlerin çeşidi ile satın alınmaya konu mal ve hizmetlerin çeşidi birbiri ile bağlı olmak zorunda olmaksızın, satış işlemi karşılığında bir satın alım işleminin olması şartının konmuş olmasıdır. Bu işlemlerin takasla arasındaki farkı, her bir işlemin ödemeleri ayrı olarak yapılması ve takip edilmesidir. Ancak, birden fazla ülkenin mevzuatına göre olacağı için işlemlerin özenle sürdürülmesi gerekmektedir.

2.1.9.6. Geri Alım (Buy Back)

Geri Satın Alım (buy back) yöntemi daha çok yatırım projeleri alanında uygulanır. Burada bir büyük şirket veya devlet ilk aşamada, karşı ülkede bir üretim tesisi veya anahtar teslimi fabrika (turn-key-factory) kurar. Yatırım bedeli ise kurulan tesisler üretime geçtikten sonra onların ürettikleri mal veya hizmetlerin satışı ile ödenir. Böylece ev sahibi ülke döviz cinsinden bir ödemede bulunmadan, üretim tesislerine kavuşmuş olur. Bu tür düzenlemeler batılı şirketler tarafından doğal kaynakların çıkarımı ve enerji projeleri alanında da uygulanmıştır. Söz konusu anlaşmalar için “ürün bölüşümü” (product sharing) terimi kullanılır. (SEYİDOĞLU, 2016, s.507)

2.1.9.7.Dengeleme (Offset - Compansation)

Offset (dengeleme) uygulaması, iki ülke arasında yapılacak dış ticaret işlemi sonucu yüksek miktarlarda döviz ödeme gerektiren ve bu ödemenin alıcı ülkeye negatif etkisi olacağı durumlar söz konusu olduğunda uygulanmaktadır. İthalat yapan ülkenin üzerinde oluşacak ekonomik (döviz) baskı, ihracatının artırılmasına yönelik, ithale konu ile aynı olmak kaydı bulunmaksızın birtakım projeler veyahut anlaşmalar ile dengelenmeye çalışılır.

2.1.10. Banka Ödeme Yükümlülüğü (Bank Payment Obligation)

Banka Ödeme Yükümlülüğü (BPO), uluslararası çapta bankalar arasında finansal iletişim kuruluşu olan SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) öncülüğünde yürürlüğe giren, 2013 yılında da ICC tarafından Banka Ödeme Yükümlülüklerine İlişkin Birörnek Kurallar (URBPO) yayınlanması ile kullanıma giren yeni bir ödeme yöntemidir.

Banka Ödeme Yükümlülüğü, halihazırda kullanılmakta olan uluslararası ödeme tercihlerindeki eksiklikler ve/veya risklerden dolayı oluşan ihtiyaçtan dolayı ortaya çıkmıştır. Bu ödeme yöntemine ihtiyaç duyulma sebepleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Mal mukabili ödeme yönteminde, ödemenin gerçekleşmemesi riski,
- Peşin ödeme yönteminde alıcının ödeme karşılığında malını alamama riski, veyahut zamanında ya da uygun ürün alamama riski,
- Vesaikin bankaya ibrazı şartı olmasından dolayı geçen süre,
- Akreditifli ödeme yönteminde ödeme nispi olarak garanti altına alınmış olmasına karşın, akreditif metnine sadık kalınması zorunluluğu olmasına rağmen maddelerden bir veya birkaçına uyulmaması halinde ödeme garantisinin ortadan kalkması,
- Özellikle akreditifi açan taraf için katlanılan akreditif ve komisyon masrafları,
- Akreditifli işlemlerin karmaşıklığı ve paralel olarak işlemlerin daha uzun ve daha hantal bir şekilde ilerlemesi,
- Mal Mukabilinde herhangi bir finansman imkanının bulunmaması.

Akreditif yönteminin alıcıyı da satıcıyı da koruma özelliği olmasına rağmen, akreditif metnine uyulmaması halinde konulan rezervler, akreditif biçimine göre alıcı ile satıcı

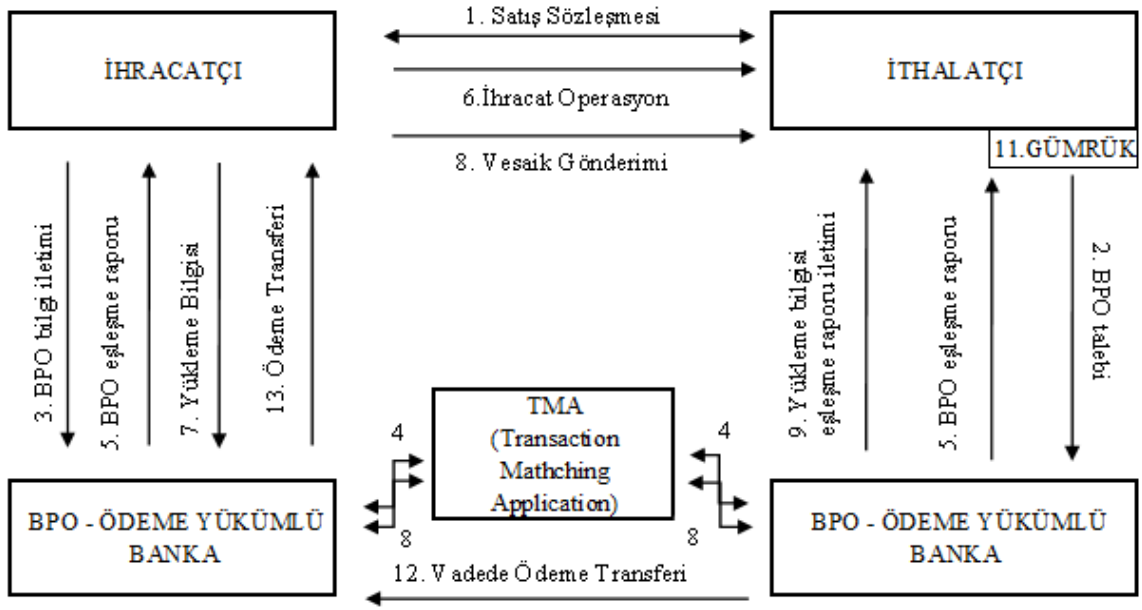
arasında çok sayıda sorumluluk altına giren kurumun (bankanın) olmasından dolayı işlemlerin daha ağır ilerlemesi, vesaik ibrazı ve kontrolünün akabinde ödeme ile ilgili işlemlerin başlaması gibi sebeplerden dolayı, dış ticaret tarafları akreditifli işlem yapmaktan kaçınmaktadırlar. Satıcılar, akreditifin güveninden diğer negatif yönlerinden dolayı uzaklaşarak kendileri için ihracatta en riskli ödeme yöntemi olan mal mukabilini, alıcılar ise yine kendilerini en riskli konuma getiren peşin ödeme yöntemini tercih edebilmektedirler.

Geleneksel ödeme yöntemleri diye tabir edilen ödeme yöntemlerinin bu açıklarının yanında, finansal sistemin de günden güne artarak dinamikleşen ve hacmi artan piyasalardan dolayı gelişmesi kaçınılmaz olmuştur.

Uluslararası ve aynı zamanda ulusal ticarete de kullanılan Banka Ödeme Yükümlülüğü Ödeme Yöntemi, ticari ilişkileri kolaylaştırarak riskleri azaltan bir alternatif konumundadır. BOP, ihracatçı ile ithalatçının bankaları arasında bir iletişim ağı olarak tanımlanabilir. Akreditifteki maktu evrak gönderimi yerine, burada veriler elektronik ortamda gönderilerek TMA (Transaction Matching Application) isimli uygulama tarafından elektronik ortamda verilerin karşılaştırmasını ve eşleşmesinin yapılması sağlanır. Bankalar arası bu iletişim ağı sayesinde, taraflar arasında (alıcı-satıcı) sözleşme dışındaki tüm ticaret işlemleri elektronik olarak yürütülür, uygunluk sonucunda orijinal evraklar yalnızca gümrük işlemleri için gönderilir.

2.1.10.1. Banka Ödeme Yükümlülüğü İşleyişi

Banka Ödeme Yükümlülüğünün işleyişi, diğer ödeme yöntemlerine göre çok daha teknolojik ve çok daha hızlıdır. Hızlı olmasından dolayı ve bir eşleşme sonrasında işlemlere devam edebilmeye izin vermesinden dolayı oldukça uygulanabilir bir işleyişe sahiptir.



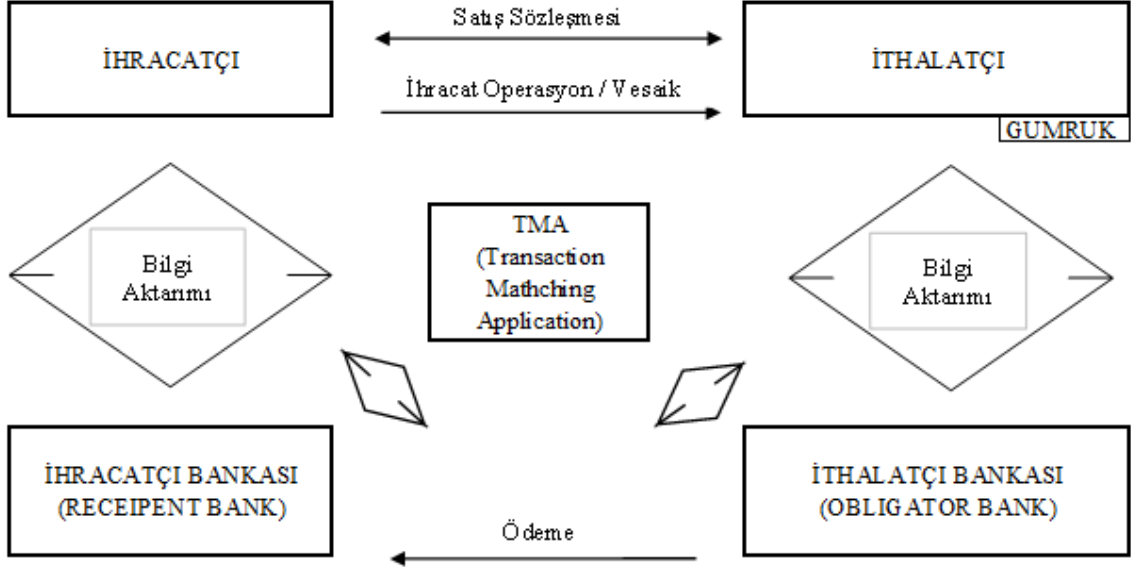
ŞEKİL 2.6. Banka Ödeme Yükümlülüğü İşleyişi

Banka Ödeme Yükümlülüğü işleyişi aşağıdaki gibi gerçekleştirilir;

1. İhracatçı ile ithalatçı firmalar, yapılacak ticaret ile ilgili tüm detayları içerecek şekilde sözleşme yaparak şartları belirlerler.
2. İthalatçı firma bankaya ödeme yükümlülüğü – BPO açılması için talepte bulunur.
3. Satıcı kendi bankasına dış ticarete konu detayları ile birlikte BPO şartlarını bildirir.
4. Alıcı ve satıcıdan bankalara gelen bilgiler, TMA (Transaction Matching Application) isimindeki eşleşme uygulamasında analiz edilirler; verilerin eşleşmesi ile ve ‘form data’ (form verileri) oluşturulur.
5. Eşleşme raporu hem alıcıya hem satıcıya bildirilir.
6. Satıcı, ihracat operasyona başlar.
7. Satıcı, vesaikleri bankasına iletir.
8. Vesaikleri alan banka, tüm vesaik bilgilerini TMA’ya girer.
9. TMA’dan çıkan rapor, alıcı banka tarafından alıcıya gönderilir.
10. Alıcıdaki bilgiler ile TMA raporu eşleşiyor ise, alıcı bankası tarafından satıcı bankasına bildirilir. (Eşleşmemesi durumunda ise buradaki durum akreditifteki gibi rezerv alabilir.)
11. Alıcı gümrük işlemlerini yaparak malları gümrükten çeker.

12. Vadesi gelen ödeme alıcı bankası tarafından satıcı bankasına transfer edilir.
13. Satıcı banka, gelen ödemenin satıcı hesabına transferini sağlar.

Sadeleştirilmiş olarak bakıldığında, elektronik ortamda veri aktarımından ibarettir.



ŞEKİL 2.7. Banka Ödeme Yükümlülüğü İşleyiş Özeti

2.1.10.2. Banka Ödeme Yükümlülüğü Avantaj ve Dezavantajları

Banka Ödeme Yükümlülüğünün avantajları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

Alıcı açısından;

- Peşin ödeme yönteminin riski ortadan kalkmaktadır, alıcı ödemelerini kontrol altında tutabilir.
- Akreditif genelde alıcı (amir) tarafından açıldığı için, BPO yöntemi ile alıcı akreditif masraflarına katlanmak zorunda kalmaz.
- Alıcı, vade belirlenmişse bu yöntem ile kendine finansman kaynağı oluşturmuş olur.
- Bu sistem ile alıcıya ödeme yapılmadan önce ürünlerin kalite ve uygunluk kontrolü imkanı doğar.
- İşlemler daha hızlı tamamlandığı için malların da daha hızlı teslim alınması sonucu, alıcının da aldığı malları daha hızlı işlemesi ve bu sayede daha hızlı kar elde etmesi gerçekleşmiş olur.
- Alıcının bu sayede uluslararası rekabet gücü de artmış olur.

Satıcı açısından;

- Satıcı BPO sayesinde ürünlerin gönderimi ve ödeme zamanı ile ilgili etkin olabilir.
- Mal mukabili ödeme yöntemi satıcılar için riskli iken, BPO ile malın gönderimi sonrasında ödemesi banka tarafından garanti altına alınmış olur; mal mukabili veyahut vesaik mukabilinde olan ödeme alamama riski ortadan kalkar.
- Ödemelerinin netliğe kavuşması sonucu satıcı, gelir tahminlerini ve işletme planlarını daha sağlıklı gerçekleştirebilir. Kur riskine karşı düzenlenen faktoring yerine BOP kullanarak nakit akışı tahminlerinde daha sağlıklı hareket eder.
- İşlemlerin daha hızlı tamamlanması, satıcının da ticaret faaliyetini daha hızlı bir şekilde devam ettirmesini sağlayarak uluslararası pazarda rekabet gücünü artırır.
- Elektronik ortamda vesaik kontrolü ve eşleşmesinden dolayı, satıcı akreditifte karşılaştığı rezervlere burada katlanmaz, masraflardan kurtulmuş olur, çeşitli faiz maliyetlerine de katlanmak zorunda kalmaz.

Bankalar açısından ise;

- Bankalar için yeni bir uygulama alanı olmasından dolayı iş yelpazesi artar.
- İşlem riski bankalar için düşüktür, veri aktarımı ana görevidir ve vesaikin arayüzde (TMA) eşleşmesi ile uygunluğu çalışıldığı için iş yükü de paralel olarak düşüktür.
- Akreditifte üstlenilen uzun zaman alacak işlemlere katlanmak zorunda kalmazlar, işlemler daha pratik ve daha hızlı bir şekilde tamamlanır.
- Elektronik ortam, takibin kolaylaşmasını sağlar.

Banka Ödeme Yükümlülüğünün avantajları yanında dezavantajları da bulunmaktadır:

- Yeni bir uygulama olduğu için ve işlem hacmi henüz derinleşmediği için alıcılar ve satıcıların tam güveni yoktur.
- Akreditif, mal mukabili, vesaik mukabili gibi alışlagelmiş yöntemlerden yeni yönetime geçiş zordur. BOP tam bir ödeme yöntemi olmasa dahi bir destekleyici unsur olduğu algısı henüz oturmamıştır.

- Kullanılan eşleştirme arayüzünün bankaların satın alması gereken bir uygulama olması, maliyet düşüncesi ile önyargı oluşturmaktadır.
- Elektronik olarak evrak aktarımı, maktu kontrole göre daha az güvenilir gelmekte ve işin hızı güvenden daha az önemli olmasından dolayı ve çalışan vizyon ve kültürünün teknolojiyi tam olarak kabul edememesinden dolayı tercih edilmeyebilir.
- Elektronik ortamda veri aktarımları ile ilgili olarak, ülkelerin mevzuatları özellikle gelişmekte olan ülkelerde yeni oluşmakta olduğu için henüz yasal sınırları belirgin değildir.

BPO, yeni şekillenmiş bir sistem olması dolayısıyla henüz tam güven ortamı oluşturmaya da, gün geçtikçe kullanımı artacak ve günümüz teknolojik ve ticari hızında oldukça yararlı ve tercih edilecek bir sistem haline gelecektir.

2.1.11. Ödeme Yöntemlerinin Değerlendirilmesi

Uluslararası mal ticaretinde alıcı ve satıcının beklentileri, genel anlamda malın istenilen şartlarda ve istenilen zamanda teslimi ile mal bedelinin zamanında ve güvenli bir şekilde tahsili noktasında düğümlenmektedir. Satıcı mal bedelinin peşin tahakkukunu, alıcı ise mal bedelini ödemeyi geniş bir zaman dilimine yaymayı ve satıcı tarafından kendisine bir takım doğrudan ya da dolaylı yoldan finansal kolaylıklar sağlanmasını, başka bir deyişle kredilendirilmeyi istemektedir. Alıcı ve satıcı arasında teslim ve ödeme şeklinin tespitine tesir eden faktörler şunlardır (KAYMAKÇI, 2007, s.344);

- Karşılıklı güven,
- Ticarete konu olan malın arz ve talep esneklikleri,
- Alıcı ve satıcının mali yapıları,
- Alıcı ve satıcının ülkesindeki uygulanan ticari mevzuat,
- Alıcının ülkesindeki ekonomik ve politik istikrar,
- Uluslararası pazar koşulları,
- Alıcı ve satıcı firmanın kredibilitesi,
- Risk beklentileri (özellikle transfer riski ve kur riski),
- Korumacılık akımları ve dış ticaret engelleri vb.

İHRACATÇI AÇISINDAN		İTHALATÇI AÇISINDAN
YÜKSEK RİSK / DÜŞÜK GÜVEN		DÜŞÜK RİSK / YÜKSEK GÜVEN
↓	PEŞİN ÖDEME	↑
	AKREDİTİF	
	BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ	
	VESAİK MUKABİLİ	
	MAL MUKABİLİ	
	KONSİNYE	

ŞEKİL 2.8. Dış Ticarete Ödeme Şekline Göre Risk ve Güven Göstergesi

İhracatçılar ve ithalatçılar açısından en önemli unsur, maddeleri çok açık bir şekilde ve net çizgilerle belirlenmiş bir sözleşme kritik bir öneme sahiptir. Ancak her halukarda, ödeme yöntemlerinin taraflara göre riski elimine edilememektedir.

Bahsi geçen ödeme şekillerinden genellikle akreditifli ödeme ile vesaik mukabili ödeme uluslararası ticarete en fazla kullanılan ve tercih edilen ödeme şekilleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu ödeme şekillerinin sıkça kullanılmasındaki en önemli neden, olabildiğince güvence sağlamaları ve riski yayararak azaltmalarıdır. Ancak ödeme şekli seçimi ve kullanımı ülkeden ülkeye ve ithalatçı ya da ihracatçı olma durumuna göre farklılık gösterebilir. Bu farklılığı doğuran nedenler arasında; ihracatı veya ithalatı gerçekleştiren ülkenin ve bu ülkede faaliyet gösteren firmanın ekonomik prestiji, uluslararası platformda kabul edilmişliği, ülkenin ekonomik gelişmişlik düzeyi ile ülke ya da firmanın ekonomik güç düzeyi öne çıkmaktadır. Dolayısıyla, gelişmiş ülke işlemcilerinin tercih edilen ödeme şeklinin karşı tarafa kabul ettirilmesi ve güvence sağlama hususlarında daha etkili ve başarılı oldukları görülürken, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülke işlemcilerinin nispeten daha az etkili ve başarılı olabildikleri anlaşılmaktadır. (ALABAYIR, MUZIR, 2016, s.310)

Bunun yanında, firmaların ülkesi ne olursa olsun, ihraç veya ithal edilecek malların özelliği, kolay veya zor ulaşılabilirlik durumu da yine ödeme tercihlerinde önemli bir unsurdur.

Her ne değişken olursa olsun, firmalar, öncelikle anlaşmalarına bağlı kalarak dürüst bir şekilde çalışırlarsa, tarafların güveni de ticaret arttıkça artarak devam edecek ve böylece dünya çapında ticaretin daha net ve verilerin daha güvenilir olmasını sağlayacaktır.

III.BÖLÜM

ESKİŞEHİR'DE DIŞ TİCARET YAPAN FİRMALARIN ÖDEME TERCİHLERİ

3.1.Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde İthalat ve İhracat Yapan İşletmelere Genel Bir Bakış

Eskişehir Sanayi Odası resmi web sitesinde belirtildiği üzere; *Coğrafi konumunun yarattığı avantaj ile Eskişehir, tarih boyunca Anadolu'nun batıya açılan kapısı olmuştur. Demiryolu ve karayollarının kavşağında olması, tarımda ve sanayideki gelişmeler ile yer altı kaynaklarının zenginliği, Eskişehir'i ekonomik sanayi ve ticaret bakımından önemli bir merkez haline getirmiştir. Eskişehir'in son yıllarda ekonomik hayatının dinamizminde hiç şüphesiz en önemli pay sanayiininidir. Şehir nüfusunun, kırsal nüfusa göre süratle büyümesi, yetişmiş işgücü varlığı, pazarlara yakınlığı, enerji ve hammadde kaynaklarının uygunluğu, sanayi için gerekli alt yapı yatırımlarının yeterli oluşu, bölge sanayiinin giderek gelişmesini sağlamıştır. İl ekonomisinde sektörlerin payına baktığımızda ise %60 ile Hizmetler Sektörü ilk sırada yer alırken, bunu %30 ile Sanayi Sektörü ve %10 ile Tarım Sektörü izlemektedir.*

Türkiye'de sanayi ve endüstriyel üretim açısından önemli bir yere sahip olan Eskişehir'deki sektör çeşitliliği incelendiğinde, Türkiye çapında da yüksek pazar payına sahip olarak, bir alana yoğunlaşmıştan öte, hemen her sektörde faaliyet gösteren bir dağılım olduğu görülmektedir.

Tablo 3.1. Eskişehir'de Sanayinin Sektörel Dağılımı

Sektör	Firma Sayısı (%)	Çalışan Sayısı (%)	Ciro (%)
Makine İmalat Sanayi	23,1	33,8	52,3
Kimya ve Plastik Ürünler Sanayi	12,4	8,7	7,6
Gıda Sanayi	11,6	16,5	21,1
Metal Eşya Sanayi	11,6	6,9	1,6
Orman Ürünleri, Mobilya ve Kağıt Sanayi	10,2	4,9	1,8
Diğer İmalat Sanayi	8,7	4,0	1,5
Madencilik Sektörü	8,0	2,9	1,7
Taş ve Toprağa Dayalı İmalat Sektörü	7,7	10,8	9,6
Metal Ana Sanayi	4,5	2,8	0,4
Tekstil, Hazır Giyim ve Deri Sanayi	2,3	8,7	2,4
Toplam	100	100	100

Kaynak: BEBKA, 2017

Tablo 3.1.'de Eskişehir OSB'de çoğunluk olarak Makine İmalat firmaları yer almaktadır. Buna göre her yüz firmadan yaklaşık yirmiüçü makine imalat sektöründe olmasına karşın; toplam cironun yarısının bu firmalar tarafından gerçekleştirildiği görülmektedir. İkinci sırada yer alan Kimya ve Plastik Ürünler Sanayi firmalarının yüzde onikisini oluşturmakla birlikte, cironun yüzde yedilik kısmını gerçekleştirmektedirler. Bunun sebebi; bu firmaların ana sanayilere destekleyici yan sanayi işletmeleri olmasıdır.

Tablo 3.2. Ülke Bazında Bazı Ürünlerin Üretiminde Eskişehir'in Payı

Ürünler	%
Uçak Motoru	100
Dizel Lokomotif	100
Boraks	100
Soğutucu (Kompresör)	95
Buzdolabı	60
Manyezit	60
Soba ve Aksesuarları	40
Seramik (yer ve duvar karosu)	40
Bisküvi ve Kek	35
Kiremit ve Tuğla	25

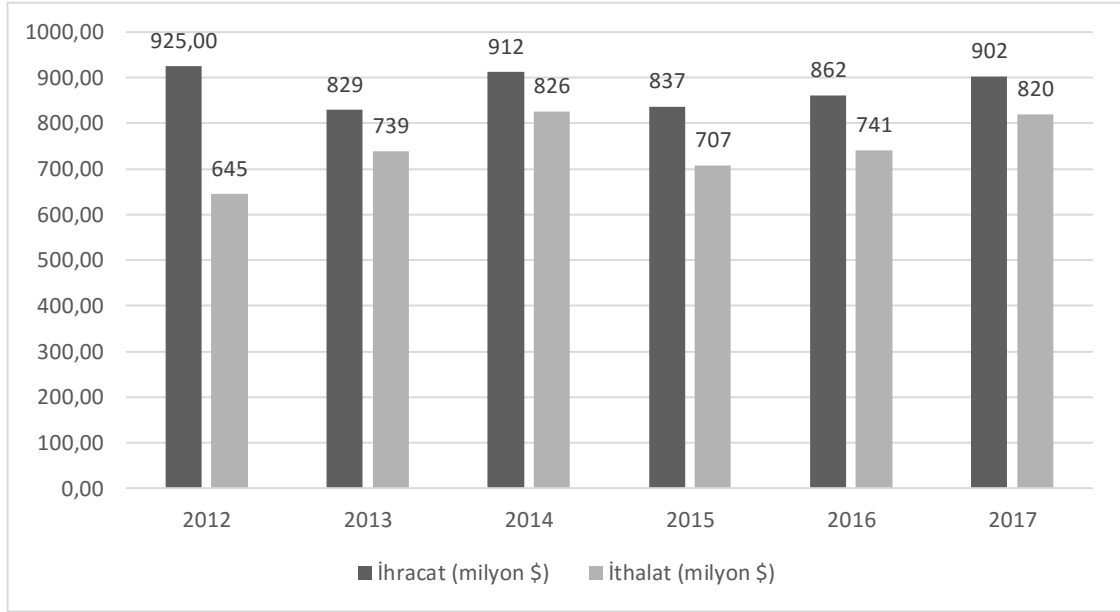
Kaynak: Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi

Eskişehir, sanayii içinde Beyaz Eşya Ana ve Yan Sanayii'de önemli bir paya ve ağırlığa sahiptir. Tablo 3.2.'de görüldüğü üzere Uçak motoru, lokomotif ve boraks üretiminde pazarın tümüne sahipken, Türkiye'deki Buzdolabı üretiminin %60'ı ve Soğutucu kompresörleri üretiminin %95'i Eskişehir'deki tesislerde gerçekleştirilmektedir. Bununla birlikte Arçelik A.Ş. Buzdolabı İşletmesi'nin Eskişehir'de bulunması, sanayi hacmini ve faaliyetini önemli ölçüde etkilemekte ve yönlendirmektedir.

Eskişehir ekonomisinin kalkınmasında sanayinin etkisi büyüktür. Sanayi büyüklüğü de imalat ve faaliyetleri ile paralel olarak, ihracatın artması da kaçınılmazdır.

Eskişehir Sanayisi, imalata dayalı olarak ihracat hacmini geliştirmektedir. Tablo 3.3.'de Eskişehir'in 2012-2017 yıllarında gerçekleştirdiği ithalat ve ihracat verileri yer almaktadır.

Tablo 3.3. Yıllara Göre Ekişehir Dış Ticaret Verileri



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, 2018

Tablo 3.3.'de yer alan verilere göre; ihracat hacimleri artarak artan bir ivmede ilerlemekten ziyade, 2014 yılından sonra düşüşe geçmiş olarak görülmektedir. Ancak 2016 itibari ile tekrar ihracat hacminin artışa geçtiği görülmektedir. Burada; verilerin döviz cinsinden kaydediliyor olmasından yola çıkıldığında; TL değerinin nispi olarak ABD doları karşısında değer kazanmış olması bu sonucun elde edilmesindeki etkenlerden biri olarak belirtilebilir. Bu yıllarda genel Türkiye verilerinde de aynı şekilde ithalat ve ihracat rakamlarında paralellik söz konusudur.

İthalat verileri incelendiğinde de, 2012'den 2017 yılına artarak devam etmiş ithalat faaliyetleri, 2015 yılında daha az gerçekleşmiş ve fakat yine 2016 yılı itibariyle artışa geçmiştir.

Sektörel yapıdan kaynaklanmakta olan; ihracatın ithalata dayalı olması ithalatın yüksek olmasının en büyük sebebidir. Müşterisi başka işletmeler olan ihracat firmaları, ihracatlarını gerçekleştirecekleri mamullerinin üretiminde kullandıkları hammaddelerin çoğunu doğal kaynak yetersizliğinden dolayı ithal etmektedirler. Bu sebeple ithalat hacminde düşüş yaşanması çok mümkün olamamaktadır.

Tablo 3.4. Eskişehir İhracatında 2017 Yılındaki İlk On Sektör

İhracatta İlk 10 Sektör	(\$)
Savunma ve Havacılık Sanayii	280,758,000
Demir ve Demir Dışı Metaller	79,250,000
Makine ve Aksamları	66,092,000
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	59,462,000
Madencilik Ürünleri	54,270,000
Çimento, Cam, Seramik ve Top. Ürünleri	49,729,000
İklimlendirme Sanayii	39,841,000
Elektrik, Elektronik ve Hizmet	36,915,000
Hububat, Bakliyat, Yağlı Toh. ve Mam.	36,134,000
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	29,920,000

Kaynak: BEBKA Aralık 2017 Bülteni

Tablo 3.5. Eskişehir 2017 Sektör Bazında İhracat Performansı (\$)

SEKTÖR	1 OCAK - 31 ARALIK		
	2016	2017	DEĞ.
Savunma ve Havacılık Sanayii	294.788,06	319.122,11	8,25%
Demir ve Demir Dışı Metaller	75.861,42	85.462,35	12,66%
Makine ve Aksamları	71.609,67	72.440,19	1,16%
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	53.109,02	65.373,68	23,09%
Madencilik Ürünleri	64.022,09	59.451,37	-7,14%
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	50.143,32	54.332,12	8,35%
İklimlendirme Sanayii	42.167,58	43.555,00	3,29%
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	42.698,52	41.468,60	-2,88%
Elektrik Elektronik ve Hizmet	38.431,32	40.746,31	6,02%
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	30.258,16	34.895,13	15,32%
Otomotiv Endüstrisi	51.287,15	32.693,10	-36,25%
Mobilya,Kağıt ve Orman Ürünleri	7.756,61	11.598,77	49,53%
Çelik	14.838,12	8.021,18	-45,94%
Kuru Meyve ve Mamulleri	5.910,21	7.001,11	18,46%
Gemi ve Yat	3.855,46	4.020,79	4,29%
Meyve Sebze Mamulleri	3.302,07	3.557,36	7,73%
Deri ve Deri Mamulleri	3.665,71	2.490,24	-32,07%
Tekstil ve Hammaddeleri	691,00	832,44	20,47%
Fındık ve Mamulleri	355,00	734,14	106,80%
Yaş Meyve ve Sebze	52,10	491,50	843,42%
Diğer Sanayi Ürünleri	217,85	191,08	-12,29%
Halı	57,80	167,68	190,08%
Mücevher	49,35	86,00	74,25%
Zeytin ve Zeytinyağı	35,67	25,80	-27,68%
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	489,32	0,00	-100,00%
TOPLAM	855.652,59	888.758,05	3,87%

Kaynak: Türkiye İhracatçıları Meclisi, 2018.

3.2.Araştırmanın Konusu ve Amacı

Araştırma konusu, EOSB'deki firmaların ithalatlarında ve ihracatlarında hangi tür ödeme yöntemlerinin kullanıldığının tespit edilmeye çalışılması ve bu doğrultuda hangi ödeme yöntemlerinin ağırlıklı olarak kullanıldığı; riskleri ve avantajları ile bölgesel, sektörel ve ekonomik açıdan değerlendirilmesidir. Eskişehir'de özellikle imalat sektörünün yoğun olması ve dış ticaret analizlerinde ithalat ve ihracatta da en yüksek yüzdeye sahip olması, ödeme yöntemleri tercihlerinin önemini ülke kalkınmasını etkilemesi sebebiyle artırmaktadır.

Çalışmanın ana amacı, Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde ithalat ve ihracat yapan firmaların ödeme tercihleri ve tercih sebeplerinin incelenmesidir.

Çalışmada Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nin seçilmesinde, Eskişehir'in ülke çapında etkili olduğu pazarların bulunuyor olması, ülkemizin önemli sanayi merkezlerinden olması ve aktif olarak özellikle imalat sanayiinde giderek artan bir ivme ile büyümesi ve bu büyümeyi ihracata dayalı olarak gerçekleştirmekte olması etkili olmuştur. Doğaldır ki dış ticarete aktif olması, ödeme konusundaki tercihlerinin analizi için önemli veriler sağlamaktadır.

Bu araştırmayla;

- EOSB'de ithalat ve ihracat yapan firmaların, ödeme yöntemleri ile ilgili tercihlerinin belirlenmesi,
- İthalat ve ihracat işlemlerinde ödeme yönteminin seçiminde etkili olan unsurların belirlenmesi,
- Ödeme tercihlerinin ihracat ve ithalat faaliyetlerine etkisinin araştırılması,
- Firmaların ödeme yöntemleri hakkında nispi olarak ne kadar bilinçli hareket ettikleri konusunda fikir sahibi olunduğunun belirlenmesi,
- Ödeme yöntemlerine bağlı olarak sanayinin kalkınmasının olasılığının yorumlanması amaçlanmaktadır.

Gerek yurtiçi, gerekse yurtdışı ticaret, ödemelerin anlaşıldığı yönde tamamlanması ile sürdürülebilmektedir; aksi halde ticaret anlamı yitirilmiş olmaktadır. Bu nedenle, çalışma konusu olan ödeme tercihleri, gerçekleşen ticaret faaliyetlerinin ne derece sağlıklı olduğu ile ilgili fikir sunmaktadır.

3.3.Araştırma Kapsamı

Araştırma Kapsamı, Eskişehir Organize Sanayi’nde ithalat ve ihracat faaliyetlerinde bulunan firmalar olup, araştırma Eskişehir Organize Sanayii’nde yer alan firmalar ile gerçekleştirilmiştir. İthalat ve İhracat firmaları, Sanayi Odası’nca yayınlanan listelerden temin edilerek örneklem oluşturulmaya çalışılmıştır. Bu çerçevede, dış ticarete faaliyet gösteren firmaların 55’ine ulaşılmıştır. Görüşme yapılan firmalardan 10’u araştırmaya katılmayı reddetmiş olup; 25 firmadan sağlıklı dönüş alınmıştır. Sektörel olarak hemen tüm sektörden firma ile görüşülmüş olup, dış ticaret, finans veya yönetim departmanlarından yetkililer ile çalışma sağlanmıştır.

Araştırma kapsamında, firmaların ithalat ve ihracat yaptıkları ülkeler, ithalat ve ihracat süreçlerinde kullandıkları ödeme yöntemlerindeki tercihleri, bu tercihlerin sebepleri ile dış ticaret faaliyetlerinin etkilenme durumu yer almaktadır.

Tablo 3.6. *Araştırmaya Katılan Firmaların Sektörel Dağılımı*

Sektör	Frekans (n)	%
Metal Eşya ve Metal Ana Sanayi	8	32
Elektrikli Aletler ve Elektronik Sanayi	6	24
Makine İmalat Sanayi	4	16
Kimya, Kauçuk ve Plastik Sanayi	4	16
Orman Ürünleri, Kağıt ve Mobilya Sanayi	1	4
Taş ve Toprağa Dayalı İmalat Sanayi	1	4
Tekstil, Hazır Giyim ve Konfeksiyon Sanayi	1	4
Toplam	25	100

Tablo 3.6.’da çalışmaya katılan firmaların sektörlere göre yüzdelerine yer verilmiştir. Buna göre araştırmaya katılan firmaların %32’sini (n=8) Metal Eşya ve Metal Ana Sanayi, %24’ünü Elektrikli Aletler ve Elektronik Sanayi, %16’sını (n=4) Makine İmalat Sanayi, yine %16’sını (n=4) Kimya, Kauçuk ve Plastik Sanayi, %4’ünü (n=1) Orman, Kağıt ve Mobilya Ürünleri, %4’ünü Taş-Toprak Hammadde odaklı Üretim Sanayi ve yine %4’ünü Tekstil, Hazır Giyim ve Konfeksiyon Sanayi sektöründe faaliyet gösteren firmalar oluşturmaktadır.

Tablo 3.7. Araştırmaya Katılan Firmaların İthalat Yaptığı Ülkeler

İTHALAT YAPILAN ÜLKELER	Frekans (n)	(%)
AVRUPA ÜLKELERİ	20	23.26
ORTADOĞU ÜLKELERİ	12	13.95
ESKİ DOĞU BLOĞU	11	12.79
AFRİKA ÜLKELERİ	10	11.63
DİĞER AVRUPA ÜLKELERİ	9	10.47
BİRLEŞİK KRALLIK ÜLKELERİ	8	9.30
AMERİKA ÜLKELERİ	6	6.98
TÜRKİ CUMHURİYETLER	5	5.81
UZAKDOĞU ÜLKELERİ	5	5.81
Toplam	86	100.00

Tablo 3.8. Araştırmaya Katılan Firmaların İhracat Yaptığı Ülkeler

İHRACAT YAPILAN ÜLKELER	Frekans (n)	(%)
AVRUPA ÜLKELERİ	15	33.33
UZAKDOĞU ÜLKELERİ	10	22.22
AMERİKA ÜLKELERİ	6	13.33
BİRLEŞİK KRALLIK ÜLKELERİ	4	8.89
ESKİ DOĞU BLOĞU	3	6.67
ORTADOĞU ÜLKELERİ	3	6.67
DİĞER AVRUPA ÜLKELERİ	2	4.44
TÜRKİ CUMHURİYETLER	1	2.22
AFRİKA ÜLKELERİ	1	2.22
Toplam	45	100.00

Tablo 3.7. ve Tablo 3.8.’de araştırmaya dahil olan firmaların ithalat ve ihracat yaptıkları ülkelerin ortaması alınmış yüzdeleri belirtilmektedir. İhracat yapılan ülkelerin başında %23,26 ile (n=20) Avrupa ülkeleri gelmektedir, ki; bu durum ihraç edilen malların özellikli ve yeterli kalite ve uygunluğa sahip olduğunu göstermektedir.

Eskişehir’de üretime dayalı ihracat söz konusu olduğu için, ithalat da yine ihracatın kalitesini oluşturacak şekilde özellikli ürünler ya da hammaddeler ithal edildiği söylenebilir. İthalatın yüksek olmasının yurttan döviz çıkışının da yüksek olması ve dolayısıyla ülke ekonomisini etkileyecek olmasından dolayı tercih edilen bir unsur olmaması ile birlikte, Tablo 3.7.’de belirtildiği üzere ithalat kapsamında da pek çok ülke ile faaliyet sürdürülmektedir. Yine ihracatta olduğu gibi, ithal edilen malların da özellikli ve uygun kalite spektrlerine uygun olduğu belirtilebilir.

3.4.Araştırma Yöntemi

Örnekleme uygunluğu için Eskişehir Sanayi Odası'nca yayınlanan firmalar listesi alınmış olup, kolayda ve kasti (yargısal) örnekleme tekniği ile anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Örnekleme yöntemi belirlenirken bu çalışmayı gerçekleştiren kişinin Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde çalışmakta olması ve sanayi yapısı konusunda fikir sahibi olması etkili olmuştur.

Araştırma için yirmibeş firma ile yarı kapalı uçlu sorulardan meydana gelen anket çalışması gerçekleştirilmiştir.

Anket formları firmaların yetkilileri ile yüzyüze veya telefon ile ön görüşme sağlanması sonrası, mail yoluyla veyahut elden iletilerek sunulmuştur. Cevaplanma oranını düşük maliyetle ve kısa zamanda oluşturabilmek adına karma anket yöntemi uygulanmıştır, iletilen anket formları yine mail yolu ile veyahut elden teslim alınmıştır.

Toplam dokuz sorudan oluşan anket formunun (EK-1) ilk sorusu sektör belirlemeye yönelik olup, sonraki sekiz sorudan dördü ihracatla, kalan dördü ise ithalatla ilgili bilgi toplamaya yöneliktir. İhracat ve ithalat için de hangi ülkelerle faaliyette bulunduğu, hangi ödeme yöntemlerinin kullanıldığı ve bunları tercih sebepleri ile; tercihlerin ihracatı ve ithalatı etkileyip etkilemediğine yönelik sorulardan oluşan sorular sunulmuştur.

Anket formunda yer alan sorulardan altısı birden fazla cevap tercihi olan yarı kapalı sorulardan oluşmaktadır. Anketlerin toplanması sonrası analize hazır veri seti haline getirilerek yorumlanabilir tablolar elde edilmiştir.

Araştırmada elde edilen veri setleri SPSS ile değerlendirilerek basit frekans analizi ile sonuçlar elde edilmiştir. Elde edilen sonuçlar yorumlanarak Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde ithalat ve ihracat yapan firmaların ödeme tercihleri verileri ile yorumlama yapılmıştır.

3.5.Eskişehir'de Dış Ticaret Yapan Firmaların Ödeme Tercihleri

Araştırma sonucunda, Eskişehir OSB'de ithalat ve ihracat firmalarının ödeme yöntemleri ve bu yöntemlerin tercih sebepleri benzerlik göstermektedir. İhracatçı açısından da, ithalatçı açısından da güvenli ödeme yöntemi tercih edilmek istenirken, aşağıdaki unsurlardan dolayı riskli ödeme tercihlerinin de kullanılmakta olduğu gözlemlenmiştir:

- Firmaların ihracat faaliyetlerini sürdürmek istemeleri
- İhracat faaliyetleri için gereken ithalat işlemlerinin zorunluluğu,
- Ana Sanayilerin üretim aşamasında kullanılmasını istediği ürünlerin temin edileceği firmaların, müşteriler (ithalatçılar) tarafından belirlenmesi dolayısıyla üretim tedariki aşamasında ithalat ödeme yönteminde söz sahibi olamama.

3.5.1.Eskişehir’de İhracat Yapan Firmaların Ödeme Tercihleri

Araştırma kapsamında Eskişehir Organize Sanayi Bölgesinde ihracat faaliyetlerini sürdüren firmaların ödeme tercihleri, en çoktan en aza olmak üzere aşağıdaki gibidir:

- Mal Mukabili
- Peşin Ödeme
- Akreditif
- Vesaik Mukabili
- Mahsuben Ödeme
- Banka Ödeme Yükümlülüğü
- Kabul Kredili Ödeme
- Konsinye Ödeme

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesinde yapılan anket çalışması sonucunda, firmaların ihracatlarındaki ödeme tercihlerinde en çok mal mukabili ödeme yöntemini tercih ettikleri görülmektedir. Mal Mukabili Ödeme Yönteminin, ihracatçı tarafının ödeme alamaması açısından en yüksek riske sahip olmasına rağmen en çok tercih edilen yöntem olması, aşağıdaki nedenler doğrultusunda ifade edilebilir:

- İhracatçı ile ithalatçı arasında güven vardır. Firmalar uzun soluklu ticaret geçmişleri ile birbirlerine güvenmektedir ve bu güven dolayısı ile ödemelerini belirli bir vade sonrasında almayı kabul etmektedirler. EOSB’de faaliyet gösteren firmalar, genel olarak B2B firmalarıdır ve ihracatı gerçekleştirilen ürünler daha çok ana sanayii firmalarına ve prestiji ve mali gücü yüksek firmalara olmaktadır. Bununla birlikte, ihracatçı firmaların alıcı firma ile sürekli işbirliği içinde olmaları ve düzenli olarak ihracat faaliyetini gerçekleştirmeleri, ödeme yöntemlerinden mal mukabilini tercih etmelerinde önemli rol oynamaktadır.
- Sözleşme aşamasında alıcı firmaların ödeme yöntemini mal mukabili olarak belirlemek istemeleri, ihracatçıların bu ödeme tercihinin kabul etmelerinde diğer neden olarak belirtilmiştir. Sürdürülebilir ihracat faaliyetleri için, firmalar

ithalatçı firmaların talebini kabul ederek riski üstlenmek durumunda kalmaktadır. Bu riski üstlenirken, ithalatçı firmaların faaliyet gücü ve tüzel ticaret politikaları, ihracat gerçekleştirilen ülkenin gücü ve yönetsel faktörler etkili olmaktadır.

- Pazarda rekabetçi olmak amacı ile ihracatçı firmalar mal mukabili ödeme yöntemini kabul etmektedirler. Ürün gamı, şirket yapısı ve faaliyetleri kapsamında uluslararası pazarda yer almak ve yaşamlarına devam etmek için ihracatçı firmalar ödemelerini ürünlerin sevk edilmesinden sonra belirlenen ileri bir tarihte almayı göze almaktadırlar. Bu tercihin EOSB’de KOBİ’ler tarafından daha çok benimsenebileceğini belirtmek mümkündür. Finansal olarak farklı finansman kaynakları yaratabilen firmalar, yoğun rekabet halindeki uluslararası pazardan pay alabilmek için riski üstlenerek mal mukabili ödeme yöntemini tercih etmektedirler.
- İhracatçı firmaların mali yapıları, mal mukabili ödeme yöntemini tercih etmelerinde etkili olan nedenlerdendir. Mali gücü yüksek olan ve ödeme alamama halinde üretim ve faaliyetlerinde herhangi bir zorlukla karşılaşmak durumunda kalmayacak firmalar bu güçlerine güvenerek mal mukabilini tercih edebilmektedirler.
- Yukarıda belirtilen unsurların yanı sıra, EOSB’de faaliyet gösteren ancak farklı ülkelerde de işletmeleri ya da uluslararası şirketler grubuna mensup olan firmalar bulunmaktadır. Bu firmalar, bir nevi kendi aralarında uluslararası ticaret gerçekleştirdiklerinden, ödemenin herhangi bir risk taşımasından dolayı mal mukabili ödeme yöntemini benimsemektedirler. Farklı ülkelerde farklı isimlerle yan şirketleri bulunan şirketler genel olarak bu şekilde davranış göstermektedir.

Eskişehir Organize Sanayii’nde ihracat yapan firmalar ödeme yöntemlerinden mal mukabilinden sonra ikinci olarak peşin ödeme ile ticaret yapmayı tercih etmektedirler. Peşin ödeme tercihlerinde etkili olan unsurlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Peşin ödeme ile uluslararası ticari faaliyetlerini sürdüren firmalar, ödemelerini üretim veya ürünlerin sevkinden önce tahsil ederek, ihracat bedelinin alınamaması riskini elimine etmekte ve bu ticari riski alıcı firmanın üstlenmesini sağlamaktadırlar.
- İhracat yapılan firma ve ülke riski, ihracatçıların peşin ödeme yöntemi ile çalışmalarında ödeme alamama riskinden sonra tercih edilen ikinci kriterdir. Az

gelişmiş, ekonomik ve politik açıdan güçlü olmayan, gümrük anlaşmalarında yer almayan veya mevzuatları uyumlu olmayan ülkelere yapılan ihracatlarda peşin ödeme tercih edilmektedir. Bununla birlikte ithalatçı firmaya güven duyulmaması, ithalatçının mali gücünün olmaması veya ihracatçının ödeme riskini göze alabileceği yapıda olmaması sebepleri ile peşin ödeme yöntemi ile ihracat yapılmaktadır.

- Bazı firmalar peşin ödeme ile çalışmayı şirket prensibi olarak belirlemişlerdir. Bu nedenle de ihracat faaliyetlerini peşin ödeme alarak sürdürmektedirler.
- İhraç edilen ürün özelliği yüksek olması ihracatçıların avantajlı taraf olmalarını sağladığı için peşin ödeme ile çalışılmasında etkin rol üstlenmektedir. Özellikle ürünler veya uluslararası pazarda daha az firmadan tedarik edilebilen ürünler, ihracatçıların elini güçlendirmektedir. Bundan dolayı ihracatçılar peşin ödeme ile ürünlerini sevk etmektedirler.
- İhracat yapan firmaların, üretim ve ihracat faaliyetlerinde devam edebilmek için güçlü mali yapıya sahip olmaması dolayısıyla, prefinansman sağlamak amacıyla peşin ödeme benimsemeleri tercih sebebidir. İhracat siparişlerinin üretiminden önce ödeme alınması ile üretim masrafları için finansman kaynağı yaratılmaktadır. Bu sayede firma ödeme almama riskiyle karşılaşmazken aynı zamanda üretim aşamasında da kaynak sağlamış olmaktadır. Ayrıca üretim öncesinde ödeme alma yanı sıra, ürünlerin sevkinden önce de ödeme alınabilmektedir. Bu yolla kısa vadede üretimin devamlılığı için yine finansman sağlanmış olmaktadır.
- İhracat firmasının mali gücü, dolayısıyla firma prestiji peşin ödeme ile çalışma konusunda etkili sebeplerden biridir. Mal mukabili ile çalışmada ithalatçı firmanın gücünden kaynaklı tercih sebebinin tersi olarak, burada ihracatçı firma güçlü olduğu için peşin ödeme alma talebini ithalatçı kabul etmektedir.
- Peşin ödeme ayrıca, ilk kez çalışılacak firmalar ile seri üretim öncesi numune çalışmalarında da sıklıkla tercih edilmektedir. Üründe ve diğer unsurlarda anlaşma sağlandıktan ve ticaret rayına oturduktan sonra, ödeme yönteminde tarafların mutabakatı sonrası revizeye gidilebilmektedir.

EOSB firmaları ihracatlarında peşin ödeme tercihleri ile aynı oranda akreditifli ödeme de tercih etmektedirler. Akreditifli ödeme tercihleri aşağıdaki unsurlar doğrultusunda gerçekleşmektedir:

- Akreditifli ödeme yönteminin tercih sebebi, ilk olarak hem alıcıyı hem de satıcıyı bağliyor olmasıdır. İhracatçı firmalar bu sayede ödemelerini bir nevi garanti altında almakla birlikte, riski de yükümlölükleri ile paralel olacak şekilde alıcı ile kendi arasında paylaşmış olmaktadır. Akreditifin çeşidine göre risk oranları değişiklik gösteriyor olsa da, ihracatçı firma için ödemesini alamaması riski düştüğü için akreditif tercih etmektedirler. İthalatçının ödemeyi yapmama ya da esnetme özgürlüğü akreditif ile kısıtlanmış olmaktadır ve bu sayede daha güvenilir bir ticaret ortamı sağlanmaktadır.
- Alıcı firma isteğı doğrultusunda da akreditif tercih edilmektedir. EOSB firmalarında da, diğer sanayilerde olduğu gibi akreditifin karmaşıklığı ve masraflı olması, firmaların bu ödeme yöntemini tercih etmesini zorlaştıran sebeplerdendir. Ancak, alıcı firma isteğı doğrultusunda akreditif şartları uygulanmaktadır.
- Şirketlerin prensip olarak akreditifli ödeme tercihinde bulunması, ödeme takipleri ve ödemelerini güvence altına almaları açısından önemli olabilmektedir. Organizasyonel yapı olarak karmaşıklığı daha etkin şekilde yönetebilen firmalar, ihracatlarında akreditif uygulamaktadırlar.
- İhracat firmalarının akreditif tercihlerinde bir diğer neden, ihracat yapılan ülkenin sahip olduğu risktir. Ekonomik veya sosyal anlamda stabil olmayan ülkelerde bulunan firmalara ihracat yapılırken, riski ortadan kaldırmak amacı ile ihracatçılar akreditif şartı koymaktadırlar. Bu sayede hem ihracat faaliyetleri devamlılığını korumakta, hem de risk nispi olarak dağıtılmaktadır.

Akreditiften sonra EOSB firmalarının ödeme yöntemlerinden vesaik mukabilini tercih ettiğı görölmektedir. Tercih nedenleri aşağıdaki gibi sıralanmıştır:

- Alıcı firma isteğı ve uzun süreli ticarete dayalı güven duygusunun varlığı vesaik mukabili tercihinin etkili iki sebebidir. Vesaik mukabili ödeme yöntemi ihracatçılar açısından riski ortadan kaldırmadığı için, güven unsuru önemli etken oluşturmaktadır.

- İhracat yapılan ülkenin riskinin yüksek olması ancak firmanın peşin ödemeye yanaşmaması durumunda ihracatçılar vesaik mukabilini tercih etme yoluna gitmektedirler. Yine bu sayede risk nispi olarak düşülmüş olmaktadır.
- Akreditifin masraflı ve zaman isteyen yapıya sahip olması dolayısıyla, firmalar akreditif kadar karmaşık olmayan ancak mal mukabili kadar riskli olarak görmedikleri vesaik mukabili yöntemini uygulamaktadırlar. Masraf olarak görülen giderlerine katlanmamak için akreditif tercih etmeyen ihracatçı firmalar, alıcıyı sevkedilen ürünleri elde edebilmesi için ödeme yapma şartına bağlamaktadırlar.

Araştırma kapsamında, Eskişehir Organize Sanayi Bölgesinde ihracat faaliyetlerini sürdüren firmalar, sebepleri ile belirtilen mal mukabili, peşin, akreditifli ve vesaik mukabili ödeme tercihlerinin yanısıra, düşük oranlı olarak kabul kredili, mahsuben, BOP ve konsinye ödeme yöntemlerinin de uygulandığını belirtmişlerdir. Kabul kredili ve BOP ödeme yöntemlerinin tercih sebebi alıcı firmaların isteği üzerine gerçekleştirilmektedir. Mahsuben ve konsinye ödeme tercihleri ise firmaların faaliyet konuları ve diğer ülkelerdeki yatırımları ile bağlantılı olarak gerçekleşmektedir. Bu ödeme tercihleri ile ilgili olarak uygulama yüksek oranda olmadığı için detaylı bilgi elde edilememiştir.

3.5.2.Eskişehir’de İthalat Yapan Firmaların Ödeme Tercihleri

Araştırma kapsamında Eskişehir Organize Sanayi Bölgesinde ithalat faaliyetlerini sürdüren firmaların ödeme tercihleri, en çoktan en aza olmak üzere aşağıdaki gibidir:

- Peşin Ödeme
- Mal Mukabili
- Akreditif
- Vesaik Mukabili
- Kabul Kredili Ödeme
- Banka Ödeme Yükümlülüğü
- Mahsuben Ödeme

Araştırmaya katılan EOSB ithalat firmaları ile yapılan anket sonuçlarına göre ithalat faaliyetlerinde en çok uygulanan ödeme yöntemi peşin ödemedir. İthalatçılar, dış ülkelerdeki firmalardan satın alacakları materyaller için tedarikini sağlamadan peşin ödeme yaparak riskin tamamını üstlenmek durumunda kalmaktadırlar. Peşin ödeme yapma nedenleri firmalar tarafından aşağıdaki şekilde belirtilmiştir:

- Satıcı (ihracatçı) firmaların üretim veya sevk öncesi ödeme talep etmeleri doğrultusunda ithalat firmaları ürün tedarigini sağlamak için satıcıların taleplerini kabul ederek peşin ödeme yöntemini uygulamak durumunda kalmaktadır.
- Tedarik edilmesi gereken ürünlerin aciliyeti, ithalatçıların zaman kısıtının bulunmasından dolayı peşin ödeme yapmalarına neden olmaktadır. Bahsedildiği üzere, EOSB firmalarının çoğunluğu B2B faaliyetinde bulunmaktadır. Özellikle yan sanayiler, ana sanayi firmalarından gelen sipariş revizelerinden dolayı kendi üretimlerini yetiştirebilmek için ortaya çıkan acil malzeme ihtiyacını, peşin satın alma ile gidermeye çalışmaktadırlar. Acil tedarik için peşin ödeme yöntemi tercih edilmesinin iki sebebi vardır. İlk olarak; ithalatçı firma, ihracatçı firmaya peşin ödeme yaparak kendi alacağı malzemenin üretimi için finansman desteği sağlamış olur ve ihracatçı firma da ödemesini aldığı acil siparişin üretimini öne çeker. İkinci sebebi ise, ithalatçı firmanın tedarigi acil olduğu için pazarlık gücü düşer ve ihracatçı firmanın yaptırımına maruz kalır. Her iki sebep de ithalatçı firmaların sıklıkla karşılaştıkları durumlardır.
- İthal edilen ürün özelliği dolayısıyla ithalatçı firmaların fazla seçeneklerinin olmaması, peşin ödemede bulunmalarına sebep olmaktadır. Ayrıca, araştırma kapsamında firmalardan edinilen bilgiye göre, ana sanayi firmaları, yan sanayilere hammaddelerinin hangi tedarikçilerden edinileceği konusunda kısıtlama getirdikleri için, özellikle ihracat amacıyla ithalat gerçekleştiren ithalatçılar satın alacakları firma ve ödeme şartları ile ilgili olarak yaptırım sahibi olamamaktadırlar. Bundan dolayı peşin ödeme yaparak tedarik sağlamaktadırlar.
- Firmalar ithalat ve ihracat işlemlerinde, yani tüm alım ve satımlarda peşin ödeme yöntemini tercih edebilmektedirler. Firmalar ithalat işlemlerinde de peşin ödeme yöntemini şirket prensibi gereği tercih edebilmektedirler.
- Tedarik edilecek ürünlerin üretilmesi için satıcıya prefinansman sağlanması amacıyla ithalatçılar peşin ödeme yöntemini tercih etmektedirler.
- Firmaların peşin ödeme ile ithalat yapmalarının bir diğer sebebi de ülke riski doğrultusunda satıcı talebinin oluşmasıdır. Araştırma konumuz kapsamında, uluslararası ticaret anlaşması olmayan ülkelerden ithal edilecek ürünler için peşin ödeme talebi oluşmaktadır. Ülkemizin özellikle coğrafi konumu açısından belirtilen riski ile, son yıllarda gerçekleşen uluslararası durumlar ve ekonomik dalgalanmalardan dolayı peşin ödeme talebi artış göstermiştir.

İthalat firmalarının ikinci ödeme tercihi Mal Mukabili'dir. Mal mukabili ödeme tercihi yapan ithalatçıların belirttiği neden aşağıdaki gibidir:

- İthalatçı ile ihracatçı arasında uzun süreli ticarete dayalı güven bulunmaktadır ve bu nedenle ithalatçılar ithal edecekleri ürünleri teslim aldıktan sonra belirlenen bir vadede ödeme yapmaktadırlar. Ödeme konusunda herhangi bir şüphe oluşacak durum olmaması ile peşin ödeme ile başlayan ticaretler zaman ile mal mukabiline dönüşebilmektedir.
- Firma prestiji, ithalatçı firmaların mal mukabili ödeme yapmalarını sağlayan bir faktör olarak belirtilmiştir. İthalatçı firmalar sektöründe güçlü pozisyonlara sahip olduklarından satıcı firma ile mal mukabili anlaşma sağlayabilmektedirler. Özellikle katma değeri yüksek mal üreten firmalar ihtiyaç duydukları hammadde ve yarı mamullerin tedarikinde firmalarının gücü ile hareket edebilmektedirler.
- Ürünü teslim alma garantisi ve satıcıya güvenmeme, mal mukabili tercih sebebini oluşturan unsurlardır. Özellikle Uzakdoğu'dan yapılan ithalatlarda, ithalatçı firmalar riske katlanmamak adına mal mukabilini tercih etmektedirler. Ayrıca acil sipariş olmaması halinde de, ithalatçı firmaların pazarlık güçleri daha yüksek olduğu için mal mukabili ödeme konusunda satıcı ile mutabakat sağlanabilmektedir.

İthalatta EOSB firmalarının peşin ve mal mukabili sonrasında tercih ettikleri üçüncü ödeme yöntemi akreditifli ödemedir. Akreditif, ihracat firmalarının tercih sebeplerine benzer şekilde, ithalatçı firmalar tarafından aşağıdaki sebepler ile tercih edilmektedir:

- Akreditifin hem alıcıyı hem de satıcıyı koruması; ithalatçıların akreditif uygulama tercih sebebinin başında gelmektedir. Peşin ödemenin getirdiği risk olmazken aynı zamanda ödemenin ihracatçı açısından güvence altına alınmasını sağlamaktadır.
- İthalatçı firma akreditif tercihi ile malını garanti altına almış olmaktadır. Akreditif; şartlara uygun gelmeyen malzemelerin ödemesinin yapılmasını önlemiş olmakla birlikte, ihracatçının sevkiyatı şartlara uygun olarak gerçekleştirmesini sağlamaktadır.
- Akreditifli ödeme tercihinin diğer nedeni satıcı firma isteğidir. Peşin ödeme yapmayı kabul etmeyen ithalatçılar, satıcı talebi ile akreditif şartlarına bağlanmaktadırlar.

- Dış ticaret faaliyetlerinin tümünde prensip olarak akreditif tercih eden şirketler, ithalatlarının hemen tümünde akreditif tercih etmektedirler. Zaman ihtiyacı ve akreditif masraflarını yönetmede başarılı ithalatçılar akreditif ile ticaretlerini sürdürmektedirler.
- İthal edilen ülke riski, ithalatçıların akreditifli ödeme tercihinde bulunmasına neden olmaktadır. Nakliye, gümrük, satıcı ülke mevzuatı gibi sebepler de ülke riskine dahil edilerek akreditif bağlayıcılığına ihtiyaç çıkarmaktadır.

Akreditiften sonra tercih edilen Vesaik Mukabili ödeme yöntemi için aşağıdaki sebepler belirtilmiştir:

- Akreditif masraflarına ve gerektirdiği zamana katlanmamak için, satıcı firmaların talebi ile vesaik mukabili ödeme şekli tercih edilmektedir. Satıcı açısından daha riskli olmasına rağmen, peşin ödeme yapmayan ithalatçıları bir nevi bağlayıcı özelliği olması açısından tercih sebebi olmaktadır.
- İthalatçı firmalar da satıcı tarafından talep gelmesinin yanında, akreditif masraflarından kaçınmak amacıyla vesaik mukabilini tercih etmektedirler. Akreditif güvenli olmasına karşın, ithalatçı firmalarda etkin olarak takibinin yapılmıyor olması akreditiften uzaklaştırarak vesaik mukabilini tercih etmeye yöneltmektedir.
- İthal edilen ülke riskinden dolayı, ürünlerini uygun bir şekilde teslim alamama riskini azaltmak amacı ile vesaik mukabili uygulanmaktadır.

EOSB ithalat firmaları ile yapılan anket çalışmasında, ithalatta tercih edilen ödeme yöntemlerinden belirtilenler dışında, kabul kredili, BOP ve mahsuben ödeme yöntemleri de tercih edilmektedir. Tercih sebebi olarak satıcı firma isteği doğrultusunda olarak belirtilmiş olup; bu ödeme tercihlerinde de, uygulama yüksek oranda olmadığı için detaylı bilgi elde edilememiştir.

3.5.3.Ödeme Tercihlerinin Türkiye Geneli ile Karşılaştırılması

Tablo 3.9. Ödeme Şekillerine Göre Türkiye İthalat Verileri

Ödeme Şekli	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Peşin Ödeme	108 000 257	117 639 578	119 326 764	95 343 025	77 472 048	78 640 436
Mal Mukabili ödeme	70 734 281	77 764 400	71 528 310	68 796 114	81 525 294	105 989 557
Vesaik Mukabili Ödeme	14 985 436	15 523 196	14 920 304	10 690 854	9 031 204	9 588 636
Akreditif	22 540 652	21 271 411	18 442 201	14 660 717	11 237 064	12 098 918
Vadeli Akreditif	12 404 823	12 205 980	10 542 951	9 978 845	9 693 725	12 771 359
Bedelsiz	5 645 195	5 199 614	6 242 608	6 870 688	8 814 371	12 589 582
Özel Takas	1 028 759	850 313	32 885	18 961	16 000	788
Bağlı Muamele	2 389	6 161	12 797	12 027	15 676	17 970
Kabul Kredili Akreditif	172 928	171 057	118 420	77 664	117 475	104 969
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	577 619	555 348	493 065	472 735	637 311	689 480
Kabul Kredili Mal Mukabili	452 635	473 676	516 465	312 422	57 237	46 950

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Tablo 3.10. Ödeme Şekillerine Göre Türkiye İhracat Verileri

Ödeme Şekli	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Mal Mukabili ödeme	87 324 963	93 795 859	102 834 175	94 969 939	94 864 147	81 635 996
Peşin Ödeme	21 875 516	15 136 099	14 929 437	13 947 391	15 531 258	18 084 875
Vesaik Mukabili Ödeme	24 409 530	25 878 334	24 228 910	21 415 158	20 610 973	17 537 227
Akreditif	14 328 538	12 280 664	11 239 517	9 694 014	8 154 558	7 984 500
Bedelsiz	984 556	1 369 009	1 600 707	1 414 357	1 423 937	2 063 855
Vadeli Akreditif	2 518 118	2 419 749	2 449 256	2 103 718	1 648 203	1 493 272
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	145 993	131 987	139 269	140 380	157 143	115 588
Kabul Kredili Mal Mukabili	71 411	117 414	112 354	79 680	100 598	89 478
Kabul Kredili Akreditif	50 325	38 254	44 238	37 860	21 575	11 289
Bağlı Muamele	555	1 721	11 750	12 104	11 366	11 194
Özel Takas	717 959	620 062	18 704	7 063	3 878	859

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Araştırma sonuçlarının, Türkiye İstatistik Kurumu'nda yer alan ödeme tercihlerine göre ithalat ve ihracat verileri ile paralellik gösterdiği görülmektedir.

Ülkemizin ihracatlarında mal mukabili yönteminin en çok tercih edilen yöntem olmasının bir sebebi, Türkiye'nin ihracat hacminin büyük kısmının gelişmiş ülkelere gerçekleştirilmekte olmasıdır. Gelişmiş ülkelerin aynı tüzel kişilerde olduğu gibi, gelişmekte olan ülkelere gözle görülmeyen yaptırımları çeşitli olabilmektedir. Seçici geçirilen gümrükler olarak adlandırabileceğimiz, güçlü devletlerin, gelişmekte olan ülkelerin ticaret hacimlerini kendi yararları doğrultusunda yönlendirmek için mevzuatlar çıkarmaları gibi; ithalatlarında da ülke gelişmişliğini kullanarak ödeme konularında da daha çok söz hakkına sahip olmaktadır.

Diğer taraftan, mal mukabili ihracat işlemleri Türkiye'de genel olarak güven esasının geçerliliğini gösteriyor olabilir. Ayrıca, en yüksek varlık oranına sahip olan KOBİ'ler ve

diğer tüm ihracat firmaları, devletin ihracatı teşvik politikalarından yararlanmaktadır. Bu kapsamda devlet, dışa açık kalkınma politikası benimseyerek ihracatçı firmalara ihracat faaliyetlerini ve rekabet güçlerini artırmak için kredi desteği sağlamaktadır. Aynı zamanda ihracatçıların ödemelerini alamama risklerine karşın da alacaklarını sigorta edecek şekilde politikalar belirlemiştir. İhracatçıların ödemelerini sigorta ettirmelerinden dolayı düşen risk ile ihracatçılar mal mukabili ödeme yöntemini daha kolay tercih edebilmektedirler.

İthalat açısından ise, Eskişehir gibi Türkiye'nin de genel anlamda en çok işlem yaptığı ödeme yöntemi, riski en yüksek olmasına rağmen peşin ödeme ile satın almadır. Buradaki önemli belirleyici husus, ithalat faaliyetlerinin ihracatın sürdürülmesi için şart olmasıdır. Otomotiv sektörü gibi sanayide yüksek sektörel orana sahip endüstriler ithalata dayalı ihracat yapmaktadırlar. Bu nedenle de karar verme güçleri nispi olarak zayıflamaktadır. Ayrıca satın alınan malzemelerin gümrük işlemlerinin tamamlanması için gümrükte bekletilmesi, oldukça masraflı olmaktadır ve buna katlanmamak amacı ile peşin ödeme tercih sebebi olabilmektedir.

3.6.Sonuç ve Öneriler

Araştırma kapsamında elde edilen bilgiler ışığında, ihracat ve ithalatta ödeme tercihlerine etki eden belli başlı unsurlar saptanmıştır. İhracat ve ithalatta riskler ve avantajlar farklı olduğu için, ayrı perspektiflerden değerlendirilmiş olup ortak sonuç son paragraflar olarak eklenmiştir.

İhracat yapan EOSB firmaları tarafından peşin ödeme yapan firmalar ile işbirliğine öncelik verilmek istenmesine rağmen, yüksek oran ile mal mukabili ödeme yöntemi uygulandığı görülmüştür. Bu açıdan, ihracatta satıcı ile alıcı arasında güven esasına dayalı faaliyet sürdürüldüğünü söylemek mümkündür; uzun soluklu dış ticaret işbirliğinin varlığının göstergesi olabilir ve firmalarımıza olan güveni pekiştirmektedir. Diğer taraftan, en yüksek riske sahip olan ödeme yöntemi mal mukabili olmasına rağmen en çok tercih edilen yöntem olması, firmaları finansal anlamda sıkıntıya düşürmektedir.

Asıl olarak her iki taraf için de en güvenilir yöntem olan akreditifin tercih edilmeme sebebi, masraflı ve zaman alan bir yöntem olmasından ziyade, akreditif konusunda ciddi bir bilgi eksikliğinin olması ve bundan dolayı karmaşık görünmesidir. Bu da ihracatçıları ödemelerini garanti altına almaktan alıkoymaktadır. Ek olarak alışlagelmiş faaliyetlerin değişime uğraması, firmalar ve çalışanlar tarafından dirençle karşılandığı için halihazırda

yürüyen düzenin gelişmesine engel olmaktadır. Banka Ödeme Yükümlülüğü, giderek önemli hale gelmesine rağmen firmalar değişim için direnç göstermektedirler.

İhracatçı firmalar, ihracat mevzuatı kapsamında olan teşvikler ve destekleyici yönetmeliklerden de faydalandıkları için, ödeme tercihlerinde teorik olarak olması istenen şekilde faaliyet göstermemektedir. Ancak, firmaların Eskişehir ve ülke ekonomisine katkıları, genç işgücü ile etkili ve verimli bir şekilde giderek artmaktadır.

İthalat yapan EOSB firmaları açısından ise, ihracat işlemlerinin tersi olarak mal mukabili çalışan firmalara öncelik verilmek istenmektedir ve peşin alımlar firmaları finansal sıkıntıya düşürmektedir. Çalışmamızda dikkat çeken husus, ithalatın büyük çoğunluğunun ihracat için üretim amacıyla gerçekleştirilmesidir. İhracatın ithalata yüksek oranda bağlı olmasından dolayı da, ithalat aşamasında, firmalar kendi taleplerinden çok, ihracat yapacakları firmanın yönlendirmeleri doğrultusunda hareket etmektedirler. Peşin ödeme tercihinde bulunmaları, acil malzeme tedariği ve ana sanayi tedarikçisinin sınırlamalarından kaynaklanmaktadır. Diğer durumlarda ithalatçıların isteyeceği gibi mal mukabili ve akreditif, sonrasında vesaik mukabili ödeme yöntemleri uygulanmaktadır. İthalat firmaları, ithal edecekleri materyallerin gümrük vergi ve diğer masraflarına katlanmak ve ayrıca maliyet konusunda imtina etmek durumunda oldukları için ihracata göre daha dikkatli ve güvenli hareket etmektedirler. Ancak, ithalat konusunda da yine çalışmamız sonucu bilgi eksikliği ve direnç mevcut olduğu tespit edilmiştir.

Önemle üzerinde durulması gereken konuların başında eğitim gelmektedir. İstihdam edilen personellere gerekli uzmanlaşma eğitimlerinin verilmesi veya uzman personellerin istihdam edilmesi, dış ticaret faaliyetlerinin daha başarılı bir şekilde ilerlemesinde çok önemli rol oynayacaktır.

Eğitim süreci başarılı bir şekilde sürdürüldüğü takdirde, firmalar dış ticaret davranışlarını da güncelleme yoluna gideceklerdir. Gelenekselleşmiş dış ticaret faaliyetlerinin süregelmesi dolayısı ile, aslında en güvenilir yöntem olan akreditifli ödeme yönteminin gerektiği gibi uygulanması, yeterli eğitim ve bilgilendirme ile birlikte artarak yaygınlaşmalıdır. Bu yol ile, ithalat faaliyetlerinde güven zemini kaygan olduğundan dolayı ithalatçının akreditife zorlaması ile değil; tüm dış ticaret faaliyetlerinin bilinçli bir şekilde ve garanti ve güven ile gerçekleştirilmiş olması sağlanmalıdır.

Ayrıca, gelişen teknoloji ile artık son derece hızlı olan elektronik iletişim ağı, dış ticarete kendini Banka Ödeme Yükümlülüğü olarak göstermektedir. BOP, tüm ticaret

faaliyetlerinde olduğu gibi; dış ticaret faaliyetlerinde de giderek etkin olmaya başlamıştır. Ödeme ve tedarik garantisi yanında, zaman, masraf ve emek tasarrufu sağlayarak tarafların en çok tercih etmesi gereken ödeme yöntemi olmalıdır. Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren firmaların kısa vadede olmasa bile, orta vadede gelişeceğini umut ederek ifade etmekteyiz.

Son Söz

Siyasî, askerî zaferler ne kadar büyük olursa olsunlar, ekonomik zaferler ile taçlandırılmazlarsa elde edilen zaferler kalıcı olamaz ve sağlanan faydalı sonuçlardan yararlanabilmek için ekonomimizin, ekonomik egemenliğimizin sağlanması, güçlendirilmesi ve genişletilmesi lazımdır. (MUSTAFA KEMAL ATATÜRK)

KAYNAKÇA

- Akin, Hakan. Yeni İşimiz Dış Ticaret, Güncellenmiş 7. Basım, Elma Yayınevi, Türkiye 2008, (s. 132.)
- Bakan İsmail, Çelik Adnan, Canitez Murat, Göksu Nusret, İvrendi Mehmet, Taşliyan Mustafa, Bilginer Mesut, İlker Alaaddin, Tümer Güçlü, Bal C. Gamze, Fettahhoğlu Ö.Okan, Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar, Gazi Kitabevi, Mersin 2007
- Balan, Feyza. Türkiye'de Küresel Ticaret, Bursa: Dora Yayıncılık, 2016
- Bursa Eskişehir Bilecik Bölge Planı 2014-2023, Bursa, Eylül 2015
- Canitez Murat, Bedestenci Çetin, Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar, Ankara, Gazi Kitabevi, 4.Baskı, 2007 (197-199)
- Czinkota, Michael R. and others, International Business, 7th Edition, Cengage Learning Asia Pte. Ltd. , Sinagapure (Represented in Canada by Nelson Education Ltd.) (Syf. 180)
- Çarikçi, Emin. Ekonomik Gelişmeler ve Türkiye-AB İlişkileri, Ankara: Tutibay Yayınları, 2001.
- Çınar, Hakan. Pratik İthalat İhracat İşlemleri ve Dış Ticarete Finansman Teknikleri, İstanbul, ARC Yayınevi, 2000 (sy. 175)
- Dağdemir, Özcan., Eskişehir Ekonomisinin Genel Görünümü: Bölgesel Göstergelerle Bir Değerlendirme, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Kasım 2013, 14 (Özel Sayı), 1-30.
- Dölek, Ali. Uluslararası Ticaret ve Türkiye Uygulamaları, İstanbul: Arıkan BasımYayım Dağıtım Ltd.Şti., 2006.
- Durman Mustafa, Önder Hüseyin, Teoride ve Uygulamada İhracat Teşvikleri, İstanbul: Alfa Aktüel, 2006.
- Durukanoğlu Nihayet, Dış Ticaret Dünyası, İstanbul, Beta Yayınevi, 2008
- Gayipov, Yadigarjon., Dış Ticarete Teslim Ve Ödeme Şekillerinde Eğitim Gereklilerinin Belirlenmesi, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2013.
- Göleç, Nazire., Uluslararası Finasta İnovasyon Örneği Olarak Banka Ödeme

- Yükümlülüğü(BPO) (Bank Payment Obligation (BPO) As an Example of Innovation in International Finance), Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies, 2015.
- Kaya, Feridun. Dış Ticaret ve Finansmanı, İstanbul, Beta Yayınları, 2013.
- Kaya, Salih. Her Yönüyle Dış Ticaret, Ankara: Ce-Ka Yayınevi, 2007.
- Kaymakçı, Oğuz., Avci Nuri., Şen, Recep., Uluslararası Ticarete Giriş, Teori, Politika ve Uygulama, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, Şubat 2007.
- King, Philip. King, Sharmila. International Economics and International Economics Policy / a reader, The McGraw-Hill Comp., 2005, (syf. 137-138)
- Köksal, Tuncay. Uluslararası Ticarete Pratik Bilgiler Ve Yaygın Kullanılan Belgeler, Ankara, Adalet Yayınevi, Haziran 2009.
- Kutlu, Erol. İthalat ve İhracat Uygulamaları, Eskişehir, Anadolu Üniversitesi Yayınları, 4. Baskı, 2011.
- MEGEP, Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, 2008.
- Muşovi, Emre., Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, İthalatçı Açısından Güven Problemi ve Çözüm Önerileri, Yüksek Lisans Tezi, Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, Aralık 2014.
- Muzir, Erol., Alabayır, Aykut, Dış Ticaret İşlemlerinde Ticaret Yapılan Yere Göre Ödeme Şekli Tercihi Ve Tercih Nedenlerini Belirlemeye Yönelik Ampirik Bir Çalışma, İşletme Araştırmaları Dergisi 2016, s.310
- Nelson, A.Carl, International Business: A Manager's Guide to Strategy in The Age of Globalizm, International Thomson Business Press (ITP), 1999 (syf 161-162)
- Onursal, Erkut. Mevzuat ve Teknik Yönleri ile Dış Ticaret, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2013
- Özkan, Ömer., Bayram, Orkun., Karakaya, Gencay., Karakaya, Elif., Is The Letter Of Credit Losing Its Significance? A New Payment Method In International Trade – Bpo/Bank Payment Obligation, International Journal of Arts and Commerce, September, 2014
- Seyidoğlu Halil, Uluslararası Finans, İstanbul, Güzem Can Yayınları, 2016, s.481-492.
- Süral, Bahar Ceyda, Uluslararası Ticari Sözleşmelere Uygulanacak Hukuk Olarak Unidroit (Özel Hukukun Yeknesaklaştırılması İçin Uluslararası Enstitü) Prensipleri, Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2008

- Şimşek, Mevlüdiye., Yazıcı, Resül., İhracat Teşviklerinin Etkinliğini Ölçmeye Yönelik Bir Analiz: Bilecik Ve Eskişehir Örneği, Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt: 5 Sayı: 2, Aralık, 2004.
- Tunç, Havva. Uluslararası Ticaret, Para ve Finans, İstanbul, Alfa Basım Yayım Dağıtım Ltd. Şti., 2004
- Turhan, Nihat. Dış Ticaret ve Akreditifli İşlemlerin Uluslararası Uygulamaları Kılavuzu, Ankara, Adalet Yayınevi, Ocak 2013.
- Uzun, Elvin., Türkiye’de İhracatın Gelişimi ve Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, Şubat 2010.
- Zeynalzade, Seymur., İhracatta Akreditif Uygulamaları, Bir Katılım Bankası Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya, Mayıs, 2016.

Web Kaynakları

www.tim.org.tr

[teb_bpo_sunumu.pdf](#)

<https://www.economist.com/finance-and-economics/2008/12/18/barriers-to-entry>
(14.03.2018, 17:53)

<http://lib.mdp.ac.id/ebook/Karya%20Umum/Karya%20Umum-Basics%20of%20International%20Economics.pdf>

<http://library.iticu.edu.tr/e-kaynak/dergi/dergi/d2/M00030.pdf>

<http://debis.deu.edu.tr/userweb//dilek.seymen/dosyalar/odeme%20yontemleri.pdf>
(13.03.2018, 23:40)

<http://neochim.com.tr/data/files/0bf9b4ad61b41d93fdbf716652e5560a.pdf>
(27.02.2018, 22:23)

http://www.iib.org.tr/files/downloads/PageFiles/%7B93984b9b-53a1-4dd4-a720-fbdbf72c110a%7D/Files/EK_DTO_%20Raporu.pdf (14.03.2018, 03:37)

<https://factoringjournal.com/payment-terms/cash-against-documents/>(15.03.208, 19:56)

<http://www.dunya.com/ihracat/ihracatin-temposunu-artiracak-3-formul-haberi-294760>
(14.12.2017, 19:12)

<http://www.megep.meb.gov.tr> (21.01.2018, 20:30)

https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report17_e.pdf
(14.03.2018, 03:28)

<https://www.thebalance.com/free-trade-agreement-types-and-examples-3305897>
(14.03.2018, 01:00)

http://www.tim.org.tr/files/downloads/mevzuat/ihracat_mevzuati.pdf
(27.04.2018, 21:45)

<http://www.izto.org.tr> (27.04.2018, 22:30)

<https://www.ekonomi.gov.tr> (16.06.2018, 22:37)

<https://www.igeme.com.tr/ihracatta-kdv-istisnasi> (03.07.18, 15:30)

<http://www.tuik.gov.tr/ilGostergeleri/iller/ESKISEHIR.pdf> (04.07.18 12:00)

AKADEMİK ANKET FORMU

Değerli Katılımcı,

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı Uluslararası İşletmecilik Yüksek Lisans bitirme tezi çalışmamız için, çalışmamızın uygulama aşamasında gerçekleştirdiğimiz ankette, ithalat ve ihracat faaliyetinde bulunan firmaların uluslararası ödeme yöntemlerinden hangilerini uyguladıkları ile ilgili sorular yer almaktadır. Formda yer alan soruları cevaplayarak, Eskişehir firmalarının dış ticarete ödeme yöntemlerinin incelenmesinde çok önemli ve değerli katkıda bulunmuş olacaksınız. Cevaplamış olduğunuz anket soruları, yalnızca istatistiksel ve bilimsel amaçla değerlendirilecek olup bilgiler gizli tutulacaktır. Katılımınız konusunda gösterdiğiniz hassasiyet ve yardımlarınız için çok teşekkür ederiz.

Saygılarımızla,

T.C. Anadolu Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

Prof.Dr.Erol Kutlu

Burcu Oktay

FİRMANIZIN ÜNVANI :

.....

1.Firmanızın yer aldığı sektörü işaretleyiniz.

☐ Makine İmalat Sanayi

☐ Taş ve Toprağa Dayalı İmalat Sanayi

☐ Kimya, Kauçuk ve Plastik Sanayi

☐ Metal Eşya ve Metal Ana Sanayi

☐ Gıda Sanayi

☐ Tekstil, Hazır Giyim ve Konfeksiyon Sanayi

☐ Madencilik

☐ Elektrikli Aletler ve Elektronik Sanayi

☐ Orman Ürünleri, Kâğıt ve Mobilya Sanayi

☐ Diğer

2.Firma olarak 2013-2018 yılları arasında ihracat yaptığınız ülkeleri işaretleyiniz.

- | | |
|--|--|
| ☐ Amerika Ülkeleri (Kuzey+Güney) | ☐ Avrupa Ülkeleri (Euro Zone) |
| ☐ Eski Doğu Bloğu (Rusya, Ukrayna, Sırbistan) | ☐ Diğer Avrupa Ülkeleri |
| ☐ Türki Cumhuriyetler | ☐ Ortadoğu Ülkeleri |
| ☐ Birleşik Krallık Ülkeleri | ☐ Afrika Ülkeleri |
| (İngiltere, Kuzey İrlanda, Galler ve İskoçya) | ☐ Uzakdoğu Ülkeleri |

3.Lütfen aşağıdaki ödeme yöntemlerinden ihracat faaliyetiniz için olacak şekilde, uygulama sıklığına göre “1” en az “5” en çok uygulamayı temsil edecek şekilde sıralayınız. (Kullanılmayan yöntemleri işaretlemenize gerek yoktur.)

- ☐ PEŞİN ÖDEME ve PREFİNANSMAN
- ☐ MAL MUKABİLİ
- ☐ VESAİK MUKABİLİ
- ☐ AKREDİTİF
- ☐ KABUL KREDİLİ ÖDEME (POLİÇE İLE SATIŞ)
- ☐ KONSİNYE
- ☐ MAHSUBEN ÖDEME
- ☐ KARŞI TİCARET
- ☐ BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ

4.İhracat sürecinizde uyguladığınız bu ödeme yöntemlerini tercihe göre hangi sebeplerden dolayı tercih etmektesiniz?

4.1. PEŞİN ÖDEME yöntemini tercih ediyoruz, çünkü;

- ☐ Şirket prensibimiz bu yöndedir.
- ☐ İhraç ettiğimiz ürün özelliğinden dolayı
- ☐ Pazarda güçlü olduğumuz için
- ☐ Ödeme alamama riskine katlanmamak için

- ☐ Prefinansman sağlamak için
- ☐ İhraç ettiğimiz ülke ve/veya firma riskinden dolayı
- ☐ Ödeme aşamasında evrak vs. masrafı olmadığından dolayı
- ☐ Finansal olarak ödeme riskini karşılayacak gücümüz olduğundan dolayı
- ☐ Diğer

4.2. MAL MUKABİLİ yöntemini tercih ediyoruz, çünkü;

- ☐ Alıcılar ile uzun süredir ticaret sonucu güven esasıdan dolayı
- ☐ Alıcı firma isteği doğrultusunda, müşteri kaybetmemek için
- ☐ Pazarda rekabetçi olmak için,
- ☐ Finansal olarak ödeme riskini karşılayacak gücümüz olduğundan dolayı
- ☐ Ödeme aşamasında evrak vs. masrafı olmadığından dolayı
- ☐ Diğer

4.3. VESAİK MUKABİLİ yöntemini tercih ediyoruz, çünkü;

- ☐ Şirket prensibimiz bu yöndedir.
- ☐ Alıcı firma isteği doğrultusunda
- ☐ Alıcılar ile uzun süredir ticaret sonucu güven esasıdan dolayı
- ☐ Akreditif masrafına katlanmaksızın ödemeyi nispeten garanti altına almak için
- ☐ İhraç ettiğimiz ülke riskinden dolayı
- ☐ Diğer

4.4. AKREDİTİF yöntemini tercih ediyoruz, çünkü;

- ☐ Şirket prensibimiz bu yöndedir.
- ☐ Alıcı firma isteği doğrultusunda
- ☐ Ödemeyi garanti altına almak için
- ☐ Ödeme dışındaki şartlarda da hem alıcıyı hem satıcıyı koruduğu ve bağladığı için
- ☐ İhraç ettiğimiz ülke riskinden dolayı
- ☐ Diğer

4.5. POLİÇE İLE SATIŞ yöntemini tercih ediyoruz, çünkü;

- ☐ Şirket prensibimiz bu yöndedir.
- ☐ Alıcı firma isteği doğrultusunda
- ☐ Poliçe ile finansman imkanı sağlamak için (vadesinden önce kırdırma, ciro edebilme)
- ☐ Diğer

4.6. KONSİNYE yöntemini tercih sebebiniz;

.....

4.7. MAHSUBEN ÖDEME yöntemini tercih sebebiniz;

.....

4.8. KARŞI TİCARET yöntemini tercih sebebiniz;

.....

4.9. BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ yöntemini tercih sebebiniz;

.....

5.Firmanızın ihracat işlemlerinde ödeme yöntemlerinin etkisinin olduğunu düşünüyor musunuz?

5.1. Ödeme şekli ihracat süreçlerimizi etkiliyor.

- ☐ Peşin ödeme aldığımız firmalar ile çalışmaya öncelik veririz.
- ☐ Mal mukabili ihracatlarımız finansal olarak firmamızı sıkıntıya düşürmektedir.
- ☐ Üretimlerimizi/Satışlarımızı ödeme riskine göre sıralarız.
- ☐ Üretimlerimizi/Satışlarımızı İthalatçı firma riskine göre sıralarız.
- ☐ Üretimlerimizi/Satışlarımızı İthalatçının ülke riskine göre sıralarız.
- ☐ Diğer

5.2. ☐ Ödeme şekli ihracat süreçlerimizi etkilemiyor.

6.Firma olarak 2013-2018 yılları arasında ithalat yaptığınız ülkeleri işaretleyiniz.

- | | |
|--|--|
| ☐ Amerika Ülkeleri (Kuzey+Güney) | ☐ Avrupa Ülkeleri (Euro Zone) |
| ☐ Eski Doğu Bloğu (Rusya, Ukrayna, Sırbistan) | ☐ Diğer Avrupa Ülkeleri |
| ☐ Türki Cumhuriyetler | ☐ Ortadoğu Ülkeleri |
| ☐ Birleşik Krallık Ülkeleri | ☐ Afrika Ülkeleri |
| (İngiltere, Kuzey İrlanda, Galler ve İskoçya) | ☐ Uzakdoğu Ülkeleri |

7.Lütfen aşağıdaki ödeme yöntemlerinden ithalat faaliyetiniz için olacak şekilde, uygulama sıklığına göre “1” en az “5” en çok uygulamayı temsil edecek şekilde sıralayınız. (Kullanılmayan yöntemleri işaretlemenize gerek yoktur.)

- ☐ PEŞİN ÖDEME
- ☐ MAL MUKABİLİ
- ☐ VESAİK MUKABİLİ
- ☐ AKREDİTİF
- ☐ KABUL KREDİLİ ÖDEME (POLİÇE)
- ☐ KONSİNYE
- ☐ MAHSUBEN ÖDEME
- ☐ KARŞI TİCARET
- ☐ BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ

8.İthalat sürecinizde uyguladığınız ödeme yöntemlerini seçim sebeplerinizi sıralayınız.

8.1. PEŞİN ÖDEME yöntemini tercih ediyoruz, çünkü;

- ☐ Şirket prensibimiz bu yöndedir.
- ☐ İthal ettiğimiz ürün özelliğinden dolayı (özellikli mal)
- ☐ Satıcı firma isteği doğrultusunda (az sayıda, güçlü ihracatçı)

- ☐ İthal konusu malın acil teslim alınması ihtiyacından dolayı
- ☐ Satıcıya prefinansman sağlamak için
- ☐ Ülke riski (Ekonomik, politik, savaş gibi sebeplerle) satıcının peşin ödeme talebinden dolayı
- ☐ Ödeme aşamasında evrak vs. masrafı olmadığından dolayı
- ☐ Firma olarak ürün-üretim kaybı riskini karşılayacak gücümüz olduğundan dolayı
- ☐ Diğer

8.2. MAL MUKABİLİ yöntemini tercih ediyoruz, çünkü;

- ☐ Alıcılar ile uzun süredir ticaret sonucu oluşan güvenden dolayı
- ☐ Endüstride güçlü olduğumuz için duyulan güven ve prestij sayesinde
- ☐ Ürünün teslim alınmaması riskine katlanmamak için
- ☐ İthalat ülkesi riskinden dolayı (ülke-ürün politikaları riski)
- ☐ Satıcıya güvenmeme sonucu yaptırım gücümüz olduğu için
- ☐ Ödeme aşamasında evrak vs. masrafı olmadığından dolayı
- ☐ Diğer

8.3. VESAİK MUKABİLİ yöntemini tercih ediyoruz, çünkü;

- ☐ Şirket prensibimiz bu yöndedir.
- ☐ Satıcı firma isteği doğrultusunda
- ☐ Ödeme öncesi malın teslim alınabilmesi imkanı (Akreditifin bağlayıcılığı yoktur.)
- ☐ Akreditif masrafına katlanmaksızın malın teslimini garanti altına almak için
- ☐ İthal ettiğimiz ülke riskinden ya da mevzuatından dolayı
- ☐ Diğer

8.4. AKREDİTİF yöntemini tercih ediyoruz, çünkü;

- ☐ Şirket prensibimiz bu yöndedir.
- ☐ Satıcı firma isteği doğrultusunda
- ☐ Mal teslimini garanti altına almak için

- ☐ Şartları ile hem alıcıyı hem satıcıyı koruduğu ve bağladığı için
- ☐ İthalat yapılan ülke riskinden dolayı
- ☐ Diğer

8.5. POLİÇE İLE SATIŞ yöntemini tercih ediyoruz, çünkü;

- ☐ Şirket prensibimiz bu yöndedir.
- ☐ Satıcı firma isteği doğrultusunda
- ☐ Poliçe ile finansman kaynağı sağlamak için (ödeme öncesi poliçe ile malın teslim alınması)
- ☐ Diğer

8.6. KONSİNYE yöntemini tercih sebebiniz;

.....

8.7. MAHSUBEN ÖDEME yöntemini tercih sebebiniz;

.....

8.8. KARŞI TİCARET yöntemini tercih sebebiniz;

.....

8.9. BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ yöntemini tercih sebebiniz;

.....

9.Firmanızın ithalat işlemlerinde ödeme yöntemlerinin etkisinin olduğunu düşünüyor musunuz?

9.1. Ödeme şekli ithalat süreçlerimizi etkiliyor.

- ☐ Mal mukabili yöntemini kabul eden firmalar ile çalışmaya öncelik verimiz.
- ☐ Peşin ödemeli ithalatlarımız finansal/üretimsel olarak firmamızı sıkıntıya düşürmektedir.
- ☐ Yurtdışı satınalma tercihlerimizi ödeme yöntemine göre sıralarız.

- ☐ Yurtdışı satınalma tercihlerimizi ihracatçı firma riskine göre sıralarız.
- ☐ Yurtdışı satınalma tercihlerimizi ihracatçının ülke riskine göre sıralarız.
- ☐ Diğer

9.2. ☐ Ödeme şekli ithalat süreçlerimizi etkilemiyor.