



T.C.
UFUK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANSMAN BİLİM DALI

**DIŞ TİCARETTE ÖDEME VE TESLİM ŞEKİLLERİNİN
İNCELENMESİ: TÜRKİYE'DE TEKSTİL SEKTÖRÜNDE BİR
ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Muhammed Sezer KINIK

Tez Danışmanı
Dr.Öğr.Üyesi Çağlar DOĞRU

ANKARA – 2018

T.C.
UFUK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANSMAN BİLİM DALI

**DIŞ TİCARETTE ÖDEME VE TESLİM ŞEKİLLERİNİN İNCELENMESİ:
TÜRKİYE'DE TEKSTİL SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Muhammed Sezer KINIK

Tez Danışmanı
Dr.Öğr.Üyesi. Çağlar DOĞRU

ANKARA-2018

KABUL VE ONAY

Muhammed Sezer Kınık tarafından hazırlanan "Dış Ticarete Ödeme Ve Teslim Şekillerinin İncelenmesi : Türkiye’de Tekstil Sektöründe Bir Araştırma " başlıklı bu çalışma, 20/09/2018 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.



Prof. Dr. Alper Özer -Başkan



Dr. Öğr. Üyesi Çağlar Doğru - Danışman



Dr. Öğr. Üyesi Leyla Gödekmerdan Önder - Üye

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.



Prof. Dr. Mehmet TOMANBAY

Enstitü Müdürü

BİLDİRİM

Hazırladığım tezin tamamen kendi çalışmam olduğunu ve her alıntıya kaynak gösterdiğimi taahhüt eder, tezimin kâğıt ve elektronik kopyalarının Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklamasına izin verdiğimi onaylarım:

Tezimin tamamı her yerde erişime açılabilir.

...../...../.....

Muhammed Sezer KINIK

TEŞEKKÜR

Bu çalıőmanın gerçekleşmesinde değerli bilgilerini bizlerle paylaőan, kullandığı her kelimenin hayatıma kattığı önemini asla unutmayacağım saygıdeğer danışman hocam; DR. ÖĞR. ÜYESİ. AğLAR DOğRU, çalışmam boyunca benden bir an olsun yardımlarını esirgemeyen aileme sonsuz teőekkürlerimi sunarım.



ÖZET

KINIK, Muhammed Sezer. Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekillerinin İncelenmesi: Türkiye’de Tekstil Sektöründe Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2018.

Dış ticaret işlemleri, dünya ekonomisinde önemli bir yere sahiptir. Artan rekabet, teslim ve ödeme şekillerini de önemli hale getirmiştir.

Bu tezin amacı; Türkiye’de dış ticaretin günümüze kadar nasıl ilerlediği, ödeme ve teslim şekillerinin önemi ve nelerden oluştuğunu ele almaktadır. Türkiye’nin en gelişmiş sanayi dallarından biri olan tekstilin günümüzde ihracat performansı, sorunlar karşısında belirlenen çözüm önerileri ve sektörün gelecek hedefleri incelenmiştir.

Tez, giriş ve sonuç bölümlerinin yanı sıra dört ana bölümden meydana gelmektedir. Birinci bölümde, Türkiye’nin dış ticaretine genel bakışı ve tarihsel süreçleri ele alınmıştır. Bu tarihsel süreçte ithalat, ihracat, bunların birbirlerine oranları ve dış ticaret açığı tutarları tablolarla açıklanmıştır. İkinci bölümde, dış ticaret ödeme şekillerine genel bir giriş yapılarak, kullanılan ödeme şekillerinin önemi, işleyiş şemaları, karşılaşılabilecek riskler ve bunları en aza indirme yolları üzerinde durulmuştur. Üçüncü bölümde, dış ticaret teslim şekilleri hakkında bilgi verilerek, önceki Incoterms 2000 ve sonraki Incoterms 2010 teslim şekilleri incelenmiştir. Dördüncü bölümde ise, tekstil sektörünün tarihsel gelişimi, ithalat ve ihracat oranları karşılaştırılmıştır. Tedarik zincirinin önemi belirtilerek tekstil üzerindeki kullanımı açıklanmıştır. Günümüzde tekstilin ihracat performansı ve değerleri karşılaştırılmıştır. Son olarak da bu sektörde karşılaşılan sorunlar ve bulunan çözüm önerileri değerlendirilerek gelecekteki hedefleri araştırılmıştır.

Anahtar Sözcükler

Dış Ticaret, Ödeme Şekilleri, Teslim Şekilleri, Incoterms, Tekstil Sektörü

ABSTRACT

KINIK, Muhammed Sezer. Examination Payment and Delivery Forms in Foreign Trade: A Study in the Textile Industry in Turkey, Master Thesis, Ankara, 2018.

Foreign trade transactions have an important place in the world economy. Increasing competition has also made delivery and payment forms important.

The purpose of this thesis is to discuss how foreign trade developed until today; and the importance of payment and delivery forms and what they consist of in Turkey. The current export performance of textile which is one of Turkey's most advanced industries, problems and solution suggestions, and the industry's future objectives are studied.

The thesis consists of four chapters in addition to introduction and conclusion. In the first chapter, an overview of the foreign trade of Turkey and its historical development are discussed. In this historical process; imports, exports, their proportions to each other and foreign trade deficit amounts are explained with charts. In the second chapter, the forms of foreign trade payments are introduced; the importance and the operating schedules of the forms of payment, the potential risks and the ways to minimize them are discussed. In the third chapter, by explaining the foreign trade delivery forms, the previous Incoterms 2000 and later Incoterms 2010 delivery forms are examined. In the fourth chapter, the historical development, import and export rates of the textile industry are compared. The use of the supply chain on textiles has been explained by stressing its importance. The export performance and numbers of textile are compared. Finally, the future objectives were researched by evaluating the problems and solutions proposed in this industry.

Key Words

Foreign Trade, Payment Forms, Delivery Forms, Incoterms, Textile Industry

İÇİNDEKİLER DİZİNİ

KABUL VE ONAY	i
BİLDİRİM	ii
TEŞEKKÜR	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER	vi
KISALTMALAR DİZİNİ	x
ÇİZELGELER DİZİNİ	xiii
ŞEKİLLER DİZİNİ	xv
GİRİŞ	1
I. BÖLÜM: TÜRKİYENİN DIŞ TİCARETİNE GENEL BAKIŞ	3
1.1. Türkiye'nin Dış Ticareti	3
1.1.1. 1980-1990 dönemi dış ticaret gelişmeleri	4
1.1.2. 1990-2000 yıllarında Türkiye'nin dış ticaret yapısı	7
1.1.3. 2000-2016 yıllarında Türkiye'nin dış ticaret yapısı	10
II. BÖLÜM: DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ	13
2.1. Dış Ticaretin Tanımı	13
2.2. Dış Ticarete Ödeme Şekilleri	14
2.2.1. Peşin ödeme	15
2.2.1.1. Peşin ödemede taraflar	16

2.2.1.2. Peşin ödemenin işleyiş süreci	17
2.2.1.3. Oluşabilecek riskler	18
2.2.1.4. Ödeme yapılacak banka	19
2.2.1.5. Döviz alım belgesi	19
2.2.2. Kabul kredili ödeme	19
2.2.3. Mal mukabili (açık hesap) ödeme	21
2.2.4. Mahsuben ödeme.....	24
2.2.5. Vesaik mukabili ödeme	24
2.2.5.1. Vesaik mukabili ödeme işleminin özellikleri	25
2.2.5.2. Vesaik mukabili ödeme yöntemine katılan taraflar	26
2.2.5.3. Vesaik mukabili ödemelerde tahsilat yöntemleri	27
2.2.5.4. Vesaik mukabilinin aşamaları	28
2.2.5.5. Vesaik mukabili ödemenin ihracatçı ve ithalatçı açısından oluşan riskleri ve bu risklerini azaltmanın başlıca yolları	28
2.2.5.6. Vesaik mukabili ödemenin ihracatçı ve ithalatçı açısından avantajları..	30
2.2.6. Akreditif ödeme	30
2.2.6.1. Akreditifte taraflar	32
2.2.6.2. Akreditifte sözleşme	33
2.2.6.3. Akreditif açtırma teklif mektubu	34
2.2.6.4. Akreditif belgeleri	35
2.2.6.5. Akreditifin işleyişi	36
2.2.6.6. Akreditif işlemlerinin aşamaları.....	37
2.2.6.7. Akreditif türleri	38

2.2.6.8. Akreditif ödemenin faydaları	42
2.2.6.9. Risk ve çözüm önerileri	42
2.3. Dış ticarete ödeme yöntemlerinde uygulamada karşılaşılan sorunlar	43
2.4. Türkiye’de ödeme şekillerinin ihracat ve ithalat açısından dağılımı	45
III. BÖLÜM: DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ	50
3.1. İş Yerinde Teslim (Ex- Works) (EXW)	56
3.2. Taşıyıcıya Teslim (Free Carrier) (FCA)	57
3.3. Gemi Doğrultusunda Teslim (Free Along Sid Ship) (FAS)	57
3.4. Gemi Bordasında Teslim (Free On Board) (FOB)	58
3.5. Mal Bedeli veya Navlun (Cost and Freight) (CFR)	58
3.6. Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim (Cost, Insurance and Freight) (CIF)	59
3.7. Taşıma Ödenmiş Olarak Teslim (Carriage Paid To) (CPT)	59
3.8. Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim (Carriage and Insurance Paidto) (CIP)	60
3.9. Terminalde Teslim (Delivered at Terminal) (DAT)	60
3.10. Belirlenen Yerde Teslim (Delivered at Place) (DAP)	60
3.11. Gümrük Resmi Ödenmiş Teslim (Delivered Duty Paid) (DDP)	61
3.12. Gümrük Resmi Ödenmemiş Teslim (Delivered Duty Unpaid) (DDU)	61
3.13. Sınırdaki Teslim (Delivered at Frontier) (DAF)	61
IV BÖLÜM: TÜRKİYEDE TEKSTİL SEKTÖRÜ VE DIŞ TİCARETTEKİ YERİ	63
4.1. Sektörün Tarihsel Gelişimi.....	63
4.2. Sektörün Günümüzdeki Durumu	66

4.3. Türkiye’de Tekstil Sektörü	67
4.4. Tekstilin Genel İhracatı.....	68
4.5. Tekstil Sektöründe Tedarik Zinciri	70
4.6. Türkiye’de 2016-2017 Yıllarında Tekstil Üretimi İhracat Performansı	73
4.7. Türkiye’nin Tekstil Sektörü Dış Ticareti	78
4.8. Tekstil Sektörünün Dış Ticarete Ödeme Şekillerine Göre İhracattaki Payı	80
4.9. Tekstil Sektörünün Dış Ticarete Ödeme Şekillerine Göre İthalattaki Payı	81
4.10. Türk Tekstil Sektöründe SWOT Analizi	83
4.11. Tekstil Sektörünün Genel Sorunları ve Çözüm Önerileri	84
4.12. Türk Tekstil Sektörünün Geleceği ve Hedefleri	87
SONUÇ	90
KAYNAKÇA	93

KISALTMALAR DİZİNİ

ABD:	Amerika Birleşik Devletleri
AB:	Avrupa Birliği
AR-GE:	Araştırma Geliştirme
BSTB:	Bilimsel Sanayi Teknoloji Bakanlığı
CAD:	Cash Against Documents
CAG:	Cash Against Goods
CFR:	Cost and Freight
CIF:	Cost, Insurance and Freight
CIP:	Carriage and Insurance Paid To
CPT:	Carriage Paid To
DAB:	Döviz Alım Bordrosu
DAF:	Delivered At Frontier
DAP:	Delivered At Place
DAT:	Delivered At Terminal
DDP:	Delivered Duty Paid
DDU:	Delivered Duty Unpaid
DES:	Delivered Ex- Ship
DEQ:	Delivered Ex- Quay
DOCTEX:	Documentary Instruments Dispute Resolution Expertise

DTH:	Döviz Tevdiat Hesabı
DTÖ:	Dünya Ticaret Örgütü
EXW:	Ex Works
FAS:	Free Alongside Ship
FCA:	Free Carrier
FOB:	Free On Board
GSMH:	Gayrisafi Milli Hasıla
GSYİH:	Gayrisafi Yurt İçi Hasıla
ICC:	International Chamber of Commerce
INCOTERMS:	International Commercial Terms
ISBP:	International Standard Banking Practice.
İTKİB:	İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri
KDV:	Katma Değer Vergisi
KKTC:	Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti
KOBİ:	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
MTO:	Milletlerarası Ticaret Odası
OECD:	Organization for Economic Co-operation and Development
SWOT:	Strengths Weaknesses Opportunities Threats
TBK:	Tahsilat İçin Birörnek Kurallar
TCMB:	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TL:	Türk Lirası

TÜİK: Türkiye İstatistik Kurumu

UCP: Uniform Customs and Practice

URC: Uniform Rules of Collections



ÇİZELGELER DİZİNİ

Tablo 1: 1980-1990 Tarihlerindeki Dış Ticaret Göstergeleri	5
Tablo 2: 1980-1990 Tarihlerindeki İhracatın Sektörel Dağılımı	6
Tablo 3: 1980-1990 Tarihlerindeki İthalatın Sektörel Dağılımı	6
Tablo 4: 1990-2000 Tarihlerindeki Dış Ticaret Göstergeleri	8
Tablo 5: 1990-2000 Tarihlerindeki İthalat ve İhracat Değerleri	9
Tablo 6: 2000-2016 Tarihlerindeki Dış Ticaret Göstergeleri	10
Tablo 7: 2000-2016 Tarihlerindeki İthalat ve İhracat Değerleri	11
Tablo 8: İthalatçı ve İhracatçı Vesaik Mukabili Ödemenin Avantajları	30
Tablo 9: Türkiye’de Ödeme Şekillerinin 1998-2017 Tarihleri Arasında İhracat Dağılımı	44
Tablo 10: Türkiye’de Ödeme Şekillerinin 1998-2017 Tarihleri Arasında İthalat Dağılımı	46
Tablo 11: Incoterms 2000	53
Tablo 12: Incoterms 2010 Tüm Taşımalarda Kullanılan Teslim Şekilleri	54
Tablo 13: Incoterms 2010 Sade İç Su Yolu Taşımalarda Kullanılan Teslim Şekilleri ...	54
Tablo 14: Incoterms 2010 Masrafları	55
Tablo 15: Türkiye’nin 1970-1979 Yılları Arasındaki Tekstil Sektörünün İhracat ve İthalatı	64
Tablo 16: Türkiye’nin 1980-2003 Yılları Arasındaki Tekstil Sektörünün İhracat ve İthalatı	64
Tablo 17: 2006-2014 Tekstil ve Hazır Giyim Sektörlerinde Büyüme Eğilimleri	66

Tablo 18: Tekstil Sektörünün Genel Verileri	67
Tablo 19: Türkiye'nin Genel İhracatı ve Tekstil İhracatı	68
Tablo 20: Türkiye Tekstil İhracat Kaydı	69
Tablo 21: Dünya Tekstil İhracatında İlk Altı Ülke (2013)	70
Tablo 22: Genel İhracat Performansı İçinde Toplam Tekstil ve Hammadde Sektörü İhracatının Payı (2016-2017)	73
Tablo 23: Ülke Grupları İtibariyle Türkiye Tekstil Sektörü İhracatı (2016-2017)	75
Tablo 24: Türkiye Tekstil Sektörü İhracatında İlk 10 Ülke	77
Tablo 25: Türkiye Genel Dış Ticareti (\$) (2008-2013)	79
Tablo 26: Türkiye Tekstil Dış Ticareti (\$) (2008-2016)	79
Tablo 27: Ödeme Şekillerine Göre İhracat (2010-2016)	80
Tablo 28: Ödeme Şekillerinin Türkiye'de Tekstil İhracatına Oranı (Yüzde)	81
Tablo 29: Ödeme Şekillerine Göre İthalat (2010-2016)	81

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1: 2010-2015 Yılları Arasında Türkiye’de Ödeme Şekillerinin Dağılımı	16
Şekil 2: Peşin Ödemenin İşleyiş Şeması	17
Şekil 3: Kabul Kredili Ödeme Şeklinin İşleyiş Şeması	20
Şekil 4: Mal Mukabili (Açık Hesap) Ödeme İşleminin Aşamaları	22
Şekil 5: Vesaik Mukabilinin Aşamaları	38
Şekil 6: Akreditifin Açılışı	36
Şekil 7: Akreditifin Kullanılışı	37
Şekil 8: Devredilebilir (Transferable) Akreditif	41
Şekil 9: Türkiye’de Ödeme Şekillerinin 1998-2017 Tarihleri Arasında İhracat Yüzdeleri Dağılımı	47
Şekil 10: Türkiye’de Ödeme Şekillerinin 1998-2017 Tarihleri Arasında İthalat Yüzdeleri Dağılımı	48
Şekil 11: Dış Ticarete Teslim Şekillerinin Gruplandırılması	51
Şekil 12: Tekstil – Hazır Giyim Sektöründe tedarik Zinciri Yönetimi	71
Şekil 13: Tekstil ve Hazır Giyim İşletmelerinde Tedarik Zinciri Örneği	72
Şekil 14: Aylık Bazda 2017 Yılı'nın 2016 Yılı İle Karşılaştırmalı İhracat Değerleri	74
Şekil 15: 2016-2017 Yıllarının Aynı Aylara Göre %'lik Değişim	75
Şekil 16: Türkiye Sektörü İhracatında İlk 10 Ülkenin Grafikle Gösterimi	78
Şekil 17: Ödeme Şekillerinin Türkiye’de Tekstil İhracatına Oranı (Yüzde)	82

GİRİŞ

Günümüzde dış ticaret, ülke kalkınmasının devam ettirilmesinde ve dünya ülkeleriyle birleşmelerin sağlanmasında en önemli unsur olarak görülmektedir. Bundan dolayı ülkeler çıkarlarını korumak için dış ticareti sınırlandırıcı tedbirler almaktadırlar (Sezgi,2009:175). Dış ticaret iç ticarete göre daha çok yapısal zorluklar içermesi, rekabetin sürekli artması ödeme şekillerinin üzerinde önemli bir etki yaratmaktadır. Ülkeler arasında dış ticaretin giderek artmasıyla birlikte hem alıcı-satıcı arasında güvене dayalı problemlerin çözülme ihtiyacı hem de ödeme kolaylığı yaratması açısından ödeme araçlarının önemi her gün artmaktadır (Ağsakal ve Erkan,2016:581).

Değişen ekonomik koşullar, yoğun rekabet, farklılaşan müşteri talepleri işletmelerin rekabet gücünün azalmasına yol açmaktadır. İşletmelerin rekabet üstünlüğü yaratabilmesi için en düşük maliyet ve en iyi kalitede sağladıkları kaynakları verimli ve etkin kullanmaları gerekmektedir.

Yaşanan yoğun rekabet ortamı sürekli olarak, yeni ürünler, işlemler, pazarlar, modeller ve yeni olanaklar bulmayı gerektirmektedir. Bu durumda işletmeler ürünlerini daha hızlı üretmeye, teslim şekillerini kısıtlamaya ve kaliteli üretmeye zorlamaktadır. Bunları gerçekleştirebilmeleri için işletme içinde karışıklıklar varsa onları önlemeleri gerekmektedir. Küresel piyasada rekabet gücünün arttırılabilmesi için iyi bir tedarik zinciri yönetiminin kurulması gerekmektedir (Karabay,2006:1).

Dış ticaret kuralları DTÖ (Dünya Ticaret Örgütü) tarafından belirlenmektedir. Bu kuralların uygulama kapsamı ise teslim ve ödeme şekilleridir. Uluslar arası ticarete alıcı ve satıcı için en hassas konulardan birisi ödeme şeklinin belirlenmesidir. Burada önemli olan güven esasıdır. Taraflar anlaşmanın yapılma aşamasından önce, bu süreçte hangi pozisyonda olmak istediklerini söylemeli, bir tercihte bulunmalı ve karşılıklı anlaşma sağlanmalıdır (Top,2014:1). Uluslar arası ticaretin en önemli unsurlarından biri de, firmaların dış ticaret sürecinde kullanacakları teslim şekillerinin belirlenmesidir. Bunun nedeni dış ticarete firmalar farklı ülkelerde olabildiğinden çoğunlukla birbirlerini tanımamaktadırlar. Taşımalar esnasında ürünlerle ilgili çeşitli risk ve maliyetler meydana gelmektedir. Ürünlerin taşınmasında kimin organize ettiği, taşıma ücretlerinin kim tarafından karşılanacağı, taşıma esnasında ürünlerin zarara uğraması, kaybolma

veya çalınma gibi ortaya çıkabilecek risklere karşı kimin sorumlu olacağı gibi kuralların karara bağlanması gerekmektedir. Bunlardan dolayı uluslar arası ticaretle ilgili olan en önemli uluslar arası kurallar dış ticarete ödeme ve teslim şekilleridir.

Türkiye'nin en gelişmiş endüstri dallarından biriside tekstildir. Bu sektör emek-yoğun yapısıyla yaratmış olduğu istihdam olanaklarını alt üretim alanlarındaki katma değer ile ekonomik ve bölgesel kalkınma aşamasında önemli bir yerdedir (Çütcü,2015:1). Günümüzde bu sektörde görülen rekabet, firmalar açısından kaynaklarını en etkin şekilde kullanmaya zorlamaktadır. Gerek dünyada gerekse Türkiye'de sanayileşme politikalarında en fazla etkilenen tekstil sektörü, ilk yıllarda emek-yoğun üretime dayalıyken son yıllarda teknoloji-sermaye yoğun bir sektör olma yolunda gelişmiştir.



I. BÖLÜM: TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİNE GENEL BAKIŞ

Bu bölümde Türkiye’nin dış ticaretinde yaşanan gelişmeler tarih sıralamasına göre ele alınmıştır. 1980’den 2016’ya kadar olan Türkiye’nin dış ticaret yapısı incelenmiştir ve bunlar tablolarla desteklenmiştir.

1.1. Türkiye’nin Dış Ticareti

1950-1960 yıllarında Türkiye’de izlenen politikalar sürdürülememiş, karşılaşılan olumsuzluklar nedeniyle planlı kalkınma yaklaşımına geçişin oluşumunu hazırlamıştır. 1960’lardan sonra Keynesyen politikalar ve ithal ikamesine dayalı stratejiler izlenmiş, fakat beklenen döviz tasarrufu sağlanamamış bunun yerine döviz çözümünde güçsüzlüklerle karşı karşıya kalınmıştır. Bu güçsüzlüklere, yüksek kamu açıkları, politik istikrarsızlık gibi faktörlerde etkili olmuştur fakat 1978-1979 İstikrar Tedbirlerine rağmen Türkiye’de ekonomik durgunluk atılamamıştır (Korkmaz ve Aydın, 2015:53).

1970’li yıllarda, yurtiçi fiyatları yurtdışı fiyatlarından daha hızlı artmış, TL değerlenerek, ihracata yönelik sanayileşmenin ilerlemesi engellenmiştir. Ara malı ithalatına yüksek oranda ihtiyaç duyulması, ithalatın ihracat artış oranından fazla olmasına sebep olmuştur. Buna ek olarak, Türkiye petrol krizi sonrasında petrol yetersizliği, ekonomik büyümenin düşük olması, ödenmeyen dış borçlar, enerji yetersizliği gibi nedenlerden dolayı ekonomik düzenlemelere ihtiyaç duymuştur (Top, 2014: 45). Bu tür problemlerin çözümü için 24 Ocak Kararları olarak adlandırılan ekonomik istikrar programı uygulanmıştır. Bu kararlar ekonomi açısından köklü bir değişim gerektirerek, ithalat ve ihracat önemli değişime uğramış ve dış ticaretteki engeller kaldırılmıştır (Korkmaz ve Aydın, 2015: 53). Türkiye bu kararlar ile İthal İkamesine Dayalı Sanayileşme Stratejisini bırakmış, İhracata Dayalı Sanayi Stratejisini kabul etmiştir. Böylece dünya pazarında rekabetin fazla olduğu piyasaların desteklenmesi hedeflenmiştir. (Hepaktan ve Çınar, 2011:119). 1980 yılında uygulanan sabit kurdan vazgeçerek, esnek kur politikasına başlamıştır. Türkiye’de döviz ithalatının serbest olması, ihracatı teşvik politikalara geçilmesi verilen kararları ihracata yönelterek önemli bir uygulamaya adım atılmıştır (Top, 2014:45).

Cari açık, ithalat ve ihracat dışında miktar ve bileşim açısından önemli gelişimler göstermiştir (Şahin,2014:120-232). Türkiye işsizlik, dış borçlanma, cari açık problemlerine çözüm bulamasa da, finansal piyasalarda sağlam yapı oluşturmuş, yapısal reformları ortaya çıkarmış, makroekonomik istikrarı sağlayacak diğer ülkelerden daha az hasar almıştır (Kaderli ve Küçükkaya, 2012:95).

Ekonomik açıdan ülkelerin ihracat performansı büyük önem taşımaktadır. Bundan dolayı ekonomilerde değer verdikleri kısımlardan birisi de ihracattır.

Bu dönemde yabancı sermaye yönlendirilmiş, dış ticaret serbestleştirilmiş, çeşitli yöntemlerle ihracat teşvik edilmiştir. Bu sayede Türkiye rekabetçi ve dışa açık bir durum kazanmıştır.

1.1.1.1980-1990 dönemi dış ticaret gelişmeleri

1980 dönemi siyasal rejim uygulamaları ve uygulanan ekonomik politikalar bakımından dönüm noktası olmuştur. 24 Ocak 1980 kararlarıyla dışsatıma yönelik sanayileşme stratejisine geçilmiştir. Bu kararlarla kısa bir sürede asıl ulaşılmak istenen hedef ihracatı arttırmaktır. Bunun için de kamu kesimi açığının kapatılması, tüketim talebinin kısılması, ihracatın teşvik edilmesi olarak belirlenmiştir (Top,2014:47).

24 Ocak 1980 yılından 1 Mayıs 1981 yılına kadar TL'nin dış değeri düzenli aralıklarla düşürülerek, ihracatın artırılması için aktif kur politikası uygulanmaktadır. 1 Mayıs 1981 yılından sonra, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, yabancı para ile TL parası arasındaki karşılıklı değeri her gün tespit etmekte, böylece piyasa kuru ile resmi kur arasındaki açığı kapatarak uzun dönemde gerçek denge kuruna ulaşma yollarına başlamıştır (Hepaktan ve diğerleri,2011:64).

1983 yılında Türk Parası'nın Kıymetini Koruma Hakkındaki 18 Sayılı Karar çıkarılmış ve döviz rejimi serbestleştirilmiştir. Kararla birlikte TCMB' sı sadece TL'nin ABD doları cinsinden belirleyip, esas kura geçilmiştir. Fakat 1985 yılında esas kur uygulamasına son verilerek, kurlar bankalar tarafından belirlenmiştir.

3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu 1985 tarihinde yürürlüğe girmiş, ihracatı arttırmak hedefiyle bölgedeki yerli ve yabancı yatırımcıları teşvik etme, serbest bölge oluşturma fikriyle hazırlanmıştır.

Hepaktan ve diğerleri (2011), 1990'lı yıllara doğru faizin döviz kurundaki değişim oranından fazla olması sebebiyle, sermaye girişiminde kısa dönemde artış olduğunu belirtmiştir.

Tablo 1

1980-1990 Tarihlerindeki Dış Ticaret Göstergeleri

Yıl	İhracat	Yüzdellik Oran	İthalat	Yüzdellik Oran	Dış Ticaret Açığı	Dış Ticaret Hacmi	İhracatın İthalatı Karş. Oranı
1980	2.910	28,7	7.909	35,9	-4,999	10.819	36,8
1981	4.703	61,6	8.933	11,5	-4,230	13.636	52,6
1982	5.746	22,2	8.843	-1,0	-3,097	14.589	65,0
1983	5.728	-0,3	9.235	4,2	-3,507	14.963	62,0
1984	7.134	24,5	10.757	14,1	-3,623	17.891	66,3
1985	7.958	11,6	11.343	5,2	-3,385	19.301	70,2
1986	7.457	-6,3	11.105	-2,1	-3,648	18.562	67,1
1987	10.190	36,7	14.158	21,6	-3,968	24.348	72,0
1988	11.662	14,4	14.335	1,2	-2,673	25.997	81,4
1989	11.625	-0,3	15.792	10,2	-4,167	27.417	73,6
1990	12.959	11,5	22.302	41,2	-9,342	35.261	58,1

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu İstatistiki Veriler

Yukarıdaki Tablo 1 de 1980-1990 tarihlerindeki dış ticaret değerleri gösterilmiştir. Tabloda görüldüğü gibi ihracat ve ithalat hızlı şekilde yükseliş göstermiştir. 1980'de 2,9 milyar dolar olan ihracat 1990 yılında 12,959 milyar dolar olmuştur. Yine aynı dönemde ithalat ise 7,909 milyar dolarken 22,302 milyara ulaşmıştır. İlk yıllarda ihracattaki gelişme ithalattakinden daha hızlı artmış ve dış ticaret hacmi 1980'de yaklaşık 5 milyar dolardan, 1990'da 9 milyar dolara yükselmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise %37'den %58'e çıkmıştır.

Sonuç olarak 1980-1990 yıllarında dış ticaret açığı vardır. Amaç ihracatı arttırmaktır. 1980'den sonra ihracat artmıştır fakat ithalatta hızla artış göstermiş ve dış ticaret açığının karşılanamadığı görülmektedir.

Tablo 2**1980-1990 Tarihlerindeki İhracatın Sektörel Dağılımı**

Yıl	Tarım	%	Madencilik	%	Sanayi	%	Genel
1980	1672	57,5	191	6,6	1047	36,0	2910
1981	1789	38,0	190	4,0	2723	57,9	4702
1982	1711	29,8	189	3,3	3646	66,9	5746
1983	1881	32,8	188	3,3	3685	64,3	5728
1984	1749	24,5	240	3,4	5145	72,1	7134
1985	1719	21,5	244	3,1	5995	75,1	7958
1986	1886	25,3	247	3,3	5324	71,4	7457
1987	1853	18,3	272	2,7	8065	79,8	10109
1988	2341	20,1	377	3,2	8943	76,7	11662
1989	2012	17,3	411	3,5	9170	78,9	11625
1990	2249	17,4	326	2,5	10349	79,9	12959

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu İstatistiki Veriler

Tablo 2’de ihracat sektörü verilmiştir. Görüldüğü üzere ihracatta tarım ağırlıklıdır. 1980 tarihinde tarım ürünlerinin yüzdesi %57,5 diğer yıllara göre yüksektir ve ihracatın birçoğu tarım ürünlerinden medya gelmektedir. Fakat 1990 yılında yüzdesi düşmüş %17,4’e gerilemiştir.

Sonuç olarak, 1980’den sonra uygulanan dışa açık büyüme ile tarım ve madencilikte ürünlerin yüzdesi sürekli azalmış, sanayi ise artmıştır

Tablo 3**1980-1990 Tarihlerindeki İthalatın Sektörel Dağılımı**

Yıl	Tarım	%	Madencilik	%	Sanayi	%	Genel
1980	51,0	0,6	3195	40,4	4663	59,0	7909
1981	124,9	1,6	2478	31,2	5330	67,2	7933
1982	176,2	2,0	3739	42,3	4927	55,7	8843
1983	138,3	1,5	3441	37,3	5655	31,2	9235
1984	417,7	3,9	3644	33,9	6695	62,2	10757
1985	375,0	3,3	3626	32,0	7341	64,7	11343
1986	457,4	4,1	2145	19,3	8502	76,6	11105
1987	782,3	5,5	3034	21,4	10341	73,0	14158

1988	505,3	3,5	2861	20,0	10969	76,5	41335
1989	1047	6,6	2902	18,4	11842	75,0	15792
1990	1137	5,1	4138	18,6	16482	73,9	22302

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu İstatistiki Veriler

Tablo 3’de ise ithalat sektörünün yıllara göre dağılımı verilmiştir. Burada, 1980-1990 tarihlerinde ithalatta sanayi ağır basmaktadır. 1980 tarihine baktığımızda tarımın yüzdesi %0,6, madencilik %40,4 ve sanayi %59 dur. 1990 tarihinde ise ithalat içinde tarımın yüzdesi %5,1’e yükselmiş, madencilik sektörünün yüzdesi azalarak %18,6 olmuş ve sanayi %73,9’a yükselmiştir.

1980’den sonra ithalatta büyüme ile tarım ve sanayi sektörünün yüzdesi artmış, madencilik sektörünün yüzdesi ise azalmıştır. O halde ithalat ve ihracat sektöründe sanayi ve madencilik istikrar gösterirken tarım ihracatta azalmış ithalatta artmıştır.

1.1.2.1990-2000 yıllarında Türkiye’nin dış ticaret yapısı

1980 yılından sonra, ihracatta sanayi stratejisi, ihracatı artırma amacına ulaşılmıştır. Ancak 1990’ dan sonra ihracatta gerileme söz konusu olmuştur. 1990’ da meydana gelen iç ve dış faktörler ülkenin dış ticaretini etkilemiştir. Bu yılların başında hem dünya ekonomisinde meydana gelen durgunluk ve dış etkenler, hem de ülke içindeki artan enflasyon, iç ve dış borç stoku ve kamu açıkları gibi peş peşe gelen problemler, 1994 de ekonomik kriz çıkmasına sebep olmuştur. Krizden sonra 5 Nisan Kararları olarak adlandırılan tedbirler yürürlüğe girmiştir. Amacı ise, istikrarın sağlanmaya çalışılmasıdır (Top, 2014: 51).

1994 yılında finansal kriz yaşanmıştır. Bu krizden sonra uygulanan ekonomi politikası ve oranı yüksek olan devalüasyon, ihracatın artmasına neden olmuştur. Türkiye’nin rekabet gücünü olumlu etkilemiştir (Hacıoğlu,2009:56-57). 1995’de hareket kazanan iç talep, ihracat içerisinde önemli bir paya sahip olmuş,

Dış ticaret etkileyen gelişmeleri şu şekilde sıralayabiliriz;

- 1994 yılındaki kriz devalüasyon uygulaması,
- 1995 yılında Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)’ ne üye,
- 1996 yılında Gümrük Birliğine gidilme,
- 1998 yılında Asya Krizi,

- 17 Ağustos 1999 tarihinde meydana gelen depremdir.

Tablo 4

1990-2000 Tarihlerindeki Dış Ticaret Göstergeleri

Yıl	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Hacmi	İhracat İthalat Karşılama Oranı (%)
1990	12,959	22,302	35,261	58,1
1991	13,593	21,047	34,640	64,6
1992	14,719	22,871	37,585	64,3
1993	15,345	29,428	44,773	52,1
1994	18,105	23,270	41,375	77,8
1995	21,637	35,709	57,346	60,6
1996	23,224	43,626	66,851	53,2
1997	26,261	48,558	74,819	54,1
1998	26,973	45,921	72,895	58,7
1999	26,587	40,671	67,258	65,4
2000	27,774	54,502	82,277	51,0

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu İstatistiki Veriler

Tablo 4'e baktığımızda 1990 yılında ihracat yaklaşık 13 milyar dolar iken, 2000 yılı ihracat düzenli olarak artarak yaklaşık 28 milyar dolara ulaşmıştır. 1993' deki dış ticaret açığı 14 milyar doları geçmiştir. Bu gelişmenin sebepleri olarak Türk Lirasının yüksek değerlenmiş hale gelmiş ve iç talepteki genişlemeler olabilir. Sezgin (2009)'a göre, dış ticarete meydana gelen rekor açık, Türkiye'nin kredi notunun azalmasına ve iç piyasada dövize olan talep ekonomide mali krizin ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Böylece TL'nin yabancı paralarda değerinin düşmesine ve ileriki yıllarda da değer kaybına neden olmuştur. 1996'da Gümrük Birliğine girerek ithalatta hızlı bir artış yaşanmıştır. Türkiye yükümlülüklerini yerine getirmesine karşın AB'nin de yükümlülüklerini gerçekleştirmesi ihracat artışında beklenenin altında kalmıştır. Böylece dış ticaret açığı artmıştır (Seyitoğlu,2003:614). Yine Tablo 4'e baktığımızda, ihracatın ithalatı karşılama oranı 1990 yılında %50 civarındayken 1991-1995 de bu oran artmış, daha sonra 1996-1998 yılında tekrardan %50 civarında görülmektedir. 1999 yılında ise, tekrardan artmıştır. Seyitoğlu (2003) bu artışların nedeninin, ekonomik kriz ve depremden dolayı ithalattaki düşüşten olduğunu belirtmiştir.

Sonuç olarak 1980-1990 yıllarına göre dış ticaret 1990-2000 yıllarında daha da artmıştır. İthalattaki artış ihracattaki artıştan daha fazladır, bu da dış ticaret açığını arttırmıştır.

Aşağıdaki Tablo 5’ de ise yaşanan iç ve dış faktörler sonucu ihracat ve ithalatta 1990-2000 yılları arasındaki dağılımı ve oranı vermiştir.

Tablo 5

1990-2000 Tarihlerindeki İthalat ve İhracat Değerleri

Yıl	İhracat	İthalat	İhracat/ İthalat (%)	Denge
1990	12,959	22,302	58,1	-9,343
1991	13,593	21,047	64,6	-7,454
1992	14,715	22,871	64,3	-8,156
1993	15,345	29,428	52,1	-14,083
1994	18,105	23,27	77,8	-5,164
1995	21,637	35,709	60,6	-14,072
1996	23,224	43,627	53,2	-20,402
1997	26,261	78,559	54,1	-22,298
1998	26,974	45,921	58,7	-18,947
1999	26,587	40,671	65,4	-14,084
2000	27,775	54,502	51,0	-26,728

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu İstatistiki Veriler

Yukarıdaki tabloda 1990-1993 tarihleri arasında ihracatta artış gösterilmiş fakat hızı yavaştır. 1994’de meydana gelen kriz ile, ülkede uygulanan ekonomi politikaları ve devalüasyon dış ticareti pozitif yönde arttırmıştır. İhracat değeri 1994’de %18, 1995’de %19,5 artış göstermiştir. 1990 yılında ithalata baktığımızda 22 milyar dolardan 1993 yılında 29 milyar dolara artmış, 7 milyar dolarlık bir artış göstermiştir. 1994 krizinde uygulanan devalüasyonda TL’nin değerinin düşmesi ithalat oranını düşürmüş ve dış ticareti pozitif yönde etkilemiştir. Böylelikle dış ticaret açığı -14 milyar dolardan -5 milyar dolara gerilemiştir. 2000 yılında enflasyon hedeflemesi için uygulanan kâr politikaları ihracatı olumsuz etkilemiştir. 2000’ de ihracat değeri bir önceki yıla göre %4,5’a çıkmış, yaklaşık 28 milyar dolara ulaşmıştır. İthalatta da diğer yıllara göre hızlı artış yaparak 54 milyar dolara ulaşmıştır. Dış ticaret açığına baktığımızda ise -26 milyar olarak görmekteyiz.

1994 yılında dış ticaret açığı azalmıştır fakat daha sonraki yıllarda bu açık tekrardan artmıştır.

1.1.3.2000-2016 yıllarında Türkiye'nin dış ticaret yapısı

2000'de uluslar arası piyasalarda hem Euro aleyhindeki gelişmeler hem de petrolün artmasıyla maliyetleri yükseltici etkisi, dışsal faktörlerden oluşan problemler, ihracatçılar açısından zorlayıcı bir dönem olmuştur. Buna ek olarak Ekonomik İstikrar Programıyla beraber uygulanan kur politikası TL'yi reel anlamda değerli kılarak ihracatımızı olumsuz yönde etkilemiştir (Top,2014:57).

2001 yılının Şubat ayında uygulanan bu program krizin oluşması nedeniyle kesintiye uğramıştır. Bankacılıkta meydana gelen yapısal problemlerin birçoğuna çözüm bulunamamış ve faizler tekrardan artmış, borsa düşmüş, kurlar serbest bırakılarak kriz önlenmeye çalışılmıştır. Türk Lirası, yabancı para birimleri karşısında değer kaybetmiştir (Top,2014:58).

Akdemir ve Konur (2008)'a göre, 2001 yılında meydana gelen krizin etkisiyle tarım, sanayi, hizmet gibi sektörlerin negatif yönde büyüdüklerini belirtmişlerdir. 2002-2006 yıllarında ise bunların arasında sanayi sektörü en fazla büyüyen sektör olmuştur.

Türkiye 2002'de krizden kurtulmak için önemli adımlar atmış, 2003 yılından sonra büyümeye gitmiştir. Böylece Türkiye, ekonomiyi esnek, üretken ve etkin yapıya ulaştıracak sıkı para ve maliye politikaları, ekonomide güveni ve istikrarı oluşturmuştur.

2002-2007 yıllarında üretimde ve ihracatta yüksek oranda artışlar yaşanmış, enflasyon oranları azalmıştır. Türkiye ekonomisi büyümesinde cari açığı artmış, küresel likidite fazlalığından dolayı kriz öncesi dönemde finansmanla ilgili bir sorun yaşamamıştır (Acar,2013:17).

Tablo 6

2000-2016 Tarihlerindeki Dış Ticaret Göstergeleri

Yıl	İhracat	İthalat	Dış Açık
2000	27,774	54,502	26,7
2001	31,334	41,399	10,1
2002	36,059	51,553	15,5
2003	47,252	69,339	22,1
2004	63,167	97,539	34,4
2005	73,476	116,774	43,3

2006	85,534	139,576	54,0
2007	107,271	170,062	62,8
2008	132,027	201,963	69,9
2009	102,142	140,928	28,7
2010	113,883	185,544	71,6
2011	134,906	240,841	105,9
2012	152,461	236,545	84,9
2013	151,802	251,661	99,8
2014	157,610	242,177	85,1
2015	143,838	207,234	63,4
2016	142,529	198,618	56,1

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu İstatistiki Veriler

Ekonomide yüksek büyüme hızı olduğu yıllarda ihracat daha çok yükselmiştir (Akdemir ve Konur, 2008). Yukarıdaki tablo 6'da yıllara göre ithalat ihracat karşılama oranlarına bakıldığında 2000'de %51'den 2011'de en yüksek orana çıkmıştır. Daha sonrasında ise 2016'da bu oran düşüş göstererek %56 ya inmiştir. Bu oranlarda yükselme olmasına rağmen dış açığa bakıldığında bazı yıllarda düşüş olsa da çoğu yıllarda yüksek oranda artış görülmektedir.

Tablo 7

2000- 2016 Tarihlerindeki İthalat ve İhracat Değerleri

Yıl	İhracat	İthalat	İhracat/ İthalat (%)
2000	27,775	54,502	51
2001	31,334	41,399	76
2002	36,059	51,553	70
2003	47,252	69,339	68
2004	63,167	97,539	65
2005	73,476	116,774	63
2006	85,534	139,576	61
2007	107,271	170,062	63
2008	132,027	201,963	65
2009	102,142	140,928	72
2010	113,883	185,544	61
2011	134,917	240,841	56

2012	152,461	236,545	64
2013	151,802	251,661	60
2014	157,610	242,177	65
2015	143,838	207,234	69
2016	142,529	198,618	72

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu İstatistiki Veriler

Tablo 7'ye baktığımızda 2000 yılının ihracatı 27,7 milyar dolar iken ithalat 54,5 milyar dolardır. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise %51, yarı yarıya karşılandığı görülmektedir. 2008'e kadar ithalat ve ihracat sürekli artış göstermiş fakat karşılama oranı düşmüştür. 2009-2010'da finansal kriz yaşanmış, dış pazarlar daralmıştır. Krizin etkilerini yavaş yavaş kaybetmeye başlamasına rağmen 2011 de kriz öncesi rakamlar yakalanmış ve artış göstermiştir. 2012 yılında ihracat 152,5 milyar dolar iken ithalat 236,5 milyar dolardır. Oran ise %64'e yükselmiştir. 2014 yılından 2016 yılına gelindiğinde ihracat azalmıştır.

Sonuç olarak 1980-2016 yıllarına genel bir baktığımızda 1980 yılında ihracat 2,910 ve ithalat 7,909 dan 2016 yılında ihracat 142,529 ve ithalat 198,618' e çıkmış gözle görülür bir artış yaşanmıştır.

Değerlendirme;

Türkiye 1978'den sonra alınan tedbirlere karşın ekonomik durgunluğu hemen atamamıştır. Ara malın ihracatına daha çok ihtiyaç duyulmuş böylece ithalatın ihracat artış oranından fazla olmasına sebep olmuştur. 1970'den sonra ekonomik düzenlemelere ihtiyaç duyulmuştur. 24 Ocak Kararları, ekonomik istikrar programı uygulanmış ve ekonomi açıdan önemli bir değişim getirmiştir. İhracatın arttırılması için aktif kâr politikası uygulanmıştır. 1989 yılında da 32 Sayılı Karar çıkarılmıştır. Burada da TL'nin başka ülkelerin parasına daha kolay çevrilebilir hale gelmesi için yürürlüğe konulmuştur. 1990 yılında ihracat gerileyerek iç ve dış faktörler ülkenin dış ticaretini etkilemiştir. Krizden sonrada 5 Nisan Kararları yürürlüğe girmiştir. Amacı ise, tekrardan istikrarı sağlamaya çalışmaktır, öylede olmuştur. Yaşanan kriz etkisiyle 2000 2001 yıllarında ihracat tekrardan olumsuz yönden etkilenmiştir. 2002'de önlemler alınmaya başlanmış ve 2003 yılından sonra tekrardan büyümeye gitmiştir. Genel olarak bakıldığında ise ihracat ve ithalat artmıştır. İthalat tutarları ihracat tutarlarından fazladır.

II. BÖLÜM: DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ

Dış ticarete ödeme şekilleri bölümünde ilk olarak dış ticaretin genel tanımı yapılarak amaçlarından bahsedilmiştir. Daha sonrasında ödeme şekilleri başlığı altında yer alan ödemeler sırasıyla açıklanmış, karşılaşılan riskler, katılan taraflar, türleri belirtilmiştir. Her bir ödeme şeklinin işleyiş şemaları da şekillerle gösterilmiştir. Dış ticarete ödeme yöntemlerinde uygulamada karşılaşılan sorunlara da değinilmiştir.

2.1. Dış Ticaretin Tanımı

Ticaret, mal ve hizmet ürettikten sonra tüketicilere ulaşmasını sağlayan alım satım faaliyetleri olarak tanımlanmıştır (Gayipov, 2013:3). Dış ticaret genelde ihracat ve ithalat olarak bilinmektedir. Dış ticaretin öneminin arttırmasının altında, uluslararası ticaretin düzenlemekle serbestleştirilmesi gelmektedir (Mustafa,2010:3).

Uluslar arası ticaret politikasının başlıca amaçları şu şekilde gösterilmektedir;

- Cari açığı önleme
- İktisadi kalkınma
- Hazineye gelir sağlama
- Sosyal Etkenler
- Uluslar arası ilişkilerin düzeltilmesi
- Piyasada meydana gelen problemlerin çözümlenmesi
- Dış ticaretten ülke sanayisini korumak
- Fiyat istikrarını sağlamaktır.

Dış ticaret, ülkelere kaynakların dağıtılması açısından çoğu ülke için iç ticaretten daha önemli hal almıştır. Ülkelerin bazı mallar üzerinde uzmanlaşmasına yardımcı olarak, ürün hakkında yeni buluşları arttırmakta, işgücü, üretim kaynakları ve zamanında etkin kullanımı sağlamakta ve ölçek ekonomilerden yararlanma olanağı vermektedir (Gayipov, 2013:6-7).

Mustafa (2010)'a göre, dış ticarete yol açan önemli bir faktör olarak, bazı ülkelerde belli başlı malların üretilmemesi ya da yerli üretimin ulusal ihtiyaçları gidermek için yeterli olmamasıdır. Böylece ülke fazla üretmiş olduğu malları satar, ihtiyaç duyduğu bazı malları da satın almaktadır. Bir başka faktör ise, ülkelerin üretim

maliyetlerinin farklı olmasıdır. Böylece, ülkeler ucuza ürettiklerini satarken, pahalıya ürettiklerini de satın alma yoluna gidebilirler.

2.2. Dış Ticarete Ödeme Şekilleri

Dış ticaret kavramı, farklı ülkelerde bulunan kişilerin ya da ticari firmaların birbirleriyle ticari faaliyet yapmalarıdır. Kişiler ve firmalar yapılan ticaretlerin güvenilir olması için bankaları kullanmaktadırlar (Varlık ve Uçar,2017:3). Dış ticaretin gerçekleşmesinde iş süreçleri, farklı kültürler, dil problemleri, kanun ve düzenlemelerde görülen değişiklikler yanında, bazı riskler de etki altına almaktadır (Ağsakal ve Erkan,2016:582) (Polat,2008:210). Bu bahsedilen riskler dış ticaretle ilgilenenleri farklı ödeme şekillerine teşvik etmiştir. Satıcı ve alıcının farklı ülkelerde yaşaması, tam anlamıyla birbirlerini tanımamaları, piyasa yapılarının farklılık göstermesi, ekonomik sistemlerinin farklı olması gibi etkenler uluslar arası ticareti iç ticarete göre biraz daha riskli hale getirmektedir. Bu sebeple alıcı ve satıcı arasında yapılan satış sözleşmesinde mal bedellerinin ödeme şekillerinde açık bir şekilde gösterilmesi ve ticari işlemlerin belgelere bağlı olması risklerin en aza düşmesine ve iki taraf arasındaki anlaşmazlıkların önlenmesine olanak sağlamaktadır (Mustafa,2010:4).

Uluslar arası ticarete alıcı ve satıcı arasında en önemli konulardan birisi ödeme şekillerinin belirlenmesidir. Burada güven önemli bir husustur. Bir taraf için güvenli ödeme şekli diğeri için riskli ödeme yöntemi olarak meydana gelebilmektedir. Böyle bir durumda da taraflar, anlaşmanın yapılma sürecinden önce, bu aşamada hangi pozisyonda bulunmak istediklerini belirlemeli, bir tercih yapmalı ve karşılıklı anlaşma sağlamalıdır (Top,2014:3).

Sözleşmede ticaretin bütün detayları yer almalıdır. İki tarafın adları, adresleri, miktar ve kalitesi, mal tipleri, teslim yeri ve zamanı, ödeme şekli ve iki tarafın anlaşamadığı bir durumda çözüm için başvurulacak yerlerin anlaşmada olması gerekmektedir (Çınar,2004).

Kullanılan ödeme şekilleri ise şunlardır;

1. Peşin Ödeme
2. Kabul Kredili Ödeme
3. Mal Kabulü (Açık Hesap) Ödeme
4. Mahsuben Ödeme

5. Vesaik Mukabili Ödeme
6. Akreditif Ödeme

Yukarıdaki ödeme şekillerinden hangisinin kullanılacağını, alıcı ve satıcı arasındaki güvenin derecesi, sektör ve üründe yerleşik gelenekler, ithalatçının ödeme gücü, ülkenin ticari ve ekonomik politikası belirlemektedir (Muşovi,2014:4). İthalatçı ve ihracatçı bu faktörleri göz önünde bulundurup en uygun ödeme şeklini seçerler.

2.2.1. Peşin ödeme

Muşovi (2014), ihracat meydana gelmeden önce ithalatçının ürünün bedelini tahsil ettikten sonra ürünleri sevk etmesi şeklinde belirtmiştir. Ürünlerin yükleme ve tesliminde avans ödemesi mümkün olmakla birlikte, pratikte taksitler şeklinde ödemeyi içeren kontroller dışında çok görülmemektedir (Carse ve diğerleri, 1980).

Satıcı malları yüklemeyi önce sattığı malın bedelinin tamamını ve bir kısmını peşin olarak almaktadır. Bu ödemede alıcı ve satıcı genellikle birbirlerini tanımaktadırlar (Dilek,2007:5). Alıcı ilk önce parayı göndermekte sonrada malı teslim almaktadır. Alıcının ihracatçıya güveninin tam olması gerekmektedir. Kambiyo mevzuatına göre peşin ödeme, ihracatçı açısından kredi niteliği taşıdığından 1 yıl içerisinde ihraç edilmelidir veya aynı değerde olan bir başka mal, mamul ya da hizmet gösterilmelidir (Gayipov,2013:31).

Peşin ödeme dört şekilde gerçekleşmektedir. Bunlar; havale şeklinde, nakit, prefinansman, kırmızı şartlı akreditif. Havale şeklinde ödeme, ihracatçı firma kendi bankasına ihracatçı adına ürün bedeli kadar miktarı aktarması için talimat vermektedir. İhracatçının bankasına gelen havale ülkedeki para birimi cinsinden hesabına geçirilir. Sonrada ihracatçı ithalatçıya malları gönderir (Özalp,2009:16). Nakit ödemede ithalatçı, ihracatçının ülkesindeki bankasına mal fiyatını öder. Daha sonrada ihracatçı ithalatçıya mallarını gönderir. Prefinansman ise ön ödeme şeklidir. İthalatçı ihracatçının bankasından garanti alır. Eğer ihracatçı ürünü ithalatçıya gönderemez bir aksilik olursa, ithalatçı yapmış olduğu ön ödemeyi önceden garanti vermiş olunan bankadan faiziyle birlikte geri alır ve bankada bunun karşılığında ihracatçıdan belli bir miktarda komisyon almaktadır. Kırmızı şartlı akreditif ise, ihraç edilen malların birazı peşin birazı vadeli olarak ödeneceği durumlarda kullanılan ödeme yöntemidir (Mustafa,2010:8).

Ödemelerini peşin olarak yapan taraflar doğal olarak banka garantisini sormaktadırlar. Banka aracılığıyla tüm riskler azaltılabilir. Döviz kurlarında meydana gelen inişler ve çıkışlar bile bankaya açtırılan döviz hesabı, problemlerin ortaya çıkmasını engelleyebilmektedir.



Şekil 1: 2010-2015 Yılları Arasında Türkiye’de Ödeme Şekillerinin Dağılımı

Kaynak: Ağsakal, Ahmet; Erkan, M. Kenan: (2016). ‘Türkiye’de Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Faiz Oranları’, Uluslar arası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, Cilt 30, s.581-588.

Ağsakal ve Erkan (2016) yaptığı araştırmaya göre 2010-2015 yılları arasında Türkiye’de en çok tercih edilmekte olan ödeme şekli peşin ödeme olduğunu belirtmiştir. Tercih edilme yüzdeleri ise; bedelsiz %3, vadeli akreditif %7, vesaik mukabili ödeme %8, akreditif %14, mal mukabili ödeme %28 ve peşin ödeme %40 olarak gösterilmiştir.

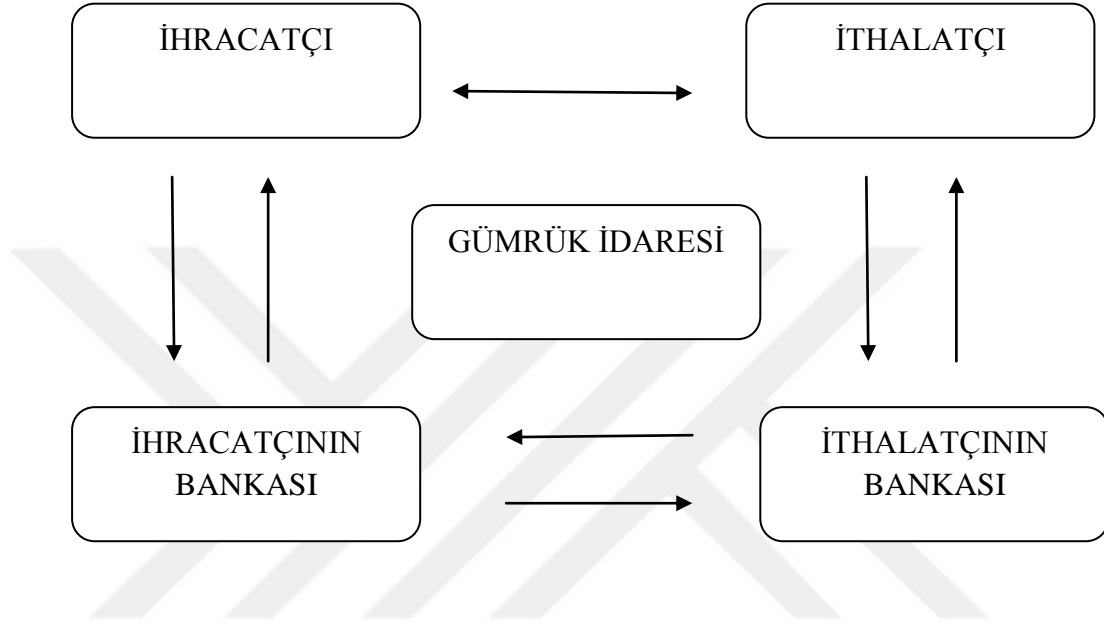
2.2.1.1. Peşin ödemede taraflar

Genle olarak peşin ödemede birbirini iyi tanıyan iki taraf arasında yapılmaktadır. Karşılıklı güvene dayalı bir ödeme yöntemidir. Tarafların üstlendikleri roller ise şu şekildedir; öncelikle alıcı ithal edilecek olan malın bedelini ülkesindeki bankaya yatırır. Sonrasında alıcının bankası satıcının kendi ülkesindeki iletişim aracılığı yapan kişiye haber verir ve mal tutarının satıcıya ödenmesini talep eder. Gelen ödeme talimatında aracı kişi malın bedelini ihracatçıya öder. En son aşamada ise, malların siparişte

anlaşılan şartlara uygun bir şekilde taşıma yükümlülüğünü yerine getirerek alıcısına gönderir (Muşovi,2014:17).

2.2.1.2. Peşin ödemenin işleyiş süreci

Peşin ödemenin işleyiş süreci aşağıdaki şemada gösterilmiştir.



Şekil 2: Peşin Ödemenin İşleyiş Şeması

Kaynak: Muşovi, Emre: (2014). ‘Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, İhracatçı Açısından Güven Problemi ve Çözüm Önerileri’, Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi’. İstanbul.

Yukarıdaki şekle baktığımızda ilk olarak ihracatçı ve ithalatçı, belirli bir mal için aralarında alım satım sözleşmesi yaparlar. İthalatçı bankasına talimat vererek bu talimat üzerine ithalatçının bankası malın tutarını ihracatçının bankasına havale eder. Daha sonrada ihracatçının bankası malın bedelini ihracatçının hesabına gönderir. Malın bedelini alan ihracatçı malı hazır eder ve ihracat işlemlerini başlatır. İşlemleri tamamlayan ihracatçı ihracat belgelerini ithalatçının adına düzenler ve malı teslim eder ya da bankasına talimat vererek teslim eder. Eğer ihracat işlemine ait olan belgeler bankaya verilmiş ise ihracatçıdan alınan talimatla banka ithalatçının bankasına belgeleri gönderir. İthalatçının bankası da belgeleri ihracatçıya gönderir. Belgelerin eline ulaşmasıyla ithalatçı kendi ülkesinde bulunan gümrük idaresinden mallarını çeker.

İhracatçı eğer banka aracılığı ile mal bedelini vermiş ise, bunun karşılığında bankadan Döviz Alım Bordrosu (DAB) alır. Bankalar döviz beyan tutanağına göre alış yaparlar ve gümrüklerden bu tutanağın onayını isterler. Gümrükten onay alınmaz ise DAB geçersiz sayılır (Top,2014:6).

Yukarıdaki saydığımız işlemler 18 ay içerisinde gerçekleşmek zorundadır (Erkan,2016:583). 18 ay içinde işlemler gerçekleşmez ise ödenmiş olan ihracat bedelinin ithalatçıya takdim edilmesi gerekmektedir (Gökgöz ve Şeker,2014:90).

2.2.1.3. Oluşabilecek riskler

Şirketler dış ticaret işlemlerinde genellikle farklı risklerle karşılaşabilirler. Uluslar arası ticaret yapan tarafların değişik para birimlerini kullanmaları, farklı ülkelerde yaşamaları, farklı dil konuşmaları firmaları risklerle karşı karşıya getirebilir. Bundan dolayı firmalar ödeme şekillerinden hangisini seçecekleri konusunda daha dikkatli ve titiz davranmalıdırlar. Bu ödeme şekli güvene dayalıdır. İhracatçı tarafından en elverişli ödeme şekli olmasına karşın, uygulamada az rastlanılan bir yöntemdir (Top,2014:6). Ödemeyi alan ihracatçı herhangi bir sebepten dolayı malları göndermeyebilir, erteletebilir veya malın kalitesi aynı olmayabilir. Bu sebepten dolayı bu ödemenin seçilmiş olması nakit akış sorunu yaratabilir, buna ek olarak ihracatçıda malların zamanında ulaşıp ulaşmayacağı konusunda risk altına girebilir (Muşovi, 2014:17).

Peşin ödemede bütün risk alıcıdadır. Alıcı açısından dezavantajları ise şu şekilde sıralanmaktadır (Yetik,2011:1);

- Malları henüz gönderilmeden ödemesini yapmaktadır.
- Malın fiyatını ödemiş olmasına karşın, mallar sözleşmede belirtilen adet, kalite ve diğer özelliklerinden farklı olabilir.
- Alıcı firma paranın kendisinde beklemesi ile elde edeceği faiz gelirinden de mahrum kalır.

Bütün bu doğabilecek risklere karşın alıcı malın fiyatını ödemediği önce satıcıdan sözleşmede belirtilen şartlara göre malın gönderilmesini, yoksa önceden ödenmiş olan tutarın geri ödeneceğine ilişkin banka garantisi isteyebilir. Bunun içinde satıcı ile bankası arasında kredi ilişkisi olması gerekmektedir (Top,2014:7).

Peşin ödeme şekli yüksek riskli alıcılar, özel üretilen mallar, politik olarak istikrarsız ülkeler için uygun olsa da, ithalatçılar bakımından yerleşmiş ekonomiler veya pazarlamada bütün riskleri ithalatçıya yüklediğinden iyi anlaşma olarak görülemez (Nikbakht ve Groppe,2012).

Satıcı açısından baktığımızda ise görülen risk, ticaret sektöründe satıcının itibarını ve güvenini kaybetmesi şeklinde oluşabilmektedir (Top,2014:7):

Verilecek hizmetin ya da satılan ürünün maliyetlerini karşılamak için satıcının avans talep etmesi durumunda alıcı satıcının kontrattan ortaya çıkan sorumluluklarını yerine getirmemesi riskini azaltmak için avans teminat mektubu veya banka tarafından düzenlenen avans ödeme senedi talep edebilir (Aubin ve diğerleri,2011). İlgili garantiler malın tesliminden sonraki vadeye alınarak malda ortaya çıkan eksiklikleri, performans bozuklukları gibi oluşan riskleri de ortadan kaldıracaklardır.

2.2.1.4. Ödeme yapılacak banka

Peşin bedellerde, gönderen kişinin onayıyla devreden ihracatçı firmanın beyanının alınması ve devralan kısmın, yeniden devredilmemek şartıyla bir başka ihracatçı firmaya devredilebilir (Top,2014:7).

2.2.1.5. Döviz alım belgesi

DTH' ye aktarılan dövizlerin ihracat hesabının kapatılmasında kullanılabilmesi için kesinlikle DAB' ın düzenlenmesi gerekmektedir. Tahsil edilmiş olan peşin ödemeyle ilgili olarak düzenlenecek DAB'sinde; bedelin peşin ihracat bedeli olduğu belirtilir ayrıca havalemi, efektif mi, kredi kartıyla mı gönderileceği yazılır ve peşin bedelin süresi de bu belgede yer alır (Top,2014:8).

2.2.2. Kabul kredili ödeme

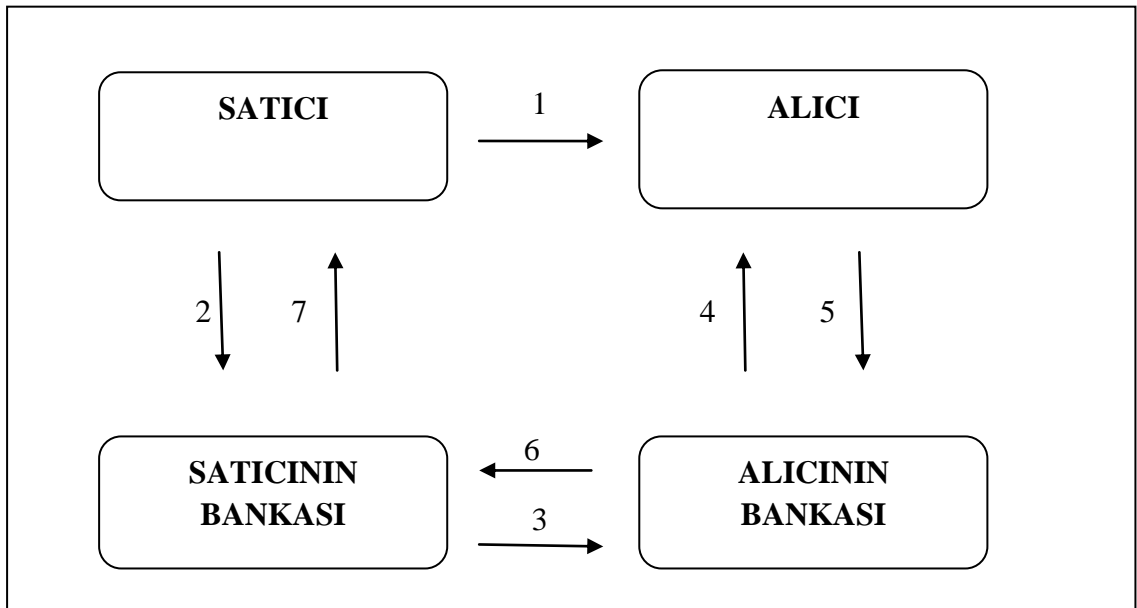
Belli bir tarihte ihracat bedelinin ödeneceğini belirterek, poliçe ile yapılan ödeme şeklidir. Gönderilmiş olan poliçenin ithalatçı ve bankası tarafından onaylanıp imzalandıktan sonra mal çekilebilmektedir. İthalatçı nakit ödemeyi seçmek yerine poliçeyi imzalamaktadır ve poliçe de vadelidir. Poliçenin tanımına baktığımızda, alacaklının borçlusuna borcunu ödemesi için yazı ile bildirdiği ödeme emridir. Poliçede,

poliçeyi çeken alacaklıya; keşideci, poliçeyi ödeyecek olan borçluya; muhatap ve poliçe kimin emrine verilmişse ona da lehtar veya hamil denmektedir (Muşovi,2014:25).

Kabul kredili ödeme yalnızca müşteri kabulü ile değil, aynı zamanda müşteri bankasının kabulü ile de olabilmektedir. Bu ithalatçı ile ihracatçının kararlaştıracağı bir durumdur. Ancak aralarında en garanti olan şekil ise banka kabulüdür. Bu ödemede vadeli alım yapmak isteyen ithalatçıya karşı ihracatçı, poliçeye bankanın kabul veya aval vermesiyle garantiye alır (Kaya ve Turguttopbaş,2012).

Kabul kredili ödeme; kabul kredili mal mukabili ödeme, kabul kredili akreditifli ödeme ve kabul kredili vesaik mukabili ödeme bakımından üç şekle ayrılır (Ağsakal ve Erkan,2016:84). Kısaca bunlara bakacak olursak;

- Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme: İlk olarak ithalatçı malı alır daha sonra mevzuatta belirtilmiş olan sürede malın bedelini öder.
- Kabul Kredili Akreditifli Ödeme: Mal alım satım işlemlerinde, satıcı tarafından alıcı adına riski üstlenen bankaya çekilen poliçenin ilgili olan banka tarafından onaylanmasıdır.
- Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme: Malların alıcıya gönderilmesinden sonra banka poliçeyi alıcıya kabul ettirmektedir. Sonrasında malın bedeli poliçe vadesinde ihracatçıya ödenmektedir.



Şekil 3: Kabul Kredi Ödeme Şeklinin İşleyiş Şeması

Kaynak: Muşovi, Emre: (2014). ‘Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, İhracatçı Açısından Güven Problemi ve Çözüm Önerileri’, Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi’. İstanbul.

Yukarıdaki şekle baktığımızda kabul kredili ödemede işleyiş aşamaları ise şu şekildedir;

- İlk önce alıcı ve satıcı arasında alım satım sözleşmesi yapılır.
- İhracatçı ithalatçıya malları sevk etmek için nakliye firmasına verir.
- Nakliye firması teslim eder.
- İhracatçı sevk belgelerini ve vadeli poliçeyi kendi bankasına verir.
- İhracatçının bankası belgeleri ve poliçeyi ithalatçının bankasına aktarır.
- İthalatçının bankası belgelerin ve poliçelerin kendisinde olduğunu ithalatçıya bildirir. Belgelerin uygun olması durumunda ithalatçı poliçeyi kabul eder. Bunun üzerine ithalatçının bankası da poliçe üzerine aval verir.
- İhracatçının bankası poliçeyi ihracatçıya iletir.
- Banka elinde bulundurduğu poliçeyi vadesinde ithalatçının bankasından tahsil eder.
- Son kısımda ise, ithalatçının bankası ithalatçıya poliçeyi iletir ve bedelini tahsil eder.

Bu ödeme şekli sağladığı kolaylıkların yanında riskleri de yanında getirmektedir. Vadeli poliçe kabul edilmez ise, malların başka alıcıya devredilmesi ya da iadesi yabancı ülkede depolanması ve sigortalanması satıcıya yüksek maliyetler sunabilmektedir (Mustafa,2010:15).

2.2.3. Mal mukabili (açık hesap) ödeme

‘Cash Against Goods’ piyasalarda kullanılan ismidir. Kısaca CAG olarak gösterilir. Mal mukabili ödeme şeklinde ihracatçı (satıcı) malın bedelini, satış sözleşmesinde belirtilen varış yerlerine ulaşıp, ithalatçı (alıcı) tarafından teslim alındıktan sonra tahsil etmektedir (Silifke,2002:4). Bu ödemede belgeler, mallar ile

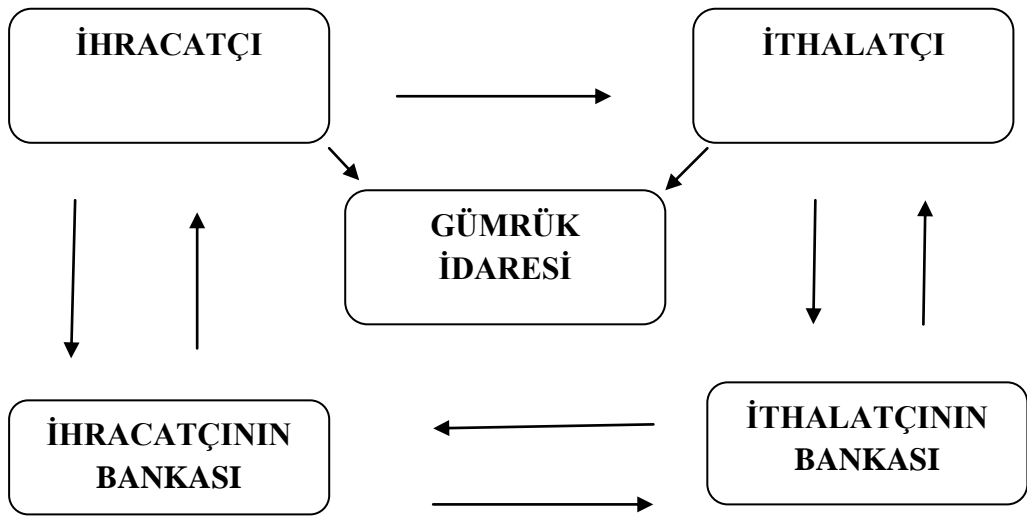
birlikte alıcıya gönderilmekte ve alıcı gönderilen belgeleri yetkili birimlere onaylattıktan sonra malları teslim almaktadır (Kaya,2011:155).

Uluslar arası rekabet piyasasında mal mukabili ödeme, alıcıların hakim olduğu zamanlarda meydana çıkmıştır. Satıcının bu ödeme yöntemini seçebilmesi için, alıcıya karşı güvenin olması ve mali açıdan yeterli olduğunu göstermesi gerekmektedir. Ayrıca, alıcının ülkesindeki ekonomik ve siyasi istikrara satıcının güven duyması zorunludur. Yoksa istikrarsız yöntemlerde örneğin, kambiyo rejimlerinde transferin sağlanmasını geciktirecek değişikliklerin yapılması satıcı açısından riskli bir durum olabilmektedir. Bundan dolayı satıcı için bu durumlar oldukça önemlidir (Mustafa,2010:13).

Satıcının dış pazarlarda tutunabilmesi için ülkenin ekonomik durumu göz önünde tutularak ödeme konusunda pazarlık yapacak güçte olmaması veya bazı şeylerden ödün verecek durumda kalması gibi nedenlerle bu ödeme yöntemi kullanılabilir.

Açık hesap ödeme yönteminde, alıcının ithalat hesabını kapattığına yönelik bankaların takip etme yükümlülüğü bulunmamaktadır. Ancak firmalarda mal bedelinin transferi için gümrük idarenin onayladığı Gümrük Beyannamesi ile bankaya müracaat ederek nakden aktarma sağlanmaktadır (Güney,2012).

Mal mukabili ödemede işlem basamakları aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.



Şekil 4: Mal Mukabili (Açık Hesap) Ödeme İşleminin Aşamaları

Kaynak: Ağsakal, Ahmet; Erkan, M. Kenan: (2016). ‘Türkiye’de Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Faiz Oranları’, Uluslar arası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, Cilt 30, s.581-588.

Yukarıdaki şekle baktığımızda ilk olarak, ihracatçı ile ithalatçı malın bedeli için anlaşma yapmaktadırlar. İthalatçı bunun üzerine malı hazırlayarak sevkiyatını başlatır. İhracatçı ise kendi bankasına belgelerin ithalatçıya ulaşması için bilgi vermektedir. Bu talimattan sonra ihracatçının bankası ithalatçının bankasına gönderir. İthalatçı banka ise belgeleri ithalatçıya teslim eder. Belgeler elinde olan ithalatçı malları çekmek için gümrüğe gitmektedir. Daha sonra ithalatçı malların bedelini havale eder. İhracatçının bankası da aldığı mal bedelini ihracatçının hesabına transfer etmesi ile son bulmaktadır.

İhracatçı göndermiş olduğu malın parasını eksik alma veya alamama gibi risklerle karşılaşabilir. İhracatçı mal bedelini yazılı olarak diğer bir firmaya aktarılmasını istemesi halinde gümrük beyannamesinde kayıtlı olan ihracatçı firmanın yerine başka firmaya transfer yapabilmektedir.

Açık hesap ödeme yönteminde, ithalatçı (alıcı) açısından avantajlarına baktığımızda; malın bedeline sahip olduktan sonra ve istediği zaman ödeme imkanına sahiptir. Ayrıca satın almış olduğu malın bedelini, söz konusu olan malları kendi ülkesinde sattıktan sonra elde ettiği fonlar ile ödemesini yapabilmekte, satıcı tarafından dolaylı bir şekilde kredilendirilmektedir (Silifke,2002:4).

Malın bedelini tahsil etmeyen satıcının mallarını elden çıkarması, alıcının mal bedelini ödememe riskini ortaya çıkarmaktadır. Böylece mal bedelinin ödenmesinin banka garantisiyle olması istenebilmektedir. Açık hesap ödeme yönteminde malın bedelini garanti altına almak için garanti akreditifi istenebilir. Böylece oluşabilecek risklerde azaltılabilir (Dilek,2007:4). Bu ödeme yöntemi risk faktörü açısından bakıldığında, peşin ödeme yönteminin tam tersine alıcı tarafından risk taşımazken, bütün risk ihracatçıda toplanmaktadır.

Mal mukabili (açık hesap) ödeme yönteminde satıcı açısından bakıldığında, riskli bir ödeme şeklini teşkil ettiğinden, alıcının ülkesindeki ticari durumu, ekonomisi, mali bünyesi, kambiyo mevzuatı ve hukuk sistemi hakkında bilgi sahibi olması, alıcı ile yaptığı sözleşmede malın bedelini en geç hangi tarihte ödeyebileceğini belirtmesi,

taraflar arasında yaşanabilecek bir problemde hukuki süreçte hakkını arayabilmesi adına satış sözleşmesi yapmış olması yararlı olacaktır.

2.2.4. Mahsuben ödeme

İthalat bedelinin tamamı ya da bir kısmının mal veya hizmet ihracı bedeli dövizler ile ödeme şekli olarak tanımlanmaktadır.

Mahsuben ödemenin özellikleri şu şekildedir (Muşovi,2014:34):

- İthalat bedelleri fiili ihracat tarihinden itibaren 180 gün içinde muhabir banka hesabına alacak kısmına kaydedilmesi gerekmektedir. Ayrıca mahsup talebi de bu süre zarfında yapılmalıdır.

- Mahsuben ödemede kullanılacak kısımda mal ve hizmet ihracı bedellerinde alışın gerçekleşmemiş olması gerekmektedir.

- Hizmet ihracı bedellerinin tahsili zorunlu olmadığından mahsup talebi bu bedellerde yine 180 gün içinde yapılacaktır.

Aracı ihracatçı tarafından yapılan ihracatta, imalatçı firma unvanının GB' de kayıtlı olması ve ihracatçının da onayı olması şartıyla ihracat bedelleri, imalatçının döviz giderlerinin mahsuben ödenmesinde kullanılabilir. Böylece, imalatçı firma adına Döviz Satım Belgesi, ihracatçı adına da Döviz Alım Belgesi düzenlenmektedir (Muşovi,2014:34).

2.2.5. Vesaik mukabili ödeme

Piyasadaki kısa adı CAD (Cash Against Documents) dir. Vesaik mukabil, ihraç edilen eşyanın sevki, satıcının bankasından alıcının bankasına aktarılması ve mal bedelinin tahsil edilmesi karşılığında banka tarafından alıcıya teslimini gönderen bir ödeme yöntemidir (Muşovi,2014:19).

Bu ödeme yöntemine belge (vesaik) karşılığı ödeme yöntemi de denilmektedir. Basit ve pahalı olmayan bir sistem olması ödemenin, mal mukabili ödeme şeklinden daha hızlı olmasından dolayı uluslar arası ticarete yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Diğer ödeme yöntemleri ile karşılaştırıldığında, vesaik mukabili ödeme mal mukabili

ödeme şekline göre daha güvenlidir fakat akreditif ödeme yöntemiyle karşılaştırıldığında ise daha az güven verici olduğu görülmektedir.

İthalatçı açısından malların kontrol edilerek teslim alınması yönünden güvenli bir yöntemdir. Eğer ithalatçı malları farklı nedenlerden dolayı vesaiki almayarak ödeme yapamaz ya da kabul etmez ise ihracatçı ek masraflar yaparak malların kendisine geri dönmesini sağlayabilir (Ataman ve Sümer,2006:31).

Bu ödeme şekli, satıcının, malın bedeli ödenmeden önce sevk edecek kadar alıcıya güvendiği ve iyi tanıdığı, fakat malların alıcının eline geçmesinden önce malların bedelinin ödenmesini garantiye almak istediği ödeme yöntemidir (Mustafa,2010:9-10). Bu ödeme, alıcı açısından güven vericidir. Çünkü alıcı belgeleri gözden geçirip sipariş şartlarının uygunluğunu doğrulamadan önce ödeme yapmayacaktır.

Vesaik mukabili ödeme yönteminde işlemler bankalarca Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) tarafından düzenlenmiş olan standart kurallarına göre yürütülmektedir. URC 522 ile adlandırılan kurallarda vesaik mukabili işlemine katılmış olan tarafların yükümlülükleri ve hakları belirlenmiştir (Dilek,2007: 7).

2.2.5.1. Vesaik mukabili ödeme işleminin özellikleri

URC 522 (Uniform Rules of Collections) vesaik mukabili ödemeleri düzenleyen kuralların kısaltılmış halidir. 522 sayılı broşürde tahsil kavramı şu şekilde tanımlanmaktadır (URC 522,1995:9-10); belgelerin, alınan talimatlar doğrultusunda ve ödemenin ya da kabulün sağlanması, ödeme veya kabul karşılığında belgelerin teslim edilmesi, diğer şartlara bağlı olarak belgelerin teslim edilmesi için bankalar tarafından işleme alınması anlamına gelmektedir. Belgelerden kastedilen ticari ve mali belgelerdir. Mali belgelere, poliçeler, çekler, bonolar, para ödenmesinin sağlanması için kullanılan benzeri belgeler kapsamaktadır. Ticari belgeler ise, faturalar, tasarruf yetkisi veren belgeler, taşıma belgeleri ve benzeri belgelerdir (Varlık ve Uçar,2017:17). Genellikle alıcının ve satıcının bankaları arasında geçen süreç tahsil işlemleridir. Çok karşılaşılan bir durum olmasa da satıcı ya da temsilcisi tahsil belgelerini direkt alıcının bankasına gönderebilir.

Vesaik mukabili ödeme işlemlerinin özellikleri ise şu şekildedir (Kaya,2010:91);

- İhracatçı açısından riskli bir ödeme yöntemidir.
- İthal konusu malın ülkeye gelmiş olması bu ödeme yönteminde şarta bağlı değildir.
- İhracatçı sevk ettiği mallar karşılığında sevk ettiğini gösteren belgeler karşılığında kredi kullanmaktadır.
- Bu ödeme yönteminde birinci tür ödemeli poliçe, ithalatçı sadece ödeme yaptığı zaman sevk belgeleri teslim edilir. İkinci tür ise, ticari kabuldür. Belgeler alıcıya, poliçedeki tutarı ödeyeceğine dair onay alındıktan sonra teslim edilir. İhracatçının bankasında kabul edilen bu poliçeyi saklamakta ve zamanı geldiğinde tahsil etmektedir.
- Her iki tarafın ülkesindeki bankasının ödeme taahhüdü bulunmamaktadır. Bankalar yalnızca ihracatçının kendilerine teslim ettiği belgeleri ithalatçının ülkesindeki değerlendirenlere gönderilmesini ve yönergeler doğrultusunda alıcıya teslimini üstlenmektedir.
- Vesaik mukabili ödeme yönteminde kullanılan belgelerden biri de konşimentodur. İhracatçının bankası adına kesilen bir belgedir. Bildirim yapılacak olan kişi bölümünde alıcı firmanın ismi, unvanı ve adresi yer alır. Tahsil bankası malın bedelini tahsil ettiği takdirde konşimentoyu ithalatçıya ciro etmektedir.

2.2.5.2. Vesaik mukabili ödeme yöntemine katılan taraflar

Tahsilat İçin Birörnek Kurallar (TBK) 522 sayılı broşürün 3. madde hükmüne göre vesaik mukabili ödeme yönteminin tarafları şu şekilde sıralanmaktadır; ihracatçı (amir), ithalatçının bankası (gönderi bankası), tahsil bankası, ibraz bankası ve ithalatçı (muhatap) dır. Genellikle uygulamada ibraz ve tahsil bankasının görevleri aynı banka tarafından yürütüldüğü için, bu ödeme yönteminde dört tarafın yer aldığı söylenebilir (Kılıç,2010:4).

Kısaca bu taraflara bakacak olursak;

1. İhracatçı (Amir / The Principal) : İthalatçı ile yaptığı sözleşme gereği, malı sevk eden, malın temsil belgeleri hazırlayan ve hazırlamış olduğu belgeleri tahsil emri ile bankaya gönderen taraftır.

2. İthalatçının Bankası (Tahsile Gönderen Banka/ The Remitting Bank): İhracatçı tarafından seçilen bankadır. İhracatçının belgelerini ithalatçının kendi ülkesindeki bankasına göndermektedir. Belgelerini kendi talimat mektubu ekinde göndermektedir. İhracatçının talimatlarını yerine getirmekte ve ödeme olana kadar takip etmektedir.

3. Tahsil Bankası (The Collecting Bank): Bu banka ihracat bedelini tahsil etmek koşuluyla belgenin alıcıya ulaşmasının sağlamaktadır.

4. İbraz Bankası (The Presenting Bank): Tahsil eden bankanın vermiş olduğu talimat çerçevesinde hareket ederek ilgili olan hesabın alacak kaydını sağlamakta ve gönderi bankasına bilgi vermektedir.

5. İthalatçı (Muhatap /Drawee): Kendilerine sunulan belgelerin ödemesini yaparlar veya vadeli bir poliçeyi kabul ederler.

Tahsil mektubu ve dokümanlar, alıcının bankasına gönderilir. Bu durum satıcı tarafından direk ya da satıcının bankası aracılığıyla gönderilmektedir. Satıcı amir, satıcının bankası tahsile gönderen banka, yabancı banka da ibraz bankasıdır (Reynolds,2003).

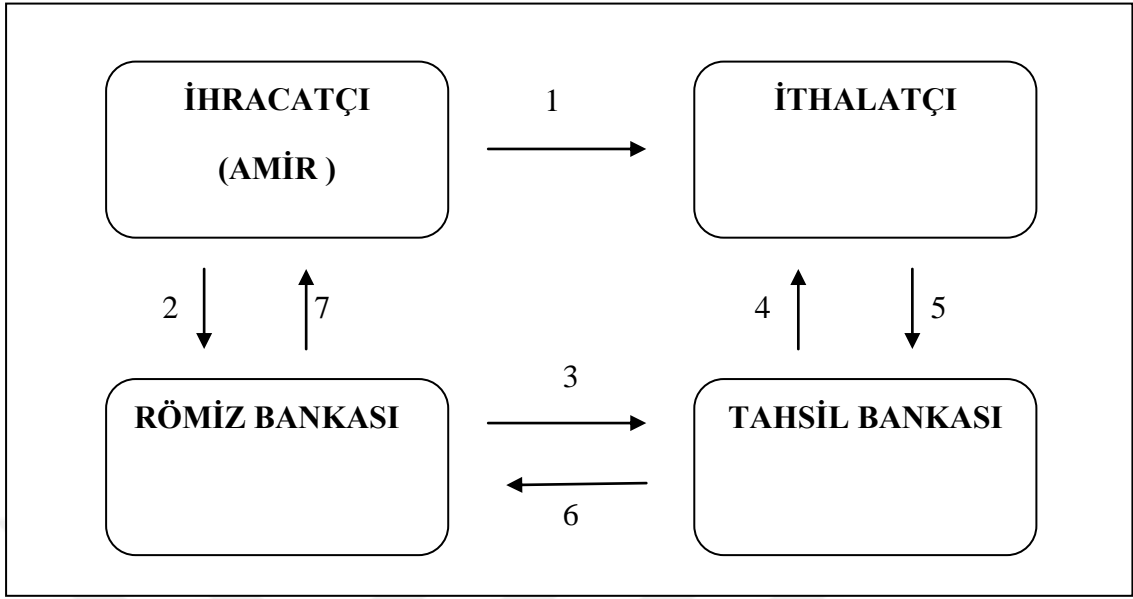
2.2.5.3. Vesaik mukabili ödemelerde tahsilat yöntemleri

Tahsilat işlemleri, bankaların aldıkları talimat üzerine ticari ve mali belgeleri ödeme yada kabul karşılığında işleme almalarıdır. Vesaik mukabili ödeme şeklinde başlıca kullanılan tahsilat şekilleri şu şekilde belirtilmiştir (Top,2014:15);

- Belgelerin poliçe kabulü karşılığında alıcıya teslim edilmesi,
- Belgelerin banka garantisi karşılığında alıcıya teslim edilmesi,
- Belgelerin görüldüğünde ödenmesi karşılığında alıcıya teslim edilmesi,
- Belgelerin poliçenin alıcı tarafından kabul edilmesi ve bankasının avali karşılığında alıcıya teslim edilmesidir.

Vesaik karşılığı tahsilat, ticari belgelerdeki mali belgenin bedelinin ödenmesidir. Örneğin, ticari fatura ve konşimento ekindeki poliçe bedelinin ödenmesidir.

2.2.5.4. Vesaik mukabilinin aşamaları



Şekil 5: Vesaik Mukabilinin Aşamaları

Kaynak: Arzova, Burak: (2006). ‘İhracat Hakkında Herşey’, Türkmen Kitapevi, İstanbul.

Yukarıdaki şekli kısaca açıklayacak olursak, ilk olarak malların sevki gerçekleşmektedir. Daha sonra belgeler römiz bankasına (gönderi – ihracatçı bankasına) sunulmaktadır. Römiz mektubu ve dokümanlar tahsil bankasına (alıcı- ithalatçı bankasına) gönderilmektedir. Belgeler tahsile sunularak alıcı davet edilmektedir. Dokümanlar ve mal bedelinin tahsili serbest bırakılmaktadır. Bankalar arası havale işlemi yapıldıktan sonra satıcıya ödeme yapılmaktadır.

2.2.5.5. Vesaik mukabili ödemenin ihracatçı ve ithalatçı açısından oluşan riskleri ve bu risklerini azaltmanın başlıca yolları

Şahin (2002), vesaik mukabili ödemede ihracatçının risklerini şu şekilde sıralamıştır;

- İthalatçının Malların Kabul Etmemesi: Uygulamada en çok karşılaşılan risk türüdür. Bunun sebebi ise, malın piyasa fiyatının saptanan fiyat altına düşmesi olarak görülmektedir. Alıcı, satıcının sözleşme koşullarını yerine getirmesinde önemsiz bir yanlışı ortaya çıkararak malları reddeder ve düşük fiyattan yararlanma yoluna giderek kendi lehine çevirebilmektedir. Böyle bir durumda ihracatçı güç bir durumla

karşı karşıya kalabilmektedir. Yeni bir alıcı bulsa da mallar daha düşük fiyatla satılabilmektedir.

- Vadesinde Poliçenin Ödenmemesi: İhracatçının karşılaşacağı bir başka risktir. İhracatçı poliçeyi kabul ederse belgeleri almaya hak kazanmaktadır. Böylelikle malları da çekecektir. Yani ihracatçının malları elinden gidecektir.

- Alıcının Mali Güçlük İçinde Olması: Böyle bir durumun olması satıcıyı güç durumda bırakacaktır. Çünkü alıcı belgelere sahip olabilmek için gerekli olan miktarı ödemeyecektir.

- Kambiyo Kısıtlamaları: İhracatçı için bir başka riskli durumdur. İthalatçı iyi niyetli olsa bile, ülkesinin döviz tahsisi uygulaması ihracatçının parasını almasını erteleyecek veya tümüyle engelleyebilecektir. Bu durumda ülke riski ihracatçı açısından değerlendirilmesi gereken önemli bir husustur.

- Alıcının Basiretli Bir Tacir Gibi Davranması: Satıcı bilmeden ticari ahlaktan yoksun alıcıyla bağlantı kurmuş olabilir. Geçerli bir neden bulunmaması durumunda bu kişi malları almama tehdidinde bulunarak satıcıyı malını daha düşük fiyattan satmaya itebilir. Satıcı da istemeyerek bu durumu kabullenebilir.

Vesaik mukabili ödemenin ithalatçı açısından risklerine baktığımızda; ithalatçı poliçeyi kabul etmeden ya da malın bedelini ödemediği takdirde mallarını gümrükten çekememektedir. Poliçenin kabul edilmesi durumunda yasal bir yükümlülük altına giren alıcı ticari saygınlığını ortaya koymaktadır. İhracatçının iyi niyeti, saygın olması, malların siparişe uygun hazırlanıp hazırlanmadığı açısından tam emin olamaz. Bu tür riski en aza indirmenin yolu da gözetim raporu istemektir (Top,2014:17).

Vesaik mukabili ödemede ortaya çıkan ihracatçı risklerini azaltmanın belli başlı yolları şunlardır (Top,2014:18);

- Ödemeyi yapacak olan alıcının istekli olduğu konusunda şüphe duyulmaması,

- Alıcının iyi tanınması ve sipariştan vazgeçmeyeceğinden emin olunması gerekmektedir. Bunun için de önceden ihracatçıya ürün satan başka ihracatçılardan bilgi alınmalı,

- Dış ticaret işlemine başlanılmadan önce ithalatçıdan biraz nakit almak ya da malın bir kısmının peşin olarak istenmesi,
- Bankanın iyi seçilmesi gerekir,
- İhracatçının bulunduğu ülkenin ekonomisi, politikası ve mali koşulları da göz önüne alınmalıdır.

2.2.5.6. Vesaik mukabili ödemenin ithalatçı ve ihracatçı açısından avantajları

Aşağıdaki Tablo 8’de bu ödeme yönteminin ithalatçı ve ihracatçı açısından avantajları yer almaktadır.

Tablo 8

İthalatçı ve İhracatçı Açısından Vesaik Mukabili Ödemenin Avantajları

İthalatçı Açısından Avantajları	İhracatçı Açısından Avantajları
Malların ülkesine ulaşmasından sonra ödeme yapması ithalatçıya bir yandan finansman sağlamaktadır.	İthalatçı vadeli bir poliçeyi kabul etmeden veya ödemesini yapmadan malları çekemeyeceğini bilir.
Ödeme yapmadan önce belgeleri ve malları inceleyebilmesi lehte bir durumdur.	Kabul edilecek ya da ödeme yapılacak mallar üzerindeki sahipliliğini sürdürmektedir.
Yalın ve ucuz bir yöntem olması sebebiyle maliyeti düşürmektedir.	Bu yöntem ucuzdur.

Kaynak: Akkaya, Ümit: (2005). ‘Vesaik Mukabili ve Mal Mukabili Ödeme Şekillerinin Karakteristik Özellikleri’, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Özel Hukuk Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

2.2.6. Akreditif ödeme

Akreditif, dış ticarete konu olan malların ödenmesi konusunda geliştirilmiş teknik ve özel detayları bulunan bir finansman yöntemidir. Akreditif ödeme, ihracatçı ve ithalatçı açısından vermiş olduğu güvenceler sebebiyle çok kullanılan bir ödeme şeklidir.

Akreditif ödeme, alıcının talimatına göre, bir bankanın belli bir paraya kadar, belli belgeler doğrultusunda, belirli vadede ve belirtilen şartların yerine getirilmesi şartıyla lehtara (satıcıya) ödemede bulunacağını, satıcı tarafından keşide edilen poliçeleri iştirah ve kabul edeceğini yazılı bir şekilde satıcıya taahhüt etmesi olarak tanımlanmaktadır (Arzova,2006:255).

Ticari faaliyetteki mal ve hizmetin alıcısı ve satıcısı arasında karşılıklı beklentilerin olması ve bu iki tarafın eşit bir şekilde korunmasının istenmesi durumunda akreditifli ödeme tercih edilmekte, belgelerin ibraz edilmesi durumunda ödeme öngören bir uzlaşmaya gidilmektedir. Akreditif ödeme ile taraflar açısından büyük güvenlik unsuru oluşturulmuş, uluslar arası ticari faaliyet bankalar tarafından düzenlenmiş, akreditif koşullar sağlandığında ödeme kesinleşmiş ve ödeme, ilgili hizmete ya da mala değil de belgelere dayandırılmış olmaktadır (Silifke,2002:6).

Akreditifli ödemeler Milletlerarası Ticaret Odası'nın (ICC- International Chamber of Commerce) Akreditiflere İlişkin Bir Örnek Usuller ve Uygulama Kuralları'na (UCP- Uniform Customs and Practice) göre yürütülmektedir. Milletlerarası Ticaret Odası, bu ödeme şeklinde taraflar arasında meydana gelebilecek anlaşmazlıkları önlemek için Vesikalı Krediler İçin Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar yayımlanmıştır. 500 sayılı broşürün 3. maddesinde, akreditifin taraflar arasında yapılan satış sözleşmesinden ayrı olduğu belirtilerek, akreditif de bu sözleşmelere değinilmiş olsa da, bankalar asla bu sözleşmelerle ilgilenmemekte ve bağlı olmamaktadır. Böylece, bankanın akreditife ilişkin ödeme yükümlülüğü, alıcını satıcı ya da bankayla olan ilişkisinden kaynaklanan hak talepleri olmamaktadır. Yani akreditif satış akdinden ayrı olarak işlem görmektedir (Silifke,2002:7).

Akreditif işlemlerinin özellikleri ise şu şekilde sıralanmaktadır (Ağsakal ve Erkan, 2016:9);

- İthalatçıyı ve ihracatçıyı korumaktadır.
- Dış ticaret işlemlerinde en çok kullanılan ödeme yöntemidir.
- İthalatçı ve ihracatçıya kredi imkanı sağlamaktadır.
- Akreditif işlemleri mallarla ilgili olmadığından bankalar ve belgeler üzerindeki işlemlerle ilgilenmektedir.

2.2.6.1. Akreditifte taraflar

Akreditif ödemede taraflar; akreditif amiri, amir bankası (ithalatçının bankası), lehtar, muhabir banka, ihbar bankası, teyit bankası, görevli banka ve rambursman bankası olarak sıralanabilir.

Akreditif Amiri: Akreditif işlemi başlatan taraf ve satış sözleşmesindeki alıcı taraftır. Amir, ülkesindeki bankaya başvuru yaparak sözleşme gereği ödemenin akreditif yoluyla yapılmasını isteyerek akreditif açtırabilmektedir. Yükümlülükleri ise; akreditif açılış şartlarıyla satıcının talepleri yönündeki değişikliklerin yapılması için bankasına vereceği talimat anlaşılır olmalıdır. Bulunan uygunsuzluklar kendisine belirtildiğinde en kısa sürede uygunsuzlukları kabul edip etmediğini bankasına bildirmelidir (Turhan,2010:104).

Amir Banka (İthalatçının Bankası): Akreditif amiri tarafından aldığı talimatla akreditifi açan bankadır. Alıcının ülkesinde bulunmaktadır. Akreditifte belirtilen şartları sağlamışsa, muhabirine ya da akreditif direkt lehtara göndermiş ise lehtarın kendisine karşı ödeme altına girmektedir.

Lehtar: Lehine akreditif açılan satıcıdır. Lehine direkt ya da ihbar yoluyla gelen akreditif karşılığında yüklemeyi yapmaktadır. Uygun olan belgeleri iştirah bankasına ibraz etmektedir. Vesaik bedelini de vadeli poliçesi kabul görüldükten sonra geri alır ya da kendi bankasından tahsil etmektedir (Dilek,2007:21).

Muhabir Banka: Akreditif işlemine aracılık eden ve akreditifin açıldığını satıcıya bildiren bankadır. Muhabir banka üstlenmiş olduğu görevler doğrultusunda ihbar ya da teyit bankası olarak adlandırılabilir.

İhbar Bankası: Genellikle satıcının ülkesinde yer alan ve akreditifin açıldığını ihracatçıya söyleyen banka ihbar bankasıdır. Yani alıcı, akreditifin geçerliliğini ve doğruluğunu belirterek ödeme yükümlülüğü olmadan ihbarını yapmaktadır (Top,2014:22). Bu banka akreditifi ihbar etmek istediğinde, akreditifin gerçek olup olmadığını da büyük bir titizlikle kontrol etmekle yükümlüdür. Eğer gerçek olup olmadığı anlaşılmıyorsa o halde zaman kaybetmeden amir bankaya bildirmelidir (Reisoğlu, 1995:157).

Teyit Bankası: Amir bankanın yükümlülüğüne ilaveten, akreditif şartlarına uygun olan belgeleri belirtilen süre zarfında kendisine ibrazında ödeme yapmak ya da poliçe kabul etmek taahhüdüne giren bankadır (Bağdınlı,2007:20). Teyit bankası, akreditif şartlarını sağlamış ise, ihracatçıya dönüş hakkı sağlanmaksızın ödemesini yapar, yine ihracatçıya geri dönüş yapılmaksızın poliçenin müzakere işlemini yapar ve poliçeleri kabul etmektedir.

Kendisine teyidini eklemesi için talep de bulunan ya da yetki veren banka akreditifi teyit etmeye hazır değil ise zaman kaybetmeden amir bankasına bildirmelidir. Teyit bankası değişikliği teyidi kapsamına alabileceği gibi teyidinin dışında da ihbar edebilmektedir. Teyidi kapsamına almadıysa amir bankaya ve lehtara bildirmektedir (Silifke,2002:18).

Görevli Banka: Vadede ödeme yükümlülüğü altına girmeye, ödeme yapmaya, poliçe kabul etmeye ya da iştirah işlemi yapmayı onaylayan bankadır. Fakat görevli banka teyit bankası olmadığı sürece, amir banka tarafından görevli banka olarak ataması bu banka için işlemler yapma yükümlülüğü getirmez. Böylece görevli banka, belgeleri incelemede, belgeleri almada ya da amir bankaya göndermede hiçbir sorumluluğu yoktur. Fakat, kendisine ibraz edilmiş olan belgeleri titizlikle, makul bir sürede inceleme zorunluluğu bulunmaktadır.

Rambursman Bankası: Teyit bankasının ihracatçıya ödeyeceği parayı talep ettiği, amir bankasının hesap bankasıdır. Amir bankada yetki alarak bu banka adına ödeme yapmaktadır. Eğer rambursman bankası ödeme yapmaz ise amir banka sorumlu olmaktadır. Faiz, komisyon gibi masrafları da amir bankası karşılamaktadır.

2.2.6.2. Akreditifte sözleşme

Akreditife katılan taraflar arasında üç farklı sözleşme yapılmaktadır. Bunlar sırasıyla; alıcı-satıcı arasında sözleşme (sözleşme1), akreditifin açılışı (sözleşme 2) ve akreditifin ihbarı/teyidi (sözleşme 3).

Sözleşme 1 = Alıcı- Satıcı Arasındaki Sözleşme: Bu sözleşmede mala ilişkin ödeme şekli, fiyatı, teslim şekli, zamanı gibi detaylar belirlenerek yer almaktadır.

Sözleşme 2 = Akreditifin Açılışı: Alıcı akreditif açma teklif mektubunu bankasına ibraz ederken satıcı ile yapmış olduğu sözleşme şartlarını ve diğer konuları

dikkate almaktadır. Böylece alıcı, akreditif amiri ismini alarak amir ile amir bankası arasında sözleşme yapmaktadır. Amir bu sözleşmeyle, amir bankasına akreditifle ilgili yapacağı ödemeleri de karşılayacağını bildirmektedir (Dilek,2007:21-22).

Sözleşme 3 = Akreditifin İhbarı/ Teyidi: Amir banka muhabir aracılığıyla lehtarın bulunduğu yere akreditifi gönderir. Gönderilen bu akreditif, alıcı ve satıcı arasındaki sözleşme (sözleşme 1) konusu olan malın alım satımının ödeme kısmını oluşturmaktadır (sözleşme 3). Fakat bankalar alıcı ile satıcı arasında yapılan sözleşmede yerine getirilmesi gereken şartlara bağlı değildirler (Dilek ,2007:21-22).

2.2.6.3. Akreditif açtırma teklif mektubu

Amir, amir bankaya vermiş olduğu akreditif açtırma teklif mektubundaki bilgiler ile akreditif açılır. Amir satıcı ile yaptığı sözleşmeyle bu mektubu sözleşmesine uygun doldurarak amir bankaya vermektedir. Verilen talimatların ise açık, net ve tam olması amirin sorumluluğu altındadır (Özalp,2007:32).

Bankaların kullanmış oldukları akreditif açtırma teklif mektuplarında yer alması gereken hususlar (Zambakhıdze,2002:79):

- Satıcı firmanın adı, adresi,
- Alıcı firmanın adı, adresi,
- İthalat belgesi tarihi, geçerlilik süresi ve numarası,
- Akreditif döviz cinsi ve tutarı,
- Poliçenin kimin üzerine düzenlendiği ve ödeme vadesi,
- Akreditif vadesi, türü ve ödeme yöntemi,
- Yükleme ve varış yeri,
- Teslim şekli ve yükleme vadesi,
- Malın fiyatı, miktarı ve cinsi,
- Fatura adedi,

- Muhabir banka teyidinin istenip istenmediği,
- Muhabir bankaya ibraz süresi ve yeri,
- Sevkiyatın yapılacağı vasıta,
- Sigortanın kim tarafından yapılacağı,
- Komisyonlar, muhabir masraflar ve özel şartlar yer almaktadır

Amir banka problem yaratacak şartları da amire bildirerek bu şartların teklif mektubunda çıkarılmasını sağlamaktadır. Amir bankanın yanlış anlamalarını ve karışıklıklarını önlemek amacıyla akreditiflerde ya da değişikliklerde gereksiz ayrıntılara yer verilmemesi hususunda alıcıyı uyarmalıdır.

2.2.6.4. Akreditif belgeleri

Akreditif belgelerine baktığımızda; fatura, konşimento, karayolları taşıma senedi, posta makbuzu, sigorta poliçesi, hamule senedi, hava konşimentosu, menşe şahadetnamesidir.

Fatura, alıcı adına düzenlenmiş olan mala ilişkin miktarını, özelliklerini, cinsini, fiyatını ve şartlarını içeren belgedir. Kesin olan faturaya orijinal fatura denirken, teklif belirten faturaya ise proforma denilmektedir.

Konşimento genelde emtiayı temsil eden kıymetli bir evraktır. Nakliyat firması tarafından düzenlenmektedir. Çoğu zaman ciro edilebilen bu belge sevki teşvik eden en önemli belgedir.

Karayolları taşıma senet, sevkiyatın yapıldığına dair ispat sağlamaktadır. Ciro edilememekle birlikte mülkiyeti de temsil etmemektedir.

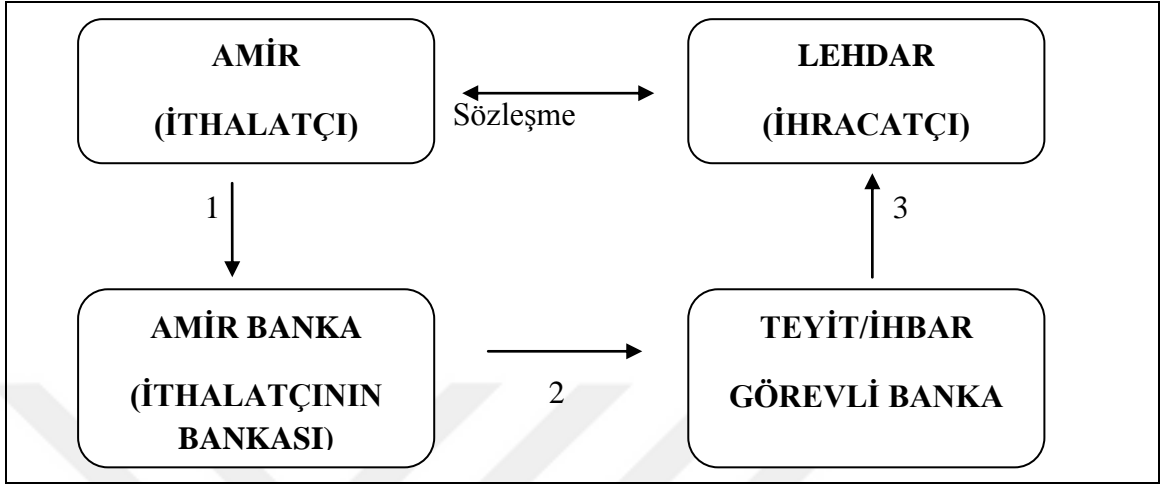
Sigorta belgesi ise, sigortacı tarafından düzenlenen, malın teslim edilmesi durumunda kaybolması ya da oluşan riskleri teminat altına alan belgedir.

Hamule senedi de ciro edilemeyen, demiryolu taşımacılığında kullanılan belgedir.

Hava konşimentosu, uçakla malların gönderilmesinde nakliyeciden firmadan alınan, malların gönderilmesi için teslim aldığı belirten belge türüdür.

Son olarak menşe şahadetnamesi ise, gönderilen malların üretim yerini belirten belgedir.

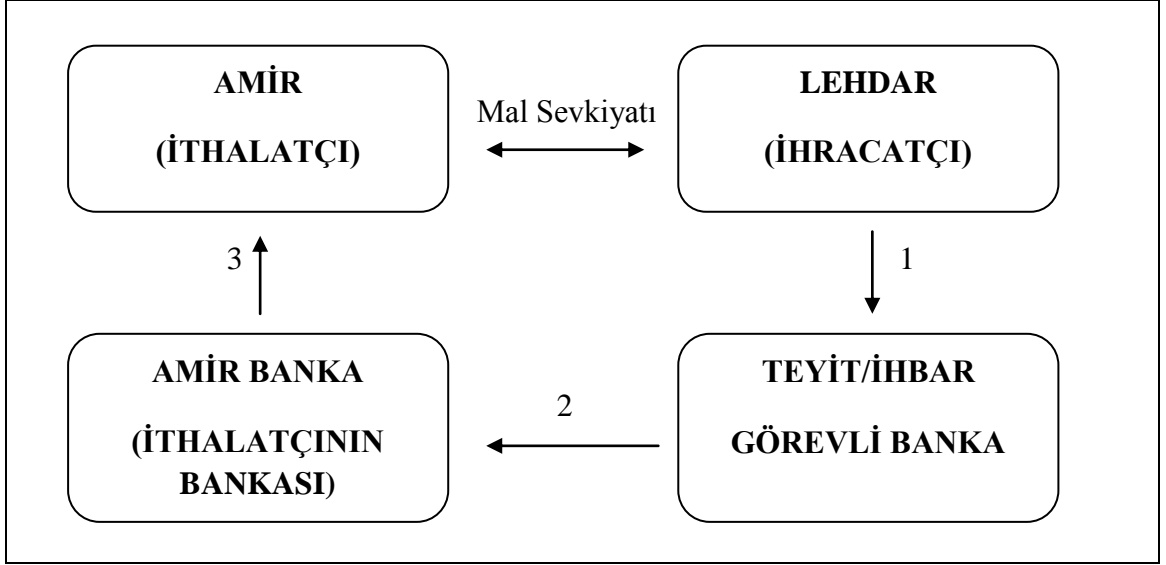
2.2.6.5. Akreditifin işleyişi



Şekil 6: Akreditifin Açılışı

Kaynak: Silifke, Canan: (2002). 'Dış Ticarete Ödeme Şekilleri'. İstanbul Ticaret Odası.

Yukarıdaki Şekil 6'e baktığımızda akreditif açılışının şematize edilmiş halini görmekteyiz. Buna göre ilk olarak amir, ihracatçı ile bir sözleşme imzalamaktadır. Bu sözleşme olduktan sonra akreditif açma teklifi ile bankasına başvurarak ihracatçı yerine akreditif açılmasını istemektedir. Amir banka, amir ile gerekli formaliteleri tamamlayarak ilgili ülkedeki muhabiri aracılığıyla amirin isteklerine uygun bir akreditif açmaktadır. Akreditifi alan görevli banka da, kontrol şartları kendi yönünden değerlendirerek akreditifi ihracatçıya ihbar eder. İhracatçı da bu akreditifin şartlarını gözden geçirerek, yerine getiremeyeceği bir şartla karşılaşırsa amirden değişiklik yapmasını istemektedir.



Şekil 7: Akreditifin Kullanılışı

Kaynak: Silifke, Canan: (2002). 'Dış Ticarete Ödeme Şekilleri'. İstanbul Ticaret Odası.

Akreditifin açılışını inceledikten sonra sıra akreditifin kullanılmasına gelmektedir. Şekil 7’de ilk önce ihracatçı akreditifin şartlarını uygun bulmuşsa mallarını yükler, kendisine ait olan sigorta varsa yaptırır. Daha sonra teyit bankası da ihbar edilmiş olan belgeleri akreditif koşulları ve MTO 55 Sayılı Broşür açısından incelenmektedir. Eğer belgeleri uygun bulursa bedelini öder ya da belirtilen bir vadede ödemeyi taahhüt eder. Amir bankaya belgeleri gönderir. Belgeler de problemler saptar ise, ihracatçıyı uyararak belgelerin düzeltilmesini ister. Uygun hale getirilmez ise amir bankaya durumu bildirir ve ödeme yetkisi istemektedir (Silifke,2002:13). Belgeleri alan amir banka, belgeler uygun bulunmuş ve görevli bankadan ödeme yapılmışsa, MTO 500 Sayılı Broşür kapsamında belirlenen inceleme süresi içinde incelemesini yapar ve kabul edip etmemeye karar verir. Uygun bulunan belgelerde amire teslim edilmektedir.

2.2.6.6. Akreditif işleminin aşamaları

Akreditif işlemler 11 aşamadan oluşmaktadır. Bunlar (Mustafa,2010:38-39);

1. Aşaması: İthalatçı ile ihracatçı arasındaki malın alım satımını kapsayan bir satış sözleşmesi yapar. Bu sözleşmede yer alan kısımlar ise malın cinsi, miktarı, nitelikleri, fiyatı, ürünlerin sevki, döviz cinsi, satış ve ödeme yöntemidir.

2. Aşaması: İhracatçı lehine kredi açılması için ithalatçı amir bankaya yönerge vermektedir. Akreditif metninde, ihracatçıya sadece malları sevk ettiğini

gösteren belgeyi muhabir bankaya sunduktan sonra ödemenin olacağı hükmü yer almaktadır.

3. Aşaması: İthalatçının bankası akreditifi ihracatçının bankasına ulaştırır. İthalatçı bankası tarafından hazırlanan akreditif metne küşat mektubu denilmektedir.

4. Aşaması: Muhabir banka ihracatçıya krediyi teyit ya da ihbar eder. Akreditifin şartlarını inceleyen muhabir banka akreditif metnin bir nüshasını ihracatçıya gönderir.

5. Aşaması: Akreditif koşullarını sağlayacağına kanaat getiren ihracatçı malları yükleme ve gönderme aşamasına geçmektedir.

6. Aşaması: İhracatçı, kredinin bulunduğu bankaya yükleme için gerekli olan belgeleri sunmaktadır.

7. Aşaması: Akreditif koşullarını sağlayan belgeleri kontrol eden banka mal bedelini ihracatçıya öder, ihracatçının sıralayacağı poliçeyi kabul eder ya da ciro eder. Uygun bulmaz ise, ihracatçıdan düzeltmeleri yapmasını istemektedir.

8. Aşaması: Muhabir banka, varsa ciro edilmiş belgeleri amir bankaya göndermektedir.

9. Aşaması: Belgelerin uygunluğunu denetleyen amir banka, ihracatçı dokümanları direkt bankaya göndermiş ise fonun bulunduğu muhabir bankaya ya da ihracatçıya ödeme yapmaktadır.

10. Aşaması: Akreditif miktarın önceden yapılan anlaşma koşullarına göre ödenmesi için belgeler ithalatçıya sunulmaktadır.

11. Aşaması: Malları teslim edecek nakliyeciyeye belgeler gönderilir.

2.2.6.7. Akreditif türleri

1. Belgeli ve Belgesiz Akreditif (Documentary and Nondocumentary or Clean L/C)

2. Dönülebilir ve Dönülemez Akreditif (Revocable and Irrevocable L/C)

3. Teyitli ve Teyitsiz Akreditif (Confirmed or Unconfirmed L/C)

4. Kırmızı ve Yeşil Şartlı Akreditif (Red – Clause and Green – Clause L/C)

5. Karşılıklı Akreditif (Back – to- back L/C)

6. Devredilebilir ve Devredilemez Akreditif (Transferable L/C)

7. Garanti Akreditif (Stand – by Credits)

1.Belgeli ve Belgesiz Akreditif: Belgeli akreditif durumunda, satıcının kendi ülkesindeki bankasına birkaç belge sunması gerekmektedir. Bu belgelere sevk evrakı denmektedir. Bu belgeler kredi mektubunun üstünde liste şeklinde gösterilir. Belgelerin bazıları ihracatçının isteğine (örneğin; sigorta poliçesi, analiz belgesi, paketleme listesi.. gibi) ve tarafların anlaşmalarına bağlıyken bazıları da zorunludur. Bunlardan konşimento, poliçe ve ticari fatura zorunludur.

2.Dönülebilir ve Dönülemez Akreditif: Akreditifler dönüşülebilir ya da dönüşülemez olabilirler. Buna ek olarak büyük bir kısmı, tüm tarafların onayı olmadan değişiklik yapılamaz ve iptal edilemeyen özellikte dönülemez akreditiflerdir (Muşovi,2014:37). Dönülebilir akreditif ihracatçıya daha önceden bildirilmeksizin ve amir banka tarafından şartları değiştirilebilen ya da iptal edilebilen akreditif türüdür. Bunun yanı sıra amir banka değişiklik ya da iptal kararı almadan önce görevli banka uygun belgeyi almış ve karşılıklı ödeme taahhüdünde bulunmuş ya da ödeme yapmış ise amir banka bu bankanın ödemesini karşılamakla yetkilidir (Silifke,2002:9).

Dönülemez akreditif ise, akreditif amirinin ve bankanın onayı olmaksızın süresinden önce geri alınması, iptal edilmesi ve bozulması mümkün değildir. Eğer gerekli şartlar sağlanırsa akreditif bedelin amir banka tarafından ödeneceği taahhüt edilmektedir. Bu durum birincisine göre daha güvenlidir. Bütün taraflar kabul etmediği sürece değiştirilemez ve iptal edilemez (Muşovi,2014:37-38). Bir akreditifin dönülebilir ya da dönülemez olduğu açık bir şekilde belirtilmelidir. Aksi takdirde akreditifin dönülemez olduğu kabul edilmiş olmaktadır (Silifke,2002:9).

3.Teyitli ve Teyitsiz Akreditif: Teyitli akreditife baktığımızda, muhabir banka akreditifi teyit ederek belgelerin ödenmesi konusunda ilave teminat vermektedir. Ödeme yapılmaması durumunda, muhabir banka amir bankanın yükümlülüklerini üstlenmiş olmaktadır. Bu akreditif satıcı açısından en güvenilir ödeme şekli olarak görülmektedir. Fakat teyit bankası üstlendiği riske ve verdiği ek teminata karşılık komisyon bedeli almakta böylece teyitli akreditifler daha masraflı olmaktadır (Muşovi,2014:38).

Teyitsiz akreditifte ise, amir banka dışında bir bankanın ihracatçı karşısında ödeme, kabul ya da iştiraa taahhüdü olmayan bir akreditiftir. Teyit konusunda herhangi bir ibareye yer verilmemiş ise teyitsiz olarak kabul edilmektedir (Silifke,2002:9).

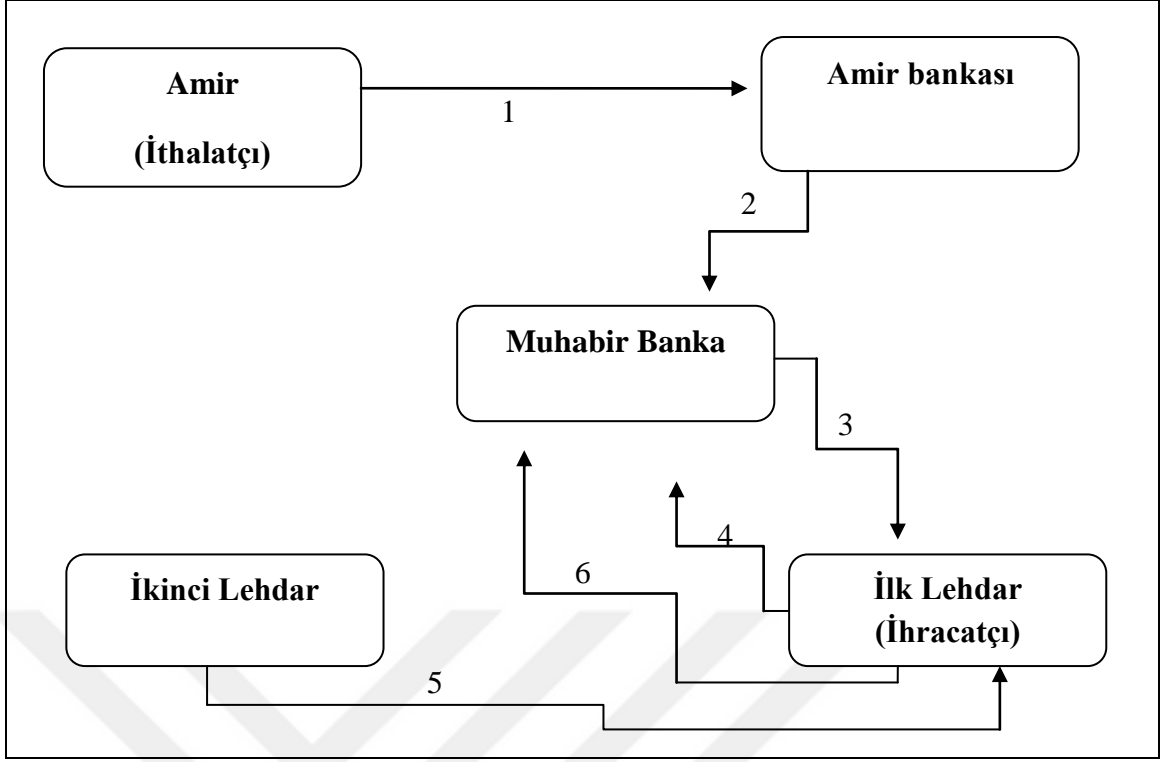
4. Kırmızı ve Yeşil Şartlı Akreditif: Bu akreditif avans veya peşin şeklinde olmaktadır. Kırmızı şartlı akreditif, alıcının açmış olduğu akreditifin tamamının veya bir kısmının sevk belgeleri bankaya ibraz edilmeden ya da mal gönderilmeden ihracatçı için kullanılan akreditif şeklidir. Satıcıya ihraç öncesinde ön finansman sağlamaktadır. Böylece üretim için gerekli koşulu sağlayacak ve ihracat öncesinde ihraç edeceği malları piyasadan alacaktır (Top,2014:32-33). Bu akreditif türünün red clause olarak isimlendirilmesinin nedeni ise, akreditif mektubunda talimatın kırmızı kalemle yazılmasıdır.

Yeşil şartlı akreditif, kırmızı şartlı akreditife göre biraz daha farklılık göstermektedir. Yeşil şartlıda, ihracatçı tarafından malların depoya teslimi yapılarak belgenin bankaya ibrazı sonrasında avans ödemesi gerçekleşmektedir (Muşovi,2014:42). Yeşil şartlı akreditif kırmızı şartlı akreditife göre daha fazla kullanılmaktadır. Çünkü, karşılıklı taraflar arasındaki güveni biraz daha arttırmaktadır.

5.Karşılıklı Akreditif: İki ayrı akreditif işlemlerinden oluşan, birbirinden bağımsız bir şekilde, ilk akreditifin ihracatçısının ikinci akreditifin ithalatçısı olduğu işlemlerdir (Silifke,2002:10).

6.Devredilebilir ve Devredilemez Akreditif: Devredilebilir akreditife baktığımızda, ilk ihracatçının mevcut olan bir akreditif alacağının birazını veya tamamını başka birine devrettiği akreditiftir (Hinkelmann,2002:102). İkinci ihracatçı kendisine devredilmiş olan akreditifi başka birine tekrardan devredemez. Bu kural alıcıyı koruma altına almak içindir.

Bu akreditifin amacı, tarafların finansman ihtiyacını karşılayabilmektir. Devredilebilir akreditifte ilk ihracatçı amirin bilgilerinin, devrettiği kişi tarafından genellikle öğrenilmesini istemediğinden, akreditif amirin adı yerine kendi adının yer almasını bankasından isteyebilmektedir (Top,2014:34).



Şekil 8: Devredilebilir (Transferable) Akreditif

Kaynak: Karacan, Sami: (2010) ‘Dış Ticaret ve Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi’, Umut Tepe Yayınları, Kocaeli.

Devredilebilir akreditifin şematize edilmiş hali yukarıdaki gibidir. Bu şekle göre, ilk olarak ithalatçı talimat vererek amir banka tarafından devredilebilir akreditif açılır. Bu talep karşısında amir banka muhabir bankaya akreditif açıldığını bildirir. Muhabir bankada, ilk lehdara açılan akreditifi iletir ve lehdar, akreditifin devri için ikinci lehdarın ismini muhabir bankaya iletir. Muhabir banka aldığı bu talimat doğrultusunda ikinci lehdarla iletişime geçerek akreditifi devreder. Kullanım hakkı ikinci lehdara geçtiği için, ikinci lehdar ilk lehdara faturasını gönderir. Böylece ilk lehdar kendi faturasını keserek ihracat ile ilgili vesaiyi muhabir bankaya verir.

Devredilemez akreditif ise, kendi mektubu üzerinde belirtilmemiş halidir.

7.Garanti Akreditif: Japonya ve ABD gibi bazı ülkelerdeki yerel mevzuat hükümleri, bankaların yurtdışına teminat mektubu vermelerini yasaklamıştır (Somuncuoğlu,2001:29). Bunun için bu ülkelere garanti akreditifleri geliştirilmiştir. Bu akreditif türü ICC tarafından yürürlüğe giren ISBP 98’in (International Standard Banking Practice) hükümlerine göre yürütülmektedir. Örnek verilecek olursak satıcı,

alıcıya sürekli yüklemeler yaparken, mal bedellerini de direk posta ya da buna benzer ödeme yöntemleriyle sağlanmaktadır. Alıcı yükleme bedellerinden birini ödemez ise satıcı kendini teminat altına alacak bir garanti akreditifi açılmasını isteyebilmektedir (Dilek,2007:49).

2.2.6.8. Akreditif ödemenin faydaları

Akreditif ödeme yöntemlerinin tercih edilme sebeplerinin arasında ihracatçının, bir bankanın ödeme güvencesine sahip olmadan malı sevk etmek istememesi gelmektedir. Akreditif sayesinde ihracatçı banka tarafından parasının geri ödeneceği düşüncesine sahiptir. Böylece transfer risklere karşıda kendisini korumuş olmaktadır. Dış ticarete yaygın olarak kullanılan bu ödeme yöntemi, risklerin ortadan kaldırılması yönünde önemli avantajlar sağlamaktadır.

Satıcı açısından sağladığı avantajlara baktığımızda, satıcı alıcıyı tanımamasından dolayı oluşabilecek riskleri büyük bir ölçüde azaltmış olacaktır (Dilek,2007:27). Buna ilaveten sarıcı, muhabir banka aracılığıyla amir banka ve alıcı hakkında bilgi sahibi olabilmektedir.

2.2.6.9. Risk ve çözüm önerileri

Akreditifler bir finansman aracı olduğundan ödeme garantisi şarta bağlıdır. Bu durumda, banka riski, belge riski ve performans riski ilk akla gelmesi gereken durumlardır (Muşovi,2014:47). Oluşan hataları önleyebilmek için risk yöntemi yaklaşımı akreditifli işlemlerde daha da önemlidir. Kendisine özgü, bağlayıcı kuralları ve MTO (Milletlerarası Ticaret Odası) gözetiminde gelişmiş veri bankası ile akreditifler, kendi özellikleri ve şartları nezdinde riskten korunabileceği gibi riske maruz kalma haliyle de karşılaşılabilir (Polat,2008).

Diğer bir durumda performans sorunlarıyla karşılaşılmasıdır. Malın çalışma süresinde, kurulumdaki performansı, siparişe göre uygun üretilip üretilmediğinin saptanması kolay olmadığından, performans garantisi istenebilmektedir.

Sipariş geçildiğinde ve kabul gördüğünde, sarıcı açısından kontrol şartlarını sağlamadığı durumda maddi tazminatı içeren performans garantisi düzenlemelidir. İhracatçı bu tür riskleri azaltabilecek işlevsel evrakları akreditife ekleyerek minimum seviyeye indirebilmektedir (Reuvid ve Sherlock,2011).

2.3. Dış ticarete ödeme yöntemlerinde uygulamada karşılaşılan sorunlar

Uluslar arası ticarete, alıcı ve satıcı birbirlerine karşı değil de bankalarının itibarını koruyarak çıkar çatışmalarına çözüm önerileri getirmeyi amaçlayan akreditif sistemi, UCP'ye uygun ibrazına ve belgelerin akreditif şartlarına dayanmaktadır (Eu ve Resnick,2004:447). Uygun ibraz yapılmadığı zaman akreditiften beklenen güvencede azalmış olmaktadır.

Amir banka açısından uygulamada karşı karşıya kalınan sorunlardan biri, amir bankanın akreditife ilişkin yükümlülüklerinin yanlış yorumlanmasından oluşmaktadır. Bu sorunların çözümü için ICC bankacılık komisyonunun görüşlerine başvuru bu problemler şu şekilde kısaca sıralanmaktadır (Dilek,2007:58);

- Amir bankanın, malların niteliksizliğini gerekçe göstererek akreditifi tek taraflı iptal etmeye çalışması,
- Ödemenin, akreditif amirinin talimatına göre yapılması,
- Amir bankanın taahhüdüne sınırlama getirilmesi,
- Rambursmanın, amir banka tarafından kesintili yapılması,
- Akreditif amiri üzerine poliçe çekilmesidir.

Belgelerin düzenlenmesine ilişkin uygulamada çokça karşılaşılan sorunlar;

- Faturalarda ürün tanımının eksik yer alması veya tanımında fazlalıklar,
- Taşıma belgesinde akreditif amirinin alıcı olarak gösterilmesi,
- Kalite kontrol belgesinde ürün tanımının akreditifteki ürün tanımına uymamasıdır.

Akreditif işlemlerinin uygulanmasında pek çok sorunlarla karşı karşıya kalınmıştır. Genel olarak UCP'nin taraflarca yanlış yorumlanmasından dolayı ortaya çıkan bu sorunların çözümü için ICC Bankacılık Komisyonunun görüşleri ve ICC'nin bilirkişi kurumunun DOCTEX'te (Documentary Instruments Dispute Resolution Expertise) bulunan kararlarına başvurulmaktadır.

2.4. Türkiye’de ödeme şekillerinin ihracat ve ithalat açısından dağılımı

Tablo 9
Türkiye’de Ödeme Şekillerinin 1998-2017 Tarihleri Arasında İhracat Dağılımı

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Peşin Ödeme	1.625.628	1.539.916	1.355.496	1.445.331	1.337.672	1.663.417	2.437.732	3.335.895	4.971.299	6.014.484	8.724.564
Kabul Kredili Ödeme	86.555	76.649	77.551	101.522	141.737	185.291	70.419	3.066	1.862	697	-
Mal Mukabili Ödeme	11.774.676	11.489.429	12.772.719	13.934.732	18.321.556	25.506.028	35.406.071	41.611.198	48.788.199	63.298.652	75.415.020
Vesaik Mukabili Ödeme	8.118.659	8.037.673	7.740.643	8.962.577	9.110.335	11.356.847	14.498.482	15.768.999	17.030.589	20.239.352	22.974.625
Akreditif Ödeme	4.832.716	4.604.235	4.789.911	5.656.050	3.327.010	3.342.088	3.059.147	7.007.514	9.049.143	11.849.694	18.708.341
Ödeme Şekli Belirsiz	535.717	839.323	1.038.586	1.234.006	-	-	221.056	61.211	42.260	28.538	5.925
Toplam	26.973.951	26.587.225	27.774.906	31.334.218	32.238.310	42.053.671	55.689.907	67.787.883	79.883.352	101.431.417	125.828.475

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu Dış Ticaret

Tablo 9
Türkiye’de Ödeme Şekillerinin 1998-2017 Tarihleri Arasında İhracat Dağılımı (Devamı)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Peşin Ödeme	8.009.638	8.819.323	9.682.526	21.875.516	15.136.099	14.926.437	13.947.391	15.531.258	21.203.807
Kabul Kredili Ödeme	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mal Mukabili Ödeme	60.757.595	67.473.121	81.351.495	87.324.963	93.795.859	102.834.175	94.969.936	94.864.147	99.744.069
Vesaik Mukabili Ödeme	19.176.247	20.993.863	24.637.849	24.409.530	25.878.334	24.228.910	21.415.158	20.610.973	21.516.127
Akreditif Ödeme	9.625.268	12.029.350	14.525.143	14.328.538	12.280.664	11.239.517	9.694.014	8.154.558	9.564.970
Ödeme Şekli Belirsiz	1.550	-	-	-	-	-	-	-	568.855
Toplam	97.660.298	109.315.657	130.197.013	147.938.547	147.090.956	153.232.039	140.026.499	139.160.936	152.597.828

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu Dış Ticaret Ödeme Şekilleri Verileri

Yukarıdaki Tablo 9’da görüldüğü üzere, Türk ihracatçıları en çok mal mukabili ödeme şeklini kullanmışlardır. Daha sonra sırasıyla vesaik mukabili ödeme, akreditif ödeme, peşin ödeme gelmektedir. Ödeme şekilleri ihracat toplamı en çok 2014 yılında 153.232.039 tutarındadır. 152.597.828 tutarında ise 2017 yılında görülmektedir. Ödeme şekillerinde ihracat toplamları yıllar arasında bazen azalış gösterse de genel olarak artmıştır.

Mal mukabili ödeme yöntemlerinde tüm risk ihracatçıya aittir. Bundan dolayı, ihracatçının satmış olduğu ürünün bedelini alıp almayacağı, alacak olsa bile ne zaman alacağı belli olmamaktadır. En çok mal mukabili ödeme şeklinin kullanılmasının nedeni ise, ülkemizin ekonomik koşulları gereği ödeme şekilleri konusunda pazarlık yapacak durumda olmamaları ve ihracatçıların pazarda tutunabilmek için ödün vermek zorunda kalmalarıdır (Dilek,2007:89).

Tablo 10
Türkiye’de Ödeme Şekillerinin 1998-2017 Tarihleri Arasında İthalat Dağılımı

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Peşin Ödeme	15.002.677	12.764.319	17.985.403	12.848.175	17.355.721	26.619.624	39.969.624	50.236.569	65.756.368	82.217.326	95.972.043
Kabul Kredili Ödeme	1.230.251	1.064.595	1.277.698	847.620	903.537	884.022	424.309	98.513	9.746	912	-
Mal Mukabili Ödeme	6.387.637	8.223.581	10.460.790	8.511.083	10.341.305	13.350.060	20.438.011	24.898.927	28.474.226	33.787.641	38.947.901
Vesaik Mukabili Ödeme	10.172.439	7.254.162	8.579.561	4.910.889	6.089.582	8.450.266	13.176.412	13.663.133	13.793.862	16.590.933	19.253.249
Akreditif Ödeme	10.688.466	9.171.512	13.339.109	10.637.632	-	-	1.973.612	5.307.881	8.060.674	11.931.658	14.762.442
Ödeme Şekli Belirsiz	2.439.923	2.193.103	2.860.260	3.643.684	-	-	-	247.296	139.941	167.690	53.419
Toplam	45.921.393	40.671.272	54.502.821	41.399.083	34.690.145	49.303.972	75.981.403	97.452.319	116.234.817	144.696.160	168.989.054

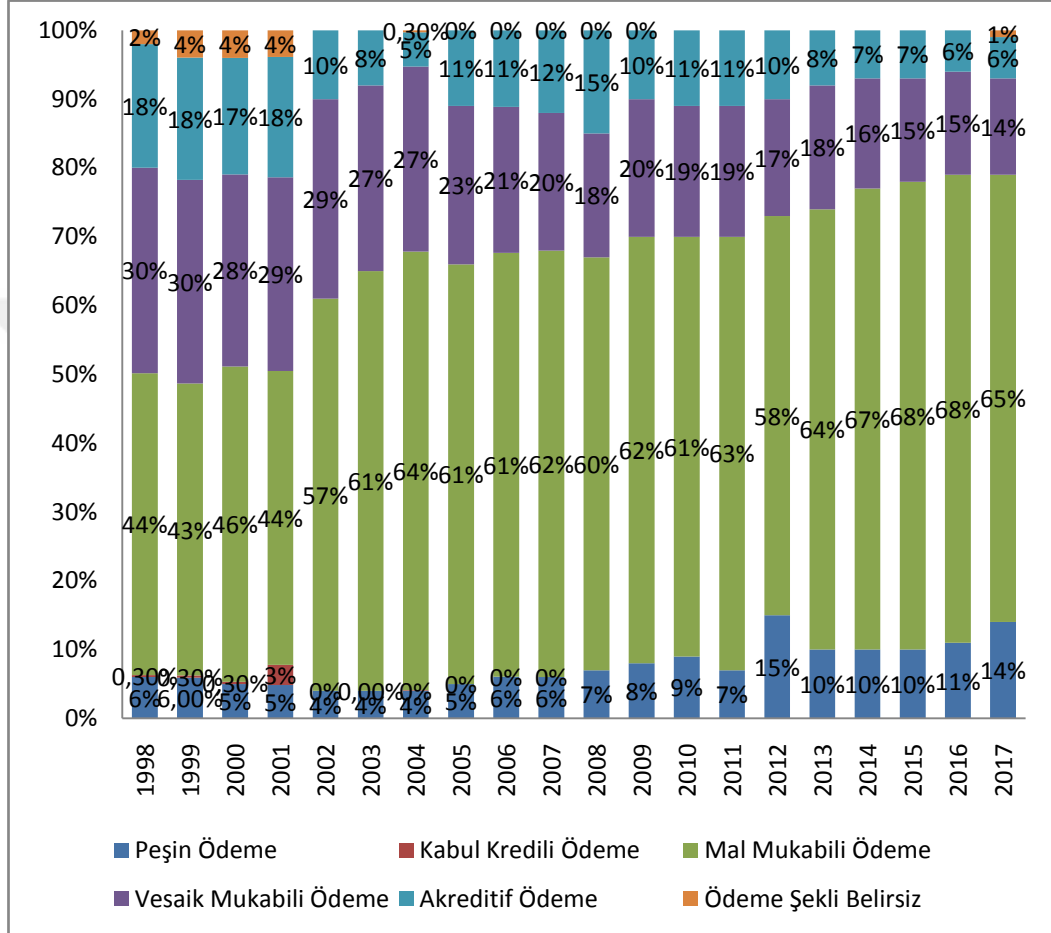
Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu Dış Ticaret Ödeme Şekilleri Verileri

Tablo 10
Türkiye’de Ödeme Şekillerinin 1998-2017 Tarihleri Arasında İthalat Dağılımı (Devamı)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Peşin Ödeme	68.655.166	95.437.547	111.372.484	108.000.257	117.639.578	119.326.764	95.343.025	77.472.048	78.636.561
Kabul Kredili Ödeme	-	-	-	-	-	126	-	-	133
Mal Mukabili Ödeme	29.648.056	34.719.132	42.854.536	70.734.281	77.764.400	71.528.310	68.796.114	81.525.294	105.987.723
Vesaik Mukabili Ödeme	11.756.239	14.963.761	17.358.346	14.985.436	15.523.196	14.920.304	10.690.854	9.031.204	9.588.664
Akreditif Ödeme	11.009.131	23.246.838	48.999.536	22.540.652	21.271.411	18.442.201	14.660.717	11.237.064	12.098.918
Ödeme Şekli Belirsiz	1.895	-	-	-	-	-	-	-	1.251.506
Toplam	121.070.487	168.367.278	220.584.912	216.260.626	232.198.585	224.217.705	189.490.710	179.265.610	207.563.505

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu Dış Ticaret Ödeme Şekilleri Veriler

Tablo 10'daki verilere baktığımızda Türk ithalatçıları 1998-2017 yılında en çok peşin ödeme şeklini kullanmışlardır. Daha sonra sırasıyla akreditif ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme gelmektedir. Ödeme şekillerinde ithalat toplamı en çok 2013 yılında 232.198.585 tutarındadır. Daha sonra 2014 yılında 224.217.705 olarak görülmektedir.

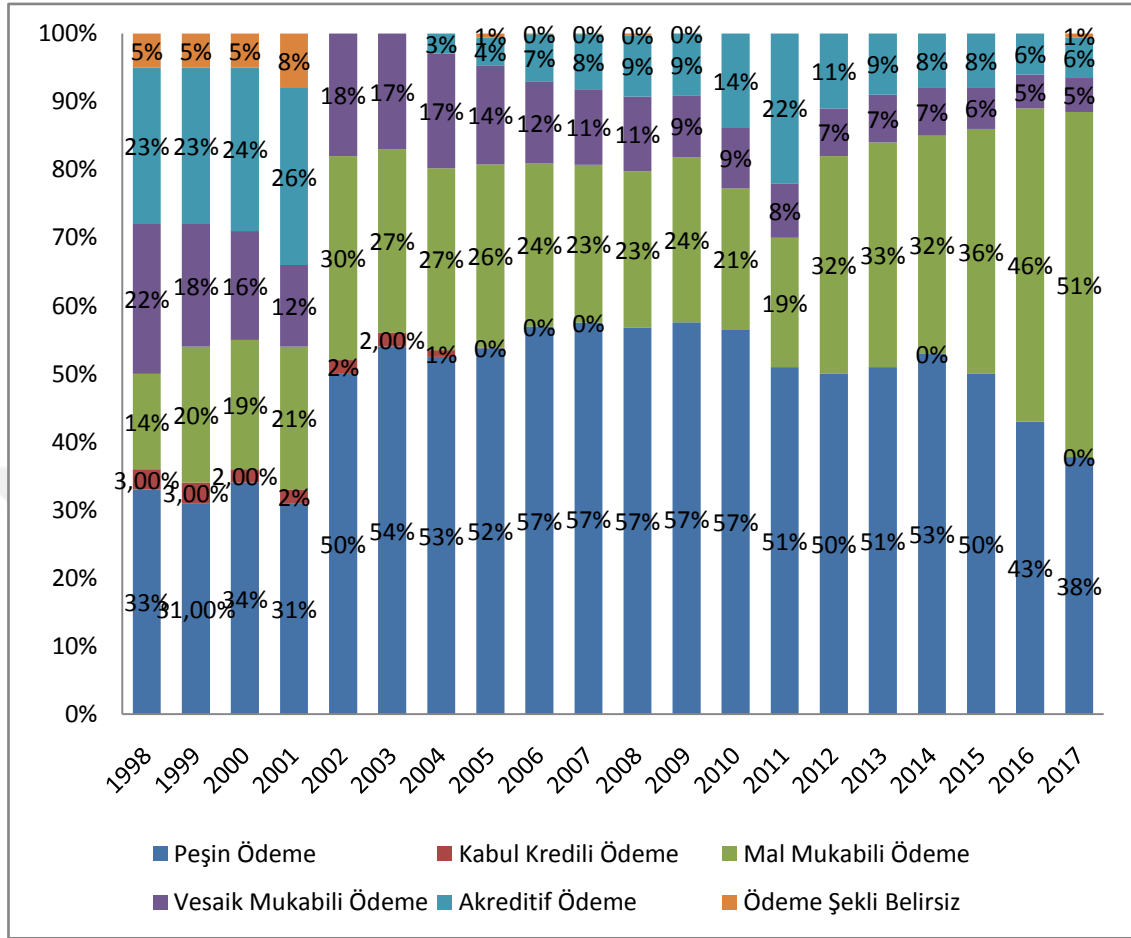


Şekil 9: Türkiye’de Ödeme Şekillerinin 1998-2017 Tarihleri Arasında İhracat Yüzdesele Dağılımı

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu Dış Ticaret Ödeme Şekilleri Verileri

Şekil 9’da 1998-2017 yıllarında ihracat ödeme şekillerinde en çok tercih edilen mal mukabili ödeme şeklinin yüzdesi ise en çok %68 oranında 2015 ve 2016 yıllarında, peşin ödeme şekli ise %15 oranında 2012 yılında, kabul kredili ödeme 2009 da görülmektedir. 2010 ve 2017 yılları arasında kabul kredili ödemeye başvurulmamıştır. Vesaik mukabili ödemede en çok 1998 ve 1999 yıllarında %30 oranındadır. Akreditif

ödeme 1998 ve 2001 yıllarında %18'dir. Ödeme şekli belirsiz ise, yüzdelik oran en çok 2001 yılında %4'tür. 2010- 2016 yılları arasında bu ödeme şekli görülmemektedir.



Şekil 10: Türkiye’de Ödeme Şekillerinin 1998-2017 Tarihleri Arasında İthalat Yüzdesele Dağılımı

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu Dış Ticaret Ödeme Şekilleri Verileri

Şekil 10’da 1998-2017 yılları arasında ithalat ödeme şeklinin yüzdeleri gösterilmiştir. En çok tercih edilen peşin ödeme şeklinin yüzdesi %57 oranında görülmektedir. Daha sonra vesaik mukabili ödeme 1998 yılında %22’dir. Mal mukabili ödeme de en çok %51 oranıyla 2017 yılıdır. Akreditif ödemede en çok yüzdelik 2001 yılında %26’dır.

Değerlendirme;

Dış ticaretin gerçekleşmesinde farklı kültürler, iş süreçleri, dil problemleri, kanunlarda görülen değişiklikler ile birlikte bazı risklerle de karşılaşmaktadır. Ortaya

ıkan bu risklerde dış ticaret ile uğraşanları farklı deme Şekillerine teşvik etmektedir. Sıklıkla karşılaşılan deme Şekilleri ise, peşin ödeme, kabul kredili ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme, akreditif ödemedir. Bu deme Şekillerinden hangisinin seçileceği, alıcı ile satıcı arasında güven derecesi, sektör ve üründe yerleşik gelenekler, ithalatçının ödeme gücü, ülkenin ticari durumu ve ekonomik politikası belirlemektedir. Peşin ödemede, ihracat meydana gelmeden önce, ithalatçının ürünün bedelini tahsil ettikten sonra ürünleri sevk etmesi Şeklinde belirtilmiştir. Kabul kredili ödeme, belli bir tarihte ihracat tutarının ödeneceğini belirterek poliçe ile yapılan ödemedir. Mal mukabili diğer adıyla açık hesap ödemede, satıcı malın bedelini satış sözleşmesinde belirtilen varış yerlerine ulaşıp, alıcı tarafından teslim alındıktan sonra tahsil etmektedir. Mahsuben deme, ithalat bedelinin tamamı ya da birazının mal veya hizmet ihracı bedeli dövizler ile deme Şekli olarak tanımlanmıştır. Vesaik mukabili deme Şekli, ihraç edilen eşyanın sevki, satıcının bankasından alıcının bankasına aktarılması ve mal bedelinin tahsil edilmesi karşılığında banka tarafından alıcıya gönderilmesidir. Vesaik mukabili ödeme genellikle mal mukabili ödeme yönteminden daha hızlı olmasından dolayı uluslar arası ticarete daha yaygın kullanılmaktadır. Öteki deme yöntemleri ile karşılaştırıldığında, vesaik mukabili ödeme mal mukabili deme Şekline göre daha güvenlidir ancak akreditif ödeme yöntemiyle karşılaştırıldığında daha az güven verici olduğu görülmektedir. Akreditif deme ise, dış ticarete konu olan malların ödenmesi konusunda geliştirilmiş teknik ve özel detayları olan bir finansman yöntemidir. 2010-2015 yılları arasında Türkiye’de en çok tercih edilen ödeme yöntemi peşin ödemedir. Oranı ise %40’dır. Daha sonra mal mukabili ödeme (%28) tercih edilmektedir. Daha sonra ise sırasıyla akreditif (%14), vesaik mukabili ödeme (%8), vadeli akreditif (%7) ve bedelsiz (%3) dr.

BÖLÜM III. DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ

Dış ticaret teslim şekilleri bölümünde ICC'nin kurulması ve Incoterms halinde genel bilgiler verilmiştir. Incoterms 2000 ve 2010 yıllarındaki teslim şekilleri tablolar halinde gösterilmiş ve yapılan değişiklikler incelenmiştir. Daha sonra sırasıyla dış ticaret teslim şekilleri ele alınmıştır.

Firmaların dış ticaret aşamasında kullanacakları teslim şekillerinin belirlenmesi, uluslar arası ticaretin önemli unsurlarından birisidir. Bunun nedeni farklı ülkede yaşamaları ve genellikle birbirlerini tanımamalarıdır. Dış ticaret aşamasında malların, taşınması esnasında mallarla ilgili farklı risk ve maliyetler ortaya çıkabilmektedir. Ortaya çıkan bu risk ve maliyetlerin ihracatçıya mı, ithalatçıya mı ait olacağı taraflar arasında görüşmeler sonrasında belirlenmesi ve dış ticarete yapılan sözleşmelerin de buna göre yapılması gerekmektedir (Top,2014:38).

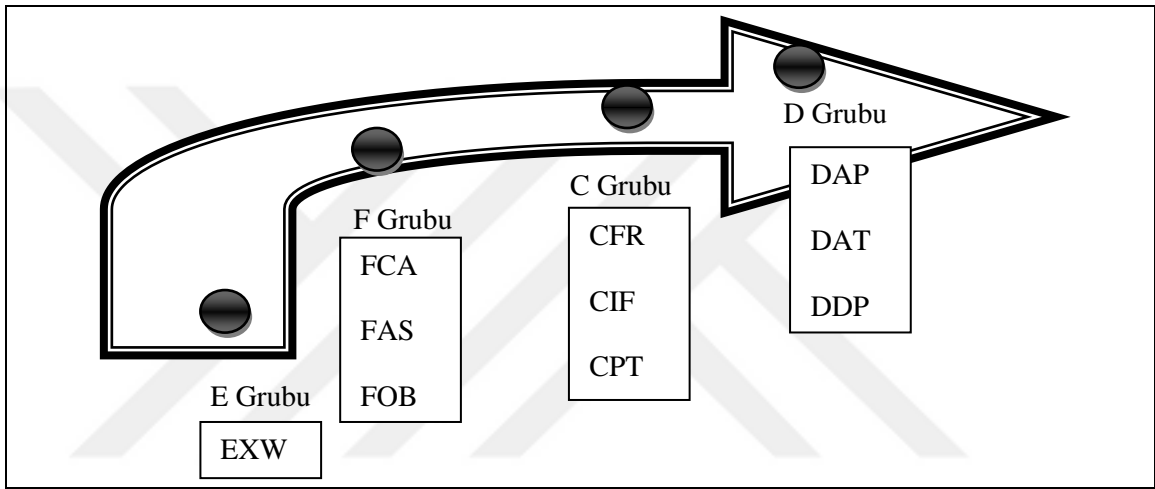
Dış ticarete teslim şekilleri ilk olarak yazılı olmayan ticari örf ve adetlere göre belirlenmekteydi. Yazılı bir sözleşmeye gerek duyulmamış fakat git gide taraflar farklı yorumlamaya başlamış ülkeden ülkeye farklı uygulamalar gibi sebeplerden dolayı sorunların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu yüzden ülkelerin ortak olarak kullanabileceği standartlar haline getirecek uluslar arası kuruma ihtiyaç duyulmuştur.

1919'da merkezi Paris'te olan Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) kurulmuştur. ICC'nin önemli görevlerinden biri, ülkelerarası ticaretin daha kolay ve serbest biçimde yapılabilmesi adına dış ticarete ihraç malının teslim şekillerinde standartlar belirlemektir (Kemer,2003:161). Bu standartlara Incoterms olarak adlandırılmaktadır. Incoterms, uluslar arası ticarete her iki taraf arasındaki hak ve yükümlülükleri belirleyen uluslar arası standart kurallarıdır (Yılmaz ve Özkan,2011:66).

Incoterms, ithalatçının ve ihracatçının adı verilen ticarete dış ticaretin aşağıda hangi şekillerde anlaştığını belirlemektedir (Muşovi,2014:12).

- İthalatçı ve ihracatçı açısından hangi görevler yer alacaktır.
- Hangi aktiviteler ithalatçı ve ihracatçı tarafından ödenecektir.
- Malların sorumluluğu hangi aşamadan geçecektir.

ICC, Incoterms kitabını ilk 1936'da yayımlamıştır. Bu kitapta bulunan kurallar 1953, 1967, 1970, 1976, 1980, 1990, 2000 olarak yenilenmiş, günümüz koşullarına uygun şekle getirilmiştir. İlk olarak 1990 ve 2000'de Incoterms'de 13 tür teslim şekli yer almaktadır. En son Incoterms 2010 Eylül ayında başlatılarak 1 Ocak 2011 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Teslim şekilleri ise 13 türden 11 türe düşürülmüştür. 2000 yılında DDU, DES, DEQ ve DAF teslim şekilleri kaldırılarak 2010'da DAT ve DAP eklenmiştir (Top,2014:39). Bu teslim şekilleri de içinde dört gruba ayrılmıştır. Ticarete konu olan malın arz ve talebine göre grupların oluşumu belirlenmiştir. Bu gruplar ise E,F,C ve D olmak üzere dört grupta gösterilmiştir.



Şekil 11: Dış Ticarete Teslim Şekillerinin Gruplandırılması

Kaynak: Top, Fatma: (2014). 'Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri: Bucak Mermer Sektörü Örneği', Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Isparta.

E grubu teslimde, satıcı malını alıcıya iş yerinden teslim etmektedir. Fabrikada mallar teslim edildikten sonra tüm giderler ve alınan sorumluluk alıcıya aittir.

F grubu teslimde ise, satıcı mallarını belirlenen taşımacıya teslim atikten sonra masrafların alıcıya aktarıldığı gruptur.

C grubu teslimde, satıcının bazı giderleri üstlendiği teslim şekli grubudur. C grubunda satıcı taşıma sözleşmesi yapma zorunluluğu vardır.

D grubunda ise, malların varış yerine gelene kadarki sorumluluk satıcıya aittir. Teslim şekilleri bu şekilde sınıflandırılarak ihracatçının kendisi için en uygun seçeneği seçmesini sağlamaktadır.

Şekil 11' da E grubundan D gurubuna gidildikçe satıcının yükümlülükleri artar, alıcının yükümlülükleri ise azalır.

1967 yılında ihracat üzerine DAF ve DDP teslim şekilleri ilave edilmiştir. 1976 ve 1980 yıllarında da değişiklikler devam etmiştir. Havayolları için yapılan taşımalar FOB teslim şekli 1976 da ilave edilmiştir. 1980' de ise, deniz yolu ile yapılan taşımalarda hasar geçişini net bir şekilde belirtmek için FRC eklenmiştir. 1990 yılında belirtilen FRC kısaltması değiştirilerek FCA olarak belirlenmiştir. 2000 yılı revizyonunda değişikliğe çok gidilmemiş yalnız FCA teslim şekli basitleştirilerek mülkiyet ve hasar geçişi düzenlenmiştir (Ramberg,2011:8-10).

2010 yılındaki en temel değişiklik gruplamada meydana gelmiştir. 1936-2000'e kadar olan revizyonlarda harf gruplarıyla sınıflandırılmaktaydı. Gruplama, moduna ve taşıma şekline göre değil de, alıcı teslimden satıcıya gümrük vergisi ödenmiş şeklinde sıralı bir şekilde harfler ile belirtilmiştir. Bu durum 2010 yılında değiştirilerek, bütün taşıma türlerini içeren ve deniz/iç su taşıma türlerini kapsayan iki gruba ayrılmıştır. Bir diğer değişiklik ise DAF, DES, DEQ, DDU çıkarılmış onların yerine DAT ve DAP teslim şekilleri eklenmiştir (Başlangıç,2015:43). Yapılan bu değişikliklerin sonunda 2010 yılında toplam 11 terim yürürlüğe girmiştir. 1 Ocak 2011 tarihinden itibaren de uygulamaya geçilmiştir.

Tablo 11'de Incoterms 2000 teslim şekilleri aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 11
Incoterms 2000

Gruplar	Teslim Şekilleri	İngilizce	Türkçe	Taşıma Şekilleri
E Grubu Çıkış	EXW	Ex Works	İş Yeri Teslim	Demiryolu, Havayolu, Karayolu, Denizyolu, Çok Vasıtalı Taşıma
F Grubu Ana Taşıma Bedeli Ödenmemiş	FCA	Free Carrier	Taşımacıya Teslim	Demiryolu, Havayolu, Karayolu, Denizyolu, Çok Vasıtalı Taşıma
	FAS	Free Alongside Ship	Gemi Doğrultusunda Teslim	Denizyolu
	FOB	Free on Board	Gemi Bordasında Teslim	Denizyolu
C Grubu Ana Taşıma Bedeli Ödenmiş	CFR	Cost and Freight	Mal Bedeli ve Navlun	Denizyolu
	CIF	Cost, Insurance and Freight	Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak teslim	Denizyolu
	CPT	Carriage Paid To	Taşımacı Ücreti Olarak Teslim	Demiryolu, Havayolu, Karayolu, Denizyolu, Çok Vasıtalı Taşıma
	CIP	Carriage and Insurance Paid To	Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim	Demiryolu, Havayolu, Karayolu, Denizyolu, Çok Vasıtalı Taşıma
D Grubu Varış	DAF	Delivered at Frontier	Sınırdaki Teslim	Demiryolu, Karayolu, Çok Vasıtalı Taşıma
	DES	Delivered Ex-Ship	Gemide Teslim	Denizyolu
	DEQ	Delivered Ex-Quay	Rıhtımda Teslim	Denizyolu, Çok Vasıtalı Taşıma
	DDU	Delivered Duty Unpaid	Gümrük Resmi Ödenmemiş Teslim	Demiryolu, Havayolu, Karayolu, Denizyolu, Çok Vasıtalı Taşıma
	DDP	Delivered Duty Paid	Gümrük Resmi Ödenmiş Teslim	Demiryolu, Havayolu, Karayolu, Denizyolu, Çok Vasıtalı Taşıma

Kaynak: Güven, Özcan: (2002). 'İhracat ve İthalatçının El Kitabı', Kardeşler Basımevi, İzmir.

Tablo 11'da 2000 yılındaki teslim şekillerine grup halinde baktığımızda, E grubunda EXW bulunmaktadır ve teslim şekli ise hepsini kapsamaktadır. F taşıma grubunda, FCA, FAS, FOB içermektedir. FAS ve FOB denizyolu taşıma şekline sahipken FCA bütün taşıma şekillerini içermektedir. C grubunda bulunan teslim şekilleri ise, CFR, CIF, CPT, CIP'dır. CFR ve CIF denizyolu taşımacılığı varken, CPT ve CIP bütün taşıma şekillerini içermektedir. D grubunu DAF, DES, DEQ, DDU, DDP oluşturmaktadır. DAF'da demiryolu, karayolu ve çok vasıtalı taşıma şekli vardır. DDU ve DDP' yi ise hepsi içermektedir.

Tablo 12

Incoterms 2010 Tüm Taşımalarda Kullanılan Teslim Şekilleri

EXW- Ex Works	İş Yerde Teslim
FCA- Free Carrier	Taşımacıya Teslim
CPT- Carriage Paid To	Taşımacı Ücreti Olarak Teslim
CIP- Carriage and Insured Paid To	Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim
DAT- Delivered At Terminal (YENİ)	Terminalde Teslim
DAP- Delivered At Place (YENİ)	Belirlenen Yerde Teslim
DDP- Delivered Duty Paid	Gümrük Resmi Ödenmiş Teslim

Kaynak: Kaya, Ferudun. Uluslar arası Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi. Incoterms 2010. 67-144. http://archive.ismmmo.org.tr/docs/yayinlar/MevzuatSerisi/Mevzuat10/003_bolum%20_3_%204_ve_5.pdf

Tablo 13

Incoterms 2010 Sadece İç Su Yolu Taşımalarında Kullanılan Teslim Şekilleri

FAS- Free Alongside Ship	Gemi Doğrultusunda Teslim
FOB- Free on Board	Gemi Bordasında Teslim
CFR- Cost and Freight	Mal Bedeli ve Navlun
CIF- Cost, Insurance and Freight	Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim

Kaynak: Kaya, Ferudun. Uluslar arası Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi. Incoterms 2010. 67-144. http://archive.ismmmo.org.tr/docs/yayinlar/MevzuatSerisi/Mevzuat10/003_bolum%20_3_%204_ve_5.pdf

Yukarıdaki Tablo 12 ve Tablo 13’de teslim şekilleri gruplardan çıkarılmış ve iki teslim şekline ayrılarak gösterilmiştir. Yapılan başka bir değişiklik ise, Incoterms 2000’de bulunan DAF,DES,DEQ ve DDU teslim şekilleri çıkarılarak 2010 bunların yerine DAT ve DAP getirilmiştir.

Aşağıdaki Tablo 14’de Incoterms 2010 da son halini alan teslim şekillerinin masraflara göre dağılımları detaylı olarak verilmiştir.

Tablo 14

Incoterms 2010 Masrafları

Masraflar	INCOTERMS 2010											
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	
Paketleme	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Yükleme Masrafları	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Limana/Yerine Teslim Masrafları	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
İhracat Vergi/ Harç v.s. Masrafları	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Çıkış Terminali Masrafları	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Taşıma Aracına Yükleme Masrafları	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Taşıma Masrafları	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Sigorta Masrafları	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Varış Terminali Masrafları	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Varış Yerine Teslim Masrafları	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı
İthalat Vergi Harç v.s. Masrafları	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı

Kaynak: Başlangıç, Sadık Özgür: (2015). ‘Uluslararası Lojistik Uygulamalarında Teslim Şekilleri ve Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurların Belirlenmesi’, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Doktora Tezi, Aydın.

Yukarıdaki tabloyu incelediğimizde, paketleme kısmındaki masrafların bütün taşıma şekillerinde satıcı üstlenmektedir. Yükleme masraflarında, limana/yerine teslim masraflarında ve ihracat vergi/harç v.s. masraflarında sadece EXW teslim şeklinde alıcı, diğerlerinde ise satıcı masrafları üstlenmektedir. Sigorta masraflarını teslim şekillerinde yarısını alıcı yarısını satıcı üstlenirken, varış yerinde teslim ve ithalat vergi/harç v.s. masrafların çoğunu alıcı üstlenmektedir. Genel olarak baktığımızda masrafların teslim şekillerine göre dağılımında çoğunu alıcı üstlenmektedir.

3.1. İş Yerinde Teslim (Ex- Works) (EXW)

Bu teslim şekli, satıcının malları, kendi iş yerinde ya da fabrika, depo gibi ismen belirtilmiş başka yerlerde alıcıya bırakılarak teslim edilmesini ifade etmektedir (Top,2014:40). Gümrük ihraç işlemleri, sigorta ve taşıma gibi bütün giderler ve oluşan risklerden alıcı sorumludur. EXW, satıcı için en az yükümlülüğü temsil etmektedir. Malla ilgili bütün risk, masraflar ve karşılaşılan diğer yükümlülükler alıcı tarafından karşılanmaktadır.

Satıcının yükümlülükleri aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır (Güven,2002:54);

- Malları alıcı teslim alana kadar ortaya çıkabilecek riskleri, masrafları, hasarları üstlenmekte,
- Alıcının istediği bilgi ve belgelerin sağlanmasında yardımcı olmakta,
- Sözleşme şartlarında belirtilen şekilde, ambalajda, miktarda ve kalitede üretimini ve teminatını yapmakta,
- Malın hazır olacağı yeri ve tarihi belirlemekte ve söz konusu olan malı hazır ederek alıcının ayarladığı nakliye aracına teslim etmektedir.

Alıcının yükümlülükleri ise şu şekildedir (Güven,2002:54);

- Sözleşmede belirtilen ödeme yönteminde malın bedelini satıcıya eksiksiz bir şekilde, tam olarak ödemekte,
- Malın teslim ettiği andan itibaren bütün masrafları üstlenmekte,

- Varış yerine malı hızlı, eksiksiz ve az maliyetle getirmekte,
- Lojistik organizasyonu ayarlar ve malı teslim almaktadır.

Kontrol, ambalaj ve işlemleri satıcı üstlenirken, çıkış lisans, izinler, yükleme, boşaltma, varış lisansı da alıcı üstlenmektedir. Navlun ve sigorta kısmı ise sözleşmeye göre belirlenmektedir (Özkan,2012:7).

3.2. Taşıyıcıya Teslim (Free Carrier) (FCA)

Satıcının teslim yükümlülüğü, ihraç gümrüğünden mallar geçirilip, alıcı tarafından belirlenen yer ya da noktada taşıyıcıya teslimi ile son bulur. Eğer alıcı kesin bir yer belirlememiş ise satıcı taşıyıcının malları teslim alacağı yerlere yakın bir yer belirleyebilir. İhracatçının yükümlülükleri biter ve bu kısımdan sonra nakliyecisi ve ihracatçının yükümlülükleri başlar.

Mal teslim edildikten sonra bütün risk ve masraflar ihracatçı firmaya kalmaktadır. Malı hazırlayan satıcı çıkış gümrük işlemlerini yapar ve alıcı tarafından görevlendirilmiş olan taşımacıya sözleşmede geçen yerde malı hazır etmektedir. Bu teslim şekli, kombine taşımacılık da dahil taşıma şekli ne olursa olsun kullanılabilir (Güven,2002:55). Kontrol, ambalaj, işaretleme ve çıkış gümrük izinleri satıcıya aitken, yükleme, navlun, boşaltma, varış gümrük izni ise alıcıya aittir. Sigorta masrafları ise sözleşmede belirtilen tarafa aittir.

FCA teslim şekli ile EXW teslim şekli arasındaki önemli bir fark, FCA teslimde gümrük işlemleri satıcı tarafından yapılmaktadır.

3.3. Gemi Doğrultusunda Teslim (Free Along Sid Ship) (FAS)

Gemi ve iç su taşımalarında kullanılabilir. Satıcının sorumluluğunun çok fazla olmadığı teslim şeklidir (Brodie,1999:178). Sadece deniz yolu taşımacılığında kullanılan bir teslim şeklidir. İhracatçı teslim yükümlülüğünü belirtilmiş olan yükleme limanında mallar gemi doğrultusuna yerleştirildiği zaman yerine getirilir. Gümrük işlemlerini tamamlar, malların ihraç iznini alır. Daha sonrasında mallarla ilgili bütün gider ve hasar riskleri alıcı üstlenmiş olur.

Malı gümrükten çekmek ve evrakların teslim edilmesi alıcıya aittir. FOB' dan farkı malların rıhtımda teslim edilmesidir. Geri kalan kısımlar ise FOB' un aynıdır

(Karafakıoğlu,2001). Eğer gemi limana yanaşamaz ise, motorlu çekicilerle çekilen altı düz, motorsuz deniz aracına mallar yüklendiği takdirde satıcının sorumluluğu sona ermiş olmaktadır.

3.4. Gemi Bordasında Teslim (Free On Board) (FOB)

Bu teslim şeklinde, satıcı sözleşmeyle sadık kaldığı kalite ve miktardaki malı, alıcının ayarladığı geminin üzerine tüm çıkış gümrük işlemleri yapılmış olarak yükleyip teslim etmek ile yükümlüdür (Başlangıç,2013:67). FAS ile arasındaki özelliği, bizzat gemiye yüklenmesi gerekliliğidir. Bu teslim şekli yalnızca deniz ve iç su taşımalarında kullanılmaktadır.

En çok kullanılan yükleme şeklidir. İhracatçının malın işletmesinden limana kadar ortaya çıkan masraflarını, gemi güvertesine yükleme masraflarını, limandaki masraflarını, çıkış gümrük masraflarını ve risklerini üstlenmektedir. Mallar gemi güvertesine sorun yaşanmadan gelirse nakliye, sigorta masrafları ve her türlü risk ihracatçı firmanın sorumluluğuna geçmektedir.

3.5. Mal Bedeli veya Navlun (Cost and Freight) (CFR)

Satıcı malları yükleyecek olana limana getirmektedir. Geminin taşıma masraflarını öder, gümrük işlemlerini yapar ve malları gemiye taşır. Mallar gemiye yüklendikten sonra navlun masrafları hariç bütün risk ve masraflar alıcıya aittir. Önemli olan bir husus, malların varış limanına kadar ulaşılması için ödenen nakliye ücreti satıcıdadır. CFR, satıcının ihraç için malları gümrükten geçirmesi gerektiğini belirtmektedir. CFR deniz taşımacılığı ile birlikte kara, hava ve demiryolu taşımacılığında da kullanılmaktadır (Akat,2001:190).

Satıcının yükümlülükleri; sözleşme şartlarında belirtildiği içerikte, ambalajda, kalitede, miktarda üretimini ya da teminini gerçekleştirmek, lisans, izin, sertifika gibi belgelerin alınması için alıcıya yardım etmek, gerekli kalite kontrol ve marka işlemlerini yapmak, alıcı varış limanında teslim alıncaya kadar ortaya çıkan risk ve masrafları üstlenmektedir.

Alıcının yükümlülükleri ise; satıcıya sözleşmede belirtilmiş olan ödeme yöntemiyle eksiksiz ve zamanında ödemek, yer ve tarih konusunda satıcı ile irtibatta

olmak, malı aldıktan sonra eksiksiz teslim aldığına dair gerekli olan belgeleri satıcıya vermektir.

3.6. Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim (Cost, Insurance and Freight) (CIF)

Satıcı, sözleşmede açıkça belirtilmiş olan ürünlerin normalde kullanılan işsu gemi veya deniz gemisi ile rota izlemek suretiyle, malların yüklenmiş olduğu yerden varış yerindeki limana teslim edilmesine kadar ki gerekli olan taşıma sözleşmesini yapmakla yükümlüdür (Kazma,2011:5). Bu sözleşme olağan şartları içermektedir. Ürün yüklendiği ülkeden varacağı ülkenin gümrük kısmına kadar olan ki bütün masraflar, navlun ve sigorta da dahil olmak üzere ihracatçı firma tarafından yapılmakta ve oluşabilecek bütün hasar, kayıp riski ihracatçı firmaya aittir.

Satıcı satış sözleşmesinde belirtilmiş olan tarih ve yerde malların yüklendiğini alıcıya bildirmektedir. Satıcı bu teslim şekli ile mal bedeli veya navlun (CFR) daki yükümlülüklerine aynen sahiptir. Fakat buna ek olarak, taşınması esnasında mallar da meydana gelebilecek hasarlar için deniz sigortası yaptırmak durumundadır (Top,2014:42).

Bu teslim şeklinde dikkate alınması gerek en önemli şey ise, sigorta konusudur. Satıcı, ürün cinsine göre en uygun olan sigortayı düzenleyerek poliçeyi alıcıya iletir.

3.7. Taşımacı Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim (Carringer Paid to) (CPT)

Alıcı ile anlaşarak taşıma aracı ile navlunu ödenmiş, varış yerine teslimi kapsamaktadır. CIP (Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim),CFR (Mal Bedeli veya Navlun),CIF (Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim) kurallarında olduğu gibi (Başlangıç,2013:53).

Satıcı varış yerine kadar navlun ücretini ödemekle mükelleftir. Ürünleri ilk taşıyıcının gözetimine teslim ettiği andan itibaren, ürün ile ilgili oluşabilecek bütün risk ve navlun dışında kalan masraflar alıcıya aittir (Kaya,2012:60). Kontrol, ambalaj, çıkış gümrük izinler, yükleme satıcıya aitken boşaltma, varış gümrük izinlerdeki masraflar alıcıya aittir. Sigorta masrafları ise sözleşmeye göre değişmektedir.

3.8. Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim (Carriage and Insurance Paidto) (CIP)

Incoterms kuralında satıcı seçtiği taşıyıcı ile taşıma sözleşmesi yaparak malları teslim etmektedir. Satıcı taşıma masraflarını ödeyerek hasar ve risklere karşı taşıma sigortası yapmaktadır. Satıcının teslim yükümlülüğü, mallar taşıyıcıya teslim edildiğinde yerine getirilmiş olmaktadır. CIP teslim şekli her türlü taşıma için kullanılabilir.

CPT (Taşıma Ücreti Ödenmiş) teslim şekline benzemektedir. Fakat ondan farkı, ihracatçı navlun bedelinin yanında mal bedelinin tamamı için sigorta primini ödemek zorundadır. CIF (Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş) teslim şeklinde ise farkı CIF da tek taşıma türü kullanılırken, CIP' de denizyolu taşımacılığı dahil diğer taşıma türleriyle de birlikte kullanılmaktadır (Gayipov,2013:27).

3.9. Terminalde Teslim (Delivered at Terminal) (DAT)

Terminalde teslim şekli Incoterms 2010 yılındaki revizyon ile eklenmiş yeni bir teslim şeklidir. DAT teslim şekli, varış yerinde taşıma aracından malların indirilmesi dahil olmak üzere risk ve masrafların satıcıya ait olduğu bir kavramdır. 01.01.2011 tarihinden itibaren taşıma şekli ne olursa olsun kullanılabilir (Caner,2012:239). Incoterms 2000 revizyonu ile eklenmiş, Incoterms 2010 revizyonu ile kaldırılmış DEQ (Rıhtımda Teslim) teslim şeklinin yerine geçmiştir (Başlangıç,2013:57).

Sözleşmedeki ürünleri önceden belirlenmiş olan varış yerindeki terminalde ana taşıma aracından tahliyesini gerçekleştirerek alıcıya teslim ettiği anda sorumluluğunu devretmektedir. Satıcı, terminalde tahliye de dahil bütün navlun ve masraflarını üstlenir. Teslim ettikten sonra hasar, risk ve masraflar alıcıya geçer.

3.10. Belirlenen Yerde Teslim (Delivered at Place) (DAP)

Bu teslim şekli, satıcının malları belirledikleri varış yerinde gelen taşıma aracından boşaltmadan alıcının tasarrufuna bırakmakla teslim ettiğini ifade etmektedir. 2000 revizyonun da yer alan DAF, DES ve DDU Incoterms 2010 da birleştirilerek DAP teslim şekli olmuş tüm taşımacılık da kullanılabilir hale getirilmiştir. Havayolu, karayolu, demiryolu ve çok amaçlı taşımacılık için uygun olan bir teslim şeklidir (Top,2014:44).

3.11. Gümrük Resmi Ödenmiş Teslim (Delivered Duty Paid) (DDP)

DDP teslim şeklinde, satıcı malları ithalat için gümrüklenmiş olarak, belirtilmiş varış yerinde taşıma aracından boşaltmadan alıcıya teslim etmektedir. Teslim alıp alamama konusunda alıcı sorumlu olmaktadır. Varma yerine kadar bütün masrafları ve hasarları satıcı ödemektedir. Arıca satıcı, ithali için gümrükleme işlemlerini yapmakla, bütün gümrük işlemlerini yerine getirmekle ve gerekli her türlü harcı ödemekle mükelleftir (Özkan,2012). Kısaca bu teslim şeklinde, satıcının sorumluluğu ve faaliyetleri en üst seviyededir. EXW (İş Yerinde) teslim şeklinde ihracatçı için ne kadar az yükümlülük anlamına geliyorsa, DDP içinde bu durum tam tersi olarak görülmekte, ihracatçı için maksimum sorumluluk anlamına gelmektedir (Bakan ve diğerleri,2008:149).

3.12. Gümrük Resmi Ödenmemiş Teslim (Delivered Duty Unpaid) (DDU)

İhracatçı, ithalatçının ülkesinde ve belirtilen yerde malları ithalatçıya teslim etmekle sorumludur. Fakat burada gümrük vergisi ödenmemektedir. Teslim edilene kadar ortaya çıkan masraflar satıcının sorumluluğundadır (Akat,2001:192)

3.13. Sınırdaki Teslim (Delivered at Frontier) (DAF)

Ürünlerin taşımacılığı yapılmış ancak henüz araçtan boşaltılmamış, gümrük kontrolleri yapılmış fakat komşu ülkenin gümrük sınırından önce olacak biçimde, belirtilmiş olan teslim yerinde alıcının tasarrufuna bırakılmasıyla satıcının teslim borcunu yerine getirmesini ifade etmektedir. Buna ek olarak sınırdaki teslim şekli karayolu, demiryolu ve çok yönlü taşımacılık uygulamaları da kullanılabilir (Bakan ve diğerleri,2008:148). DDU, DES ve DAF Incoterms 2010 revizyonunda kaldırılarak DAP teslim şekli olmuştur.

Değerlendirme;

ICC(Milletlerarası Ticaret Odası), Incoterms kitabı yayınlamıştır. Incoterms 2000 de 13 tür teslim şekli bulunurken 2010 yılında 11 teslim şekline düşürülmüştür. DDU, DES, DEQ ve DAF kaldırılarak, DAT ve DAP eklenmiştir. İlk olarak E,F,C,D gruplandırılma yapılırken 2010 değişikliğinde bu gruplandırılma kaldırılmış bütün taşıma türlerini içeren ve deniz/iç su taşıma türlerini kapsayan iki grup olmuştur. EXW bazı ülkelerin gümrük mevzuatına uygun olmadığı durumlarda FCA teslim şekli tercih

edilmektedir. FCA ve FOB arasında ise en temel fark FOB' da teslim yeri sadece gemi iken, FCA' da herhangi bir taşıma aracıdır. FAS' da ise mallar rıhtımda teslim edilmektedir. CIF ve CIP arasındaki fark ise, CIF' da tek taşıma türü kullanılırken CIP' da denizyolu taşımacılığı dahil olmak üzere diğer taşıma türleri de kullanılmaktadır. Yaygın olarak kullanılan teslim şekilleri ise EXW ve FOB dur. FAS ve EXW da satıcın yükümlülükleri en az seviyededir fakat CIP ve DDP de satıcının sorumluluğu ve faaliyetleri en üst seviyededir.



BÖLÜM IV. TÜRKİYEDE TEKSTİL SEKTÖRÜ VE DIŞ

TİCARETTEKİ YERİ

Bu bölümde tekstil sektörünün önemi ele alınmıştır. Öncelikle genel tarihsel gelişimi incelenerek Türkiye içerisindeki durumuna bakılmıştır. Belli yıllarda tekstil sektörünün dış ticaret rakamları ve değişim yüzdeleri tablolarla gösterilmiştir. Tedarik zincirinin nasıl işlendiği şekillerle anlatılarak bu sektörde meydana gelen genel sorunlar ve bu sorunların çözüm önerileri belirtilmiştir.

4.1. Sektörün Tarihsel Gelişimi

Tarihsel sürece göz atıldığında, ilk dokuma fabrikası 1835’de İstanbul’da kurulmuştur. Türkiye Cumhuriyetinin kurulmasından hemen sonra tekstil sektöründe fabrikalar kurularak ülke ekonomisi sanayileşmiştir.

1950 yıllarında tekstil fabrikaları giderek yaygınlaşmış ve tekstil iç talebi fazlasıyla karşılamıştır. Böylece ihracata yönelmeye başlanmıştır. Daha sonra 1963-1967 yılları arasında I. Beş Yıllık Kalkınma Planı çerçevesinde tekstil ve hazır giyim sektörünün daha iyi olması yönünde teşvikler uygulanmaya başlanmıştır. 1953 yılında kurulan ülkenin en büyük tekstil firması olan Güney Sanayi, Türkiye Sınai Kalkınma Bankasının desteğiyle kurulmuştur (Uğur,2004). Artan nüfusa rağmen 1951 de tekstil-giyim ithalatı 46,5 milyon dolardan 1960 da 28,5 milyon dolara düşmüş, ihracat ise 107,567 dolardan 944,613 dolara çıkmıştır (Uğur,2004:34).

Tekstil sektörü gelişmiş ülkelerde hızla ilerleyerek, üretim maliyetlerinin artması, istihdam kısıtları gibi nedenlerden dolayı 1970’den sonra gelişmekte olan ülkelere kaymaya başlamıştır.

Tablo 15**Türkiye'nin 1970-1979 Yılları Arasındaki Tekstil Sektörünün İhracat ve İthalatı**

Yıllar	Tekstil İhracatı	Genel İhracat İçindeki %' si	Tekstil İthalatı	Genel İthalat İçindeki %' si
1970	29.527.384	5,0	17.646.476	1,8
1971	48.684.829	7,2	16.950.860	1,4
1972	75.603.824	8,5	28.191.186	1,8
1973	149.747.433	11,4	29.420.368	1,4
1974	221.282.658	14,4	46.122.260	1,2
1975	191.397.015	13,7	67.072.995	1,4
1976	313.045.028	16,0	58.020.009	1,1
1977	299.044.410	17,1	51.354.522	0,9
1978	335.856.629	14,6	49.924.877	1,1
1979	403.091.634	17,8	45.582.347	0,9

Kaynak: Uğur, Abdullah: (2004). 'Türkiye'nin Dış Ticaretinde Tekstil - Giyim Sektörünün Yeri ve Yeni Rekabet Dönemi'.

Tablo 15'de tekstil ürünleri 1970 yılında 29.527.384 dolarda genel ihracatımız içinde %5'e çıkarken, tekstil ithalatında 17.646.476 dolar olarak görülmekte ve genel ithalat içindeki payı da %1,8 düzeyindedir. Tekstilde ihracat içinde bazı yıllarda düşüşler olsa da 1970 yılları başında ithalat ve ihracat oranlarında artış göstermektedir.

Tablo 16**Türkiye'nin 1980-2003 Yılları Arasındaki Tekstil Sektörünün İhracat ve İthalatı**

Yıllar	Tekstil İhracatı	Genel İhracat İçindeki %' si	Tekstil İthalatı	Genel İthalat İçindeki %' si
1980	451.948.417	15,5	79.401.444	1,0
1981	848.502.940	18,1	78.286.081	0,9
1982	1.142.078.492	19,9	103.451.182	1,2
1983	1.410.591.427	24,6	98.006.013	1,1
1984	2.197.560.112	30,8	117.569.622	1,1
1985	13.035.148.789	16,4	145.930.912	1,3

1986	2.172.274.143	29,1	160.014.907	1,4
1987	3.371.159.931	33,1	202.603.134	1,4
1988	3.615.585.278	31,0	258.497.731	1,8
1989	4.070.553.285	35,0	298.486.747	1,9
1990	4.771.142.804	36,8	583.458.974	2,6
1991	4.907.332.060	36,1	564.339.154	2,7
1992	5.797.854.577	39,4	736.664.800	3,2
1993	5.929.796.141	38,6	1.065.363.635	3,6
1994	6.776.023.525	37,4	1.146.709.973	4,9
1995	8.653.056.072	40,0	1.161.903.718	3,3
1996	8.799.648.740	37,9	2.282.020.493	5,2
1997	10.048.539.555	38,3	2.556.425.454	5,3
1998	10.630.631.308	39,4	2.559.704.721	5,6
1999	9.993.767.514	37,6	2.114.989.668	5,2
2000	10.291.644.697	37,1	2.400.156.806	4,4
2001	10.608.734.051	33,9	2.159.599.268	5,2
2002	12.361.939.581	34,3	3.127.552.740	6,1
2003	15.219.039.105	32,3	3.849.540.504	5,6

Kaynak: Uğur, Abdullah: (2004). ‘Türkiye’nin Dış Ticaretinde Tekstil - Giyim Sektörünün Yeri ve Yeni Rekabet Dönemi’.

1980’li yıllarda tekstil ihracatı önemli oranlarda artarak ihracatın en önemli kalemi haline gelmiştir. 1990’lı yıllara gelindiğinde ise, sektörün genel ihracat içindeki oranı %40’ a kadar ulaşmıştır. 1995’de Tekstil ve Hazır Giyim Anlaşması, Dünya Ticaret Örgütü tarafından imzalanmıştır. 2001 yılında Çin’de Dünya Ticaret Örgütüne üye olmuş ve tekstil sektöründe yeni bir dönem başlamıştır. Bu ilerlemeyle birlikte, sektördeki yatırımlarda ve ihracatta artış yaşanmış, istihdamda büyümeler gündeme gelmiştir (Yılmaz,2015:81)

Tablo 17

2006-2014 Tekstil ve Hazır Giyim Sektörlerinde Büyüme Eğilimleri

	2006-2007	2008-2009	2010-2011	2012-2014	2006-2014
İmalat Sanayi	6,9	-6,5	12,5	4,5	3,5
Tekstil Ürünleri İmalatı	0,5	-12	6,3	2,8	-0,4
Hazır Giyim İmalatı	1,5	-9	5,2	1,9	0,3
GSYH	5,8	-2,1	9	4,6	3,8

Kaynak: Uğur, Abdullah: (2004). ‘Türkiye’nin Dış Ticaretinde Tekstil - Giyim Sektörünün Yeri ve Yeni Rekabet Dönemi’.

Yukarıdaki tabloda 2006-2014 yılları arasında imalat sanayisi %3,5 büyürken, tekstil sektörü %0,4 küçülmekte ve hazır giyim sektörü %0,3 büyümektedir. Tekstil ve hazır giyim sektörlerinin payı düşmüştür.

Tekstil ve hazır giyim sanayisi hem pazar oluşumunda hem de sanayileşmede ülke ekonomisinde büyük rol oynamıştır.

4.2.Sektörün Günümüzdeki Durumu

Dünya ticaretinde ve ülkemizde tekstil önemli bir yere sahiptir. Ekonomik etkinlik, sosyal etkileşim ve teknoloji düzeyi itibarıyla Türk tekstil sektörü, sosyo-ekonomik faaliyet alanlarından birini oluşturmuştur. 150’den fazla ülke tekstil ve hazır giyim tedarikinde bulunmaktadır (Yılmaz,2015:82).

Yılmaz (2015)’a göre, yaklaşık olarak iki milyon kişi istihdam seviyesi ile tekstil, tarımdan sonra en büyük istihdama sahip olan sanayi olduğunu vurgulamış ve GSYİH’ ya olan katkısının da %11 oranında, toplam imalat sanayi üretiminin %14’ünde bu alanda gerçekleştiğini belirtmiştir.

Türkiye’de tekstil ve hazır giyim sektöründe faaliyette bulunan işletmeler, ellerindeki avantajları kullanarak sektör altyapısını oluşturmaya çalışmışlardır. Ürün ve pazarlama gibi konularla ilgili problemlerle karşı karşıya kalsa bile bu sektörde ülkemiz dünyada söz sahibi olmuş ve rakip ülkeler tarafından ciddi değerlendirilmesi gereken bir ülke haline gelmiştir. Hammaddenin çok olması, yüksek üretim kapasitesi, makul fiyatlar, kaliteli üretim, ürün çeşitliliği, kısa sürede teslimat, deneyim ve bilgi birikimi

gibi faktörler, Türkiye’de tekstil ve hazır giyim sektörünün üstünlükleridir (Yılmaz,2015:84).

Sektörde ve ülkemizde meydana gelen ekonomik engellerin de etkisiyle, 1996-2000 yılları arasında ihracat %9 gibi az bir düzeyde artış görülmüştür. 2000-2007 yıllarında ise bu sektördeki ihracat %100 den fazla artış görülmüştür. 2007 de 16 milyar dolarlık ihracat ile 2006’ da ki orana göre %14,8 artış yaşanmıştır. 2010 yılında küresel ekonomik krizin etkilerinin azaldığı görülmüş ve sektörün durumu hızlı bir şekilde düzelmeye başlamıştır (Yılmaz,2015:85). 2015 den 2016 yılına doğru Türkiye’de tekstil ihracatında gerileme olmuş 2017 yılında ise toplam tekstil sektörünün ihracattaki payı giderek artış göstermiştir.

Türkiye gelişmiş ülkelerden farklı olarak tekstil sektöründe işgücü, iç tüketim ve hammadde yönünden büyük kapasiteye sahip olması nedeniyle büyük önem taşımaktadır.

4.3. Türkiye’de Tekstil Sektörü

Tekstil, hem istihdam hem de üretim ve pazar açısından Türkiye’nin önemli sektörleri arasında yer almaktadır. Tekstil sektörü 1997 de Uzakdoğu’da başlamış 1998’de Rusya’da oluşan global krizden fazlasıyla etkilenmiştir.

2002 yılında Türk tekstili 9.2 milyar dolarlık ihracatı ile dünyanın en büyük 5. sırasında, AB’ nin 2. büyük tedarikçisi konumundaydı. 2005 yılına gelindiğinde 1160 firmanın kapanmasıyla tekstil sektöründe 430 milyon dolarlık ihracat düşüşü yaşanmıştır (Afşar,2007:7). 2004 yılında Türkiye tekstil ihracatının %4’ünü gerçekleştirerek 6. sırada yer almaktadır. İlk sırada ise %41’lik pay ile Çin gelmektedir (TÜİK,2015).

Tablo 18

Tekstil Sektörünün Genel Verileri

	%
Toplam Üretim İçindeki Payı (GSMH)	11
Sanayi Üretimi İçindeki Payı	14
İmalat Sanayi Üretimi İçindeki Payı	16
İstihdam İçindeki Payı	11

Sanayi İçindeki İstihdam Payı	28
-------------------------------	----

Kaynak: Çetin, Ali Cüneyt: (2006). ‘Türk Tekstil Sektörü ve Türk tekstil Firmalarının Etkinlik Düzeylerinin Belirlenmesi’, Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Sayı 2.

Türk tekstil sektörünün ekonomiye katkı sağladığı katma değer ve net döviz gelirin yanında sanayi içindeki istihdam payı toplam imalat sanayinin %28’ini teşvik ederek, Türkiye’nin önemli sosyal sorunlarından olan işsizliğe de kısmi bir çözüm getirmektedir (Çetin,2006:257).

Türk tekstil sektörü ihracat performansı yönünden sadece Türkiye ölçeğine göre değil, dünyanın da belli sektörleri arasında yerini almıştır. Türk tekstil sektörü 15 ülkenin tekstil sektörü içerisinde yer almaktadır.

4.4. Tekstil Genel İhracatı

Tablo 19

Türkiye’nin Genel İhracatı ve Tekstil İhracatı

Yıllar	Genel İhracat (Bin \$)	Değişim (%)	Tekstil İhracatı (Bin \$)	Değişim (%)	Tekstilin Payı (%)
1998	28.054.932		2.631.227		9,4
1999	26.992.209	-3,8	2.565.465	-2,5	9,5
2000	27.201.538	0,8	2.590.818	1,0	9,5
2001	31.036.595	14,2	2.867.083	10,7	9,2
2002	36.205.090	16,6	2.979.471	3,9	8,2
2003	47.880.277	32,2	3.661.104	22,9	7,6
2004	64.010.231	33,7	4.565.602	24,7	7,1
2005	73.444.821	14,7	4.860.887	6,5	6,6
2006	85.761.134	16,8	5.576.097	14,7	6,5

Kaynak: İTKİB

Türkiye’nin 1998-2006 yılları itibariyle Türkiye geneli ve tekstil ihracatındaki payları incelendiğinde, genel ihracat istikrarlı bir şekilde artış gösterirken tekstil ihracatında sürekli artmıştır. Tablo 19 ye baktığımızda 1999 yılında düşüş meydana gelmiş daha sonraki yıllarda toparlanmıştır. Tekstilin payı ise 1998 yılında %9,4 iken 2006 yılında bu oran %6,5 dir.

Tablo 20**Türkiye Tekstil İhracat Kaydı**

	2005 (1000 \$)	Toplamdaki Payı (%)	2006 (1000 \$)	Toplamdaki Payı (%)	Değişim (%)
AB Ülkeleri Toplamı	2.047.832	42,1	2.482.093	44,5	21,2
ABD,Kanada, İsviçre	280.492	5,8	272.682	4,9	-2,8
Romanya, Bulgaristan, Makedonya, KKTC	507.288	10,4	597.416	10,7	17,8
Rusya, Azerbaycan, Özbekistan	510.585	10,5	636.974	11,4	24,8
İsrail,Kuveyt,..	347.280	7,1	365.485	6,6	5,2
Mısır, Tunus, Cezayir	285.215	5,9	349.753	6,3	22,6
Çin, Hindistan, Malezya	183.643	3,8	202.107	3,6	10,1
Diğer Ülkeler ve Bölgeler Toplamı	698.552	14,4	669.587	12,0	-4,1
Toplam Tekstil İhracat Kaydı	4.860.887	100,0	5.576.097	100,0	14,7

Kaynak: İTKİB

Yukarıdaki tabloya baktığımızda 2006 yılsonu itibariyle AB ülkelerine yapılan tekstil ihracatı, 2005 yılına göre %21,2 artarak 2.48 milyar dolar olduğu görülmektedir. AB ülkelerinin toplam tekstil ihracatındaki payı ise %44,5 dir. AB ülkelerinin dışında kalan OECD ülkelerinin tekstil ihracatı 2006 yılında %2,8 oranında düşüş göstermiştir.

Bulgaristan, Romanya, Makedonya gibi ülkelerin bulunduğu diğer Avrupa ülkeleri grubunda yapılan tekstil ihracatı 2006 yılında %17,8 oranında artış göstererek 507.2 milyon dolardan 597.4 milyon dolara artış göstermektedir.

2013 yılının dünya tekstil ihracatında ilk altı ülke aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 21
Dünya Tekstil İhracatında İlk Altı Ülke (2013)

	Tekstil (Milyar \$)
Dünya Toplam İhracatı	305,89
Çin	106,6
İtalya	13,5
Hindistan	18,9
Almanya	14,9
Türkiye	12,2
Hong Kong	10,7

Kaynak: Dünya Ticaret Örgütü

Tablo 21’ da DTÖ (Dünya Ticaret Örgütü)’ nün 2013 deki verilerine baktığımızda tekstil sektöründe 305,89 milyar dolar olan dünya toplam ihracatının 12,2 milyar dolarlık kısmı Türkiye’ye ait gözükmektedir. Yine DTÖ’ nün verilerine göre Çin,İtalya, Hindistan, Almanya tekstilde en fazla ihracat hacmi bulunan ülkeler arasında yer almaktadır. Burada Türkiye tekstil ihracatında 5. sıradadır.

4.5. Tekstil Sektöründe Tedarik Zinciri

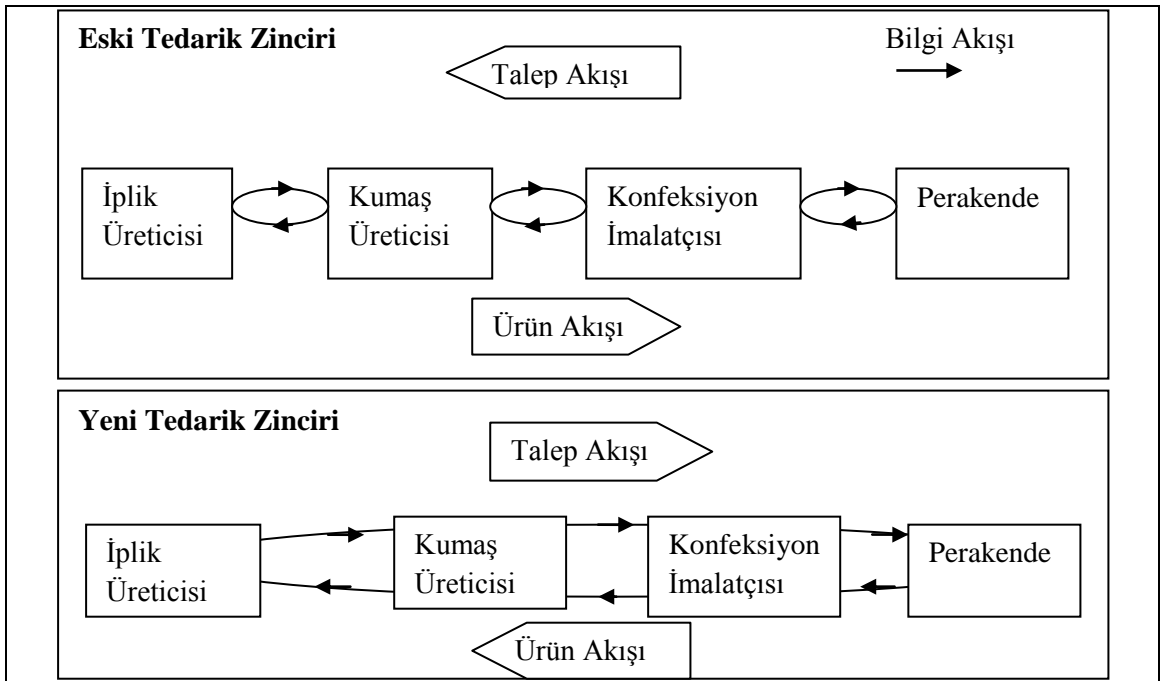
Tedarik zinciri tedarikçilerin, dağıtıcıların, imalatçıların, perakende ve müşterilerin birbirlerine karşı tutum ve davranışlarını, paylaşımları gereken sorumluluklarını kapsamaktadır. Hammadde tedarikçilerinden fabrikalara, son kullanıcı olan müşterilerine ulaştırılmasına kadar olan malzeme bilgi akışının en etkin biçimde kullanılmasını hedefleyen sistemdir (Sohal ve diğerleri, 2002).

Tedarik zinciri yöneticilere, işletmelere birçok yarar sağlamaktadır. Tedarik Zinciri Konseyi bu sağlanan yararları şu şekilde açıklamıştır;

- Teslimat performansının iyileşmesi,
- Zincir boyunca maliyetlerin azalması,
- Kapasite oranlarının artması,
- Çevrim süresinin kısalması,
- Stoklarda azalma olması,
- Yapılan tahminlerin doğruluğunun artması,
- Zincir boyunca verimliliğin artmasıdır.

Karabay (2006)'a göre tedarik zinciri yönetiminin en fazla yararı, dağıtıcıları, üreticileri, tedarikçileri ve müşterileri kapsayan bütün zincir üyelerini, tek bir şirketin parçalarıymış gibi davranarak aynı oranda performans faaliyetlerini arttırdığını belirtmiştir.

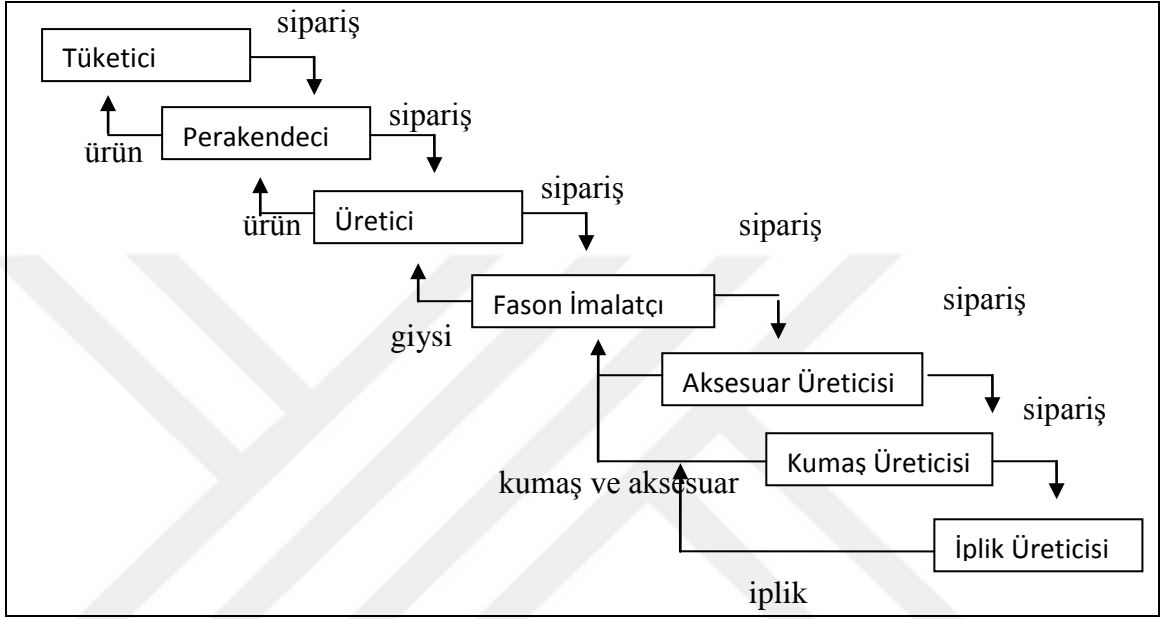
Sürekli rekabetin arması, fiyatlarda oluşan baskı, ürünlerin pazara sunulma sürelerinin kısalması, ürün yapılarındaki karmaşıklıklar, operasyonel faktörler bütün bunlar tekstil sektörünün yapısını göstermektedir. Sektörün, dinamik bir şekilde ayakta durabilmesi için, operasyonun ne şekilde ilerlediğinden her zaman haberdar olması ve işi sürekli kontrol etmesi gerekmektedir. Ayrıca tekstil sektöründe pazarın ve rakiplerin nasıl ilerlediklerini bilmek önem arz etmektedir. Taleplerin hangi şekilde değişeceğini ön görmek ve o yönde de stratejisini geliştirmek için müşterilerini çok iyi tanıması gerekmektedir.



Şekil 12: Tekstil – Hazır Giyim Sektöründe Tedarik Zinciri Yönetimi

Kaynak: Shin, S : (2002). 'Asian Cases on Supply Chain Management for SMEs.', Asian Productivity Organization Tokyo.

Eski tedarik zincirine baktığımızda talep ve ürün akışında iplik ve kumaş üreticisi kendi arasında, kumaş ve konfeksiyon imalatçısı kendi arasında, konfeksiyon imalatçısı ile perakende de kendi arasında akışı sağlamaktadır. Ancak yeni tedarik zinciri bir döngü içerisinde ürün akışı ve talep akışı yaratmaktadır.



Şekil 13: Tekstil ve Hazır Giyim İşletmelerinde Tedarik Zinciri Örneği

Kaynak: Karabay, Gülderen: (2006). 'Tekstil Sektöründe Tedarik Zinciri Uygulamalarının Mevcut Durumunun Belirlenmesi ve Çözüm Önerileri, Dokuz Eylül Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İzmir

Dağıtıcı firma ürünleri tüketiciye satar. Süreç, tüketici ürün satın aldığı zaman stokta bir azalma olduğu zaman başlamaktadır. Dağıtıcı, işletmenin stokları azaldığında üretici işletmeye sipariş vermektedir. Üretici işletme de ihtiyacı kadar olan kumaşları almak için kumaş tedarikçisine sipariş verir. Kumaş tedarikçisi de ihtiyacı olan iplik ve diğer malzemeleri sipariş verir.

Üretici üretim hatası ya da geciktirme yaparsa bu durum diğerlerini de etkileyebilmektedir. Eğer bir tedarik zinciri yönetimi yoksa yapılmış olan hatalar ve bilgi eksikliği ürün teslimatının gecikmesine ya da hatalı üretilmesine yol açabilmektedir. Bu tür hatalarda zaman kaybına ve maliyetin artmasına neden olabilecektir. Bazen de üretici firmalar, alıcıya ürünleri zamanında teslim etmek için

hava yolu ile sevk etmektedir. Böylece işletmenin maliyetlerinin artmasına sebep olmakta, kârını azaltmakta ayrıca zarar edebilmektedir. Bu tür problemlerin önlenmesi için çeşitli yazılımlar hazırlanmıştır. Web tabanlı çalışan bu yazılımlar, işletmeler arasındaki tüm haberleşmeyi, ürün bilgilerinin yönetilmesini, alıcılar ve tedarikçiler arasındaki iletişimi, işin aşamalarından bütün tedarikçilerin, alıcıların ve üreticilerin haberdar olmasını, kaynak ve zaman planlaması sağlamaktadır (Kayabay,2006:76). Böylece ürünler zamanda alıcılara teslim edilmekte, istenilen standartlarda üretilebilmektedir. Planlı, hızlı esnek bir tedarik, üretim ve dağıtım zinciri meydana gelmiştir.

4.6. Türkiye’de 2016-2017 Yıllarında Tekstil Üretimi İhracat Performansı

Tablo 22

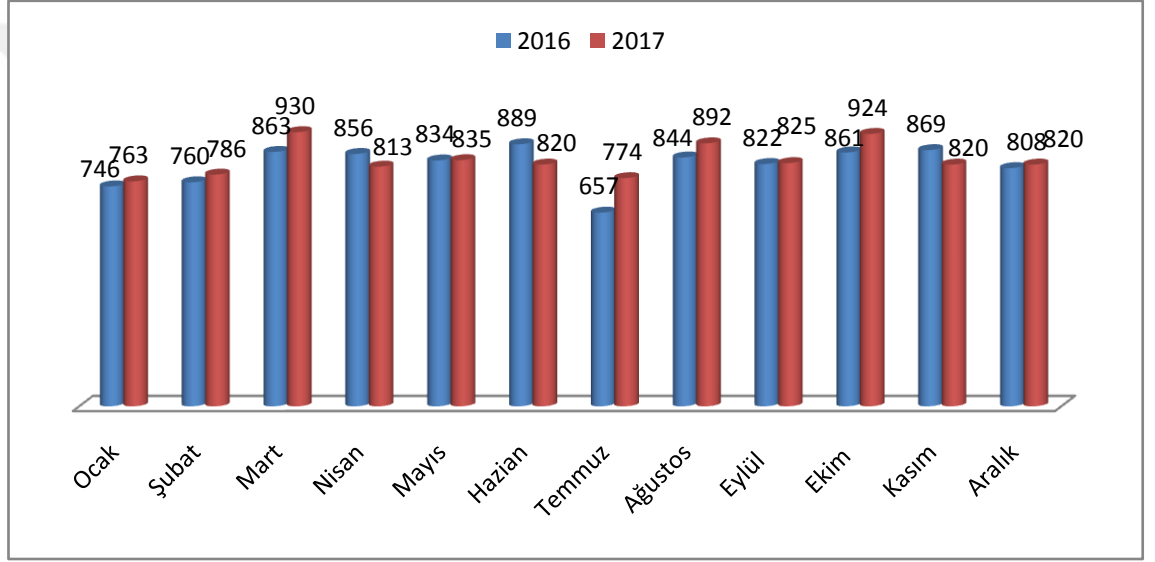
Genel İhracat Performansı İçinde Toplam Tekstil ve Hammadde Sektörü İhracatının Payı (2016-2017)

Birim: 1000\$	2016 Ekim	2017 Ekim	Değişim	2016 Ocak- Ekim	2017 Ocak- Ekim	Değişim
Türkiye Genel İhracatı	11.700.802	13.527.982	% 15,6	115.866.767	128.659.921	% 11,8
Toplam Tekstil ve Hammaddeleri Sektörü İhracatı	860.681	923.543	%7,3	8.147.905	8.339.521	%2,4
Toplam Tekstil ve Hammaddeleri Sektörü İhracatının Payı %	% 7,4	% 6,8		% 7,0	% 6,5	
Sanayi İhracatı	9.410.953	11.031.736	% 17,2	88.124.243	99.367.691	% 12,8
Toplam Tekstil ve Hammaddeleri Sektörü	% 9,1	% 8,4		% 9,2	% 8,4	

İhracatının Sanayi İhracatındaki Payı %						
--	--	--	--	--	--	--

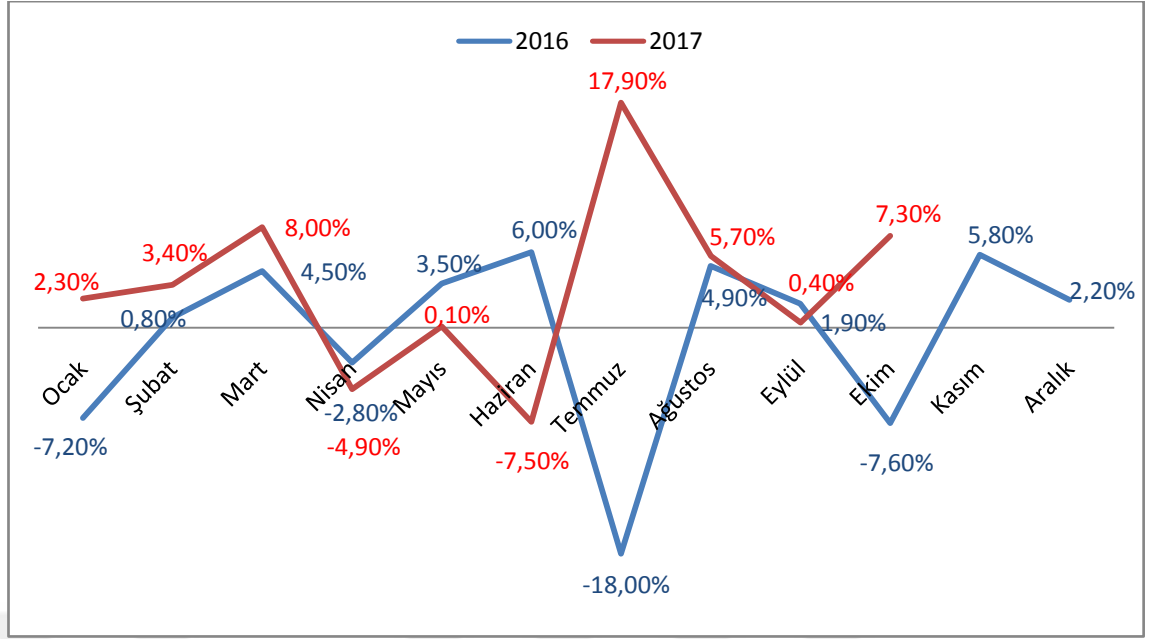
Kaynak: İTKİB,2017

Türkiye'nin genel ihracatı 2017 Ekim ayında %15,6 oranında artarak 13.5 milyar dolar değerine ulaşmıştır. Sanayi ihracat ise, %17,2 oranında diğer yıla göre artış göstermiş ve 11.0 milyar dolar değerinde görülmektedir. Toplam tekstil ve hammadde sektörü ihracatın genel ihracatımız içindeki payı 2017 Ekim ayında %6,8 dir.



Şekil 14: Aylık Bazda 2017 Yılının 2016 Yılı İle Karşılaştırmalı İhracat Değerleri

Kaynak: İTKİB,2017



Şekil 15: 2016-2017 Yıllarının Aynı Aylara Göre %'lik Değişim

Kaynak: İTKİB,2017

2017 Ocak ayının tekstil ihracatı %2,3'lük bir artışla başlamıştır. Şubat ve mart aylarında artış görülmektedir. Fakat nisan ayında tekstil ihracatımız da %4,9'luk bir düşüş yaşanmış 813 milyon dolarlık değerinde gerçekleşmiştir. Mayıs ayında artış yaşanmış 835 milyon olmuştur. Haziranda bu oran gerilese de daha sonraki ayda artış göstermiştir. 2016 ve 2017 yılları aylık ihracat değerindeki değişimlerde göze çarpan en önemli ay Temmuz ayıdır. 2017 de ihracat temmuz ayında %17,9'luk bir artış gösterirken, 2016 yılında bu oran %-18,0 düşüş göstermiştir.

Tablo 23

Ülke Grupları İtibariyle Türkiye Tekstil Sektörü İhracatı (2016-2017)

Birim: 1000 ABD \$	2016 Ekim	2017 Ekim	Değişim %	2016 Ocak-Ekim	2017 Ocak-Ekim	Değişim %	Pay %
AB Ülkeleri (28) Toplamı	461.769	486.792	5,4%	4.402.846	4.444.501	0,9%	53,3
Ortadoğu Ülkeleri Toplamı (Irak, S. Arabistan, İsrail,	96.962	97.945	1,0%	965.890	965.704	0,0%	11,6

..)							
Afrika Ülkeleri Toplamı (Fas, mısır, Libya, Tunus,...)	72.390	77.444	7,0%	730.024	747.550	2,4%	9,0
Amerika Ülkeleri Toplamı (ABD, Kanada, Brezilya, Meksika,...)	66.901	70.376	5,2%	612.206	632.356	3,3%	7,6
Eski Doğu Bloku Ülkeleri Toplamı (Rusya Fed., Ukrayna, Sırbistan,...)	69.371	86.238	24,3%	603.458	680.275	12,7%	8,2
Asya ve Okyanusya Ülkeleri Toplamı (Çin, Hong Kong, Japonya, G. Kore,...)	49.030	55.245	12,7%	425.159	435.087	2,3%	5,2
Türk Cumhuriyetleri Toplamı (Kazakistan, Azerbaycan, Özbekistan,...)	23.612	19.501	-17,4%	203.469	206.162	1,3%	2,5
Serbest Bölgeler Toplamı	14.061	23.017	63,7%	147.007	170.006	15,6%	2,0
Diğer Avrupa Ülkeleri Toplamı (Norveç, İsviçre, KKTC, İzlanda,...)	6.585	6.985	6,1%	57.798	57.872	0,1%	0,7
Tekstil Sektörü İhracatı	860.681	923.543	7,3%	8.147.905	8.339.521	2,4%	100

Kaynak: İTKİB,2017

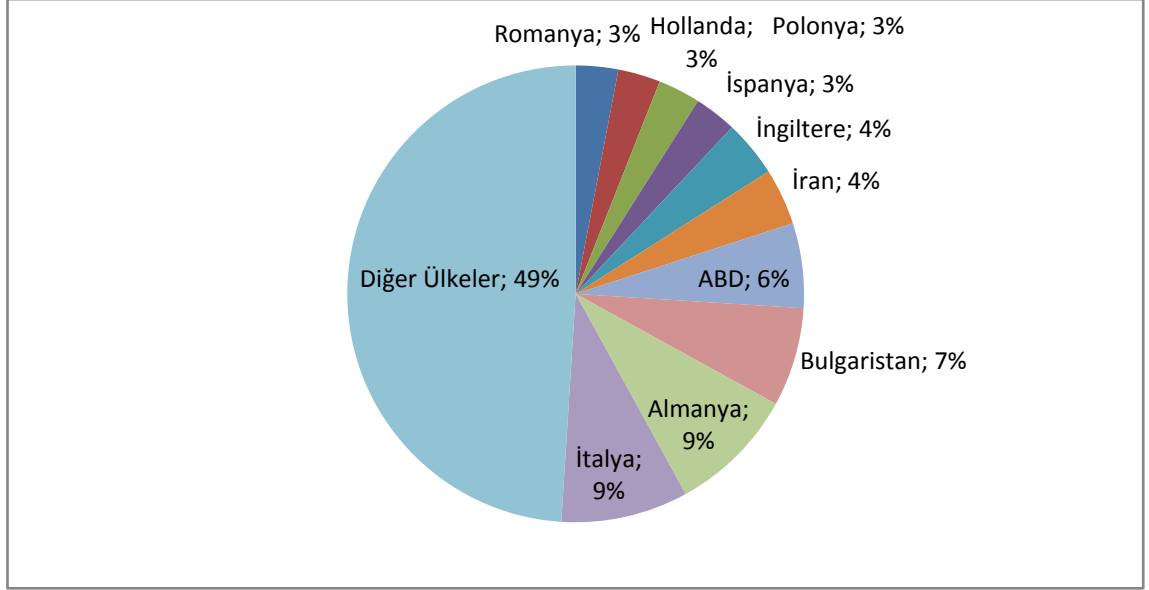
Yukarıdaki tabloya baktığımızda 2017 Ekim ayında en çok tekstil imalatı AB ülkelerine yapılmıştır. Bu oran ekim ayında %5,4 artış göstermiş ve yaklaşık 487 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 2017 Ocak- Ekim aylarında AB ülkelerine ihracat ise 4.4 milyar dolar değerindedir. 2017 Ekim ayında, ülkemizden en fazla tekstil ve hammadde ihracatı yapan ülke ise Ortadoğu ülkesi ikinci sırada yer almaktadır. Bu sektörde ihracatımızın en fazla yükseldiği ülke grubu %24,3 oranıyla Eski Doğu Bloku görülürken, Ekim ayında ihracatımızda en fazla düşüş yaşanan oranı %-17,4 olan Türk Cumhuriyetleridir. Genel olarak tekstil sektörü ihracatımız 2016 yılında 860 milyon dolar iken, 2017 yılında 923 milyon dolara yükseldiği görülmektedir. %7,3'lük bir artış olmuştur.

Tablo 24

Türkiye Tekstil Sektörü İhracatında İlk 10 Ülke

Birim: 1000 ABD \$	2016 Ekim	2017 Ekim	Değişim %	2016 Ocak- Ekim	2017 Ocak- Ekim	Değişim %	Pay %
1.İtalya	67.178	73.935	10,1	708.467	736.382	3,9	8,8
2.Almanya	73.710	87.256	18,4	690.479	705.161	2,1	8,5
3.Bulgaristan	65.944	58.717	-11,0	518.994	556.488	7,2	6,7
4.ABD	50.302	54.859	9,1	465.408	489.866	5,3	5,9
5.İran	37.790	44.011	16,5	368.023	369.904	0,5	4,4
6.İngiltere	33.702	38.231	13,4	321.784	329.385	2,4	3,9
7.İspanya	27.270	26.045	-4,5	276.384	271.535	-1,8	3,3
8.Polonya	27.824	29.382	5,6	262.593	266.577	1,5	3,2
9.Hollanda	27.157	27.286	0,5	259.847	262.733	1,1	3,2
10.Romanya	26.976	28.000	3,8	256.466	232.922	-9,2	2,8
İlk 10 Ülke Toplamı	437.853	467.723	6,8	4.128.445	4.220.953	2,2	50,6
Diğer Ülkeler	422.827	455.820	7,8	4.019.460	4.118.568	2,5	49,4
AB (28) Toplamı	461.769	486.792	5,4	4.402.846	4.444.501	0,9	53,3
Tekstil Sektörü İhracatı	860.681	923.543	7,3	8.147.905	8.339.521	2,4	100

Kaynak: İTKİB,2017



Şekil 16: Türkiye Tekstil Sektörü İhracatında İlk 10 Ülkenin Grafikle Gösterimi

Kaynak: İTKİB,2017

Tablo 24 ve Şekil 16'e baktığımızda, 2017 yılı Ocak- Ekim aylarında Türkiye tekstil ihracatında öne çıkmış olan ülkelere bakıldığında, en önemli ihracat pazarımızın İtalya olduğu göze çarpmaktadır. 2016 yılına göre %10,1 oranında yükseliş göstermiştir ve 73,9 milyon dolar değerindedir. 2017 Ocak- Ekim aylarında ihracatımız %3,9 artarak 736 milyon dolar değerindedir. Ülkemizden en çok tekstil ve hammaddeleri ihracatını gerçekleştiren ikinci ülke Almanya daha sonra sırasıyla Bulgaristan, ABD, İran, İngiltere, İspanya Polonya, Hollanda ve Romanya gelmektedir. 2017 yılında tekstil ve hammaddeleri ihracatımızda ilk on ülke arasında ihracatımızın en çok artış gösterdiği ülkelerin değişim yüzdesine baktığımızda Almanya (%18,4) ve İran (%16,5) başta gelmektedir. En çok gerilediği ülke ise Bulgaristan'dır (%11). Fakat Bulgaristan 2017 yılı Ocak- Ekim aylarında bir önceki yıla göre (2016) %7,2 oranında artış göstermiştir.

4.7. Türkiye'nin Tekstil Sektörü Dış Ticareti

Küreselleşme, Türkiye'de tekstil sektörü ve giyim imalatı arasında uzun senelerdir meydana gelmiş güçlü olan entegrasyonu zayıflatmaktadır. Bu durum dikey biçimde meydana gelmiş, üretim süreçlerinin bölünmesi ve büyük satış zincirlerinin gerçekleştirilmesiyle ortaya çıkmaktadır. Talebi karşılayan ülkede ölçeklerin yetersizliği durumunda mevcut olan sektörel entegrasyonu değişme yönünden zorlamaktadır. Fakat

tekstilın hazır giyim ile arasındaki bağlar zayıflarken, çevre ülkelere ihracat yapma durumlarının artması yeni bir gelişme durumu olduğu görülmüştür (Çütcü,2015:64).

Küresel pazarlarda rekabet durumlarında oluşan zorluklar, petrol ve döviz fiyatlarındaki istikrarsızlıklar ve dış ticaretteki ülkemizin en büyük pazarı olan AB ülkelerindeki durgunluk gibi görülen olumsuzluklar meydana gelmiştir (Çütcü,2015:65). Fakat aşağıdaki tablo 25’de görüldüğü üzere Türkiye 2008-2013 yıllarında tekstil sektörünün dış piyasalarda iyi bir durumda olduğu görülmektedir.

Tablo 25

Türkiye Genel Dış Ticareti (\$) (2008-2013)

Yıllar	Türkiye Genel İhracatı	Yıllık Değişim %	Türkiye Genel İthalatı	Yıllık Değişim %
2008	132.027.195.626	-	201.963.574.109	-
2009	102.142.612.603	-22,6	140.928.421.211	-30,2
2010	113.883.219.184	11,5	185.544.331.852	31,7
2011	134.906.868.830	18,5	240.841.676.274	29,8
2012	152.461.736.556	13,0	236.545.140.909	-1,8
2013	151.812.238.560	0,4	251.650.822.621	6,4

Kaynak: İTKİB,2014a

Yukarıdaki Tablo 25’e baktığımızda, 2008 Dünya Küresel Krizden sonraki Türkiye dış ticaretinin durumu gösterilmiştir. Türkiye genel ihracat ve ithalat rakamları incelendiğinde 2008-2013 yılları arasında ithalattaki artış oranı ihracattan daha fazladır. 2013 yılında Türkiye genel ihracat yıllık değişim oranı %6,4 artarken ihracat yalnızca %0,4’ lük bir artış göstermiştir. Böyle bir durumda dış ticaret açığını ve bunun devamında cari açık sorununu tetiklemektedir.

Tablo 26

Türkiye Tekstil Dış Ticareti (\$) (2008-2016)

Yıllar	İhracat	Yıllık Değişim %	İthalatı	Yıllık Değişim %
2008	6.640.492.320	-	7.301.405.106	-
2009	5.374.056.670	-19,1	6.301.202.314	-13,7
2010	6.352.784.994	18,2	9.079.066.534	44,1

2011	7.709.384.326	21,4	10.386.750.480	14,4
2012	7.749.225.552	0,5	8.674.485.448	-16,5
2013	8.370.751.010	8,0	9.301.556.059	7,2
2014	8.535.980.789	2,0	9.712.850.457	4,4
2015	7.590.798.394	-11,1	8.270.402.329	-14,9
2016	7.568.762.154	-0,3	8.171.002.532	-1,2

Kaynak: İTKİB,2014a

Tablo 26’ de 2008-2016 yıllarında Türkiye tekstil dış ticareti verileri gösterilmiştir. Burada da ithalat ihracattan daha fazladır. Yıllık değişim oranlarına baktığımızda 2012 yılında ithalat %-16,5’lik bir azalma görülür iken, ihracatta %0,5’ lik küçük bir artış vardır. Yine 2013 yılı içinde de ihracat yıllık değişim oranı ithalat yıllık değişim oranından fazladır.

4.8. Tekstil Sektörünün Dış Ticarete Ödeme Şekillerine Göre İhracattaki Payı

Tablo 27

Ödeme Şekillerine Göre İhracat (2010 -2016)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Peşin Ödeme	8.819.323	9.682.526	21.875.516	15.136.099	14.929.437	13.947.391	15.531.258
Kabul Kredili Ödeme	293.744	292.149	267.729	287.655	295.861	257.920	280.316
Mal Mukabili Ödeme	67.473.121	81.351.495	87.324.963	93.795.859	102.834.175	94.969.939	94.864.147
Vesaik Mukabili Ödeme	20.993.863	24.637.849	24.409.530	25.878.334	24.228.910	21.415.158	20.610.973
Akreditif Ödeme	12.029.350	14.525.143	14.328.538	12.280.664	11.239.517	9.694.014	8.154.558

Kaynak: TÜİK

Tablo 27'ye baktığımızda ihracatta en çok mal mukabili ödeme yönteminin kullanıldığı görülmektedir. Daha sonra vesaik mukabili ödeme gelmektedir. Kabul kredili ödeme oldukça azdır. Mahsuben ödeme ise hiç yoktur.

Tablo 28

Ödeme Şekillerinin Türkiye'de Tekstil İhracatına Oranı (Yüzdesi)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Peşin Ödeme	0,01	0,01	0,02	0,01	0,1	0,01	0,02
Kabul Kredili Ödeme	0,004	0,004	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003
Mal Mukabili Ödeme	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12	0,12	0,12
Vesaik Mukabili Ödeme	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02
Akreditif Ödeme	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Verileri oranladığımızda en çok yüzdeye sahip ödeme yöntemi mal mukabili ödemedir. En az kabul kredili ödeme yöntemidir. Geri kalan oranlar ise gider ödeme şekillerine dağılmaktadır.

4.9. Tekstil Sektörünün Dış Ticarete Ödeme Şekillerine Göre İthalattaki Payı

Tablo 29

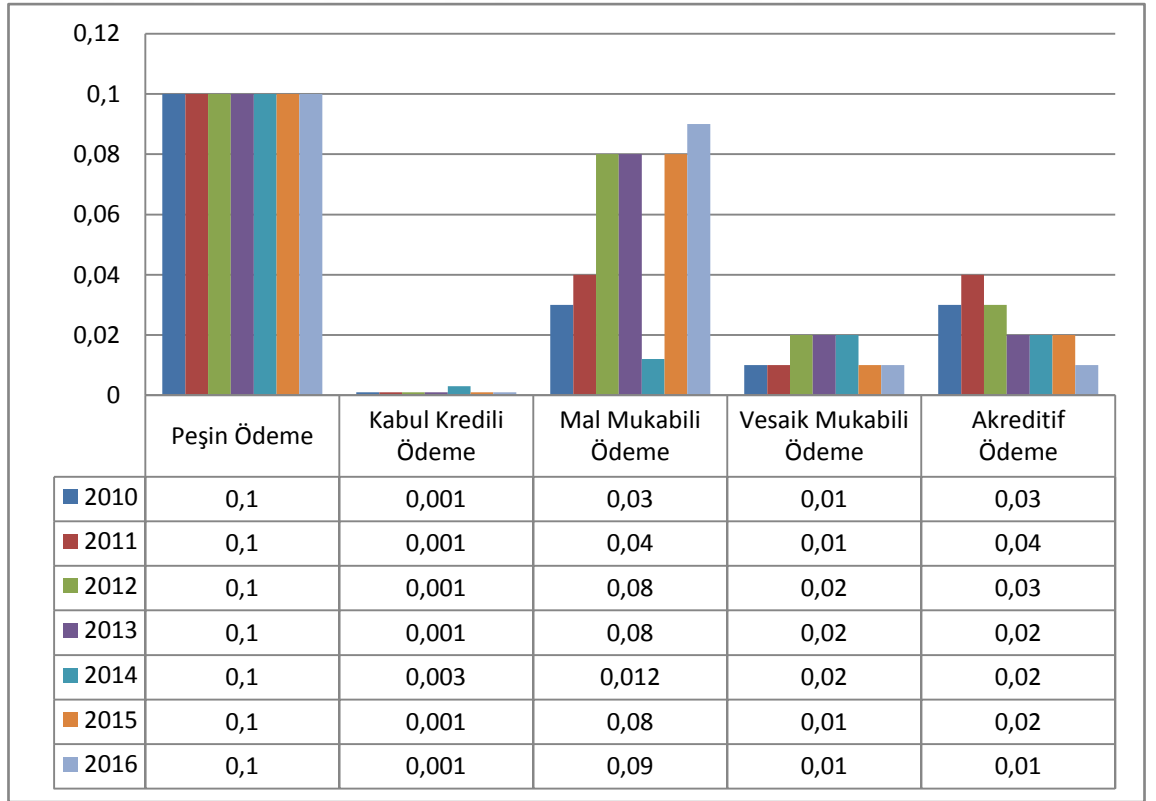
Ödeme Şekillerine Göre İthalat (2010 -2016)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Peşin Ödeme	95.437.547	111.372.484	108.000.257	117.639.578	119.326.764	95.343.025	77.472.048
Kabul Kredili Ödeme	1.223.725	1.462.652	1.203.182	1.200.081	1.127.950	862.821	812.023

Mal Mukabili Ödeme	34.719.132	42.854.536	70.734.281	77.764.400	71.528.310	68.796.114	81.525.294
Vesaik Mukabili Ödeme	14.963.761	17.358.346	14.985.436	15.523.196	14.920.304	10.690.854	9.031.204
Akreditif Ödeme	23.246.838	48.999.536	22.540.652	21.271.411	18.442.201	14.660.717	11.237.064

Kaynak: TÜİK

Yukarıdaki tabloya baktığımızda ithalatta oldukça yüksek fiyatlarda peşin ödeme yönteminin kullanıldığı görülmektedir. Daha sonra mal mukabili ödeme gelmektedir. İhracatta olduğu gibi ithalatta da kabul kredili ödeme oldukça azdır.



Şekil 17: Ödeme Şekillerinin Türkiye’de Tekstil İthalatına Oranı (Yüzdesi)

Yıllara göre tekstil ithalatının ödeme şekillerinin ithalata oranladığımızda, en çok yüzdeye sahip ödeme yöntemi peşin ödemedir. En az kabul kredili ödeme yöntemidir. Geri kalan oranlar ise gider ödeme şekillerine dağılmaktadır.

4.10. Türk Tekstil Sektöründe SWOT Analizi

Türk tekstil sektörünün ileriye yönelik hedefleri ve beklentilerinin gerçekleşmesi SWOT analizi ile daha gerçekçi bir şekilde yorumlanabilmektedir (Arslan,2008:79). Türk tekstil sektörünün SWOT analizi aşağıdaki gibidir (Çütcü,2015:55):

Güçlü Yanları

- Genç nüfus, nitelikli iş gücü ve düşük iş gücü maliyetleri,
- Hammadde ve malzemenin fazlalığı,
- Örgütlü, esnek ve etkin üretim yapısı,
- Yerleşik tekstil geleneği,
- Ulaşım, lojistik, iletişim gibi konularda alt yapının yeterli olması,
- Uluslar arası rekabet deneyimi,
- Gelişmiş tekstil sektörünün olması,
- Gelişmiş tekstil- konfeksiyon alt yapısı ve yeterli deneyimin olması,
- Organize perakendeciliğin sürekli gelişiyor olmasıdır.

Zayıf Yanları

- Sektör içinde alt sektörler arasında koordinasyonun ve işbirliğinin tam olarak sağlanamaması,
- Tekstil sektörünün yol haritası ve envanterlerinin çıkarılmaması,
- Üretim süreci maliyetlerinin fazla olması (SSK primler, istihdam vergileri, KDV, finansman maliyetleri gibi),
- AB pazarına bağımlı olunması,
- Markalaşma faaliyetlerinin yetersiz durumda olması,
- Ar-Ge, eğitim ve teknoloji politikasının eksik oluşu ve yeterli kaliteye sahip olamaması,
- Tekstil makinelerinde dışa bağımlılık,
- Ülke içi ve dışı benchmarking alışkanlıklarının bulunmaması,

- Ülke dışındaki üretim organizasyonlarının yeterli ölçüde geliştirilememesi,

Fırsatlar

- Gelişen turizm ve tekstil sektörü seferberliği,
- Ülkenin genç nüfus gücü,
- Hedef pazardaki pazar payının düşmüş olması,
- Farklılaşmaya yönelik bilincin gelişmesi (katma değer yaratma, farklılaşma, moda, marka),
- Birlikte yapılan hareketler, stratejik işbirliği ve kümeleşmelerin artırılması,
- Tedarik zinciri yönetim etkinliği (hızlı teslimat, kargo ticareti,...) global perakende sektörü trendlerine ve değişimlerine uyum sağlama,

Tehditler

- Küresel arz fazlası,
- Kaynak yetersizliği,
- Pahalı, kıt, kısa vadeli ve risk yaratan finansman,
- Siyasi bakımdan istikrarsız bir bölge içinde bulunması,
- Ulaşım maliyetlerindeki düşüşler, pazara yakınlık avantajlarının olmaması,
- İstikrarsız makroekonomik yapı ve buna bağlı olarak yabancı sermaye girişi eksikliği,

4.11. Tekstil Sektörünün Genel Sorunları ve Çözüm Önerileri

Tekstil sektörünün, dünyada meydana gelen makro gelişmeler ve küresel ekonomideki yeni boyutlar karşısında almış olduğu pozisyon, ülkemiz tekstil sektörü için uzun vadede stratejilerin oluşturulmasını ve önlem alınmasını gerektirmektedir. Dünya tekstil sektörü, küreselleşme sürecinde diğer sektörlerle kıyasla daha çok etkilenmiş ve hızlı bir dönüşüm yaşamıştır. Aşırı fiyat rekabeti ortamında dünya tekstil sektörü gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere geçmiş, üretimde kullanılan işgücü, üretim alanı, sermaye, çevresel ve yasal özgürlükler verimliliği tekstil üretimini farklı bölgelere ulaştırmıştır. Dünyada böylesine önemli gelişmeler olurken Türk tekstil

sektöründe yatırımların dışında fazla bir olumlu gelişmeler görülmemiştir. Sektörün rekabetçi yapısından dolayı son yıllarda oluşan açıklar kapatılmaya çalışılmıştır.

Tekstil sektöründe temel ve genel sorunlar karşımıza çıkmaktadır. Temel sorunlar şu şekildedir (Çetin,2006:260);

1. Kayıt Dışı İstihdam: Tekstil ve konfeksiyon sektörünün istihdama olan katkıları Türkiye için büyük bir öneme sahiptir. Yoğun genç nüfusa sahip ülkelerde önemli bir istihdam kaynağıdır. Çetin (2006), sektörün, 2,5 milyon kişiye doğrudan, 10 milyon kişiye de dolaylı istihdam sağladığını belirtmiştir. Bunun yanı sıra kayıtlı istihdamın 1/6 seviyesinde olduğunu, bu sektörlerde yaklaşık 2 milyon kişinin kayıt dışı çalıştığını açıklamıştır.

2. Yapısal Sorunlar: Ülkemiz tekstil ve konfeksiyon firmalarının KOBİ niteliğinde olması ve öz sermayelerinin rakiplerine kıyasla yetersiz kalması, teknolojileri uygulamaya koymalarını zorlaştırmıştır. Yasal sorunlar; plansız büyüme ve yatırımlar, maliyet artışları, pazarlama ve markalaşma sorunu olarak karşımıza çıkmaktadır (Çütcü,2015:60).

3. Enerji Sorunu: Türk sanayinin dünya ile rekabetinin önündeki en büyük engel enerji maliyetlerinin pahalı olmasıdır. Enerji alanında firmalar rakiplerine göre dezavantajlı olarak ihracat mücadelesine başlamasına neden olmaktadır.

4. Atıl Kapasite: Türk tekstil sektöründe yeni ve büyük kapasiteli yatırımlar yapılmıştır. Yapılan bu yatırımlar kapasite fazlası oluşturmuştur. Üst üste gelen krizler nedeniyle sektörde büyük hasarlar meydana gelmiştir. Kapasite kullanım oranları da oldukça düşmüştür (Çetin,2006:261).

5. Teşvik Sorunları: Türkiye’de yatırımların ve sektörlerin yönlendirilmesinde önemli etkenler Yatırımlarda Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonudur. Önceki dönemlerde uygulanan teşvikler, bazı tekstil alt sektörlerinde aşırı kapasitelerin meydana gelmesine izin vererek tüm sektöre zarar vermiştir. Ayrıca teşvik alan bazı iyi niyetli yatırımcılarda yanıtılmaktadır (Çetin,2006:261).

Türk tekstil sektörünün sorunlarının çözümüne yönelik, tekstil işletmelerinin ne derece etkin ve verimli olduklarının belirlenmesi sorunların çözümü için katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Genel sorunları ise aşağıdaki şekilde sıralanmıştır (Afşar,2007:13);

- Öz kaynak yetersizliği sektörü olumsuz etkilemektedir.
- Türkiye’de tekstil sektörünün temelde önemli bir sorunu Ar-Ge eksikliğidir.
- Kriz dönemlerinde plansız şekilde yatırımlara devam edilmesi sektörün genel yapısına zarar vermiştir.
- Tekstil mamullerinin maliyetlerinde direkt etkili olan enerji, hammadde ve işçiliğin fazla olması dış ticaret açısından önem arz etmektedir.
- Tekstil sektöründe strateji ve vizyon eksikliği görülmektedir. Bu durum da tekstil sektörünü sorunlarla karşı karşıya bırakabilmektedir. Strateji konusunda ticaret ve sanayi odalarının teşvikleri gereklidir.

- Tekstilcilerde kur riskiyle karşı karşıya kalmaktadırlar.

Yukarıda belirtilen bazı genel sorunlara ilişkin genel çözüm önerileri ise şu şekildedir (Afşar,2007:14-15);

- İlk önce sağlıklı bir sektör envanteri oluşturulmalı ve sorunlar tek tek gözden geçirilmeli, tartışılmalıdır.

- Kısa, orta ve uzun vadeli hedefler belirlenmelidir. Vizyon oluşturulabilir ve stratejiler tespit edilmelidir.

- Tekstil şirketleri bir arada toplanarak oluşabilecek sorunlara ortak çözüm arayışında bulunmalıdır.

- Ar-Ge ve eğitim yatırımları en üst düzeyde yapılmalıdır.

- Bu sektörün kayıt altına alınabilmesi için denetimler yoğunlaştırılabilir ve kapsamlı bir vergi reformu yapılmalıdır.

- Devlet desteğiyle farklı pazar arayışları içinde olmalıdır.

- Hammaddenin sanayiciye dünya fiyatlarıyla ulaştırılması sağlanmalıdır.

Yukarıdaki çözümlere ek olarak Türk tekstili kendine özgü tasarımı, verimliliği, pazarlamayı, dağıtımını ve kaliteyi daha da geliştirebilir.

4.12. Türk Tekstil Sektörünün Geleceği Ve Hedefleri

Tekstil sektörü, ortaya çıkarmış olduğu birçok katma değer ve bunların alt bileşen sektörleriyle gelişmiş ülke tarafından tanımlanmaktadır. Ülkeler bu sektörün ileriye doğru pazar oranlarını arttırabilmek amacıyla başta Ar-Ge olmak üzere çoğu alanda önemli yatırımlar yapmaktadırlar. Gelişmekte olan ekonomiyle Türkiye'nin de küresel rekabet ilmesi için kamu – özel sektör gibi tüm bileşenleriyle iş birliği içinde olması, dış piyasalarda markalaşarak piyasaların en büyük tedarikçisi olduğunu belirterek gelişimini devam ettirmesi gerekmektedir.

1995 senesinde DTÖ tarafından kabul edilen Tekstil ve Hazırgiyim Anlaşması gereği ticaret kotalarının kaldırılması 2005 de uygulamaya geçirilmiş, bu da uluslar arası pazarlarda çekişmeli rekabetin yaşadığı yeni bir dönem başlamıştır. 2006 da hazırlanmış olan Dokuzuncu Kalkınma Planı Tekstil raporunda Dünya Ticaret Örgütü verileri incelenerek hazırlanmıştır. Tekstil sektörü için 2012 yılında belirlenen hedefler tutturulmuştur (BSTB,2013). Çütcü (2015)' e göre, 2023 yılında dünya tekstil ticaretinin 550 milyar dolara, hazırgiyim ticaretinin 740 milyar dolara, deri ve deri ürünleri ticaretinde 300 milyar dolara ulaşılacağı öngörülmekte olduğu belirtilmiştir.

Önümüzdeki yıllarda bilgi, bilim ve teknolojinin bireysel ve toplumsal refahı belirleyen temel itici güç olduğu öngörülmektedir. Ayrıca bilişim teknolojisinin desteği ile artan küreselleşme ve dünya ticareti de eklendiğinde, temel eğilimler şu şekildedir (Çütcü,2015:58);

- Üretim ekonomik ölçek boyutlarda azalma olacağı, arzın talebi aşacağı, kişiye özgü hizmet ve üretim oluşturulacağı, iş ve yönetimde teknoloji ve bilgi sistem kullanımının artacağı,
- Toplumsal, kurumsal, bireysel boyutlarda küresel etkileşimin, rekabetin ve oluşabilecek işbirliklerinin artacağı,
- Sektörler arasında yeni çalışma alanların ve ürünlerin meydana geleceği,
- İşgücü talebinin üretimden hizmet sektörüne geçeceği,

Uluslar arası piyasalarda, tekstil sektöründe geleceğe yönelik hedefler doğrultusunda Türk Tekstil Sektöründe yeni bir vizyon oluşturulması ve hedeflerin daha da gerçekçi olması gerekmektedir. Ekonomik başarının olabilmesi için bütün sektördeki gibi tekstil sektöründe de ilk önce yapılması gereken, eğitim alanında yapılan

yeniliklerdir. Kısaca sektörün ihtiyaçlarına yönelik, dünya standartlarında çağdaş ve bilimsel eğitim süreçleri başlatılmalıdır. Bunun yanı sıra sektörün bütün bileşenleri arasında yapılan işbirliklerinin etkinleştirilmesi, ulusal ve uluslar arası Ar-Ge fonlarının etkin bir şekilde kullanımının sağlanması oldukça önemlidir. Bütün bu hedefler sağlanırsa Türkiye'nin mevcut durumu ile dünya piyasasında tekstil sektöründe en az %5' lik payı aşması ve sektörün milli gelirine olan katkısının daha çok artması sağlanmış olacaktır (Çütcü,2015:59).

Diğer sektörlerde olduğu gibi tekstil sektöründe de belirlenmiş olan hedeflerin gerçekleşmesinde kaynakların daha verimli kullanılması, küresel eğilimler doğrultusunda marka ve dağıtım kanalları oluşturarak katma değeri yüksek ürün kullanımının artmasının sağlanması, üniversite – sanayi işbirliğini geliştirerek yeni tekstil araştırma merkezlerinin kurulması gerekmektedir.

Değerlendirme;

Tekstil sektörü, teknolojilerin yoğun olarak kullanıldığı fabrikalarda üretimlerin yapıldığı, günümüze kadar Türkiye'nin ekonomisinde önemli rol oynamaktadır. Ekonomik etkinlik, sosyal etkileşim ve teknoloji düzeyi itibariyle Türk tekstil sektörü, sosyo-ekonomik faaliyet alanlarından birini oluşturmuştur. 2002 yılında Türk tekstili 9.2 milyar dolarlık ihracatı ile dünyanın en büyük 5. sırasında, AB' nin 2. büyük tedarikçisi konumundaydı. 2013 deki veriler de tekstil sektöründe 305,89 milyar dolar olan dünya toplam ihracatının 12,2 milyar dolarlık kısmı Türkiye'ye ait gözükmektedir. 2013'de dünya tekstil ihracatında ilk sırada Çin daha sonra İtalya, Hindistan, Almanya tekstilde en fazla ihracat hacmi bulunan ülkeler arasında yer almaktadır. Bu yılda da Türkiye tekstil ihracatında 5. sıradadır. Türkiye'nin genel ihracatı 2017 Ekim ayında %15,6 oranında artarak 13.5 milyar dolar değerine ulaşmıştır. Sanayi ihracatı ise, %17,2 oranında diğer yıla göre artış göstermiş ve 11.0 milyar dolar değerinde görülmektedir. 2017 Ekim ayında en çok tekstil imalatı AB ülkelerine yapılmıştır. Bu oran ekim ayında %5,4 artış göstermiş ve yaklaşık 487 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 2017 Ekim ayında, ülkemizden en fazla tekstil ve hammadde ihracatı yapan ülke ise Ortadoğu ülkesi ikinci sırada yer almaktadır. Bu sektörde ihracatımızın en fazla yükseldiği ülke grubu %24,3 oranıyla Eski Doğu Bloku görülürken, Ekim ayında ihracatımızda en fazla düşüş yaşanan oranı %-17,4 olan Türk Cumhuriyetleridir. Türkiye gelişmiş ülkelere farklı olarak tekstil sektöründe işgücü,

iç tüketim ve hammadde yönünden büyük kapasiteye sahip olması nedeniyle büyük önem taşımaktadı



SONUÇ

Ülkemizin ekonomik geçmişine bakıldığında 1980 yılı ekonomi ve dış ticaret politikaları açısından çok önemli bir dönüm noktasıdır. 1980 öncesinde ithal ikamesine dayalı bir büyüme modeli benimsenmiştir. Burada uygulanan sabit kur sistemi ve kambiyo rejimi, ihracat aleyhine sorunlar yaratmıştır. Yaşanan petrol krizleri ile yüksek enflasyon, döviz bulunamaması nedeniyle ithalat sorunları, petrol ve enerji yetersizliği, dış borçların ödenememesi, düşük ekonomik büyüme gibi problemlerden dolayı köklü ekonomik reformlara ihtiyaç duyulmuştur. Türkiye 24 Ocak İstikrar Kararları İle İthalat İkamesine Dayalı Sanayileşme Stratejilerini bırakarak, İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisini benimsemiştir. Türkiye, dış ticareti serbestleştirmiş, yabancı sermaye teşvik etmiş, ihracatı teşvik etmek amacıyla farklı önlemler almıştır. Böylece Türkiye, dışa açık ve rekabetçi bir yapı kazanmıştır.

Birbirini tanımayan ve farklı ülkelerde bulunan alıcı ve satıcı arasında satış sözleşmesinin yapılmasıyla ortaya çıkan dış ticaret hareketlerinin önemli kısımlarından biri, sözleşmeye konu olan malın bedelinin ödenmesi sırasında tercih edilecek yöntemin belirlenmesidir. Dış ticarete ödeme şekillerinin bazılarında ihracatçı avantajlı olurken bazılarında da ithalatçı avantajlı olmaktadır. Ödeme şekilleri, dış ticarete oluşabilecek risklerden tarafları koruyabilmek açısından önemli bir konudur. Çeşitli uluslar arası ödeme şekilleri bulunmaktadır. Bunlar; peşin ödeme, mal mukabili, kabul kredili ödeme, vesaik mukabili ve akreditiftir. Mal bedelinin hangi ödeme şekline göre olacağı da taraflar arasında yapılan anlaşma ile belirlenmektedir. Ayrıca ithalatçının ödeme yapabilme gücüne ve ithalatçıya dair güvene de bağlı olmaktadır. İhracatçı açısından en az riskten en çok riskli olana doğru sıralama ise şu şekilde karşımıza çıkmaktadır, peşin ödeme, akreditif ödeme, vesaik mukabili ödeme ve mal mukabili ödemedir. İthalatçı açısından ise risk durumu tam tersidir. Önce mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme, akreditif ve peşin ödeme olarak sıralanmaktadır.

Uluslar arası satış sözleşmesine konu olan Incoterms kuralları, farklı tarihlerde, teknolojinin hızla gelişmesiyle revizyonlara uğramıştır. Yapılan revizyonlardan en önemlisi ise Incoterms 2010 dur. Uluslar arası Ticaret Odası, ithalatçı ve ihracatçının maliyet, risk ve yükümlülük sınırlarını ortaya koyan 11 adet teslim şekli tanımlamıştır. Bunlar; EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAT, DAP ve DDP dir. DDU,

DES, DEQ ve DAF 2000 yılındaki teslim şekilleri kaldırılarak, 2010 da DAT ve DAP eklenmiştir. Hangi taşımacılık metodunun kullanılacağı tespit edilirken, satıcının teslim yükümlülüğünü nerede yerine getireceği, hangi aşamalardan sonra riskin alıcı üzerine geçeceği ve teslim aşamasında masrafların nasıl yapılacağı gibi ayrıntılar öz ardı edilmemelidir. Ayrıca Incoterms 2010'a eklenen bazı kavramlarda bulunmaktadır. Bunlar; gümrük işletmeleri, teslim şekilleri, taşıyıcı, elektronik kayıt ya da işlem ve ambalajdır. Incoterms kurallarının dünya genelinde ortak bir dil yaratması ticaretle uğraşan kişiler için büyük kolaylıklar sağlayabilmektedir. Incoterms kuralları satım sözleşmesinin bütün aşamalarını kapsamaktadır. Sadece satıcının malları alıcıya teslim ettiği sırada taraflarından hangisinin sigorta, taşıma ve masraflardan sorumlu olacağını belirlemektedir. Genel olarak ortak bir dil oluşturulması, ticaretin gelişmesi yönünden önemli ve gereklidir.

Türkiye'de dış ticaretin ödeme şekillerine göre dağılımı incelendiğinde ihracatın % 55 civarında mal mukabili satışlardan oluşmaktadır. En riskli ödeme şekli olması nedeniyle bu tip satışların güvence altına alınarak ticari risklere karşı koruma sağlanması ihracatın sürdürülebilirliği ve gelişimi açısından son derece önem arz etmektedir. İhracatta satışların mal mukabili olması, ithalatta ise alımların ağırlıklı olarak peşin ödeme yoluyla gerçekleştirildiği düşünüldüğünde, ülke ekonomilerinde yaşanan herhangi bir ekonomik güçlük neticesinde, ticari alacakların tahsil kabiliyetinde karşılaşılan zorluklar nakit akışının olumsuz yönde etkilenmesine sebebiyet verecektir.

Olağanüstü durumlarda, ödeme şekillerinin kullanımda artış ve azalışlar meydana gelmiştir. TÜİK verilerinde yıllara göre ödeme şekillerinin ithalat ve ihracatına baktığımızda, kriz döneminde ithalatta peşin ödemede düşüş meydana gelmiş 2002 yılından sonra ise kullanımı artmıştır. Kabul kredili ödeme kullanım oranı kriz dönemlerinde azalmış, kriz sonrasında ise her yıl artış göstermiştir. Vesaik mukabili ve akreditif ödeme şekillerinde ise, 2001 yılına kadar kullanımı azalmış, 2002-2003 yıllarında akreditif ödeme kullanımı tercih edilmemiş, 2004 yılından sonra artmaya başlamıştır. Kriz döneminde ithalat dağılımına baktığımızda, akreditif ödeme tercih edilmemiştir. Kriz sonrasında ise kabul kredili ödeme yapılmamıştır.

Dünya tekstil sektörü, küreselleşme sürecinde diğer sektörlerle kıyasla daha çok etkilenmiş ve hızlı bir dönüşüm yaşamıştır. Tekstil sektöründe temel sorunlar, kayıt dışı istihdam, yapısal sorunlar, enerji sorunu, atıl kapasite ve teşvik sorunlarıdır. Genel

sorunları ise kısaca, özkaynak yetersizliği, Ar-Ge eksikliği, kriz döneminde plansız yatırımlar, enerji, hammadde ve işçiliğin fazla olması, kur riskleri, kayıt dışılıktır. Genel çözüm önerileri ise; sağlıklı bir sektör envanteri oluşturulması ve sorunların tek tek gözden geçirilmesi, kısa, orta ve uzun vadeli hedefler belirlenmesi, şirketleri bir arada toplayarak oluşabilecek sorunlara ortak çözüm arayışında bulunması, denetimlerin yoğunlaştırılması ve kapsamlı bir vergi reformu yapılmasıdır.

2006 da hazırlanmış olan Dokuzuncu Kalkınma Planı Tekstil raporunda Dünya Ticaret Örgütü verileri incelenerek hazırlanmıştır. Tekstil sektörü için 2012 yılında belirlenen hedefler tutturulmuştur. 2023 yılında dünya tekstil ticaretinin 550 milyar dolara, hazır giyim ticaretinin 740 milyar dolara, deri ve deri ürünleri ticaretinde 300 milyar dolara ulaşacağı öngörülmekte olduğu belirtilmiştir. Ayrıca, tekstil sektörünün dünya ticaretindeki payını koruyabilmesi için 2023 yılında tekstilde 17.5 milyar dolara ulaşması gerekmektedir.

Ekonomik başarının olabilmesi için bütün sektördeki gibi tekstil sektöründe de ilk önce yapılması gereken, eğitim alanında yapılan yeniliklerdir. Kısaca sektörün ihtiyaçlarına yönelik, dünya standartlarında çağdaş ve bilimsel eğitim süreçleri başlatılmalıdır. Bunun yanı sıra sektörün bütün bileşenleri arasında yapılan işbirliklerinin etkinleştirilmesi, ulusal ve uluslararası Ar-Ge fonlarının etkin bir şekilde kullanımının sağlanması oldukça önemlidir.

KAYNAKÇA

Acar, Fatih: (2013). ‘Türkiye Ekonomisine Genel Bakış (2001-2013)’, **Çalışma Dünya Dergisi**, Cilt 1, Sayı 2.

Afşar, Bilge: (2007). ‘Tekstil Sektör Raporu’, **Konya Ticaret Odası Etüd Araştırma Servisi**.

Ağsakal, Ahmet; Erkan, M. Kenan: (2016). ‘Türkiye’de Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Faiz Oranları’, **Uluslar arası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi**, Cilt 30, s.581-588.

Akat, Ömer: (2001). ‘**Uluslararası Pazarlama**’, Ekin Kitabevi, Bursa.

Akdemir, Sevim; Konur, Fatih: (2008). ‘Türkiye’de Dış Ticaretin Gelişimi (2000-2007)’, **2. Ulusal İktisat Kongresi DEÜ İİBF İktisat Bölümü**.

Akkaya, Ümit: (2005). ‘Vesaik Mukabili ve Mal Mukabili Ödeme Şekillerinin Karakteristik Özellikleri’, **İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Özel Hukuk Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul.

Arslan, Kahraman: (2008). ‘**Küresel Rekabet Baskısı Altında Tekstil ve Hazır Giyim Sektörünün Dönüşüm Stratejileri ve Yeni Yol Haritası**’, MÜSİAD Araştırma Raporlar, İstanbul.

Arzova, Burak: (2006). ‘**İhracat Hakkında Herşey**’, Türkmen Kitapevi, İstanbul.

Ataman, Ümit; Sümer, Haluk: (2006). ‘**Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**’, Türkmen Kitapevi, İstanbul.

Aubin, Yann; Longeaux, Louis; Vecchiato, Jean-Claude: (2011). ‘**International Bank and Other Guarantees Handbook: Middle East and Africa Volume**’, Hollanda, Kluwer Law International.

Bağdınlı, Nazmi: (2007). ‘İthalat İşlemlerinde Akreditifli Ödeme Yöntemi ve MTO 500’, **Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Yayınlanmış Yüksek Lisans**, Kahramanmaraş.

Bakan, İsmail; Şamiloğlu, Famil; Canitez, Murat: (2008). '**Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar**', Gazi Kitabevi, Ankara.

Başlangıç, Sadık Özgür: (2015). 'Uluslararası Lojistik Uygulamalarında Teslim Şekilleri ve Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurların Belirlenmesi', **Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Doktora Tezi**, Aydın.

Brodie, Peter: (1999). '**Commercial Shipping Handbook**', LLP, London.

BSTB: (2013). '**Tekstil, Hazırgiyim, Deri ve Deri Ürünleri Sektörleri Raporu**', Ankara.

Caner, Oğuz: (2012). 'Incoterms 2010', **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Cilt 22, Sayı 11, s. 223-262.

Carse, Stephen; Williamson, John; Wood, E.Geoffrey: (1980). '**The Financing Procedures of British Foreign Trade**', Amerika, Press Syndicate of University of Cambridge.

Çetin, Ali Cüneyt: (2006). 'Türk Tekstil Sektörü ve Türk tekstil Firmalarının Etkinlik Düzeylerinin Belirlenmesi', **Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Sayı 2.

Çınar, Hakan: (2004). '**Pratik İthalat İhracat İşlemleri ve Dış Ticarete Finansman Teknikleri**', ARC Yayınevi, İstanbul.

Çütcü, İbrahim: (2015). 'Tekstil Sektöründe İnovasyon ve İhracat Performansı: Güneydoğu Anadolu Bölgesi Örneği', **Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı**, Gaziantep.

Dilek, Marziye: (2007). 'Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri ve Uygulamada Karşılaşılan Sorunlar'. **Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi İktisat Anabilim Dalı Uluslararası İktisat Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi**, Ankara.

Eun, Cheol S; Resnick, Buruce: (2004). '**International Trade Management**', Mc Graw-Hil, New York.

Gayipov, Yadigarjon: (2013). ‘Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekillerinde Eğitim Gereklilerinin Belirlenmesi’, **Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı, İşletme Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi**, Ankara.

Gökgöz, Ahmet; Şeker, Ayberk: (2014). ‘**Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**’, Dora Yayıncılık, Bursa.

Güney, Alptekin: (2012). ‘**Banka İşlemleri**’. Beta Basım, İstanbul.

Güven, Özcan: (2002). ‘**İhracat ve İthalatçının El Kitabı**’, Kardeşler Basımevi, İzmir.

Hacıoğlu, Ali: (2009). ‘Türkiye’de Dış Ticaret Mevzuatı ve Ekonomi Politikaları Arasındaki Uyum Sorunlarına İlişkin Bir Analiz’, **Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi**, Edirne.

Hepaktan, C.Erdem; Çınar, Serkan: (2011). ‘Türkiye’nin Dış Ticaretinin Bölgesel Profili’, **Marmara Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt 30, Sayı 1.

Hepaktan, C. Erdem; Çınar, Serkan; DüNDAR, Özlem: (2011). “Türkiye’de Uygulanan Döviz Kuru Sistemlerinin Dış Ticaret İle İlişkisi”, **Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar**, Cilt 3, Sayı 5.

Hinkelman, Edward (Çev: Kaplaner, Berk): (2002). ‘**Uluslararası Ödemeler, Akreditifler, Vesaik Karşılığı Tahsilâtlar ve Siber Ödemeler**’, İstanbul.

İTKİB: (2017). ‘Toplam Tekstil ve Hammaddeleri Sektörü 2017 Yılı Ekim Ayı İhracatı Performans Raporu’.

İTKİB: (2014a). ‘Türkiye Genel, Hazır Giyim, Tekstil, Deri ve Halı Dış Ticareti.

Kaderli, Yusuf; Küçükkaya, Hatice: (2012). "2008 Dünya Finansal Krizi Sonrası Türkiye Ekonomisinde Yaşanan Gelişmelerin Bazı Ülkelerle Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi", **Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt 12.

Karabay, Gülderen: (2006). ‘Tekstil Sektöründe Tedarik Zinciri Uygulamalarının Mevcut Durumunun Belirlenmesi ve Çözüm Önerileri’, **Dokuz Eylül Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü**, İzmir

Karacan, Sami: (2010) **‘Dış Ticaret ve Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi’**, Umut Tepe Yayınları, Kocaeli.

Karafakıoğlu, Mehmet: (2001). **‘Uluslararası Pazarlama Yönetimi’**, Beta Yayınları, İstanbul.

Kaya, Ferudun. **Uluslar arası Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**. Incoterms 2010. 67-144

Kaya, Feridun; Turguttopbaş, Neslihan: (2012). **‘Dış Ticaret İşlemleri’**, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir.

Kaya, Ferudun: (2011). **‘Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi’**, Beta Basım, İstanbul.

Kaya, Ferudun: (2010). **‘Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları’**, Detay Yayıncılık. Ankara.

Kazma, Sedef Burç: (2013). **‘Incoterms 2000 Incoterms 2010 Değişiklikleri Ve Türk Ticaret Hukuku’nda Incoterms’**.

Kemer, Barbaros Osman: (2003). **‘Pratik Dış Ticaret Teknikleri Teori-Uygulama’**, Alfa Yayınları, İstanbul.

Kılıç, Şengül: (2010). ‘Uluslararası Ticarete Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi’, **Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, Cilt 15, Sayı 2.

Korkmaz, Suna; Aydın, Ahmet: (2015). ‘Türkiye’de Dış Ticaret - Ekonomik Büyüme İlişkisi: Nedensellik Analizi’, **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, Cilt 10, Sayı 3.

Mustafa, Aylin: (2010). ‘Dış Ticarete Ödeme Şekilleri’, **Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi**, Edirne.

Muşovi, Emre: (2014). ‘Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, İhracatçı Açısından Güven Problemi ve Çözüm Önerileri’, **Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi**. İstanbul.

Nikbakht, Ehsan; Groppeli, Angelico A.: (2012). **'Barron's Finance'**, 6th. Ed, Barron's Educational Series Inc., Amerika.

Özalp, Abdurrahman: (2009). **'UCP 600'm Kullanılması ve Akreditif'**, Türkmen Kitapevi Yayınları, İstanbul.

Özkan, Ömer: (2012). 'Incoterms 2010 İle Getirilen Yenilikler', **Akademik Bakış Dergisi**, Sayı 13, s.1-15.

Parasız, İlker: (2004). **'Türkiye Ekonomisi'**, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa.

Polat, Alı: (2008). 'Uluslar arası ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600'. **Uluslar arası Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Sayı 13.

Ramberg, Jan: (2011). 'ICC Guide to Incoterms 2010: Understanding and Prctical Use', **ICC Services**.

Reisoğlu, Seza: (1995). **'Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamasında Akreditif'**, Ayyıldız Matbaası, Ankara.

Reuvid, Jonathan; Sherlock, Jim: (2011). **'International Trade An Essential Guide to the Principles and Practice of Export'**, Kogan Page LTD, İngiltere, Amerika.

Reynolds, Frank: (2003). **'Managing Exports Navigating the Complex Rules, Controls, Barriers and Laws'**, John Wiley & Sons, Amerika.

Schneider, Gerhard: (1974). **'Export-Import Financing- A Practical Guide'**, The Ronald Press Company, New York.

Sezgin, Şennur: (2009). 'Türkiye'de 1990-2006 Yılları Arasında Dış Ticaret-Ekonomik Büyüme İlişkisi', **Manas Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü Sosyal Bilimler Dergisi**, Sayı 22.

Shin, S : (2002). **'Asian Cases on Supply Chain Management for SMEs.'**, Asian Productivity Organization Tokyo.

Silifke, Canan: (2002). **'Dış Ticarete Ödeme Şekilleri'**. İstanbul Ticaret Odası.

Sohal, S. Amrik; Power, J. Damien; Terziovski, Mile: (2002). ‘Supply Chain Management in Australian Manufacturing – Two Case Studies, **Computers & Industrial Engineering**, Cilt 43, Sayı 1-2, s. 97-109.

Somuncuoğlu, Ünal: (2001). ‘**Akreditif Hukukunun Genel Hükümleri**’, Milletlerarası Ticaret Odası, İstanbul.

Şahin, Hüseyin: (2014). ‘**Türkiye Ekonomisi**’, 14. Baskı, Ezgi Kitabevi, Bursa.

Şahin, Arif: (2002). ‘**İhracata Yönelik Finansman Araçları**’, İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi, 3.Baskı, Ankara.

Top, Fatma: (2014). ‘Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri: Bucak Mermer Sektörü Örneği’, **Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi**, Isparta.

Turhan, Nihat: (2010). ‘**Dış Ticaret ve Akreditifli İşlemlerin Uluslar arası Uygulamaları Kılavuzu**’, Adalet Yayınevi, Ankara.

Uğur, Abdullah: (2004). ‘Türkiye’nin Dış Ticaretinde Tekstil - Giyim Sektörünün Yeri ve Yeni Rekabet Dönemi’.

URC 522. (1995). “**Uniform Rules For Collection (URC 522)**”, Paris, ICC.

Varlık, Uğur; Uçar, Mustafa: (2017). ‘Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Vesaik Mukabili İşlemlerde Operasyonel Riskler’, **Uluslar arası Ticaret ve Ekonomi Araştırma Dergisi**, Cilt 1, Sayı 1.

Yetik, Edip: (2011). ‘Dış Ticarete Ödeme Şekilleri’, **Gümrük Dünyası Dergisi**, Sayı 55.

Yılmaz, Nejla: (2015). ‘Türkiye’de Tekstil Sektöründe Dağıtım Kanalı Seçiminde Karşılaşılan Problemler ve Adıyaman’da Tekstil Firmaları Üzerinde Bir Araştırma’, **Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı**, Karaman.

Yılmaz, Mutlu; Özken, Ahmet: (2011). ‘**İhracat Anlamak ve Yönetmek İçin Bilmeniz Gereken Herşey**’, Optimist Yayınları.

Zambakhidze, Tamar: (2002). **‘Documentary Credit-An Advantageous Form Of International Payment’**, Georgian Law Review.

http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046.

http://archive.ismmmo.org.tr/docs/yayinlar/MevzuatSerisi/Mevzuat10/003_bolum%20_3_%204_ve_5.pdf

http://www.agchukuk.com/images/makaleler/uluslararası_ticari_satislarda_teslim_klozları_incoterms-20.pdf

<http://dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/33/825/10464.pdf>

http://www.kto.org.tr/d/file/tekstil_rapor.pdf

<https://www.wto.org/>

www.tuik.gov.tr

www.itkib.gov.tr

