

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

**DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ,
ŞİRKETLERİN UYGULAMADA KARŞILAŞTIĞI
SORUNLAR VE TİCARET YAPILAN YERE GÖRE
TERCİH EDİLME NEDENLERİ: BURSA ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Aykut ALABAYIR

**Enstitü Anabilim Dalı: Uluslararası Ticaret ve Finansman
Enstitü Bilim Dalı: Uluslararası Ticaret ve Finansman**

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Cemal ELİTAŞ

HAZİRAN 2016

T.C.
YALOVA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ,
ŞİRKETLERİN UYGULAMADA KARŞILAŞTIĞI
SORUNLAR VE TİCARET YAPILAN YERE GÖRE
TERCİH EDİLME NEDENLERİ: BURSA ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Aykut ALABAYIR (147221009)

Enstitü Anabilim Dalı: Uluslararası Ticaret ve Finansman

Enstitü Bilim Dalı: Uluslararası Ticaret ve Finansman

Bu tez 03/06/2016 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından oybirliği/oyçokluğu ile kabul edilmiştir.

Jüri Başkanı

- Kabul
 Red
 Düzeltme

Jüri Üyesi

- Kabul
 Red
 Düzeltme

Jüri Üyesi

- Kabul
 Red
 Düzeltme

BEYAN

Bu tezin yazılmasında bilimsel ahlâk kurallarına uyulduğunu, başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunulduğunu, kullanılan verilerde herhangi bir tahrifat yapılmadığını, tezin herhangi bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitedeki başka bir tez çalışması olarak sunulmadığını beyan ederim.

Aykut ALABAYIR

01/06/2016



ÖNSÖZ

Bu çalışmada, dış ticarete ödeme şekillerinin uygulanması aşamasında Türkiye’de dış ticaret şirketlerinin sahada karşılaştığı sorunlar üzerine odaklanılarak sorunların saptanması ve karakterizasyonunun belirlenmesi hedeflenmiş, ihracatta Türkiye ikincisi olan Bursa ilinde gerçekleştirilen saha çalışmasında karşılaşılan sorunların detayları üzerinde durulmuştur. Dış ticaretin yapıldığı bölgeye, ülkeye veya kıtaya göre kullanılan ödeme şekilleri ve kullanım nedenlerinin araştırılması ve belirlenmesi hedeflenerek, dış ticaret alanında bu konuda ihtiyaç duyulan veri alt yapısına katkı sağlanması amaçlanmıştır.

Çalışmama yapıcı eleştirileri ve değerlendirmeleri ile katkı sağlayan Sayın Yrd. Doç. Dr. Erol MUZIR’a, eğitim hayatım boyunca maddi manevi destekleri ile sürekli yanımda olan aileme ve altı yıl boyunca beni sevgi ve desteğiyle daha da güçlü hissettiren nişanlım Dilek ÖZHAN’a sonsuz sevgi ve saygılarımı sunmayı, teşekkürlerimi iletmeyi bir borç biliyorum. Çalışmamın, dış ticaret alanı için bilim dünyasına katkı sunmasını temenni ediyorum.

Aykut ALABAYIR

01/06/2016

İÇİNDEKİLER

BEYAN	iii
ÖNSÖZ	iv
KISALTMALAR LİSTESİ	x
ŞEKİLLER LİSTESİ	xii
TABLolar LİSTESİ	xiii
ÖZET	xvi
SUMMARY	xvii
GİRİŞ	1
BÖLÜM 1: DIŞ TİCARET KAVRAMI	6
1.1. Dış Ticaret İle İlgili Ön Bilgilerin Toplanması	7
1.2. Dış Ticarete İşlem Akışı	8
1.3. İhracatçı Olmanın Esasları	8
1.4. İhracat İşleminde Aşamalar	9
1.5. İthalatçı Olmanın Esasları	11
1.6. İthalat İşleminde Aşamalar	12
1.7. Türkiye’de Dış Ticareti Düzenleyen, Denetleyen ve Destekleyen Kuruluşlar.	14
1.7.1. Ekonomi Bakanlığı	14
1.7.2. İhracatçı Birlikleri.....	15
1.7.3. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı	16
1.7.4. Ticaret ve Sanayi Odaları	17
1.7.5. Türk Eximbank	17
1.7.6. Hazine Müsteşarlığı	18
1.7.7. İGEME (İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi)	19
1.8. Türkiye’de Dış Ticaret Teşvikleri.....	19
1.8.1. Dahilde İşleme Rejimi.	19
1.8.2. Hariçte İşleme Rejimi.	22
1.8.3. Devlet Yardımları (İhracata Yönelik).	23
1.8.3.1. Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi	23

1.8.3.2. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ.....	24
1.8.3.3. Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) Yardımına İlişkin Tebliğ	24
1.8.3.4. İstihdam Yardımı Hakkında Tebliğ	25
1.8.3.5. Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ.	25
1.8.3.6. Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ	25
1.8.3.7. Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality®'Nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ	26
1.8.3.8. Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği Hakkında Tebliğ.....	27
1.8.3.9. Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ.	27
1.8.3.10. Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ	28
1.8.3.11. Teknik Müşavirlik Firmalarının Yurtdışındaki Faaliyetlerine Sağlanacak Devlet Yardımları Hakkında Tebliğ	28
BÖLÜM 2: DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ	30
2.1. Peşin Ödeme	32
2.2. Prefinansman Kredisi ile Ödeme	34
2.3. Mal Mukabili Ödeme	34
2.4. Vesaik Mukabili Ödeme	35
2.4.1. Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme	39
2.4.2. Kabul Tahsilatlı Vesaik Mukabili Ödeme	41
2.4.3. Diğer Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemleri	41
2.5. Konsinye İhracat	42
2.6. Karşı Ticaret	42
2.7. Mahsuben Ödeme	43
2.8. Kabul Kredili Ödeme	43
2.9. Uluslararası Finansal Teknikler	44
2.9.1. Futures	44
2.9.2. Factoring	45

2.9.3. Forfaiting	45
2.9.4. Leasing	46
2.10. Akreditifli Ödeme	46
2.10.1. Akreditif İşleminin Tarafları	47
2.10.1.1. Akreditif Amiri (Applicant)	47
2.10.1.2. Amir Banka (Opening or Issuing Bank).....	47
2.10.1.3. Muhabir Banka (Correspondent Bank)	48
2.10.1.4. İştirak Bankası (Negotiating Bank).....	49
2.10.1.5. Görevli Banka (Nominated Bank).....	49
2.10.1.6. Rambursman Bankası (Reimbursing Bank).....	49
2.10.1.7. Lehdar (Beneficiary)	50
2.10.2. Akreditif İşleminde Sözleşmeler	50
2.10.3. Akreditifin Türleri	51
2.10.3.1. Taraflara Sağladığı Güvence Açısından Akreditifler	51
2.10.3.2. Ödemeden Sorumlu Olan Taraf Açısından Akreditifler	52
2.10.3.3. Ödeme Şekli Açısından Akreditifler	52
2.10.3.4. Özel Akreditifler	56
2.10.4. UCP 600 ve Milletlerarası Ticaret Odasının Hakemliği	58
2.10.5. Akreditifin Hazırlığı, Açılışı, İhbarı ve Teyidi	58
2.10.5.1. Bankalar	58
2.10.5.2. Akreditifin Açılışından Önce	59
2.10.5.3. Akreditif Açtırma Talimatı	59
2.10.5.4. Teyit Alınması	60
2.10.6. Akreditif Masrafları	60
2.10.6.1. Amir Banka Masrafları	61
2.10.6.2. Muhabir Banka Masrafları	61
2.10.7. Akreditif Metni ve Detayları	61
2.10.8. Akreditifin Kapsamını Oluşturan Vesaiin(Belgelerin) İncelenmesi	63
2.10.9. Akreditifli Ödemelerde Süreler	64
2.10.9.1. Amir Bankanın Akreditifi Açması İçin Gereken Süre	64
2.10.9.2. İhbar Edilen Akreditife İtiraz Süresi	64
2.10.9.3. Yükleme Vadesi	64

2.10.9.4. Akreditif Vadesi	64
2.10.9.5. Vesaik İbrahim Süresi	65
2.10.9.6. Vesaik İnceleme Süresi	65
2.10.9.7. Posta Süresi	65
2.10.9.8. Ödeme Vadesi	65
2.10.10. Rezerv Oluşması ve Nedenleri	65
2.10.10.1. Akreditife Rezerv Koymayı Gerektiren Nedenler	66

BÖLÜM 3: ÖDEME ŞEKİLLERİNİN UYGULAMASINDA ŞİRKETLERİN SAHADA KARŞILAŞTIĞI SORUNLAR, TİCARET YAPILAN YERE GÖRE ÖDEME ŞEKLİ KULLANIMI VE TERCİH NEDENLERİNİN ANALİZİNE YÖNELİK AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

3.1. Araştırmanın Amacı, Kapsanan Değişkenler ve Araştırma Hipotezleri	74
3.2. Araştırmanın Evreni (Ana kütle), Örneklem Seçimi ve Araştırmanın Kısıtları	79
3.3. Verilerin Toplanması ve Analize Hazırlanması	81
3.4. Metodoloji ve Kullanılan Analiz Teknikleri	82
3.5. Analiz Bulguları ve Test Sonuçları	82
3.5.1. Anket Katılımcılarının Sektör, Faaliyet Süresi, Dış Ticaret Departmanı Çalışan Sayısı ve Dış Ticaret Hacmine Göre Profilleri	83
3.5.2. Soru ve Grup Bazında Frekans Dağılımları	84
3.6. Analiz Sonuçları	113
3.6.1. Kuruluş Yılı (Faaliyet Süresi) - İthalat ve İhracatta Ödeme Şekli Kullanımı Arasındaki İlişkiyi Konu Alan Hipotez Testleri	114
3.6.2. AB Ülkeleri ve AB harici Avrupa Ülkeleri ile Rusya için Ödeme Şekli Tercihleri ve Kullanım Nedenleri Arasındaki İlişkiyi Konu Alan Hipotez Testleri	117
3.6.3. Faaliyet Sektörü - Dış Ticaret Hacmi ile İhracatçı İken Mal Mukabili Ödeme Şekli Kullanım Nedeni ve Ödeme Sorunu Yaşama Oranı Arasındaki İlişkiyi Konu Alan Hipotez Testleri	127
3.6.4. Dış Ticaret Hacmi ile Akreditife Hâkimiyet ve Rezerv Kesintisi Yaşama Sorunu Arasındaki İlişkiyi Konu Alan Hipotez Testleri	135

SONUÇ VE ÖNERİLER	145
KAYNAKLAR	151
EKLER	159
ÖZGEÇMİŞ	187



KISALTMALAR LİSTESİ

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
Ar-Ge	: Araştırma Geliştirme
A.TR	: Serbest dolaşım belgesi
CE	: Bir ürünün Avrupa ürün mevzuatlarına uygunluğunu gösterir belge
CFR	: Cost and Freight (Dış Ticarete Teslim Şekli)
CIF	: Cost, Insurance and Freight (Dış Ticarete Teslim Şekli)
DAB	: Döviz Alım Belgesi
DFİF	: Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu
Dİİ	: Dahilde İşleme İzni
DİİB	: Dahilde İşleme İzin Belgesi
DİR	: Dahilde İşleme Rejimi
DTŞŞ	: Dış Ticaret Sermaye Şirketleri
EUR.1	: Serbest dolaşım belgesi
FCA	: Free Carrier (Dış Ticarete Teslim Şekli)
FOB	: Free On Board (Dış Ticarete Teslim Şekli)
GB	: Gümrük Birliği
G.T.İ.P. No	: Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon Numarası
HİİB	: Hariçte İşleme İzin Belgesi
ICC	: International Chamber of Commerce (Milletlerarası Ticaret Odası)
ISO	: International Organization for Standardization
İGEME	: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi
KDV	: Katma Değer Vergisi
M.Ö.	: Milattan Önce
MTO	: Milletlerarası Ticaret Odası
SDŞ	: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
TBMM	: Türkiye Büyük Millet Meclisi
TİM	: Türkiye İhracatçılar Meclisi
TL	: Türk Lirası
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
UCP	: Uniform Customs and Practice for Documentary Credits
URC	: Uniform Rules for Collections

USD : United States Dollar
vb. : ve benzeri
vd. : ve diğerleri
WTO : World Trade Organization (Dünya Ticaret Örgütü)



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. İhracat İşleminde Aşamalar	10
Şekil 2. İthalat İşleminde Aşamalar	13
Şekil 3. İhracatta Ödeme Şekli Risk Haritası	31
Şekil 4. İthalatta Ödeme Şekli Risk Haritası	31
Şekil 5: Peşin Ödemede İşlem Akışı	33
Şekil 6. Mal Mukabili Ödemede İşlem Akışı	35
Şekil 7: Vesaik Mukabili Ödemede İşlem Akışı.	36
Şekil 8: Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödemede İşlem Akışı	40
Şekil 9: Vesaik İbrahimde Ödemeli (Sight Payment) Teyitli Akreditifte İşlem Akışı ...	53
Şekil 10: Vadeli (Deferred Payment) Teyitli Akreditifte İşlem Akışı	53
Şekil 11: Faaliyet Sektörü Dağılımı	80
Şekil 12: Faaliyet Süresi Dağılımı	83
Şekil 13: Dış Ticaret Departmanında Çalışan Sayısı	84
Şekil 14: Dış Ticaret Hacmi (Yıllık).....	84
Şekil 15: Hipotez 1 Sütun Grafiği	115
Şekil 16: Hipotez 2 Sütun Grafiği.	117
Şekil 17: Hipotez 3 Sütun Grafiği.	119
Şekil 18: Hipotez 4 Sütun Grafiği	121
Şekil 19: Hipotez 5 Sütun Grafiği	123
Şekil 20: Hipotez 6 Sütun Grafiği.	125
Şekil 21: Hipotez 7 Sütun Grafiği.	126
Şekil 22: Hipotez 8 Sütun Grafiği	128
Şekil 23: Hipotez 9 Sütun Grafiği	130
Şekil 24: Hipotez 10 Sütun Grafiği	132
Şekil 25: Hipotez 11 Sütun Grafiği	134
Şekil 26: Hipotez 12 Sütun Grafiği	136
Şekil 27: Hipotez 13 Sütun Grafiği	138
Şekil 28: Hipotez 14 Sütun Grafiği	140
Şekil 29: Hipotez 15 Sütun Grafiği	142
Şekil 30: Hipotez 16 Sütun Grafiği	144

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Anket Sorularının Ölçek Tipleri	75
Tablo 2: Anket 5. Soru Frekans Dağılımları	85
Tablo 3: Anket 6. Soru Frekans Dağılımları	85
Tablo 4: Anket 7. Soru Frekans Dağılımları	85
Tablo 5: Anket 8. Soru Frekans Dağılımları	86
Tablo 6: Anket 9. Soru Frekans Dağılımları	86
Tablo 7: Anket 10. Soru Frekans Dağılımları	87
Tablo 8: Anket 11. Soru Frekans Dağılımları	87
Tablo 9: Anket 12. Soru Frekans Dağılımları	88
Tablo 10: Anket 13. Soru Frekans Dağılımları	88
Tablo 11: Anket 14. Soru Frekans Dağılımları	89
Tablo 12: Anket 15. Soru Frekans Dağılımları	89
Tablo 13: Anket 16. Soru Frekans Dağılımları	90
Tablo 14: Anket 17. Soru Frekans Dağılımları	90
Tablo 15: Anket 18. Soru Frekans Dağılımları	91
Tablo 16: Anket 19. Soru Frekans Dağılımları	91
Tablo 17: Anket 20. Soru Frekans Dağılımları	92
Tablo 18: Anket 21. Soru Frekans Dağılımları	92
Tablo 19: Anket 22. Soru Frekans Dağılımları	92
Tablo 20: Anket 23. Soru Frekans Dağılımları	93
Tablo 21: Anket 24. Soru Frekans Dağılımları	93
Tablo 22: Anket 25. Soru Frekans Dağılımları	94
Tablo 23: Anket 26. Soru Frekans Dağılımları	94
Tablo 24: Anket 27. Soru Frekans Dağılımları	95
Tablo 25: Anket 28. Soru Frekans Dağılımları	95
Tablo 26: Anket 29. Soru Frekans Dağılımları	95
Tablo 27: Anket 30. Soru Frekans Dağılımları	96
Tablo 28: Anket 31. Soru Frekans Dağılımları	96
Tablo 29: Anket 32. Soru Frekans Dağılımları	97
Tablo 30: Anket 33. Soru Frekans Dağılımları	97
Tablo 31: Anket 34. Soru Frekans Dağılımları	98

Tablo 32: Anket 35. Soru Frekans Dağılımları	98
Tablo 33: Anket 36. Soru Frekans Dağılımları	99
Tablo 34: Anket 37. Soru Frekans Dağılımları	99
Tablo 35: Anket 38. Soru Frekans Dağılımları	100
Tablo 36: Anket 39. Soru Frekans Dağılımları	100
Tablo 37: Anket 40. Soru Frekans Dağılımları	101
Tablo 38: Anket 41. Soru Frekans Dağılımları	101
Tablo 39: Anket 42. Soru Frekans Dağılımları	101
Tablo 40: Anket 43. Soru Frekans Dağılımları	102
Tablo 41: Anket 44. Soru Frekans Dağılımları	102
Tablo 42: Anket 45. Soru Frekans Dağılımları	103
Tablo 43: Anket 46. Soru Frekans Dağılımları	103
Tablo 44: Anket 47. Soru Frekans Dağılımları	104
Tablo 45: Anket 48. Soru Frekans Dağılımları	104
Tablo 46: Anket 49. Soru Frekans Dağılımları	104
Tablo 47: Anket 50. Soru Frekans Dağılımları	105
Tablo 48: Anket 51. Soru Frekans Dağılımları	105
Tablo 49: Anket 52. Soru Frekans Dağılımları	106
Tablo 50: Anket 53. Soru Frekans Dağılımları	106
Tablo 51: Anket 54. Soru Frekans Dağılımları	107
Tablo 52: Anket 55. Soru Frekans Dağılımları	107
Tablo 53: Anket 56. Soru Frekans Dağılımları	108
Tablo 54: Anket 57. Soru Frekans Dağılımları	108
Tablo 55: Anket 58. Soru Frekans Dağılımları	109
Tablo 56: Anket 59. Soru Frekans Dağılımları	109
Tablo 57: Anket 60. Soru Frekans Dağılımları	110
Tablo 58: Anket 61. Soru Frekans Dağılımları	111
Tablo 59: Anket 62. Soru Frekans Dağılımları	111
Tablo 60: Anket 63. Soru Frekans Dağılımları	112
Tablo 61: Anket 64. Soru Frekans Dağılımları	113
Tablo 62: Hipotez 1 Test İstatistikleri	114
Tablo 63: Hipotez 2 Test İstatistikleri	116

Tablo 64: Hipotez 3 Test İstatistikleri	117
Tablo 65: Hipotez 4 Test İstatistikleri	119
Tablo 66: Hipotez 5 Test İstatistikleri	121
Tablo 67: Hipotez 6 Test İstatistikleri	122
Tablo 68: Hipotez 7 Test İstatistikleri	125
Tablo 69: Hipotez 8 Test İstatistikleri	126
Tablo 70: Hipotez 9 Test İstatistikleri	128
Tablo 71: Hipotez 10 Test İstatistikleri	130
Tablo 72: Hipotez 11 Test İstatistikleri	131
Tablo 73: Hipotez 12 Test İstatistikleri	134
Tablo 74: Hipotez 13 Test İstatistikleri	136
Tablo 75: Hipotez 14 Test İstatistikleri	138
Tablo 76: Hipotez 15 Test İstatistikleri	140
Tablo 77: Hipotez 16 Test İstatistikleri	142

ÖZET

Tez Adı: Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Şirketlerin Uygulamada Karşılaştığı Sorunlar ve Ticaret Yapılan Yere Göre Tercih Edilme Nedenleri: Bursa Örneği

Tez Yazarı: Aykut ALABAYIR **Danışman:** Prof. Dr. Cemal ELİTAŞ

Kabul Tarihi: 03.06.2016 **Sayfa Sayısı:** XVIII (ön kısım) + 158 (tez) + 29 (ekler)

Anabilim Dalı: Uluslararası Ticaret ve Finansman

Bilim Dalı: Uluslararası Ticaret ve Finansman

Günümüzde küreselleşme olgusuyla birlikte sürekli büyüyüp genişleyen dünya ekonomisi, teknolojik gelişmeler sayesinde sınırları ortadan kalkan dünya ülkeleri, kapalı pazar ve dışa kapalı ekonomi kavramlarını tamamen yok etmiş, uluslararası ticaret en önemli ekonomi dinamiği haline gelmiştir. Bu bağlamda, uluslararası ticarete ödeme şekilleri ve uygulaması konusu, uluslararası ticaret işlemlerinin akışı doğrultusunda büyük önem arz etmektedir. Türkiye'nin ihracat hacmi performansında ikinci sırada yer alan Bursa ilindeki büyük sanayi bölgelerinde faaliyet gösteren şirketlere uygulanan anket çalışmasında, dış ticarete ödeme şekilleri konusunda şirketlerin sahada karşılaştığı sorunlar ve ticaret yapılan yere göre ödeme şekli tercihi ile kullanım nedenleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmanın detayında; şirketlerin ithalatçı ve/veya ihracatçı konumundayken en sık kullandığı ödeme şeklinin hangisi olduğu ve ihracatçı konumundayken güven arz etmeyen bir ödeme şekli olan mal mukabili ödeme şeklini niçin tercih ettikleri araştırılmıştır. Belirlenen kıtalara, ülkelere göre ödeme şekli kullanımı ile kullanım nedenleri analiz edilmiştir. Son olarak, ödeme şekilleri içerisinde güvenilirliği ve uygulama aşamaları bakımından en önemlisi olan akreditif işleminde, şirketlerin konuya hâkimiyetleri ve akreditif işlem akışı sırasında hangi açılardan rezerv kesintisi yaşadıkları irdelenmeye çalışılmıştır. Bu çalışmanın nihayetinde, elde edilen veriler hakkında ulaşılan bulgular, sonuçlar ve öneriler kısmında detaylı bir şekilde açıklanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Ticarete Ödeme Şekilleri, İthalat, İhracat, Akreditif, Uygulama

SUMMARY

Thesis Title: The Methods Of Payment In Foreign Trade, The Problems Confronting Companies In Practice And The Reasons Underlying Preference On Payment Method According To The Location Of Trade: The Case Of Bursa

Thesis Author: Aykut ALABAYIR **Advisor:** Prof. Cemal ELİTAŞ

Date of Acceptance: 03.06.2016 **Total number of pages:** XVIII (pre text) + 158 (main body) + 29 (appendices)

Department: International Trade and Finance
Field of study: International Trade and Finance

World economy has faced a constant growth and expansion with globalization phenomena. World countries, borders of which have been removed, completely wiped out the concepts of covered market and closed economies and international trade has become the most significant dynamic of economy. In this context, methods of payment in international trade and its practice are of great importance in terms of international trade operations. The study has been conducted to companies performing in large industrial areas in Bursa which is the second in the performance of Turkey's export volume.

In the study, the problems in the field confronted by the companies about methods of payment in international trade, payment preferences depending on trade areas and their reasons of use are tried to be identified. The study has aimed to research on types of payment methods frequently used by importer and/or exporter companies and the reason why importer companies prefer to use cash against goods which is not reliable at this position. Depending on the chosen continents and countries, the use of payment method and the reasons of use are tried to be analyzed.

In Letter of Credit, the most important payment method in terms of reliability and implamentation phases, it has been tried to scrutinize the knowledge of companies on the issue and on which aspects they have experienced reserve interruption during the Letter of Credit work flow.

In Consequences and Propositions part of the thesis, findings on data gained during the study have been explained in detail.

Key Words: The Methods of Payment In International Trade, Import, Export, Letter of Credit, Practice



GİRİŞ

Tarihsel süreçte kavram olarak bugünkü adıyla anılmasa da uluslararası ticaret uzun yıllardır var olan bir işlemdir. Eski dönemde ülkelerin birbirleriyle ticareti, günümüzün teknolojik imkânlarında olmasa da gerçekleşmeye devam etmiştir. Ticarete ödeme kavramı ilk şekliyle, ihtiyaçlara istinaden yapılan değiş-tokuş diğer bir ifadeyle takaslarla ve değerli metaller ve tahıllarla gerçekleşmiştir. Anadolu tarihinde önemli yeri olan Lidyalıların altın ve gümüşten ilk madeni parayı icat etmelerinin ardından diğer ödeme aracı kullanımları zamanla terk edilmiş, malların değeri kıstas alınarak parasal değerle alışveriş ve ticaret gerçekleşmiştir. Tarihsel süreçte giderek gelişen ticaret ve ödeme kavramı, alışverişte para kullanımını hâkim kılmış; nakit olarak para transferi yapılması, belgeler eşliğinde para transferi, bankalar aracılığıyla para transfer işlemi, teminat ve sözleşmeler ile güvence altına alınan para transferi şeklindeki aşamalara gelişerek ulaşmıştır.

İlk çağlardan beri oluşturulan tarihi yollar ve birbirine bağlanan ticaret köprüleri sayesinde dünya ticareti gelişimini var olan imkânlar dâhilinde devam ettirmiştir. Oluşan ticaret yollarına ve önemli geçiş noktalarına baktığımızda; ilk olarak M.Ö. 5.yüzyılda Pers İmparatorluğu kralı I. Darius zamanında yapılan Kral Yolu karşımıza çıkmaktadır. Medeniyetlerin beşiği olan Anadolu üzerinde kurulmuş olan ve adını söz konusu kral tarafından yaptırıldığı için Kral Yolu olarak alan bu yol, dönemin en önemli ticaret yollarından biri olmuştur.

Büyük öneme sahip ticaret yollarından biri de İpek Yolu olmuştur. Tarihi M.Ö. 1.yüzyıla dayanan İpek Yolu, bütün dünyanın ticaret seyrini etkileyen bir güzergâh olagelmiştir. Çin İmparatoru Vudi (M.Ö. 142–87) döneminde İmparatorluğun sınırlarını iki katına çıkarmış tüm Orta Asya'yı kontrolü altına almış, Çin ile batı arasındaki yolları birleştirmiştir. Böylelikle ticaret yolunun güvenliği sağlanmıştır. Çin'den başlayarak, Anadolu ve Akdeniz aracılığıyla Avrupa'ya kadar uzanan bu önemli yol, dünya ticaretinin yön belirleyicisi konumuna gelmiştir. Önemi çok uzun süre korumuş son üç yüzyıla kadar güncel kalmış bir güzergâh olmuştur.

Yine eski çağlardan 18. yüzyıla kadar uzanan süreçte önemini korumuş olan Uzakdoğu'yu Batı'ya bağlayan ticaret yollarından biri olan Baharat Yolu dünya ticaretinde büyük öneme sahip olmuştur.

Coğrafi keşifler ve bilimsel buluşlar sayesinde Aydınlanma Çağına giren Dünya'da ilerleyen seyirde bu ticaret yolları önemini giderek kaybetmeye başlamış, tarihi önemleri dışında güncelliklerini yitirmişlerdir.

Teknolojik gelişmelerin giderek artması dünya ticaretine de yön vermiştir. Git gide gelişen vasıtalar sayesinde ticaret yolları önemini kaybetmiştir. 19. yüzyılda gerçekleşen Sanayi Devrimi sayesinde üretim kavramı yön değiştirmiş insan gücü odaklılıktan sıyrılarak buhar gücü ile çalışan makineler eşliğinde seri üretimin giderek artması neticesinde makineleşmiş endüstri oluşmuş, ticaret kavramı da büyük önem arz etmeye başlamıştır. Hammadde ihtiyacı ve pazar arayışı önem kazanmıştır. Sömürgecilik kavramının daha fazla ön plana çıktığı bu yüzyıl ve devamında dünya ticareti, üretim yapan ve birçok imkânı elinde bulunduran gelişmiş ülkeler ile bu imkânlara sahip olamayan sömürge konumundaki gelişmemiş ülkelerin çoğunlukta olduğu sarsıcı bir sınıflandırma içinde olmuştur.

20. yüzyıla ve günümüz dünyasına baktığımızda ise, sömürgecilik kavramı en azından görünürde ortadan kalkmış, birçok bağımsız devlet kurulmuştur. Küreselleşen dünyada karşı konulamaz liberalleşme olgusu ve kapitalizmin etkisiyle tüketim odaklı üretim ve pazar arayışları konum itibarıyla en önemli noktada yer almaktadır. Teknolojik gelişmelerin ışığında gemi yapımının giderek gelişmesi, uçak yapımı, otomobil üretimi ve hız-konfor kavramının oldukça gelişmesi, karayollarının giderek modernleşmesi de günümüzde ülke sınırlarını adeta ortadan kaldıran, tek bir dünya ekonomisi yaklaşımına zemin hazırlayan ve uluslararası ticarete boyut atlatan bir durum olmuştur.

Tarihsel süreçte en önemli ticaret yollarının üzerinde bulunan Anadolu'da kurulan bin yıllık Türk varlığının temsili olan Türkiye Cumhuriyeti'nin uluslararası ticaret vitrininde yer alması ise Lozan Antlaşmasının imzalandığı 1923'e kadar dayanmaktadır.

Cumhuriyet dönemine gelinceye kadar ki süreçte, Osmanlı Devleti'nin özellikle son yıllarında sanayi devrimine ve gelişen teknolojiye uyum sağlayamamış olması, çok geri bir tarım kesimi, çağa ayak uyduramayan sanayi kuruluşları ile kapitülasyonlar ve sürekli savaşlar nedeniyle borç içindeki durumu meydana getirmiştir (www.tarim.gen.tr/tesbi/79.htm, 20.03.2016). Gelişen dünyadaki duruma kıyasla dış ticaretin ve ihracatın rolü ilk olarak Cumhuriyetin ilanından önce 1920 yılında TBMM'nin aldığı ilk kararlar ile ön plana çıkmış ve ihracat serbest bırakılmıştır.

Cumhuriyet dönemiyle birlikte, gelişen dünyaya ayak uydurmak adına daha hızlı adımlar atması zorunlu olan ve sanayileşmeyi birinci plana alan bir Türkiye vardı. Cumhuriyetin ilan edildiği 1923 yılına bakıldığında, dış ticaret seyri ihracat olarak 51 milyon dolar, ithalat olarak ise 87 milyon dolar civarındaydı. Türkiye mevcut ekonomik durumu gereği, 1924 İzmir İktisat Kongresinde bazı ekonomik kararlar almış ve 1. Beş Yıllık Kalkınma Planı dahilinde bunu hızla uygulamaya geçirmiştir. 1923-1929 yılları arası liberal politika uygulamaları gerçekleştirilmiş, 1929'da meydana gelen Büyük Ekonomik Buhran nedeniyle 1929 ve sonrasında devlet müdahaleciliği ekonomi seyrinde etkili olmuştur. Sanayileşme bizzat devlet tarafından gerçekleştirilmek üzere üstlenilmiştir. Bundan sonraki kalkınma planlarında ve sanayileşmede güzergâh, devletin başrolde olduğu yatırım adımlarının atılması olmuştur.

Tarihsel süreçte Türkiye'nin dış ticareti, yıllar itibariyle gelişme göstermiş olsa da tarım odaklı üretime sahip olması, sanayi kuruluşlarının istenilen seviyede olmaması ve emek yoğun mal üretiminin yapılması ile ithal ikameci politikaların izlenmesi dış ticaretin seyrini etkilemiştir. 1950 ve sonrası sanayi, altyapı ve kalkınma konusunda daha etkin yatırımlar gerçekleştirilmeye çalışılmış ama bu da yeterli düzeyde olmamıştır. 1980 yılına gelinceye kadar ithal ikameci ve koruma odaklı dış ticaret politikaları izlenmiş, 1980 ve sonrası artan liberalleşme ve serbest ticaret olgusu, dış ticareti daha farklı bir konuma getirmiştir. 24 Ocak 1980 İktisadi Kararları ile ihracatın özendirilmesine dayalı kalkınmaya yönelik bir politika izlenmeye başlanması, Türkiye'de kalkınmanın seyri ve dış ticaretin ekonomiye etkileri açısından farklı bir dönemi başlatmıştır. 2000'li yıllara gelindiğinde Ar-Ge ve yetişmiş insan gücü ihtiyacının farkında olan Türkiye, bu konuda atılımlar yapmış, bu doğrultuda politikalar izlemiştir. Günümüz dünyasında teknoloji,

Ar-Ge, yetişmiş uzman insan gücü ve bilgi birikimi büyük önem arz etmekte ve bu konuda çağa ayak uydurmada kesinlikle geri kalınmaması gerekmektedir. Cumhuriyetin kuruluşunun 100. yılı olan 2023 yılı için 500 milyar dolar ihracat hacmi hedefleyen Türkiye'nin, globalleşen dünyada ve sınırları kalkmış dünya ticaretinde rol alma çabası Cumhuriyetin kuruluş yıllarından beri artan bir ivmeyle süre gelmektedir. Bu bağlamda dünya ticaretine ayak uydurma ve amaçlanan hedeflere ulaşma hususunda Türkiye, diğer önemli konu başlıklarıyla birlikte dış ticarete büyük önem adletmektedir. Söz konusu uluslararası ticaretin en önemli konularından biri olan ödeme şekilleri ve uygulaması konusu ise, uluslararası ticaret işlemlerinin akışı doğrultusunda büyük önem arz etmektedir. Dış ticaret şirketlerinin uluslararası alanda yaşadığı sorunlar, tıkanma noktasına gelen ihracat işlem akışları ve uluslararası ticaret hukukundan kaynaklanan yasal prosedürler, süreç yönetimi ile aşılması gereken engelleri teşkil etmektedir. Yaşanan sorunlar arasında üretimin ve ihracatın devamlılığı için büyük önem arz eden ödeme hususunda yaşanan sorunlar en önemli noktayı oluşturmaktadır. Süregelen durumlar, Türkiye'nin ihracat performansını direkt olarak etkileyen nedenleri teşkil etmektedir. Bu nedenle ilgili konuda tam bir bilgi hakimiyeti ve uzmanlaşma mutlaka gerçekleştirilmesi gereken hususlar arasında yer almaktadır.

Bu çalışmada, dış ticaret alanında niteliksel anlamda bilgi ve yetişmiş uzman eksikliğinin bulunduğu Türkiye'de, dış ticarete çok önemli kabul edilen ödemeler aşamasında, şirketlerin sahada yaşadığı sorunlara dair fikir sahibi olunması ve bu sorunlara karşı bilgi birikimi oluşturulması amaçlanmıştır. Ticaret yapılan yere göre ödeme şekli tercihi ve bu ödeme şeklinin kullanım nedeni belirlenmeye çalışılmıştır. Globalleşen dünyayla rekabette uluslararası ticaret anlamında daha yeni sayılan Türkiye için önemi yüksek bir konu olan uluslararası ticarete ödeme şekilleri konusu hakkında veri alt yapısına destek olunması amaçlanmıştır.

Bu çalışmanın konusu olarak, uluslararası hukuk çerçevesinde ülkeler arası ticareti düzenleyen kurallarla güvence altına alınan ödeme şekillerinde, 2014 ihracat rakamlarında Türkiye'de ikinci sırada bulunan Bursa ilinde gerçekleştirilen saha çalışmasında faaliyet sektörlerine göre şirketlerin dış ticarete ödeme şekillerinin uygulamasında karşılaştığı sorunlar irdelenmeye ve tespit edilmeye çalışılmıştır.

Şirketlerin ticaret yapılan bölgeye, ülkeye, kıtaya göre ödeme şekli kullanımı ve bu ödeme şeklinin kullanım nedenlerinin araştırılması amaçlanmıştır.

Çalışmanın birinci bölümünde, dış ticaret kavramı üzerinde durularak dış ticaret işlemi öncesinde ön bilgilerin toplanması, bir dış ticaret işleminde işlem akışı, kimlerin ithalatçı ve ihracatçı olabileceği, ithalat ve ihracat işlemlerinin aşamaları, Türkiye’de dış ticaret teşvikleri ile dış ticareti düzenleyen ve denetleyen kurumlar açıklanmaya çalışılmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde, uluslararası ticarete var alan ödeme şekilleri; çeşitleri ve uygulama aşamaları ile detaylandırılarak anlatılmaya çalışılmıştır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde ise, Türkiye’nin ihracat hacmi performansında ikinci sırada yer alan Bursa ilindeki büyük sanayi bölgelerinde yer alan şirketlere uygulanan çalışma eşliğinde, dış ticarete ödeme şekilleri konusunda şirketlerin sahada karşılaştığı sorunlar ve ticaret yapılan yere göre ödeme şekli tercihi ile kullanım nedenleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu çalışmanın detayında; şirketlerin ithalatta ve ihracatta en sık kullandığı ödeme şeklinin hangisi olduğu, ihracatçı konumunda iken güven arz etmeyen bir ödeme şekli olan mal mukabili ödeme şeklini niçin tercih ettikleri, belirlenen kıtalara, ülkelere göre ödeme şekli tercihleri ile kullanım nedenleri analiz edilmeye çalışılmıştır. Son olarak, güvenilirliği ve uygulama aşamaları bakımından en önem verilen ama sorun yaşanma olasılığı yüksek olan ödeme şekli akreditifli ödeme işlemine, şirketlerin hakimiyetleri ile akreditif işlemi sırasında bazı açılardan rezerv yaşama durumları irdelenmeye çalışılmıştır.

Çalışma, uluslararası ticarete ödeme şekilleri konusunda şirketlerin sahada karşılaştığı sorunları daha net biçimde belirlemesi ve bundan sonra süre gelecek olan ödeme şekilleri uygulamalarında bu sorunlar hakkında bilgi sahibi olunarak daha dikkatli hareket edilmesi açısından başvurulabilecek bir kaynak olması amacıyla nihai değerlendirme yapılarak sonuç ve öneriler kısmıyla tamamlanacaktır.

BÖLÜM 1: DIŞ TİCARET KAVRAMI

Dış ticaret kavramı genel anlamda, bir ülkenin diğer ülkelere mal satmasını yani mal ihracatını ve diğer ülkelerden de mal satın almasını yani mal ithalatını ifade eder. Daha geniş anlamda ise dış ticaret kavramı, mal ticaretinin yanı sıra uluslararası hizmet ticaretini (görünmez ticaret) ve uluslararası yatırım gelir-giderlerini içine alacak biçimde tanımlanabilmektedir. Özellikle uygulamada dış ticaretin cari işlemleri kapsayacak genişlikte kullanılması yaygın olmakla birlikte, mal ticaretini kapsayan kısmının ele alınması söz konusudur (Utkulu, 2008: 2).

Günümüz dünyasında küreselleşme kavramı büyük anlam kazanmıştır. Sürekli büyüyen genişleyen dünya ekonomisi, teknolojik gelişmeler sayesinde birbirine yaklaşan dünya ülkelerinin sınırları, kapalı pazar ve dışa kapalı ülke ekonomisi kavramlarını tamamen ortadan kaldırmış, dış ticaret kavramı başrolü almıştır.

Uluslararası ekonomik toplumda en belirgin özellik, ülkelerin karşılıklı olarak birbirlerine bağımlı durumda olmasıdır. Karşılıklı bağımlı olma durumu ülkeler arası mal, hizmet ve faktör akımlarının tabii bir sonucudur. Buda dış ticaretin var oluş nedenini ortaya koymaktadır. Ülkelerin sürekli gündeminde olan dış ticaret, milli gelir düzeyi ve dağılımı, istihdam, fiyatlar ve diğer ekonomi politikaları üzerinde etkisini hissettiren önemli bir araç ve sonuçtur (Seyidoğlu, 2013: 4).

Ekonomik kalkınma açısından dış ticaret kavramına bakılacak olursa, bir ülkede dış ticaret yapısı ekonomik gelişmişlik düzeyinin yansımaları oluşturmaktadır. Gelişme sürecindeki ülkeler, ekonomik kalkınmalarını gerçekleştirebilmek için önemli miktarda sermaye ve ara malı ithal etmek durumunda olduklarından dış ticaret açıkları verirler. Dış ticaret açıklarını finanse etmedeki başarı, ihracat yapısının tarım ürünlerinden sanayi ürünlerine kaydırılmasına ve rekabet gücünün yükseltilmesine bağlıdır. Aksi takdirde uluslararası rekabette etkin olmadan, kalkınma da mümkün olmayacaktır (Seyidoğlu, 2013: 5).

Dış ticarete temel prensip, iş bölümü ve uzmanlaşmayı gerçekleştirebilmektir. Hiçbir ülke ihtiyacı olan mal, hizmet ve faktör unsurlarının tamamını kendisi üretecek

konumda değildir. Bunun imkanı yoktur, imkan olsa bile bu tür bir yaklaşım ekonomik unsurlar açısından doğru değildir. Bunun yerine kendini farklı olarak ortaya koyabileceği, farklılaşabileceği ürün ya da ürünlerin üretimine yönelmesi ve bunların ihracatçısı olmayı tercih ederek iş bölümüne gitmeyi tercih etmelidir. Bu yaklaşım ülkelerin kıt kaynaklarının daha iyi değerlendirilip refah düzeylerinin yükselmesine imkân sağlar. İş bölümü ve uzmanlaşma zorunlu olarak ticaretin serbest olmasını gerektirir. Çünkü bu sayede ülkelerin düşük maliyetle ürettiği mallar ihraç edilip, yüksek maliyetle üretebildiği malların yurt dışından temini sağlanabilmektedir. Bu nedenle uluslararası uzmanlaşma ya da iş bölümü ile birlikte kısıtlanmayan dış ticaret, ülke refahını artırmanın temel koşullarını oluşturmaktadır (Seyidoğlu, 2013: 5).

Genel olarak dış ticaretin amacını oluşturan durum; ülkede var olmayan ürün veya hizmetleri üretimden doğan maliyetten daha ucuza mâl ederek dışarıdan ithal etmek ve ülkede daha ucuza üretilen, arz fazlası veren ürünlerin ihracatını gerçekleştirip, refah düzeyini yükselterek her tür mal ve hizmete erişimi olabildiğince kolaylaştırmayı hedeflemek ve ekonomik kalkınmanın artmasını sağlamaktır. Dış ticaret bu nedenle küreselleşen dünya ekonomisinde olmazsa olmaz bir ekonomik faaliyet olarak yerini sağlam bir şekilde almaktadır.

1.1. Dış Ticaret İle İlgili Ön Bilgilerin Toplanması

Dış ticaret, uluslararası ticaret hukukunda yer alan kurallar kapsamında gerçekleştirilen bir işlemler zinciridir. Dış ticaret yapmak isteyen şirketlerin öncelikle işin başlangıç aşamasında sahip olması gerekli bazı bilgiler vardır. Bunlar dış ticaret işlemine yani ithalat veya ihracat işlemine konu olan ürün veya ürünlerin dış ticaretinin gerçekleştirilmesi bakımından herhangi bir yasak, kota vb. bir durumun olup olmamasıdır (Akın, 2014).

Dış ticaret yapacak olan şirketlerin; yasaklanan ürünler listesine, izne tabi ürünler listesine, standarda tabi ürünler listesine, kayda bağlı ürünlerin hangisi olduğuna, uluslararası orijin ve bitki sağlık setifikaları gerektiren ürünlerin hangileri olduğuna, veteriner sağlık sertifikası gerektiren ürünlere, analiz raporu gerektiren ürünlere, borsa

tescil beyannamesi gerektiren ürünlere, kotaya tabi ürünlere ve bunlar hakkındaki ilgili mevzuat bilgisine kesinlikle sahip olması gereklidir (Akın, 2014).

1.2. Dış Ticarete İşlem Akışı

Bir dış ticaret işlemi ihracat ve ithalatın birlikte gerçekleşmesinden meydana gelir. İthalat gerçekleşmeden ihracatın, ihracat meydana gelmeden ise ithalatın gerçekleşmesi söz konusu değildir. İki işlem arasında herhangi bir sıra önceliği var mıdır diye baktığımızda, ihracat işlemi mal ya da hizmet çıkışını temsil ettiğinden, ithalat işlemi bir giriş işlemi temsil etmesinden dolayı ihracat işlemi daha önce gerçekleşmektedir (Akın, 2014: 6).

Türkiye'deki mevzuatlar uyarınca dış ticaret işlemlerinin hazırlık aşamasında; yapılacak ticaret ile ilgili ön bilgilerin toplanmasının tamamlanması, ticareti yapılacak ürünün seçimi, müşteri seçimi, ihtiyaç varsa profesyonel destek temini, yapılacak ticaret işlemi için teklif hazırlığı, işlem ile ilgili proforma fatura hazırlanması ve gönderilmesi, bunun sonrasında teklifin kabulü ve ilgili sözleşmenin taraflarca imzalanması kısımları gerçekleştirilir (Akın, 2014: 7).

İhracat aşamasında kısaca; İhracatçı Birliklerine kayıt olma işlemi gerçekleştirilir, Fatura ve gümrük beyannamesinin hazırlanmasından sonra, ilgili işlem için gerekli vesaik (belge) hazırlığı yapılır. İhracatçı birliği onayının gerçekleşmesinin ardından gümrükte çıkış ile ilgili işlemler ve belgeler tamamlanmaya çalışılır. Son aşamada ise mal sevkiyatı yapılarak ihracat gerçekleştirilir ve işlem sonlandırılır.

İthalat aşamasında kısaca; ilgili işlem için gerekli vesaik (belge) hazırlanır. Gümrükten giriş işlemleri için gerekli aşamalar halledilir. İhracatçının sevkiyatı teslim etmesi ve teslim alınma işlemi ile süreç devam eder. İthalat işlemi için verilen ödeme ve varsa teşvik taahhüdünün kapaması yapılarak işlem sonlandırılır.

1.3. İhracatçı Olmanın Esasları

22.12.1995 tarih ve 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı ile 6.1.1996 tarih ve 22515 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan kararlara istinaden, İhracatçı sıfatının kazanılması

için tacir sıfatını taşımak, vergi mükellefi olmak ve tek vergi numarasına sahip olmak gereklidir.

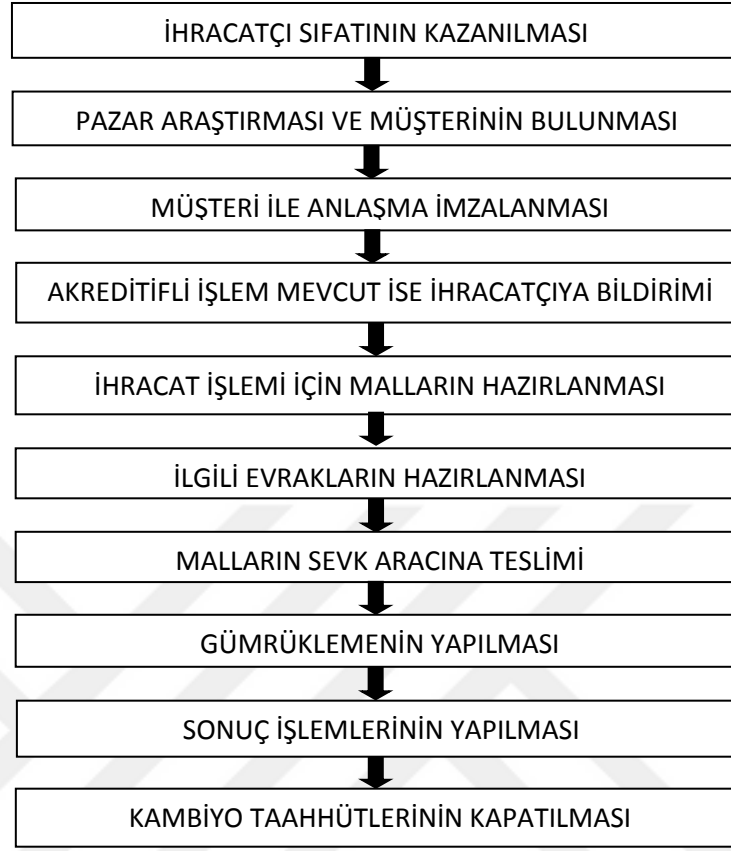
İhraç edeceği mala göre ilgili ihracatçı birliğine üye olan, gerçek usulde vergiye tabi gerçek ve tüzel kişi tacirler, esnaf ve sanâtkarlar odalarına kayıtlı olup, üretim faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar ile iş ortaklıkları ve konsorsiyumlar ihracatçı olarak tanımlanmıştır (Gültekin ve Savcı, 2010: 82).

Söz konusu tanımda bahsi geçen İhracatçı Birliği'ne üye olma aşamasında ise, ayrı ticari unvanlara sahip her bir mükelleften, tek vergi numarası mükellefligi olduğunu kanıtlayan belge başta olmak üzere birtakım belgeleri temin etmeleri istenmektedir (Akın, 2014: 49).

1.4. İhracat İşleminde Aşamalar

Türkiye'de yürürlükte olan Dış Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun, Gümrük Kanunu, Kambiyo Mevzuatı ve İhracat Mevzuatı uyarınca ihracat işlemleri gerçekleştirilmektedir. İhracat Mevzuatını detaylandırarak olursak; İhracat Rejimi Kararı, Yönetmelik ve Tebliği İle İlgili Mevzuat, İhracatta Kota ve Tarife Kontenjanı Mevzuatı, Dahilde İşleme Rejimi, Hariçte İşleme Rejimi ve Vergi Resim Harç İstisnası Mevzuatı, söz konusu ihracat işlemlerinde belirlenen kıstasları ve sınırları açıklamaktadır.

Şekil 1: İhracat İşleminde Aşamalar



Kaynak: Ünüsan ve Canitez (2014: 10)'den uyarlanmıştır.

Bu çerçeve kapsamında, vergi mükellefi olunması ve tek vergi numarasına sahip olunması ile beraber ilgili İhracatçı Birliğine üyelik başvurusu yapılması ve üyeliğin onaylanmasının ardından artık ihracat sürecinin içine girilmiş demektir. Bunun ardından pazar ve müşteri bulunması için çalışma yapılır. “Çünkü ihracatta muhtemel engellerin anlaşılması ve tespit edilmesi ihracatçılar ve ihracata karar vericiler için çok önemlidir” (Özeltürkay ve Çerçel, 2014: 5). İthalatçının, ihracatçı firmaya başvuru yapması ve talepte bulunması ile fiili ihracat başlamış olur. Söz konusu müşteri ile detaylar görüşülür ve bu aşamada ilgili işlemle alakalı proforma fatura düzenlenir. Proforma fatura teklif faturasıdır hiçbir ticari niteliği yoktur. Uygun ortam meydana getirilirse müşteri ile yani ithalatçıyla anlaşma sağlanır. Eğer ihracat işleminde peşin ödeme harici bir ödeme şekli kullanılıyorsa, mesela akreditif ise ithalatçı tarafından akreditif açılma işlemi yapılarak ihracatçıya bildirim gerçekleşir. Ardından ihracatçı tarafından söz konusu malların hazırlık aşaması tamamlanır. İhracat işlemiyle ilgili belgeler; varsa

gerekli sağlık sertifikaları, menşee şehadetnamesi, çeki listesi, sigorta poliçesi, ATR ve EUR-1 dolaşım belgeleri, kontrol belgesi ile yine gerekliyse ürün analiz raporunun hazırlanması ve ilgili mercilerce onaylanmasının ardından hazırlanır. Gerekirse malın gözetimi yaptırılıp uygunluk kontrolünden geçirildikten sonra gözetim raporu hazırlanır. Bunun ardından malların sevk aracına teslimi gerçekleşir. Tüm vesaikler ve mallar gümrüğe sevk edilir. Gümrük Müşavirliği tarafından ihracatçıdan alınan onay dâhilinde ilgili gümrük işlemleri gerçekleştirilip gümrükleme yapılır (Ünusan ve Canitez, 2014: 9-31).

İhracat sürecinin bundan sonraki aşamasında sonuç işlemleri diye adlandırabileceğimiz ihracat sürecini sonlandırma işlemleri gerçekleştirilir. Genel olarak bunlar; KDV iadelerinin alınması, kullanılmışsa Dahilde İşleme İzin Belgesiyle (DİİB) ve izniyle ilgili taahhütlerin kapatılması, kullanılmışsa Hariçte İşleme İzin Belgesiyle (HİİB) ve izniyle ilgili taahhütlerin kapatılması, eğer ihracatla ilgili Eximbank kredilerinden yararlanılmışsa Eximbank'la ilgili taahhütlerin kapatılması şeklindedir. İhracat işleminin sonunda kambiyo taahhütlerinin kapatılması yapılır. Özellikle 100.000.000 USD üzerindeki ihracatlar için Döviz Alım Belgesinin (DAB) temin edilmesi gereklidir (Ünusan ve Canitez, 2014: 31).

1.5. İthalatçı Olmanın Esasları

İthalatçı sıfatının elde edilebilmesinde kıstas, ilgili gerçek veya tüzel kişinin tacir niteliğine sahip olmasıdır. Buda vergi numarasına sahip, vergi mükellefiyetini taşıyan gerçek veya tüzel kişi demektir.

İthalatçı işletmenin, ithalat işleminin gerçekleştirileceği her gümrük idaresine birtakım belgelerle bilgi verme zorunluluğu mevcuttur. Bu belgeler şunlardır: Vergi Dairesinden tasdikli tek vergi numarası, imza sirküleri, oda kayıt belgesi, ticaret sicil gazetesi (özel ve tüzel firmalar için), faaliyet belgesi (esnaf ve sanatkârlar için) ve ortaklık sözleşmesi(joint venture ve Konsorsyumlar için) dir.

Yürürlükteki mevzuat hükümleri uyarınca; özel anlaşmalar sonucunda yapılan ithalatta, Türkiye'de açılan uluslararası fuar ve sergilerde Gümrük ve Ticaret Bakanlığı

tarafından izin verilmesi halinde ziyaretçilerin mal satın alması halinde, malların ithalatında, kitap ve diğer yayınların ithalatında, tacir olma yani vergi numarasına sahip olma şartı aranmamaktadır (Melemen ve Arzova 1998: 54).

Tacir olmayan gerçek kişiler, özelliği ve niteliği itibariyle, özel şahsi ve ailevi kullanıma mahsus olduğu anlaşılan veya hediye amaçlı olarak getirildiği açıkça belli olan maddeleri ithal edebilirler. Buna ilişkin usul ve esaslar Gümrük ve Ticaret Bakanlığınca belirlenir (Akın, 2014: 379).

Mevzuat hükümleri çerçevesince alınan birtakım koruma kararları ve önlemler kapsamının dışındaki malların ithali serbesttir. Koruma kapsamındaki malların ithalatı kanunlarla sınırlandırılarak, belirli kurum ve kuruluşlara bırakılmıştır ancak bunlar tarafından ithalatı yapılabilir (Akın, 2014: 379).

İthalat yapmak isteyen fakat ithalatçı sıfatına sahip olamayan gerçek kişiler, ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde hazırlamaları gerekli belgelerle birlikte bizzat gümrük idarelerine giderek başvurabilirler (Akın, 2014: 379).

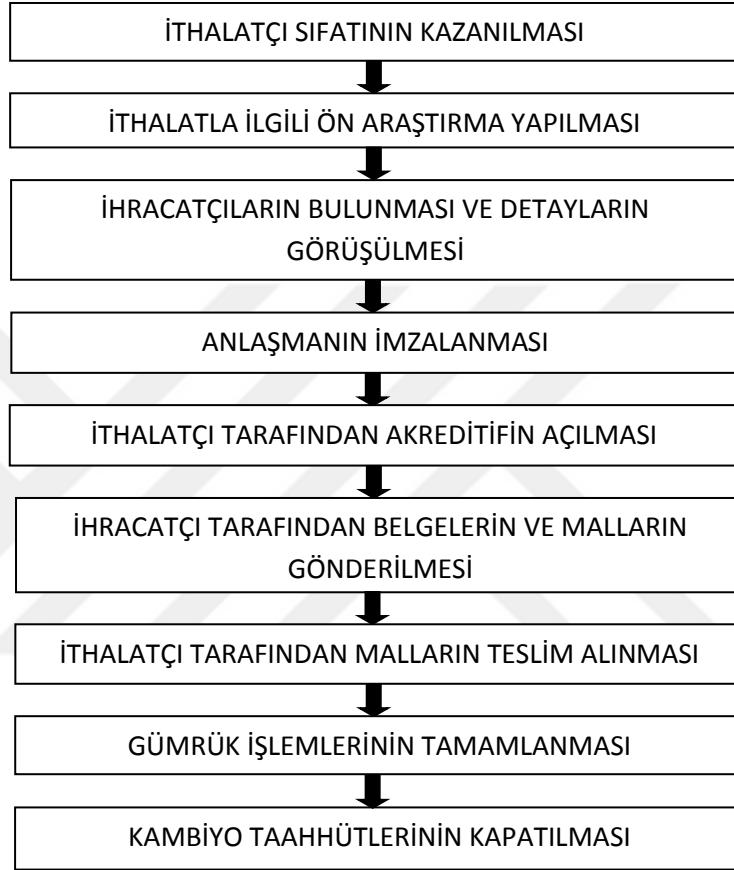
İthal edilecek malların bedellerinin ödenmesi hususunda finans kuruluşları veya bankalarca gerçekleştirilecek işlemler Kambiyo Mevzuatı hükümlerine göre yapılır. İthal edilecek malların gümrüğe gelme aşamasından sonra, ilgili malın özelliklerinde belirtilen miktarda gümrük vergisi ile toplu konut fonu ödenmesi zorunluluğu bulunmaktadır. İthalat işlemlerinde, her bir ülkenin mevzuatları açısından bakıldığında alıcı konumunda olduğu için ithalat rejimi hususunda yüksek derecede özenli davranılmaya çalışıldığı görülmektedir (Akın, 2014: 379).

1.6. İthalat İşleminde Aşamalar

Türkiye’de yürürlükte olan Dış Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun, Gümrük Kanunu, Kambiyo Mevzuatı ve İthalat Mevzuatı uyarınca ithalat işlemleri gerçekleştirilmektedir. İthalat Mevzuatını detaylandıracak olursak; İthalat Rejimi Kararı, Yönetmelik ve Tebliği ile İlgili Mevzuat, İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi ile İlgili Mevzuat, Gözetim ve Korunma Önlemleri ile İlgili Mevzuat,

Tarife Kontenjanı ve Kota İdaresi İle İlgili Mevzuat, Türkiye'nin Ticari Haklarının Korunması İle İlgili Mevzuat, söz konusu ithalat işlemlerinde belirlenen kıstasları ve sınırları açıklamaktadır.

Şekil 2: İthalat İşleminde Aşamalar



Kaynak: Ünüsan ve Canitez (2014: 145)'den uyarlanmıştır.

Bir malın ithalatına karar verilmeden önce malın G.T.İ.P. No (Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon Numarası)'su tespit edilerek yukarıda belirtilen mevzuat muhakkak taranmalıdır.

İthalat sürecinin temel aşamalarına bakacak olursak; ithalatçı sıfatının kazanılmasının ardından ithalatla ilgili ön araştırma yapılır. İthalat yapılacak firmaların tespiti yapılır ve firma belirlenir. Firma ile işlemin detayları görüşülerek anlaşma sağlanır. Eğer ithalat işleminde peşin ödeme harici bir ödeme şekli kullanılıyorsa, mesela akreditif ise

ithalatçı tarafından akreditif açma işlemi gerçekleştirilir. Ardından belgelerin ve malların gelmesi beklenir. Taşıma belgesindeki bilgilerin ithalatçı adına onaylanmasının izleyen süreçte söz konusu malların teslim işlemi gerçekleştirilir. Gelen belgelerle malların karşılaştırılması yapılarak uyumsuzluk olmadığını görüldükten sonra gümrükleme işlemleri dikkatli bir şekilde gerçekleştirilir. İthalat işlemleri sırasında en önemli aşama gümrükleme işlemleridir. Türkiye’deki mevzuat uyarınca FOB/FCA teslim şekilleri üzerinden navlun ve sigorta bedellerinin hesaplanması yapıldığı için ithalatçı firma ihracatçı firmayı uyararak istenilen şekilde değerlendirme hesaplarının yapılabilmesi açısından, söz konusu faturanın uygun ölçütlerde olmasını mutlak istemelidir. Son aşamada ise, ithalata konu olan kambiyo taahhütlerinin kapatılması yani malın bedelinin ihracatçı ülkeye gönderilmesi ile ithalat işlemi sonlanmış olur (Ünüsân ve Canitez, 2014: 146-158).

1.7. Türkiye’de Dış Ticareti Düzenleyen, Denetleyen ve Destekleyen Kuruluşlar

Türkiye’de dış ticaret ile ilgili faaliyetler organize olmuş ve kurumsallaşmış birimler tarafından yürütülür. İhracat ve ithalatla ilgili söz konusu ulusal örgütlerin en önemlileri bu başlıkta açıklanacaktır.

1.7.1. Ekonomi Bakanlığı

Cumhuriyet döneminde Dış Ticaret Müsteşarlığının temelini oluşturan Dış Ticaret Reisliği 27 Mayıs 1934 tarihindeki bir kanunla kurulmuştur. 1983 yılına kadar bu müsteşarlığın fonksiyonları çeşitli şekillerde gerçekleştirilmiştir. Günümüzde 2011 yılında yapılan bir değişiklikle Dış Ticaret Müsteşarlığı “Ekonomi Bakanlığı”na dönüştürülerek bakanlık halini almıştır.

Ekonomi Bakanlığının temel görevleri şunlardır:

- Dış Ticaret politikalarının tespitine yardımcı olmak,
- Tespit olunan bu politikalar çerçevesinde ihracat, ihracatı teşvik, ithalat, yurtdışı müteahhitlik hizmetleri ve ikili ve çok taraflı ticari ve ekonomik ilişkileri düzenlemek, uygulamak, uygulamaları izlemek ve geliştirmektir (<http://www.ekonomi.gov.tr>).

Ekonomi Bakanlığı aşağıda belirtilen ana hizmet birimlerinden meydana gelir:

- İhracat Genel Müdürlüğü
- İthalat Genel Müdürlüğü
- Anlaşmalar Genel Müdürlüğü
- Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü
- Serbest Bölgeler, Yurtdışı Yatırım ve Hizmetler Genel Müdürlüğü
- Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü
- Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü
- Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğü (<http://www.ekonomi.gov.tr>).

İhracat işlemleriyle ilgili, Dahilde İşleme İzin Belgeleri (DİİB) ve izni, Hariçte İşleme İzin Belgeleri (HİİB) ve Standart Kontrol Belgeleri Ekonomi Bakanlığı'ndan alınmaktadır.

1.7.2. İhracatçı Birlikleri

İhracatçı Birlikleri aynı konuda faaliyet gösteren en az 50 ihracatçının başvurusu üzerine Ekonomi Bakanlığına bağlı olarak kurulur. Kuruluşa ilişkin tebliğin resmi gazetede yayımlanmasını müteakip tüzel kişilik kazanır ve Genel Sekreterin atanması ile faaliyete geçer. Bu birliklerin temel görevleri; bölgeler arası bilgi akışına etkinlik kazandırılması ve dış ticaret işlemlerinin daha hızlı yerine getirilmesidir (Öztürk, 2012: 263).

Buna ek olarak ihracatçı birliklerinin detay görevleri:

- Ülke çıkarlarına uygun bir şkilde ihracatın gerlişmesine katkıda bulunmak, üye işletmelerle dayanışmayı teşvik etmek, ilgi alanlarına giren ihraç ürünlerine yönelik ihracat potansiyellerini artırmak için çalışmalar yapmak, kurs ve seminerler düzenlemek ve üyelerine ilgili eğitim desteklerinin vermek.
- Üyelerinin ihracat faaliyetleriyle ilgilenmejk, onları doğru bir şkilde yönlendirmek ve üye işletmelerin ihracatla ilgili belgelerinin incelemek, kontrol etmek ve bir eksiklik yoksa onaylamak.

- Falliyet alalarına giren möallalar ilgili olarak fiyat seyri, stok durumu arz ve talep koşulları gibi enformatik alanlarda üye işletmeleri bilgilendirmek.
- Üye işletmelrin ve ülke çıkarlarını korumak için ilgili uluslararası kuruluşlarla ilişkiler geliştirmek, fuar ile segiler düzenlemek ve tanıtım çalışmalarına katkıda bulunmaktır (Güven, 1994: 243-244).

1.7.3. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı

Türkiye’de 2011 yılına kadar Gümrük Müsteşarlığı şeklinde bir yapı varken, 2011 yılında Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nın ticarete ilişkin birimlerinde ve Gümrük Müsteşarlığı bünyesinde yürütülen hizmetlerin tek çatı altında toplanmasıyla Gümrük ve Ticaret Bakanlığı kurulmuştur (Öztürk, 2012: 223).

Bu bakanlık içerisinde Gümrükler Genel Müdürlüğü ve Gümrük Muhafaza Genel Müdürlüğü olmak üzere dış ticarete yönelik iki genel müdürlük bulunmaktadır. İhracatın işleyişiyle daha fazla ilgisi olan Gümrükler Genel Müdürlüğü’nün temel görevleri şunlardır:

- Gümrük politikasının hazırlanmasına yardımcı olmak ve gümrük politikasını uygulamak,
- Gümrük Kanununun ve gümrüklerle ilgili diğer mevzuat ile uluslararası sözleşmeler hükümlerinin uygulanmasını sağlamak,
- Gümrük tarife oranlarının tespitine yardımcı olmak, gümrük vergileri ve gümrüklerce alınan diğer gelirler ve fonların tarhi, tahakkuk ve tahsilini sağlamak ve kontrol etmek,
- Gümrük kontrolüne tabi kişi, eşya ve araçların muayene ve kontrolünü yapmak, bu işlemlerin etkin ve hızlı yapılmasını sağlayacak tedbirleri almak,
- Gümrüklerle ilgili istatistiki bilgileri toplamak ve değerlendirmek,
- Gümrük denetimine tabi eşya ve araçların muhafazasını sağlamak, gümrükte giriş ve çıkış işlemlerine tabi eşyanın, saptanmış olan norm ve standartlara uygunluğunu denetlemek,
- Kara hudutlarındaki gümrük kapıları ile pasavan kapılarında, gümrük teşkilatı bulunan hava ve deniz limanlarında ve serbest bölge ve çeşitli antrepo ve iç gümrük

sahalarında ve gümrük bölgelerinde gümrük muhafaza görevleri ile kaçakçılığın men, takip ve tahkik edilmesi görevlerini yerine getirmek,

- Diğer yer ve sahalarda da gerektiğinde ilgili kuruluşlarla işbirliği yaparak kaçakçılığın men, takip ve tahkik etmek,
- Uluslararası kuruluşların Müsteşarlık hizmetlerine ilişkin çalışmalarını takip etmek, bu konularda görüş oluşturmak, yurtdışı ve yurtiçi faaliyetleri yürütmek.
- Çeşitli kanunlarla Müsteşarlığa verilen görevleri yapmak,
- Bu görevleri yerine getirecek meslek memurlarını yetiştirmek ve bu konudaki düzenlemeleri yapmak,
- Yukarıda belirtilen görevlerin uygulanmasının takip etmek, değerlendirmek, incelemek ve denetlemektir (Ünüsün ve Canitez, 2014: 50-51).

1.7.4. Ticaret ve Sanayi Odaları

Ticaret ve Sanayi odaları her il ve ilgili yörelerde sanayi ve ticaret işletmelerinin kurduğu ve kamu kurumu özelliği taşıyan meslek kuruluşlarıdır Ticaret ve Sanayi Odaları Snayi Odaları ile Ticaret Odaları şeklinde ayrı olarak kurulabilmektedir.

Ticaret ve Sanayi Odaları, dış ticaret işlemleriyle ilgili birtakım belgelerin onaylarını yaparlar. Bunlar; Dolaşım Belgeleri (A.TR ve EUR.1), Menşe Şahadetnamesi, Form A, ATA Karneleri, Borsa Tescil Beyannameleri, Fatura Onayı (ilgili Arap ülkelerine yapılacak ihracatta) dır. Ekspertiz raporu gerektiren işlemler ve Lületaşı ihracatı gibi durumlarda Ticaret ve Sanayi Odaları aracılığıyla ilgili çalışmalar yapılır (Öztürk, 2012: 260).

1.7.5. Türk Eximbank

İhracata yönelik kalkınma politikasının önem kazandığı 1983 ve sonrası yıllarda ihracatı kalıcı ve düzenli olarak destekleyecek ve geliştirecek bir kuruma ihtiyaç duyulmuştur. Bu sebeple 31 Mart 1987 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan 3332 sayılı Kanunun verdiği yetkiye dayanarak, 21 Ağustos 1987 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile “Türkiye İhracat Kredi Bankası veya diğer adıyla “Türk Eximbank” kurulmuştur. Türk Eximbank’ın amaçları 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu Kararına göre şöyle açıklanmıştır:

- İhracatın geliştirilmesi,
- İhraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi,
- İhraç mallarına yeni pazarların kazandırılması,
- İhracatçıların uluslararası ticaretteki paylarının artırılması, girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması,
- İhracatçılar ve yurtdışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence sağlanması,
- Yurtdışında yapılacak yatırımlar ve ihracata yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek, teşvik edilmesi (Koban, 2002: 278; Ay, 2001: 1-20).

Daha çok bilinen ve kullanılan adıyla Eximbank, ihracatçı firmalara öncelikle ihracatın finansmanı ile ilgili destek sağlar. İhracatın kredilendirilmesi anlamında olan bu işlemde sevk öncesi kredisi ile performans kredileri verilir. Bankalar ilgili kredilerin kullandırılmasında Eximbank'a aracılıkta bulunurlar. Türk Eximbank verilen kredi desteğinin yanı sıra, ihracattan kaynaklanan alacakların sigorta edilerek garanti altına alınması anlamında da hizmet sunar. Bu sayede firmalar ödemeler konusunda en az risk altına girmiş olurlar. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere yapılan ihracat işlemlerinde bu güvencenin önemi büyüktür (Ünüsân ve Canitez, 2014: 52).

1.7.6. Hazine Müsteşarlığı

Hazine Müsteşarlığı milli ekonomi politikalarının tespitine yardımcı olmak ve bu politikalar çerçevesinde faaliyetler düzenlemek, uygulamak, uygulamayı izlemek ve geliştirmek amacıyla var olan bir kuruluştur. Bünyesinde çeşitli teşkilatlar, genel müdürlükler ve daire başkanlıklarını bulundurmaktadır. Hazine Müsteşarlığı'nın ihracatçıları ilgilendiren İhracat İşlemleri Şubesi ile İthalat İşlemleri Şubesi mevcuttur (<http://www.hazine.gov.tr>).

İhracat İşlemleri Şubesi ile İthalat İşlemleri Şubesinin sorumluluklarını yerine getirebilmek amacıyla Türkiye'de farklı şehirlerde kurulmuş olan Kambiyo Müdürlükleri mevcuttur. İhracat İşlemleri Şubesi ile İthalat İşlemleri Şubesinin görevleri şunlardır:

- İhracatçı işletmelerin ihracattan doğan kambiyo taahhüt hesaplarının zamanında kapatılması için gerekli takibi yapmak, ilgili işletmelere gerekiyorsa ek süre vermek ve yine gerekiyorsa terkin işlemlerini gerçekleştirmek.
- İthalatçı işletmelerin ithalattan doğan kambiyo taahhüt hesaplarının zamanında kapatılması için gerekli takibi yapmak, ilgili işletmelere gerekiyorsa ek süre vermek ve yine gerekiyorsa terkin işlemlerini gerçekleştirmek.
- T.C. Merkez Bankası ve Kambiyo Müdürlüklerine gerekli bilgileri ve talimatları vermek.
- İhracat veya ithalatla ilgili taahhütlerin işletmelerce kapatılmaması halinde sözü edilen işletmeler hakkında yasal kovuşturmanın açılmasını sağlamak.
- Alacağın tahsili amacıyla veya kaçak kanısıyla gümrüklerde hacedilen eşyalara yönelik ithal izni taleplerini incelemek ve sonuçlandırmak (Kemer, 2003b: 35).

1.7.7. İGEME (İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi)

İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi özel hukuk hükümlerine tabi ve tüzel kişiliğe sahip bir kamu kuruluşu olarak 27.10.1960 tarih ve 118 sayılı kanun ile 2 Kasım 1960'da kurulmuştur. İGEME, günümüzde Ekonomi Bakanlığı'na bağlı olarak çalışmakta ve faaliyetlerini sürdürmektedir. İGEME yalnızca Türkiye ihracatının geliştirilmesi ve sağlıklı bir yapıya kavuşturulması amacıyla kurulmuş ilk ve tek kamu kuruluşu olma sıfatına sahiptir. Merkezin temel görevleri:

- Yeni pazarlar ve iş olanakları yaratmaya yönelik araştırma geliştirme çalışmaları yürüterek, ihracatçıların dış pazarlardaki paylarına artırmalarına yardımcı olmak üzere eğitimler düzenlenmesi faaliyetlerinde bulunmak,
- Yerli ve yabancı iş çevrelerine ticari enformasyon sağlamak,
- Ülke ihracatının ürün ve pazarlar yönünden çeşitlenmesine, nitel ve nicel olarak geliştirilmesine katkıda bulunmaktır (Doğan, 2005: 14-15).

1.8. Türkiye'de Dış Ticaret Teşvikleri

1.8.1. Dahilde İşleme Rejimi

Dahilde İşleme Rejimi (DİR) ihracatçılara, ihraç mallarında kullanmak kaydıyla dünya piyasa fiyatlarından hammadde sağlamak amacıyla oluşturulmuş bir teşviktir. Dahilde

İşleme Rejimi, ihraç ürünlerinin üretiminde kullanılan, ithalatı vergiye tabi ürünlere yönelik esasları belirlemektedir (Kemer; 2003a: 70).

Dahilde İşlem Rejiminin esas amaçları, üretim ve ticaret hacmini artırmak, katma değer yaratmak, ülkede istihdamı artırmak, ihraç edilen ürünleri ve ihraç pazarlarını çeşitlendirmektir.

DİR uygulaması, dünyada bir teşvik sisteminden ziyade küresel arz zincirinin tamamlayıcı parçası olarak kabul edilmektedir. Çünkü tedarik zinciri uluslararası bir boyut kazandığında, gümrük mevzuatı ve işlemlerinin dikkate alınması zorunludur (Branch, 2009: 16). Bu mevzuat ve işlemler iyi yönetilemediği takdirde, gümrüklemede beklentiler yaşanmakta, depolama maliyetleri artmakta ve talebin karşılanması gecikmektedir. Bir firmanın rekabet gücünün gümrük vergilerinin yanı sıra gümrüklemeden kaynaklanan maliyetlerden olumsuz etkilenmesi kaçınılmazdır. Bu nedenle, ucuz girdi teşviki sağlayan ticaret politikaları, hammadde ithal ederek üçüncü ülkelere ihraç amacıyla kendi ülkelerinde üretim yapan gelişmekte olan ülkeler açısından giderek önem kazanmıştır (Gençosmanoğlu, 2016: 2).

Dahilde İşleme Rejimi, ithalatta şartlı muafiyet ve ithalat esnasında alınan vergilerin geri ödenmesi teşviklerini barındırmaktadır.

İthalatta Şartlı Muafiyet Sistemi; Türkiye gümrük bölgesinde yerleşik firmaların, Dahilde İşleme İzin Belgesi (DİİB) almak yoluyla, ihracı taahhüt edilen işlem görmüş ürünlerin üretiminde gerekli, hammadde, yarı mamul, mamul ile ambalaj ve işleme malzemelerini bedelli veya bedelsiz olarak, ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın, ithalat sırasında alınması gereken vergi tutarı (vergi, resim, harç, fon) kadar teminat (para, banka teminat mektubu, hazine bonusu veya devlet tahvili) vermek kaydıyla gümrük muafiyetli olarak ithal edebilmesidir. Verilen bu teminatlar Dahilde İşleme İzin Belgesi kapatılıp döviz yurda getirilirken Gümrük İdarelerinden geri alınır (Kaya, 2013: 89).

İthalat Esnasında Alınan Vergilerin Geri Ödenmesi sistemi; Türkiye gümrük bölgesinde yerleşik firmaların, serbest dolaşıma girmiş (vergileri ödenmiş) bir eşyayı işlem görmüş ürünler şeklinde Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında üçüncü ülkelere ihraç etmelerinden sonra ithalat esnasında ödemiş oldukları vergileri (gümrük vergisi, fon, KDV gibi) geri almaları ve bu vergilerden istisna tutulmalarıdır (Kaya, 2013: 90).

İhracatçı firmaların bu bağlamda, ileri ve kapsamlı işlemler için Ekonomi Bakanlığı'ndan Dahilde İşleme İzin Belgesi, daha basit çaplı ihracat işlemleri için gümrük idarelerinden Dahilde İşleme İzni (Dİİ) almaları gerekmektedir (Kirtiş, 2013: 3-4).

Dahilde İşleme İzin Belgesi talepleri, ithal eşyanın işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanıldığının tespitinin mümkün olması, yerli üreticilerin temel ekonomik çıkarlarına madde politikası açısından zarar vermemesi, faaliyetlerin katma değer yaratması ve kapasite kullanımını artırması, firmanın daha önce aldığı belgeler kapsamındaki performansı kriterlerine göre değerlendirilmektedir (Yüksek; 2011).

Dahilde İşleme İzin Belgesi sahibi olan firmalara, ithalat yerine yurt içi alımların özendirilerek döviz kaybının önlenmesi amacıyla ihraç edecekleri ürünlerin üretiminde kullanılan girdileri yurt içinden KDV ödemeksizin almaları olanağı sağlamıştır. Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında ayrıca, işlem görmüş ürün olarak ihraç edilmek kaydıyla, şeker hububat alımlarının, Türkiye Şeker Fabrikaları ve Toprak Mahsulleri Ofisinden dünya fiyatlarından alınabilmesi sağlanarak, yurt içinden hammadde temininin kolaylaştırılması ve bu kuruluşların teşvik edilmesi amaçlanmıştır (Yüksek; 2011).

Dahilde İşleme İzin Belgesinin süresi 12 aydır. Gerçekleştirilecek özel projelerde proje süresi geçerlidir. Ayrıca gelişebilecek özel durumlarda (kriz, savaş, doğal afet) orijinal sürenin dörtte biri kadar süre uzatımına gidilir. Dahilde İşleme İzin Belgesinin işlem bitiminden sonra üç ay içinde kapatılması zorunludur. İşlem tamamlanmamış ve ihracat gerçekleşmemiş ise; üçüncü ülkelere ithal edilen ürünlerin gümrük vergileri ödenerek

kesin ithalatı yapılır. İhracat eksik olursa eksik kısma ait ithalat vergileri ödenir (Kaya, 2013: 90-91).

Türkiye'deki ihracatın yaklaşık %40'ı Dahilde İşleme Rejimi kapsamında gerçekleşmektedir. Dahilde İşleme Rejimi, Dünya Ticaret Örgütü (WTO) ve Gümrük Birliği (GB) çerçevesinde doğrudan parasal teşviklerin kaldırılması ile Türkiye'de ihracatı artırmaya yönelik en önemli teşvik haline gelmiştir. (Yüksek; 2011).

1.8.2. Hariçte İşleme Rejimi

Serbest dolaşımdaki eşyanın hariçte işleme faaliyetlerine tabi tutulmak üzere (üretim, montaj, yenileme, tamir vb. nedenlerle daha ileri safhada işlenmek üzere) Türkiye Gümrük Bölgesinden geçici olarak ihracı ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen ürünlerin ithal vergilerinden tam veya kısmi muafiyet suretiyle yeniden serbest dolaşıma girişine ilişkin hükümlerin uygulandığı teşvik sistemidir (Ekinci, 1997: 78).

İhracı, ödenmiş ithalat vergilerinin geri verilmesine veya teminata bağlanmış ithalat vergilerinin kaldırılmasına yol açan, ihracından önce nihai kullanımları nedeniyle tam muafiyet suretiyle serbest dolaşıma giren ve bu muafiyetin tanınması için gerekli koşulları taşımaya devam eden, ihracı ihracat vergi iadesini gerektiren veya ihracı nedeniyle tarım politikası çerçevesinde vergi iadesi dışında bir mali avantaj sağlanan serbest dolaşımdaki eşyaya Hariçte İşleme Rejimi uygulanmamaktadır (<http://www.gtb.gov.tr>).

Hariçte İşleme İzni, maden cevheri ve konsantrelerinin izabe edilmesi ve işlenmesi ile kıymetli maden ve taşların işlenmesi amacıyla Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere geçici ihraç edilmesi halinde İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'ne başvurularak alınmaktadır. Hariçte İşleme İzin Belgesi ise, hammadde, yardımcı madde ve ambalaj malzemelerinin daima ileri bir düzeyde işlem görmek üzere Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere geçici ihraç edilmesi için Ekonomi Bakanlığı'na müracaat edilmesi sonucunda alınmaktadır (<http://www.immib.org.tr>).

Hariçte İşleme İzin Belgesi kapatılması hususunda, ilgili belge sahibi firmaların, belge süresi (belgeye verilen ek süreler dâhil) sonundan itibaren bir ay içerisinde Ekonomi Bakanlığı Bölge Müdürlüğüne müracaat ederek taahhüdü kapatmaları gerekmektedir. Hariçte İşleme İzni sahibi firmaların ise izin süresi (izne verilen ek süreler dâhil) sonundan itibaren bir ay içerisinde izni veren İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine müracaat ederek belge/izin taahhüdünü kapatmaları gerekmektedir (<http://www.immib.org.tr>).

1.8.3. Devlet Yardımları (İhracata Yönelik)

Bakanlar Kurulu'nun 27/12/1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Kararı'nın 4'üncü maddesinin verdiği yetkiye dayanılarak Gümrük Müsteşarlığınca hazırlanan devlet yardımları mevcuttur. Türkiye'de devlet desteği uygulamaları, 27/12/1994 tarihli ve 94/6401 sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı kapsamında, prensip olarak Avrupa Birliği ve Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması normlarına uygun olarak ve bir faaliyetin yapılması şartına bağlı olarak gerçekleştirilmektedir (<http://www.tim.org.tr>).

İhracata yönelik devlet yardımları; ihracatın teşvik edilmesi, ihracat pazarlarının geliştirilmesi ve dünya ihracatındaki payımızın artırılması ve uluslararası piyasalara açılan işletmelerin rekabet güçlerinin artırılması açısından önem taşımaktadır. İhracata yönelik devlet yardımlarının temel amacı, KOBİ niteliğindeki firmalar başta olmak üzere, ihracatçı firmaların ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim gerekse pazarlama aşamalarında destekleyerek, uluslararası pazarlarda karşılaştıkları sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarına olanak sağlamaktır (Atayeter ve Erol, 2011: 3).

1.8.3.1. Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi

Uluslararası nitelikteki yurt içi ihtisas fuarlarının dış dünyaya tanıtımının yapılması ve söz konusu fuarlara uluslararası düzeyde katılımın artırılması amacına yönelik bir destektir. Müsteşarlıkça belirlenecek kriterlere uygun yerli organizatörlerin fuar öncesinde ve esnasında gerçekleştirecekleri tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin giderleri belli bir oranda Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanmaktadır (Kemer, 2003a: 96).

Başvuru İhracatçı Birliklerine yapılır. Destekten yararlananlar yerli fuar organizatörleridir. Desteğin kapsamı içinde; yurt dışı tanıtım faaliyetleri 25.000 ABD dolarına kadar %50 oranında, önemli alıcıların ulaşım giderleri 15.000 ABD dolarına kadar %50 oranında, fuarın konusuyla ilgili seminer, konferans, panel ve ödüllü yarışma giderleri 5.000 ABD dolarına kadar %50 oranında desteklenmektedir (<http://www.tim.org.tr>).

1.8.3.2. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ

Uluslararası pazarlarda imalat ve yazılım sektörünün rekabet gücünün artırılması, çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlanabilmesini teminen akredite edilmiş kurum ve/veya kuruluşlardan alınacak kalite, çevre belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlere ilişkin harcamaların belirli bir bölümü Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanmaktadır (Melemen, 2003: 150).

Başvuru İhracatçı Birliklerine yapılır. Destekten yararlananlar Türkiye'de ticari ve sınai faaliyette bulunan veya tarım ya da yazılım sektörlerindeki şirketler, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ile Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ)'dir. Desteğin kapsamı içinde; ISO 9000 Serisi, ISO 14000, CE işareti, uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgeleri, ISO 22000 Gıda Güvenliği Yönetimi Sistemi belgeleri, tarım ürünlerine ilişkin belgelendirme işlemleri ve olumlu sonuçlanmak kaydıyla laboratuvar analiz raporlarının alımına yönelik olarak yapılan belgelendirilmiş harcamaların belge ve/veya analiz başına %50 oranında ve en fazla 25.000 ABD doları'na kadar desteklenmesi bulunmaktadır. Harcamaların belgelendirilmiş olması ve Türk Standartları Enstitüsü veya akredite edilmiş kuruluşlardan alınması gerekmektedir (<http://www.tim.org.tr>).

1.8.3.3. Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) Yardımına İlişkin Tebliğ

Destek kapsamındaki Araştırma-Geliştirme (AR-GE) projeleri; yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici mahiyette yeni tekniklerin uygulanması, üretimle ilgili olarak yeni bir teknoloji geliştirilmesi veya yeni teknolojinin yurt koşullarına uyumu konusunda bilimsel esaslara uygun ve araştırma-geliştirme faaliyetlerinin her safhasını belirleyecek

mahiyette hazırlanacak çalışma ve teknoloji uyarlamasını, ifade etmektedir (Kemer, 2003a: 92).

Yetkili kuruluş Dış Ticaret Müsteşarlığı olup başvuru mercii Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'dır. Destekten yararlananlar; sanayi kuruluşları, yazılım geliştirmeye yönelik firmalar veya kuruluşlar ile sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın firma düzeyinde katma değer yaratan bütün kuruluşlardır. Desteğin kapsamını projelere sermaye desteği sağlanması oluşturur. Destek oranı %50'dir (Kaya, 2013: 124-125).

1.8.3.4. İstihdam Yardımı Hakkında Tebliğ

Sektörel Dış Ticaret Şirketi unvanına sahip firmaların, dış ticarete ilişkin işlemlerini yürütmek üzere konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenimli yönetici ve eleman istihdamının sağlanması amaçlanmaktadır (Melemen, 2003: 152).

Başvuru mercii Dış Ticaret Müsteşarlığına bağlı İhracat Genel Müdürlüğü'dür. Destekten yararlananlar Sektörel Dış Ticaret Şirketleridir. Destek oranı %75'dir. Desteğin kapsamında yönetici, eleman, elemanların aylık brüt ücreti, istihdam anlamında en fazla %75 oranında karşılanmaktadır. Yıllık destek miktarı, yönetici için 18.000 ABD doları, her bir eleman için 9.000 ABD doları karşılığı TL tutarını geçmemektedir (Kaya, 2013: 126).

1.8.3.5. Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ

Söz konusu destek için başvuru mercii İhracatçı Birlikleridir. Desteğin kapsamı içinde, yurt dışı fuar organizasyonunu düzenlemek üzere Müsteşarlıkça görevlendirilen organizatöre katılımcı tarafından ödenecek katılım bedelinin %50'si katılımcıya ödenmektedir (<http://www.tim.org.tr>).

1.8.3.6. Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ

Bu destek ile firmanın yurt dışındaki tanıtım, ofis kira, mağaza kuruluş giderlerinin ve tanıtımın bir PR (Public Relations = Halkla İlişkiler) kuruluşuna verilmesi halinde,

masrafın 10.000 doları geçmemesi ve fatura ile belgelenmesi kaydıyla %50'si devlet tarafından karşılanmaktadır. Kuruluş masraflarının 5.000 doları geçmemek kaydıyla %10'u, reklam giderlerinin 10.000 doları geçmemek üzere %20'si devlet tarafından karşılanmaktadır (Yiğit, 1996: 134).

Yetkili kuruluş Dış Ticaret Müsteşarlığı olup başvuru mercii İhracatçı Birlikleridir. Yurt dışındaki onay mercii ise Ticaret Müsteşarlığı/Ataşeliği'dir. Destekten yararlananlar, Türkiye'de yerleşik, sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler, yazılım sektöründe işgal eden şirketler ve İşbirliği Kuruluşlarıdır. (<http://www.tim.org.tr>).

1.8.3.7. Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality®'Nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ

Söz konusu destek ile İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri, Üretici Birliklerinin, sektörlerinin yurtdışında tanıtımı amacıyla gerçekleştirecekleri harcamalara ilişkin giderler, Türkiye'de ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan şirketlerin ürünlerinin markalaşması amacıyla gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderler ile İhracatçı Birliklerinin Turquality® Programı kapsamında firmalara yurt içinde ve yurt dışında markalaşma sürecinde vereceği desteklere ilişkin harcamalar, Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik gerçekleştireceği her türlü faaliyet ve organizasyonlara ilişkin giderler ile olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi için yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştireceği her türlü harcamaların uluslararası kurallara göre Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanması amaçlanmaktadır (Kemer, 2003a: 110).

Başvuru mercii Dış Ticaret Müsteşarlığına bağlı İhracat Genel Müdürlüğü'dür. Yurtdışındaki onay yeri ise Ticaret Müsteşarlığı / Ataşeliği veya Konsolosluklardır. Destekten yararlananlar İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernek/Birlikleri, Türkiye'de ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan şirketlerdir. Destek oranı, Şirketler %50, İhracatçı Birlikleri %80'dir. Destek süresi Marka Destek Programı için 4 yıl, Turquality® Destek Programı için 5 yıldır (Kaya, 2013: 129-130).

1.8.3.8. Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği Hakkında Tebliğ

Bu tebliğin amacı, Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler, İşbirliği Kuruluşları ve Organizatör Kuruluşların pazar araştırması ve pazara giriş faaliyetlerine ilişkin giderlerinin Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan (DFİF) karşılanmasına ilişkin esasları belirlemektir (Yılmaz vd., 2014: 55).

Yetkili kuruluş Dış Ticaret Müsteşarlığı olup başvuru mercii İGEME ve İhracatçı Birlikleridir. Destekten yararlananlar Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile yazılım sektöründeki şirketlerdir (Kemer, 2003a: 101).

Desteğin kapsamı içinde; ürünleri ve/veya sektörleriyle ilgili olarak gerçekleştirilen pazar araştırması projelerine ilişkin giderleri, şirketler için %70, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri için %80 oranında ve proje başına en fazla 10.000 ABD doları, yurt dışına yönelik pazarlama stratejileri ve eylem planlarının oluşturulabilmesi amacıyla Müsteşarlıkça uygun görülen pazar araştırması hizmeti veren kurum ve/veya kuruluşlardan satın alacakları pazar araştırması raporları ve istatistikler vb.’ne ilişkin giderler ile bu kurum ve/veya kuruluşlara üyelik giderleri, şirketler için %50, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri için %60 oranında ve yıllık en fazla 30.000 ABD doları, Müsteşarlık tarafından koordine edilen ve tek bir sektör bazında gerçekleştirilen sektörel nitelikli ticaret heyeti programlarına iştirak etmeleri halinde katılım giderleri, şirketler için %50, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri için %60 oranında ve program başına en fazla 10.000 ABD doları, ürünlerinin yurt dışına yönelik olarak elektronik ortamda pazarlanabilmesi amacıyla Müsteşarlıkça uygun görülen ve nihai tüketiciye yönelik olmayan e-ticaret sitelerine üyelik giderleri, şirketler için %50, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri için %60 oranında ve yıllık en fazla 20.000 ABD doları destek sağlanmaktadır (Kaya, 2013: 131).

1.8.3.9. Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ

Bu destekte amaç, Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan veya yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü arttırmaya yönelik eğitim ve danışmanlık giderleri ile İşbirliği Kuruluşlarının

Müsteşarlıkça uygun görülen proje bazlı giderlerini Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan (DFİF) karşılamaktır. Yetkili kuruluş Dış Ticaret Müsteşarlığı olup başvuru mercii İGEME'dir. Destekten yararlananlar sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler, yazılım sektöründeki şirketler ile işbirliği kuruluşları olan İhracatçı Birlikleri, İl Ticaret ve Sanayi/Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, endüstri bölgeleri, sektörel üretici dernekleri, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri veya imalatçıların kurduğu dernek/birlik veya kooperatifleridir. Destek kapsamında, Eğitimcilerin Düzenleyeceği Eğitim Programlarının alınması, Proje Bazlı Eğitim, Danışmanlık, Yurtdışı Pazarlama, Alım Heyeti ve Bireysel Danışmanlık Programları ile İstihdam Giderlerinin Desteklenmesi, Proje Bazlı Yurt Dışı Pazarlama veya Alım Heyeti Programları ve Proje Bazlı Bireysel Danışmanlık Programının alınabilmesi desteklenmektedir (<http://www.tim.org.tr>).

1.8.3.10. Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ

Markalaşmanın önemli bir unsuru olan tasarımın doğrudan desteklenebilmesini teminen; tasarımcı şirketleri, tasarım ofisleri ile birlikler, tasarım dernekleri-birliklerinin gerçekleştireceği tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları ile yurt dışında açacakları birimlere ilişkin giderlerinin Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanmasını düzenleyen tebliğ oluşturulmuştur (Kemer, 2003a: 107-108).

Yetkili kuruluş Dış Ticaret Müsteşarlığı olup başvuru mercii İhracatçı Birlikleridir. Destekten yararlananlar, tasarımcı şirketleri, tasarım ofisleri, birlikler ve tasarım dernekleri/birlikleridir. Proje bazında destek oranı %50'dir. Desteğin kapsamı; tasarımcı şirketlerinin desteklenmesi, tasarım ofislerinin desteklenmesi ve birlikler, tasarım dernek-birliklerinin desteklenmesinden oluşmaktadır (<http://www.tim.org.tr>).

1.8.3.11. Teknik Müşavirlik Firmalarının Yurtdışındaki Faaliyetlerine Sağlanacak Devlet Yardımları Hakkında Tebliğ

İlgili desteğin amacı, Türkiye'nin mal ve hizmet ihracını artırmak için teknik müşavirlik firmaları, müteahhitlik firmaları, Firma Grupları, Sektörel Özel Sektör Kuruluşları, Fuar Organizatörleri ile Seminer, Konferans Organizatörlerinin yurt dışı ve yurt içindeki bazı faaliyetlerinin desteklenmesine yönelik devlet yardımlarını kapsamaktadır. İlgili tebliğ

kapsamında, Türk teknik müşavirlik firmaları, firma grupları ve sektörel özel sektör kuruluşlarına, çerçevesi ve başvuru esasları aşağıda belirtilen şekilde, ofis desteği, pazar araştırması desteği, fuar/konferans/seminer desteği, fizibilite etüdü hazırlanması desteği ve sözleşme desteği verilmektedir (Melemen, 2003: 152).



BÖLÜM 2: DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ

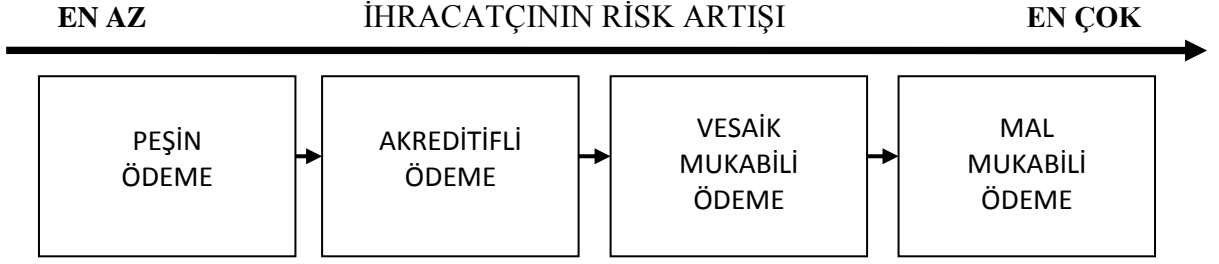
Dış ticarete ödeme Şekilleri (payment terms) temelde altı farklı yöntem ile gerçekteőtirilir. Bunlar:

- Peşin Ödeme
- Prefinansman Kedisini ile Ödeme
- Mal Mukabili Ödeme
- Vesaik Mukabili Ödeme
- Akreditifli Ödeme
- Kabul Kredili Ödemedir (Weiss, 1997: 95).

Bu ödeme Şekilleri dışında konsinye ihracat, karşı ticaret ve mahsuben ödeme olarak adlandırılan ödeme Şekilleri de mevcuttur.

Bu doğrultuda, sözü edilen ödeme Şekillerinden genellikle akreditifli ödemeler ile vesaik mukabili ödeme Şekilleri uluslararası ticarete en fazla kullanılan ve tercih edilen ödeme Őekilleridir. Bu ödeme Şekillerinin kullanılmasındaki neden, olabildiğince güvence sağlamaları ve riski yayarak azaltmalarınıdır. Tabi bu kullanım ülkeden ülkeye ithalatçı veya ihracatçı olma durumuna göre farklılık gösterebilir. Bu farklılığı sağlayan nedenler arasında ihracatı veya ithalatı gerçekteőtiren ülkenin ve bu ülkede faaliyet gösteren firmanın ekonomik prestiji, uluslararası platformda kabul edilmiőliđi, ülkenin ekonomik gelişmişliği ve ülke ya da firmanın ekonomik güç düzeyini ön plandadır. Bu durum ödeme Şekli kullanımlarında, kullanılmak istenen ödeme Şeklinin karşı tarafa kabul ettirilmesinde ve kendini daha fazla güvence altına alabilmede gelişmiş ülkelerin baőı çekteği, gelişmekte olan ülkelerden az gelişmiş ülkelere ve ilgili ülkelerin firmalarına doğru oluşan bir sıralamayı karşımıza çıkartır.

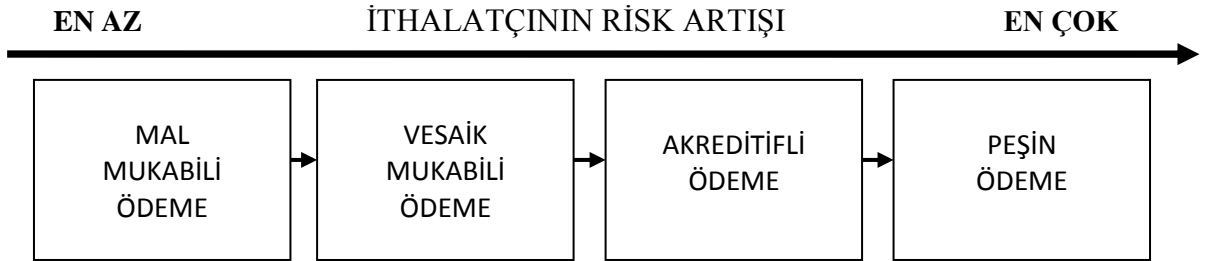
Şekil 3: İhracatta Ödeme Şekli Risk Haritası



Kaynak: Karahan ve Canitez (2005: 50)'den uyarlanmıştır.

Genel bakışla ihracatçılar açısından, en az riskli olan ödeme şekli peşin ödemedir. İhracatçılar açısından akreditifli ödemeler ise peşin ödemeler düzeyinde garanti sağlamayarak düşük bir riski bünyelerinde taşımaktadır. Burada akreditifin ne türden olduğu, oluşan riski açıklaması açısından önemlidir. Vesaik mukabili ödeme şekli ise, ihracatçılar açısından yüksek sayılabilecek bir riski bünyesinde taşımaktadır. Bu ödeme şeklinde sevk gerçekleştirildikten sonra ithalatçının malı gümrükten çekmeme riski bulunmaktadır. Bu durumda mal ya ihracatçının ülkesine geri getirilmek zorunda ya da sevk olunan ülkede yeni bir müşteri bulmak gerekmektedir. İhracatçı açısından en riskli ödeme şekli ise mal mukabili ödeme şeklindedir. Bu ödeme şeklinde mal sevk edilir ve alıcı tarafından çekilir fakat mal tesliminden sonra ödemenin yapılmama riski bulunmaktadır (Akın, 2014: 182-183; Ünüsan ve Canitez, 2014: 252-253).

Şekil 4: İthalatta Ödeme Şekli Risk Haritası



Kaynak: Karahan ve Canitez (2005: 51)'den uyarlanmıştır.

İthalatçılar açısından bakıldığında, mal mukabili ödeme şekli ithalatçıya en yüksek riski sunar. Vesaik mukabili ödeme şeklinde ithalatçı sevk edilen malı beğenmez veya istemez ise gönderilen belgeleri bankadan almak için ödeme yapmayabilir. Bu iki

yöntem tamamen ithalatçı koruma odaklıdır. Aslında hem ihracatçıyı hem ithalçıyı kotuyan ödeme şekli akreditifli ödemelerdir. Burada imzalanan sözleşme üzerinden yapılan işlemler karşılıklı anlaşıldığı gibi yapılırsa mal ithalatçıya teslim edilir ve mal bedeli ihracatçıya ödenir. Bazı akreditifler yoğunlukla ithalatçıyı korurken bazıları ise ihracatçıyı korumaktadır. İthalatçının en yüksek düzeyde risk üstlendiği ödeme şekli peşin ödemedir. Burada peşin yapılan ödeme neticesinde ihracatçının malı göndermeme riski bulunmaktadır (Akın, 2014: 182-183; Ünüsan ve Canitez, 2014: 253).

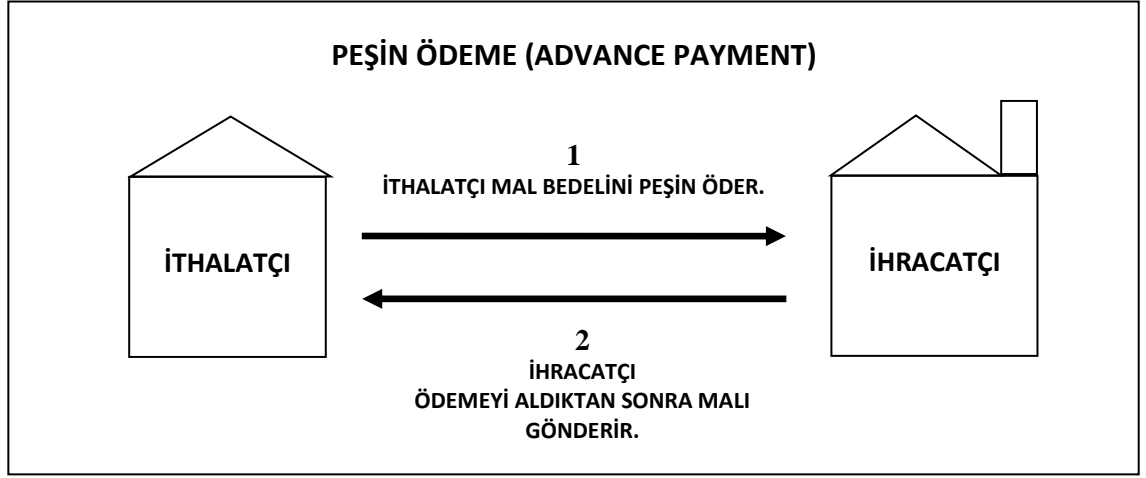
Gelişmekte olan ülkeler statüsünde olan Türkiye’de sözünü ettiğimiz ödeme şekli kullanım durumuna baktığımızda, Türkiye İstatistik Kurumu’nun 2015 yılında hazırlamış olduğu raporda; ihracatta en riskli kabul edilen ödeme şekli olan mal mukabili ödeme şeklinin ihracatçı kullanımında ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Risk faktörü sıralamasında ikinci riskli ödeme şekli olarak görülen vesaik mukabili ödemenin de ihracatta en fazla kullanılan ikinci ödeme şekli olduğu görülmektedir. İthalattaki duruma bakıldığında, ithalatta en fazla riski içeren ödeme şekli olan peşin ödemenin ithalatçı kullanımında ilk sırada kullanılan ödeme şekli olduğu görülmektedir.

İhracatçı ve ithalatçı açısından ödeme şekilleri ve ödeme riski mevzularında UCP-600, ICC-458 ve ICC-522 yayımlarından detaylıca yararlanılabilir.

2.1. Peşin Ödeme

İhracat işlemi tamamlanmadan, malların sevki gerçekleşmeden önce ithalatçının malların bedelini ihracatçıya ödediği ödeme şeklidir. Bu ödeme şeklinde ihracatçı herhangi bir ödeme riski üstlenmezken, ithalatçı malları teslim almadan önce bedelini ödediği için risk altındadır (Somuncu, 2009: 157). Türk Kambiyo Mevzuatına göre bir ödemenin peşin ödeme olarak görülebilmesi için gümrükleme işlemi başlamadan mal bedelinin ihracatçıya transfer edildiğini gösterir banka transfer yazısının alınmış olması gerekir. Bunun haricinde söz konusu işlem vadeli ödeme olarak kabul edilerek ithalatçı firmadan %3 oranında Kaynak Kalkınma Destekleme Fonu’na aktarılmak üzere kesinti yapılır. Bu ödeme şekli dış ticaret uygulamalarında az rastlanılan bir ödeme yöntemidir. İhracatçı için son derece elverişli ve tercih edilen bir ödeme şekli olsa da, ithalatçılar tarafından tercih edilmemektedir (Kaya, 2013: 411).

Şekil 5: Peşin Ödemede İşlem Akışı



Kaynak: Çelik vd. (2011)'den uyarlanmıştır.

Peşin ödeme şeklinin işlem akışı şekil 5'te açıklanmıştır. Bu ödeme şeklinde ithalatçı bir manada ihracatçıya kredi açmaktadır. İhracatçı istenilen malları hazırlayıp göndermezse tüm riskler ithalatçı tarafından üstlenilmiş olur. Sipariş edilen malların gelmemesi, düşük kalitede olması ve sipariş edilen mallar harici olması durumları her zaman mevzu bahistir.

Bu risk ortamına rağmen ithalat firmaların peşin ödeme yöntemini tercih etmesindeki en önemli sebepler şöyle özetlenebilir:

- İthalat işlemine sebep olan mal için çok ciddi arz sıkıntısı olması,
- İthalatçının ilgili malı alma mecburiyeti,
- İthalatçı firma ile ihracatçı firma arasından karşılıklı olarak güven duygusunun oluşmuş olması,
- İthalatçının bu riski alabilecek sağlam bir ekonomik duruma sahip olmasıdır (Ünüşan ve Canitez, 2014: 254).

Peşin ödeme şeklinde ödeme işlemi; efektif olarak anılan, ithalatçı firmanın kendi yetkilisiyle beraber ihracatçının gümrüğünden nakit parayı geçirerek ilgili firmaya teslim etmesiyle, kendi çekini düzenleyerek vermesi veya banka çeki vermesiyle ve havale yoluyla gerçekleşir (Tomanbay, 2003: 71-72).

2.2. Prefinansman Kredisi İle Ödeme

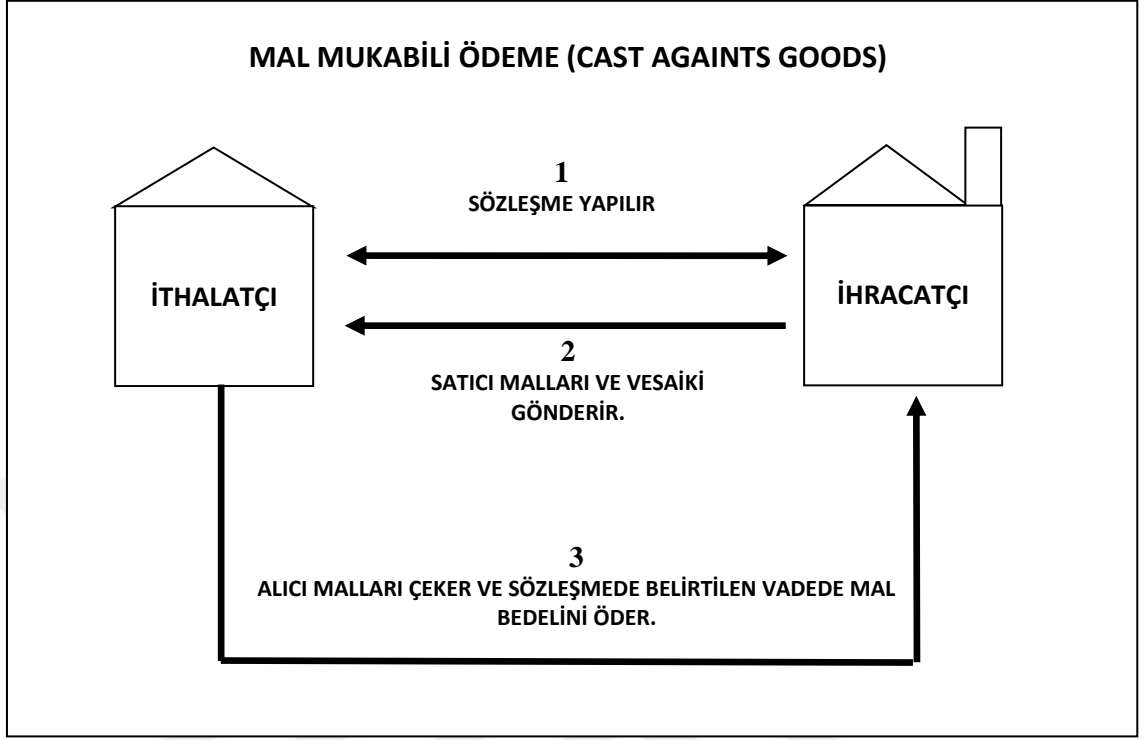
Prefinansman terimi anlam olarak ön finansman demektir. Prefinansman kredisi esasen bir peşin ödeme yöntemidir. Ancak peşin ödemeye göre ithalatçı açısından daha güvenlidir (Akın; 2014: 187). Ayrıca peşin ödeme yönteminde var olan risk prefinansman kredisi ile ödeme yöntemi ithalatçıya mali anlamda bir risk oluşturmamaktadır. Peşin ödemede gerçekleştirilen ithalatçının parayı ihracatçının bankasına yatırması durumu prefinansman kredisi durumunda yoktur. Burada ithalatçının bankası paranın ithalatçı tarafından bankaya yatırıldığına ilişkin bir kontrgaranti (karşı teminat) gönderir. Bu duruma istinaden ihracatçının bankası, ihracatçının mali durumu ve banka ilişkilerinde oluşan referansı iyi ise ihracatçıya bir prefinansman kredisi açar. İhracatçı bu krediyi kullanarak malı hazırlar ve sevkiyatı gerçekleştirerek ihracatı yapar (Ünüsün ve Canitez, 2014: 255).

Alıcı tarafından satıcıya gönderilen bir kredi olup, vadesi en çok bir yıldır. Bu kredi fiili ihracat yapıldığı anda mal bedeli olarak kabul edilir (Erdoğan, 2000: 5). İşlem gerçekleşmediği takdirde ihracatçının bankası uluslararası peşin faiz oranları ve gecikme faizlerinin hesaba katılmasıyla beraber ithalatçıya parasını iade eder (Akın; 2014: 188).

2.3. Mal Mukabili Ödeme

Bu ödeme, ithalata konu olan söz konusu malları ithalatçının eline ulaştıktan bir süre sonra ödemesinin yapılması durumunu ifade etmektedir. Bu ödeme şekli ihracatçılar için en riskli ödeme yöntemidir. Şekil 6'da mal mukabili ödeme yönteminin işlem akışı açıklanmaya çalışılmıştır.

Şekil 6: Mal Mukabili Ödemede İşlem Akışı



Kaynak: Koban (2002)'dan uyarlanmıştır.

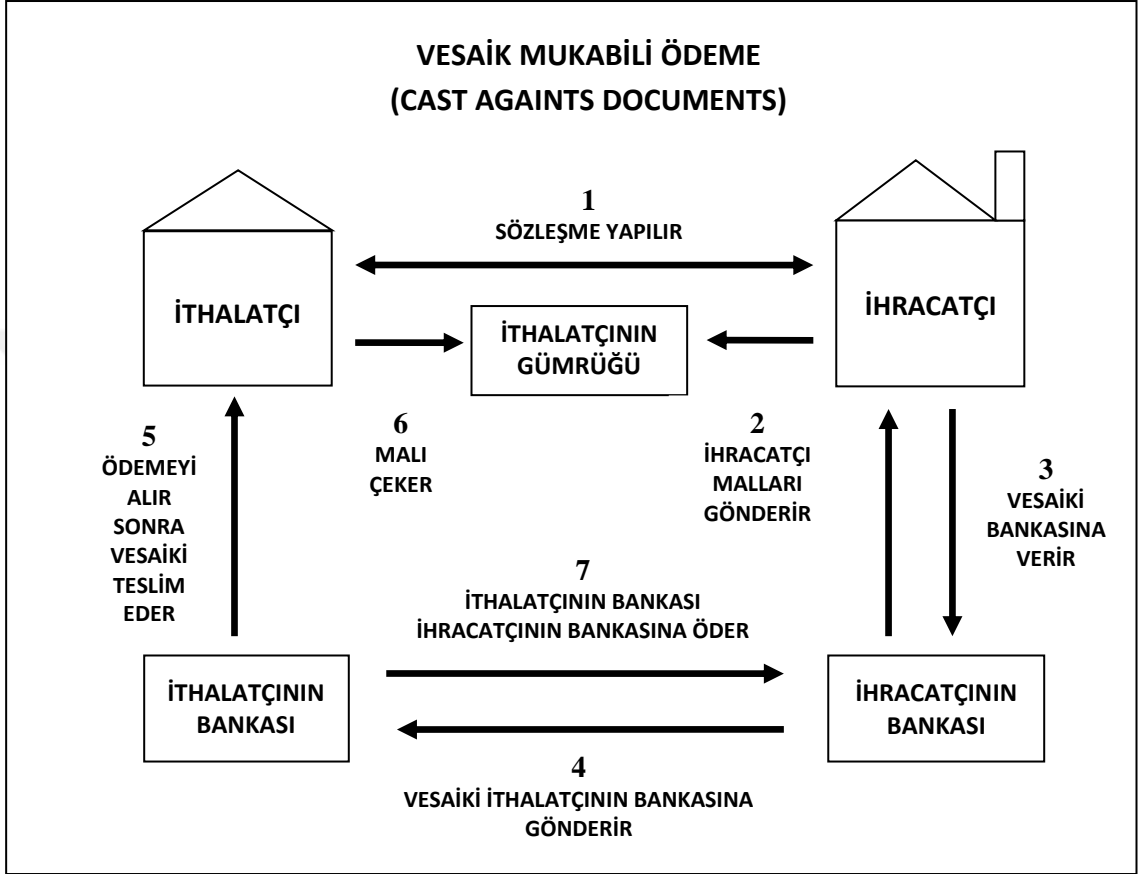
Bu ödeme şekli daha çok rekabetin yoğunluklu olduğu pazarlara ihracat yapan ya da bir pazara ilk kez giriş yapmaya çalışan firmalar tarafından tercih edilmektedir. Başka bir durum itibariyle bu ödeme şeklinin kullanılabilmesi için, ithalatçı ve ihracatçı arasında büyük bir güvenin oluşmuş olması gereklidir. Dış Ticarete mal mukabili ödeme şekli olabildiğince basit ve masrafsız bir ödeme yöntemi olması dolayısıyla, karşılıklı güven odaklı ilişkilerde kullanılması ve tercih edilmesi söz konusu olabilmektedir (Atay ve Kartal, 2014: 89).

2.4. Vesaik Mukabili Ödeme

“Belge karşılığı ödeme” veya Türk hukuku uygulamasındaki adı ile “vesaik mukabili ödeme (cash against documents/documentary collections/bill of exchange)” terim anlamı itibari ile bankanın ithalatçıdan mal bedelini tahsil etmesi ya da gelecek bir tarihte tahsil etmek üzere vadeli bir poliçe düzenlemesi karşılığında, ihracatçı tarafından kendisine verilmiş olan belgeleri, malları gümrükten çekebilmesi için ithalatçıya

vermesidir (Tekinalp, 2009: 645). Şekil 7’de vesaik mukabili ödeme şeklinin işlem akışı açıklanmaya çalışılmıştır.

Şekil 7: Vesaik Mukabili Ödemede İşlem Akışı



Kaynak: Karacan (2010)’dan uyarlanmıştır.

Uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılan bir ödeme şeklidir. Bu ödeme şeklinde mal bedeli genellikle, işlem ile ilgili vesaikler ve ithal edilen mallar geldikten sonra ödenir. Vesaik mukabili ödeme şeklinden istenilen sonucun elde edilebilmesi; alıcı ile satıcının birbirine güvenmesi, satıcının alıcının ödeme gücü hakkında kuşku duymaması, malın sevk edildiği ülkedeki ekonomik, hukuki ve siyasal koşulların dengeli olması, malın sevk edildiği ülkede kotaların müsait olması ve sınırlamaların bulunmaması şartlarına bağlıdır (Kılıç, 2010: 4). Ne ithalatçının ülkesindeki bankanın ne de ihracatçının ülkesindeki bankanın hiçbir şekilde ödeme taahhüdü bulunmamaktadır. Bu ödeme yönteminde bankalar avâl veya garanti vermemişlerse satış işleminde aksama

gelişmemesini garanti edecek herhangi bir yükümlülükleri yoktur. Bankalar yalnızca ihracatçının bankaya verdiği belgeler (vesaik) in ithalatçının ülkesindeki, muhabirlerine gönderilmesinin ve tahsil emrindeki talimat kapsamında alıcıya teslimi sorumluluğunu taşımaktadır (Şahin, 2009: 26).

Akreditifli ödeme şeklinde değinileceği üzere malın bedelinin ödenmemesinden bankalar sorumlu değildir. Vesaik mukabili ödemenin akreditiften farklı olduğu bir diğer yan ise, vesaik mukabili ödemede ithalat işlemi yapılacaksa işlemi ihracatçı başlatır, akreditifte ise ithalat işlemini ithalatçı başlatmaktadır (Gürsoy, 2009: 77).

Vesaik mukabili ödeme işleminin tarafları; literatür, mevzuat ve kullanımda geçen tüm isimleriyle şu şekilde ifade edilmektedir:

- **Amir** (İhracatçı - Satıcı - Keşideci - Drawer - Exporter - Principal)
- **Gönderi / Havale Bankası** (İhracatçının Bankası - Muhabir Banka - Remitting Bank)
- **Tahsil Bankası** (Collecting Bank) - **İbraz Bankası** (Presenting Bank)
- **Muhatap** (İthalatçı - Alıcı - Drawee - Importer)

Milletlerarası Ticaret odası vesaik mukabili ödeme yöntemi ile ilgili kuralları Tahsiller için Yeknesak Kurallar (Unifom Rules for Collections/U:R:C) başlığı altında 522 sayılı broşürde toplamıştır. Taraflar bu kuralların uygulanmaması için anlaşma yapabilmektedir. Bu durumda bir sorun oluştuğunda söz konusu kuralların uygulanması mümkün olmayacaktır. Ayrıca vesaik mukabili ödemede yer alan taraflar ilgili ülkelerin yasaları ve mevzuatlarıyla bağlı olduklarını ve buna göre hareket etmeleri gerektiğini bilmelidirler (Şahin, 2009: 29).

Vesaik mukabili ödeme yöntemi ihracatçı açısından bazı riskler taşımaktadır. Uygulamada en çok görülen risk, malların ithalatçı tarafından kabul edilmemesidir. Bunun nedeni o malın piyasa fiyatının saptanan fiyatın altına düşmesi olabilir. Satıcının sözleşme koşullarını yerine getirmedeki önemsiz ve amaçlı olmayan bir yanlışını öne süren alıcı malları reddederek yeni ve kendi lehine olan düşük fiyattan yararlanma yoluna gidebilir. Böyle bir durumda ihracatçı güç durumda kalacak, malları yabancı

ülkede beklediği için depolama giderleri artacak yeni bir alıcı bulunsa bile, mallar söz konusu durumun getirdiği dezavantajdan dolayı daha düşük bir fiyata satılacaktır. Alıcı bulunamaması durumunda malların ihracatçının ülkesine geri getirilmesi gerekecektir (Kaya, 2011: 131).

İthalatçı iyi niyetli olduğu halde ülkesinin döviz tahsisi uygulaması veya kambiyo kısıtlamaları ihracatçının parasını almasını geciktirebilir. Hatta tümüyle engelleyebilir. Bu nedenle, söz konusu ülke riski ihracatçı için düşünülmesi gerekli ve değerlendirilmesi zaruri önemli bir konudur (Şahin, 2009: 30).

Risklerden bir diğeri ise, ithalatçının kabul etmiş olduğu poliçeyi vadesi geldiğinde ödememesidir. İthalatçı poliçeyi kabul etmekle belgeleri almaya hak kazanır ama ödeme yapmaması ihracatçı açısından malların kaybedilmesi anlamına bile gelebilmektedir. Görüldüğünde ödemeli poliçe kullanılması ile ithalatçı ödeme yapması halinde belgeleri almaya hak kazanacak ve ödeme gerçekleştirilerek teslimat tamamlanacaktır. Ödeme yapılmaması halinde mallar ihracatçının sahipliğinde kalmaya devam edecektir (Kaya, 2011: 131).

Oluşabilecek riskler arasında, alıcının içinde bulunduğu mali güçlük nedeniyle belgeleri almak için gerekli tutarı ödeyememe durumu mevcuttur (Şahin, 2009: 30).

Satıcı bilmeden ticari ahlaktan yoksun bir alıcı ile bağlantıya girmiş olabilir. Böyle bir alıcı geçerli hiçbir neden bulunmaması durumunda malları almama tehdidinde bulunarak satıcıyı malını düşük fiyattan satmaya zorlayabilir (Şahin, 2009: 30).

Vesaik mukabili ödemedi oluşan söz konusu ihracatçı risklerini azaltmak için; ithalatçı ve ülkesi ile ilgili sürekli güncel bilgi sahibi olunmalı, ilk kez mal satılacaksa ilgili alıcıyla daha önce işlem gerçekleştirmiş diğer ihracatçılardan bilgi toplanmaya çalışılmalıdır. Mallar varış limanındaki antrepoyu da kapsayacak şekilde sigorta ettirilmelidir. Dış ticaret işlemine başlamadan önce, ithalatçıdan bir miktar nakit sağlanması veya mal bedelinin bir bölümünün (zarar durumunda tatmin edici miktar olmalıdır) peşin olarak alınması gerçekleştirilmelidir. İhracatçılar ödemeyi güvence

altına almadan mallarını hazırlayarak yüklemek ve çeşitli hizmette bulunmak durumunda kaldıklarından; alıcı ve satıcının birbirlerini karşılıklı güven odaklı tanımları, alıcının ödemeyi yapmak için istekli olduğu konusunda bir şüpheye yer olmaması, ithalat yapılan ülkenin istikrarlı olması ve uluslararası ödemeler sisteminin kambiyo kısıtlamaları veya diğer kısıtlamalar ile tehlikeye düşmemesi, ihracatçının ithalatçının ülkesindeki kambiyo kurallarını iyi bilmesi gibi hususları dikkate almak durumundadırlar (Şahin, 2009: 31).

Vesaik mukabili ödemede; ithalatçı ödeme yapmadan ya da vadeli bir poliçeyi kabul etmeden malları çekemeyecektir. İhracatçı ödeme veya kabule ilişkin mallar üzerindeki sahipliğini sürdürmektedir. Bu yöntem yalın ve ucuzdur. İhracatçıya kullanımda sağladığı avantajlar bu şekilde ifade edilebilir (Şahin, 2009: 31).

Vesaik Mukabili ödemede; malların ülkesine ulaşmasından sonra ödeme yapması ithalatçıya bir finansman sağlar. Ucuz ve yalın bir yöntem olması maliyeti düşürür. İthalatçıya sağladığı avantajlar da bu şekildedir (Şahin, 2009: 32).

İthalatçı açısından var olan dezavantajlara değinecek olursak; ithalatçı mal bedelini ödmeden ve poliçeyi kabul etmeden malları göremez (bu duruma aykırı uygulamalar bazı ülkelerde görülebilmektedir). Poliçenin kabul edilmesi söz konusu olduğunda yasal bir yükümlülük altına giren alıcı ticari saygınlığını ortaya koymakta, bir anlamda ipotek altına almaktadır. İhracatçının saygınlığı, iyi niyeti ve malları siparişe uygun olarak gönderdiği konusunda tam anlamıyla emin olunamaz. Bu nedenle riski azaltma maksatlı, gözetim raporu istenebilmektedir. Ödeme yapmadan önce vesaiki, kimi zaman da malları inceleyebilmesi lehte bir durum oluşturmaktadır (Şahin, 2009: 32).

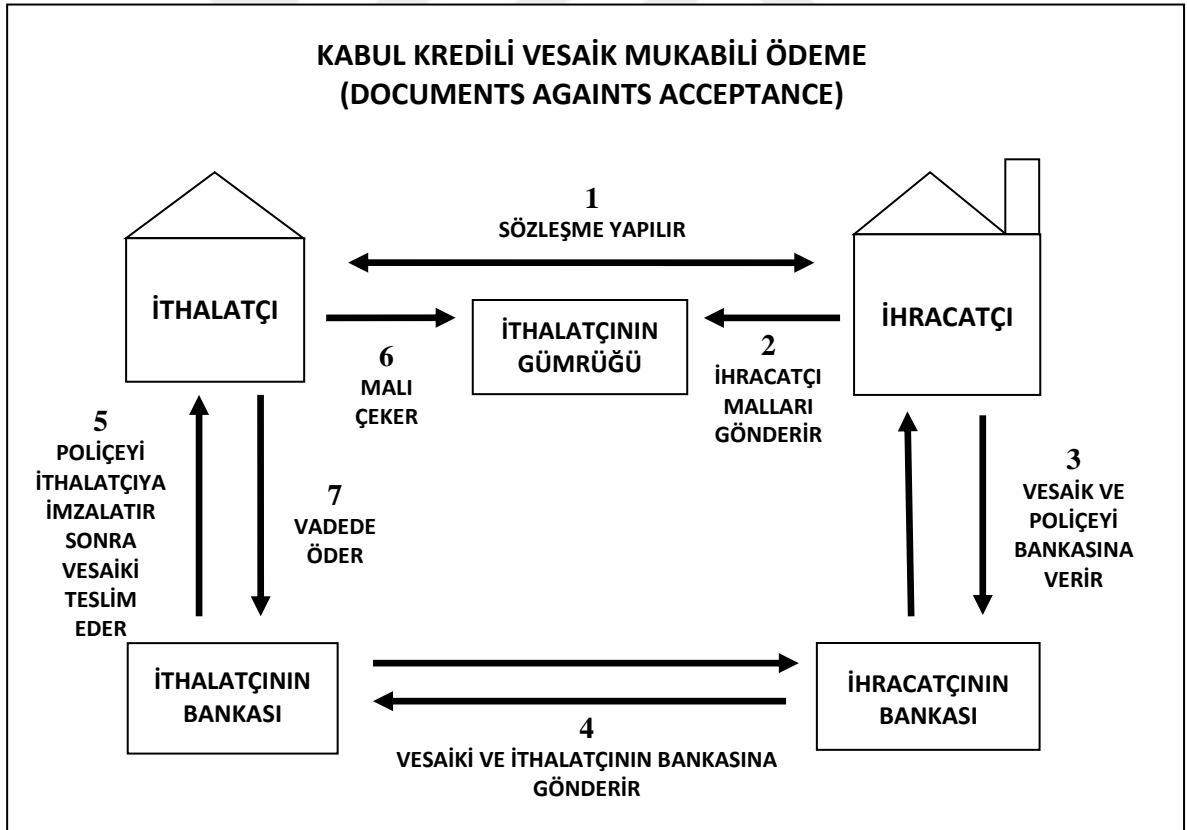
Vesaik mukabili ödeme şeklinin farklı versiyonları söz konusudur. Bunlara alt başlıklar şeklinde değinilecektir.

2.4.1. Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme

Bu ödeme şeklinde sevk vesaiki ile birlikte bir vadeli poliçe kullanılmaktadır. Daha önce yapılan sözleşmede vadeli bir ödeme mevcut ise ihracatçı hazırladığı vesaikle birlikte ödeme süresini içeren bir poliçe keşide eder. Sözleşmede, vesaikin kabul karşılığı teslimi olacağı belirtilir. İhracatçı tarafından mal hazırlanır gümrüğe götürülür

fiili ihracat başlatılır. İhracatçı malla birlikte hazırladığı sevk vesaikini ve keşide ettiği vadeli poliçeyi bankasına teslim eder. İhracatçının bankası tüm bu evrakları kontrol ettikten sonra ithalatçının bankasına Römiz mektubuna ekleyerek gönderir. İthalatçının bankası vesaikin ve poliçenin geldiğini ithalatçıya ihbar eder. İthalatçı hazırlanan bu poliçeyi kabul ettiği takdirde vesaik poliçe kabulü karşılığında teslim edilir. İthalatçı poliçeyi kabul eder ve arkasını imzalar. Eğer poliçe ibrazında ödemeli (at sight) ise ithalatçı ödemeyi yapar ve vesaiki teslim alır. Vadeli poliçe ise vadesi dolmadan son gününe kadar ödemeyi yapar. Bunun ardından ithalatçının bankası kabul edilmiş poliçeyi ihracatçının bankasına gönderir. İthalatçı malını, eğer gelmiş ise vesaik ibrazında gümrükten çeker. Banka tahsil edilen bedeli ihracatçının bankasına gönderir. İhracatçının bankası gelen bedeli ihracatçının döviz tevdiat hesabına yatırır (Kemer, 2009: 171-172)

Şekil 8: Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödemede İşlem Akışı



Kaynak: Kızıl ve Şoğur (1997), Koban (2002)'dan uyarlanmıştır.

2.4.2. Kabul Tahsilatlı Vesaik Mukabili Ödeme

Literatürde belge tahsili olarakta adlandırılan bu ödeme türü ihracatçının bankasına teslim ettiği vesaikin ithalatçının bankasına gönderilerek bedelin istenmesi şeklindedir. Sözleşmeye “İlk İbrazda Tahsil Karşılığı (On First Presentatiton)” kaydı ile teslim şartı ilave edilir. Bu şartın konulması ithalatçıların mallar gelene kadar bankalarından vesaki teslim almamaları ve ödeme yapmamaları durumunu ortadan kaldırabilmek içindir. İthalatçının bankası kendisine gönderilen vesaik bedelinin ödenmesi mukabilinde teslim edilmek koşuluyla ithalatçıya ibraz eder. İthalatçı, bedeli ilk ibrazda ödemesi karşılığında vesaiki (belgeleri) teslim alır. Mal bedeli alıcı ile satıcı bankaları arasındaki transferle satıcı yani ihracatçının hesabına aktarılır. İthalatçı ise malların ülkesinin gümrüğüne gelmesinden sonra vesaiki ibraz ederek gümrükte çekimimn yapar. Bu ödeme şekli görüldüğü gibi ihracatçı açısından daha güvenli bir ortamın var olmasına olanak sağlamaktadır (Koban, 2002: 71).

2.4.3. Diğer Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemleri

Günümüz dünyasındaki hızlı gelişmeler sayesinde vesaik mukabili ödeme yönteminde farklı yaklaşımların gelişmesi olagelmıştır. İhracatçıların her tür dış ticaret işlemini yerine getiren büyük lojistik firmaları ile çalışmaları, teslimat karşılığı ödeme seçeneğinin oluşmasını mümkün kılmıştır. Teslimat karşılığı ödeme özünde, bir vesaik mukabili ödeme yöntemidir. Bu işlemde malı temsil eden belgeler bankanın adına düzenlenmek yerine lojistik firmasının adına düzenlenmektedir. İthalatçı malın bedelini nakliye firmasının bankasına ya da bizzat kendisine ödediğinde malı temsil eden belgeler lojistik firması tarafından ithalatçıya ciro edilmektedir (Ünusan ve Canitez, 2014: 262).

Vesaik mukabili ödeme yöntemlerinden biri de ilgili dokümanların bir taahhütname karşılığında ithalatçıya teslim edilmesidir. Bu yöntemde ödeme aracı olarak nakit veya poliçe bir belge kullanılmamaktadır. Kullanılan araç yalnızca bir ödeme taahhüdünden oluşmaktadır. Söz konusu ödeme taahhüdü ihracatçı veya ithalatçının bankasınca düzenlenmiş bir ödeme söz verisinin ithalatçının bankasınca ithalatçıya kabul ettirilmesinden ibarettir. Bu taahhütnameyle ihracatçı bedelin ödeneceği hususunu garantilerine almaya çalışır (Ünusan ve Canitez, 2014: 262).

Vesaik mukabili ödeme şekliyle ilgili kurallar Milletler Arası Ticaret Odasının 522 nolu (ICC-522) broşüründe yer almaktadır. Gerçekleşen ilgili ödeme şekli işleminin, ICC-522 broşürüne uygunluğu hususunda bankaların herhangi bir sorumluluğu söz konusu değildir.

2.5. Konsinye İhracat

Kesin satıcılara daha sonra yapılmak üzere, dış alıcılara, komisyonculara, ihracatçının yurt dışındaki şube temsilciliklerine mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracat şeklidir. Bu ödemede satılmak üzere gönderilen mallar rayiç bedeli üzerinden satılır, komisyon gibi giderleri satış bedelinden düşülür ve kalan tutar döviz cinsinden banka aracılığıyla ihracatçıya gönderilir (Şahin, 2009: 40).

Konsinye ihracat tamamen güven odaklı bir yöntemdir. Konsinye ihracatta satış garantisi olmadığı için risk söz konusudur. Malın geri gönderilmesi durumu vardır. Beklemeden dolayı zararlar oluştuğunda ihracatçı adına kesilir. (Karacan, 2010: 146). Mal bedeli ithalatçı tarafından malın satışı gerçekleştikçe kısım kısım ödenerek ihracatçıya aktarılır (Demir, 2002: 164).

Konsinye ihracatın faydası, bir malın belirli bir pazarda satışı imkânının olup olmadığının en az masraf ve prosedür ile anlaşılma imkânı olmasıdır. Malların satılmayıp geri dönmesi durumunda Türkiye'ye geri girişinde gümrük vergisi ve KDV gibi vergi ödemeleri söz konusu olmamaktadır. Eğer malların gönderildiği konsinyatör iflas eder veya malları haciz edilirse konsinye satışlar emanet bırakılan mallar statüsünde olduğundan haciz edilmesi ya da iflas işlemlerine dâhil olması söz konusu değildir (Şahin, 2009: 41).

2.6. Karşı Ticaret

Karşı ticaret genel anlamda bir nevi takas işlemidir. Ödemek için yeterli döviz olmayan ancak dış ticaret yapmak isteyen ülkelerin başvurduğu bir yöntemdir. İki ülke arasında, malın mal ya da para ile takasıyla gerçekleşen bir ticaret söz konusudur. Karşı ticaret; Takas, Kliring, Bağlı Muamele, Offset adı verilen çeşitli şekillerde uygulanabilmektedir (Karacan, 2010: 145).

Bu dış ticaret işlemi, finansman zorluklarının yaşandığı ülkelere ihracatta söz konusu olabilmektedir. İki ülke arasındaki işlemler takas; ikiden fazla ülke arasında yapılan işlemler ise bağlı muamele olarak adlandırılmaktadır (Şahin, 2009: 37).

Takas işlemleri sırasında hem mal ihracatı hem de mal ithalaltı gerçekleşmektedir. İthal edilen mallardan Gümrük Vergisi ve Katma Değer Vergisi tahsis edilmesi gerekmekte, ihraç edilen mallarda da ihracattaki vergisel yükümlülükler söz konusu olmaktadır (Şahin, 2009: 37).

2.7. Mahsuben Ödeme

İthalat bedellerinin kısmen veya tamamen mal ve/veya hizmet ihracı bedeli dövizlerle mahsuben ödenebilmesi anlamına gelmektedir. İhracat bedellerinin kısmen veya tamamen mal ve/veya hizmet ithali suretiyle mahsuben ödenmesi ve aralarındaki artı ya da eksi farkın nakit olarak kapatılması şeklinde yapılan bir ödeme şeklidir (Şahin, 2009: 42).

Peşin dövizler mahsuben ödemede kullanılamaz. Mal ve hizmet ihracı bedellerinin mahsuben ödemede kullanılacak kısmının mahsup tarihinden önce alışının yapılmamış olması şarttır. Burada kasıt, ilgili tarihten önce Döviz Alım Belgesi (DAB) düzenlenerek TL'ye çevrilmemiş olmasıdır (Kaya, 2011: 127).

Döviz Alım Belgesi (DAB), ihracat bedellerinin ve ihracatçının bankası tarafından talep edilen banka komisyonlarının alış yapılrken düzenlenen belgeye denir (Koban, 2002: 108).

2.8. Kabul Kredili Ödeme

Kabul kredili ödeme kendi başına bir ödeme şekli değildir; diğer ödeme türleri ile birlikte, çoğunlukla da akreditif ile birlikte kullanılır. Kabul kredisi akreditif ile birlikte kullanılırsa Kabul Kredili Akreditifli Ödeme denir. Kabul kredisi vesaik mukabili ödeme ile birlikte kullanılırsa buna Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme, mal mukabili ödeme ile birlikte kullanılırsa Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme denir (Koban, 2002: 106).

Mal bedelinin belli bir vadede ödenmesini taahhüd eden ve bu ödemeye bir poliçenin araç olduğu ödeme şeklidir (İGEME, 2009: 85). Kabul kredisinde para ile ödeme yerine, ithalatçı tarafından onaylanan bir poliçe ya da bono ile ödeme söz konusudur. İmzalanan sözleşmeye göre, ihraç ya da ithal edilecek mal bedelinin, malın teslim edilmesinden sonra veya vesaikin ithalatçıya ibraz edilmesinden sonra belli bir vadede ödenmesi durumu mevcuttur (Kemer, 2009: 188).

Kabul kredisinde ihracatçı malın fiili ihracatını takiben bir poliçe düzenler. Malın vesaiklerini de ekleyerek bunları ithalatçının bankasına teslim eder. Ardından ithalatçının bankası, ithalatçının kabulü için söz konusu belgeleri ibraz eder. İthalatçı poliçeyi kabul ettiği takdirde poliçenin arkasını imzalar, ithalatçının bankası ise “kabul edilmiştir” kaşesini vurur. Vesaik ithalatçıya teslim edilir. İthalatçı ilgili vesaikle gidip gümrükten malları çeker. Kabul edilen poliçenin bir nüshası ihracatçıya gönderilir. Poliçenin vadesine kadar ithalatçı bedeli öder. Ödeme zamanında yapılmazsa ithalatçı yerine onun bankası ödemeyi yapabilir. Ama bankanın bunu yapma zorunluluğu yoktur. Bu taahhüd akreditifli ödemede mevcuttur (Koban, 2002: 106).

Kabul kredili vesaik mukabili ve kabul kredili mal mukabili ödeme şekillerinde, poliçe bedelinin ithalatçı tarafınsan ödenmemesi riskine karşı ihracatçı bir bankanın poliçeye ödeme teminatı vermesini isteyebilir. Bu teminata aval denir (Kemer, 2009: 189).

2.9. Uluslararası Finansal Teknikler

Uluslararası ticarete ödeme şekilleri konusunu açıklarken, ilgili platformda kullanımı söz konusu olan uluslararası finansal tekniklerin de açıklanması faydalı olacaktır. Uluslararası ticarete ödeme şekillerinin uygulamasında şirketler zaman zaman bu finansal teknikleri de kullanabilmektedir.

2.9.1. Futures

Belli standartlarda, belirlenmiş bir ürünün, sözleşmenin yapıldığı an itibariyle kabul edilen fiyat üzerinden, ileri bir tarihte teslim edilmesi veya teslim alınması taahhüdünü içeren sözleşme, futures kontratı diye adlandırılır. Futures işleminde iki taraf vardır; satıcı durumunda olan taraf vade tarihinde mal teslimini, alıcı konumundaki taraf ise

vade tarihinde mal karşılığı nakit teslimini kabul eden kısmı teslim eder (Apak, 1995: 17).

2.9.2. Factoring

Factoring işletmelerin kredili satışlarından doğan alacak haklarını bankalara veya bu konuda uzmanlaşmış finans kuruluşlarına satmalarıdır. Bir başka deyişle işletme yurtdışındaki alacaklarını belli bir iskonto karşılığında geri dönülemez biçimde faktör (factor) adlı kuruluşa satar (Seyidoğlu, 2003: 434; Ceylan, 2002: 1).

Factoring işleminde üç taraf mevcuttur. Müşterinin alacaklarını devir ve satın alarak karşılığını peşin olarak ödeyen banka ya da finans kurumu factoring şirketi, factoring talebinde bulunan alacaklarını factoring şirketine devreden taraf müşteri (satıcı), müşterinin alacağı olduğu taraf borçlu (alıcı) olarak adlandırılır (Canitez ve Fettahlıoğlu, 2004: 130).

2.9.3. Forfaiting

Forfaiting, bir ihracatçının yapmış olduğu vadeli satıştan doğan ve bir kambiyo senedi (bono, poliçe), garanti mektubu veya alacağın devrine izin veren başka bir araç ile belgelenmiş alacaklar, ihracatçının kendisine veya anılan belgelerin lehdarına rücu etme şartı olmaksızın bir finansman kuruluşu tarafından satın alınması (iskonto edilmesi) işlemidir. Söz konusu alacakları satın alan gerçek veya tüzel kişiye forfaiter denir. Forfaiter bir banka veya uzman kuruluş olabilir. Bu tanımlama çerçevesinde forfaiting'i basit bir kambiyo senedi iskontosundan ayırmak gerekir. İskonto işlemi forfaiting'in sadece bir parçasıdır. Elindeki banka avali kambiyo senedini bankasına iskonto ettiren ihracatçı tam anlamıyla forfaiting işlemi yaptırmış sayılmaz. Gerçek anlamda forfaiting, ihracatçının henüz proje aşamasında, yani malları sevk etmeden önce forfaiter'a başvurarak iskonto sözü alması ile başlar. Böylece ihracatçı malları sevk ederken karşı ülkeden gelecek olan kambiyo senetlerinin forfaiter tarafından iskonto edileceğini, bunun şartlarının neler olacağı önceden bilmenin güvencesi ve rahatlığı içindedir (Özdemir, 2005: 16-17).

2.9.4. Leasing

Leasing kelimesi genel olarak kiralama anlamına gelmektedir. Kiralama ise herhangi bir şeyin belli bir bedel karşılığında belli bir süre için sahibi tarafından başkasına verilmesini ifade eder. Yatırımcılar ihtiyaç duydukları sabit kıymetleri satın almak yerine kiralama yolu ile de edinebilirler (Toroslu, 2000: 1).

Leasing sözleşmesinin özelliği, yatırım malının mülkiyet hakkının kiralaanın üzerinde bulunmasıdır. Bundan dolayı kiralaan, söz gelimi yeni teknolojik gelişmeleri 100 yıla kadar uzanan kira sözleşmeleri hükümleri uyarınca kiraya verenden talep edebilmektedir. Leasing sözleşmelerinde kur garantisi bulunmamakta, sözleşmenin yapıldığı tarihteki kur üzerinden ödemeler yapılmaktadır (Doğan, 2005: 155).

2.10. Akreditifli Ödeme

Akreditif en anlaşılır tanımıyla şartlı bir banka taahhüdüdür. İthalatçının (amir) istek ve talimatları doğrultusunda hareket eden amir bankanın belirli miktar paraya kadar, belirli bir vade tarihinde, akreditifte istenen belgeler karşılığında ve yine akreditifte öngörülen şartların yerine getirilmesi kaydıyla, ihracatçıya (lehdar) ödeme yapacağını, lehdarın hazırlayacağı poliçeleri kabul edeceğini yazılı olarak taahhüt etmesi anlamına gelmektedir (Yeni, 2005: 21).

İthalatçının bankası söz konusu taahhüdü doğrudan ihracatçıya verebildiği gibi, ihracatçı lehine ihracatçının bankasına da verebilir. Sistemin uluslararası özelliğinden dolayı bu durumlarda ihracatçının bankasının ihbar etme, teyir etme, iştirah etme, ödeme ve poliçe kabul etme yetkileri vardır. Bu yetkilerin çeşitlerini akreditifi açan banka belirlemektedir (Yeni, 2005: 21).

Dış ticarete alıcı ve satıcının birbirlerini tanımamasından dolayı farklı ülkelerde farklı kambiyo rejimleri uygulanmaktadır. Dolayısıyla taraflar güvensizlik ve risk içinde bulunmaktadır. İhracatçı sattığı malların ücretini vaktinde tahsil etmeyi, ithalatçı ise bedelini ödediği/ödeyeceği malları anlaşılın tarihte teslim almayı istemektedir. Sözü edilen şartlar altında akreditif her iki taraf için de güvenli bir ödeme şeklidir (Kodalak vd., 2015: 4).

Akreditifli ödeme veya kısaca akreditif, uluslararası işlemlerde aynı anlama gelen çeşitli kalıplarla kullanılmaktadır. Bunlar;

- Documentary Credit (Vesikalı Kredi)
- Letter of Credit (Kredi Mektubu)
- Documentary Letter of Credit (Vesikalı Kredi Mektubu)
- Commercial Letter of Credit (Ticari Kredi Mektubu) şeklindedir.

Vesikalı kredi mektupları veya vesikalı krediler, alıcı ve satıcının çıkarlarını yüksek düzeyde korumak için kullanılırlar (Sirpal, 2009: 2).

2.10.1. Akreditif İşleminin Tarafları

2.10.1.1. Akreditif Amiri (Applicant)

Akreditif amiri, alıcı yani ithalatçı firma olarak bankasına akreditifi açma talimatını veren ve işlemi başlatan taraf olarak karşımıza çıkar. Yapılan sözleşmeye ve proforma faturada yazan niteliklere göre bankasına akreditifin cinsini, şartlarını ve istenecek belgelerin ayrıntılarını bildirerek akreditifin içeriğini belirlemektedir (Yeni, 2005: 22).

Akreditif amiri sıfatıyla ihracatçı ile görüşerek karara bağladığı, onayladığı bir değişikliği bankasına yani amir bankaya bildirir. Belgelerde bulunan herhangi bir uygunsuzluğu mal ya da hizmet teslimi sırasında kabul etme veya etmemeye karar verir. Belgelerde herhangi bir sorun oluştuğunda, söz konusu belgelerle ilgili hemen inceleme yapar ve bankaya geri teslim eder. Bu aşamada ödeme söz konusuysa gerçekleştirir. Akreditif şartlarında tüm masraf ve komisyonları lehdar yani ihracatçı öder diye belirtilse de akreditifin iptali ya da kullanılmaması durumunda ortaya çıkan komisyon ve masrafları amir bankaya öder. Sigorta ithalatçıya aitse yükleme tarihinden önce sigortayı yaptırır veya bankasına sigortanın yapılmasına ilişkin gerekli talimatı bildirir (Yeni, 2005: 22).

2.10.1.2. Amir Banka (Opening or Issuing Bank)

Akreditif amirinin talimatına uygun olarak akreditifi açan bankadır. Bunun için küşat (açılış) mektubu denilen mektubunu yazar ve amirin talimatlarını hem iç mevzuatı hem de ICC kurallarını göz önünde bulundurmak suretiyle iletir. Bu mektupta belirtilen

koşulların gerçekleşmesi üzerine akreditif bedelini ödeyeceğini veya ihracatçı tarafından düzenlenecek poliçeyi kabul edeceğini ya da müşteri kabullü poliçeye aval koyacağını taahhüt eder. Böylece ithalatçının talep ettiği şartlara uygun vesaikin temini karşılığında ödemenin yapılmasını sağlar (Eryürek, 1987: 4-5).

Amir banka akreditifin açılışını ve yazışmaları gerçekleştiren bankadır. Akreditifte sözü edilen belgeleri inceler, uygunluğunu tespit ettiğinde ödemeyi gerçekleştirir, uygunsuzluk tespiti halinde ithalatçı yani amiri ile de görüşerek farklılıkları belirtip belgeleri reddeder ve muhabir bankaya bildirir. Belgelerin uygunluğu söz konusu olduğunda ödeme gerçekleşecekse ihracatçının bankasına ödemeyi dönüş hakkı olmaksızın yapar. Amir banka, akreditif işlemi başlangıcı itibariyle amire karşı verdiği taahhütler dâhilinde sorumludur. Akreditif işleminde kendisi tarafından görevlendirilen ihracatçının bankasına karşı eğer teyit, ödeme, iştirah veya kabul yetkileri varsa, buna göre ilgili bankalar olan teyit bankası, ödeme bankası, iştirah veya kabul bankasına karşı sorumluluğu mevcuttur (Yeni, 2005: 22-23).

2.10.1.3. Muhabir Banka (Correspondent Bank)

Lehdara yani ihracatçıya akreditif işleminin başlatıldığını, akreditifin açıldığını bildiren ve akreditif işlemine aracılık eden bankadır. Muhabir banka (correspondent bank) üstlendiği sorumluluklara istinaden ihbar bankası ya da teyit bankası olarak adlandırılmaktadır. Bu bankalar aşağıda açıklanmaya çalışılmıştır.

2.10.1.3.1. İhbar Bankası (Advising Bank)

Akreditifin açıldığını bildirme ve akreditifi doğrulama sorumluluğunun dışında başka bir yükümlülük üstlenmeksizin bunu ihracatçıya ihbar eden, akreditifin şartlarının neler olduğunu belirten ve akreditifin kullanımına aracılık eden bankadır. Bir akreditifli ödeme işleminde ihbar bankasının belirtilme mecburiyeti olmamakla beraber ihbar bankası, amir banka veya söz konusu akreditifi açan taraftaki banka da olabilir. İhbar bankası akreditifin doğruluğunu saptayarak, herhangi bir ödeme yükümlülüğüne girmeksizin ihracatçıya ihbar etme görevini gerçekleştirir (Özalp, 2004: 70).

Yükümlülüklerini en kısa süre içerisinde yerine getirmek zorundadır. Akreditifin gerçekliğini tespit etmekte gereken özeni göstermelidir. Akreditifle ilgili ilerleyen her

aşamadan ihracatçıyı ve amir bankayı haberdar etmelidir. Banka tarafından yalnız ihbar işlemi yapma yükümlülüğü alınabilmekte veya teyit/iştirah işlemleri de bir arada üstlenilebilmektedir (Yeni, 2005: 23).

2.10.1.3.2. Teyit Bankası (Confirming Bank)

Amir banka ile birlikte akreditif teyidini gerçekleştiren bankadır. Akreditifin açıldığı andan itibaren amir bankanın üstlendiği geri dönülemez ödeme yükümlülüğünün aynısını üstlenmektedir. Amir banka ile birlikte akreditifte ödeme sorumluluğu taşıyan bu mükellefliği üstlenen ikinci bankadır. Sorumluluğu geri dönülemez niteliktedir. Bu sorumluluk teyit eklendiği andan itibaren geçerlidir. Teyit bankası ihbar bankasıyla aynı banka olabileceği gibi diğer bir başka banka da olabilir (Özalp, 2004: 68).

2.10.1.4. İştirah Bankası (Negotiating Bank)

İhracatçının vesaiki ibraz ettiği bankadır. Akreditif iştirah edilebilir bir akreditif ise, vesaiki inceledikten sonra akreditif şartlarına uygunluğuna karar vererek vesaiki iştirah eder, diğer bir deyişle satın alır. Söz konusu vesaiki daha sonra amir bankaya ya da ödeme bankasına gönderir. Genelde iştirah ve teyit bankası aynı bankadır. Akreditif şartlarında herhangi bir bankanın iştirah yapabileceği yazılı değilse iştirahı gerçekleştirecek banka mutlaka belirtilmelidir (Yeni, 2005: 24).

2.10.1.5. Görevli Banka (Nominated Bank)

Akreditifin türüne göre görevlendirilen bankadır. Akreditifin konusuna göre ödeme yapmaya, vadede ödeme yükümlülüğü altına girmeye, poliçe kabul etmeye ve iştirah işlemi yapmaya yetkili bankadır. Bu işlemleri amir banka için yerine getirir ve görevlendirilmiş konumdadır (Özalp, 2004: 66).

2.10.1.6. Rambursman Bankası (Reimbursing Bank)

Bu bankalara ilave olarak akreditifli işlemlerde, rambursman bankası diğer bir banka türü olarak karşımıza çıkmaktadır.

Açılan ve kullanılabilen bir akreditifte teyit bankasının görevi kapsamında ibrazı karşılaması neticesinde yaptığı ödemeye istinaden, amir bankanın teyit bankasına

ödeme yapması rambursman olarak değerlendirilir. Olay farklı şekilde oluşursa örneğin görevli banka ibrazı karşılamişsa ve teyit bankası da süreçte varsa bu sefer teyit bankasının görevli bankayı ramburse etmesi gerekir. Kısaca yapılan ödemeler karşılığında amir bankanın ilgili bankalara ödeme sağlaması akreditif terminolojisinde “Rambursman” olarak ifade edilir. Rambursman bankası amir banka tarafından kendisine rambursman yetkisi verilen bankadır (Yılmaz, 2011: 140-141).

Genellikle, akreditif bankası ile ödeme bankası arasında bir hesap bağlantısının bulunmadığı durumlarda rambursman bankası devreye girmektedir. Amir banka, teyit bankasını akreditif şartlarına uygun belge karşılığında ödeme yapmaya yetkili kıldığı takdirde ilgili teyit bankasını ramburse etmeyi taahhüt eder. Ramburse etmek, bu bankanın lehbara ödediği belge (vesaik) tutarını kendisine ödeyecek olmak demektir (<http://muhasebeturk.org>).

2.10.1.7. Lehdar (Beneficiary)

Lehine akreditif açılacak veya açılmış olan taraf yani ihracatçıdır. Akreditif konusu olan malın satımı hususunda akreditif amiri ile sözleşme yapmıştır ve bu mal veya hizmetleri satan, ihraç eden taraftır (Bağrıaçık ve Kantekin, 1998: 94).

Akreditif şartlarına uygun belgeleri bankaya ibraz etmesi halinde, akreditif bedelini tahsil eder veya belgelere ekli bulunan poliçesine, ilgili bankadan kabul imzası alır. Lehdarın, hazırladığı belgeleri akreditif vadesinde veya belirlenen sürede bankaya ibraz etmesi gerekmektedir. Lehdar, akreditif kuralları gereği bunun dışında herhangi bir borç yükümlülüğüne girmez. Bu durumun istisnası olarak, akreditifte komisyonları lehdarın ödeyeceği belirtilmiş ve akreditif işlemi tamamlanmamış ise, lehdarın komisyon borcundan sorumlu olması durumu söz konusudur (<http://imidb.metu.edu.tr>).

2.10.2. Akreditif İşleminde Sözleşmeler

Akreditifli ödemede işlem akış seyri içinde var olan üç tip sözleşme vardır. Bunlar;

- 1) İthalatçı ile ihracatçı arasında yapılan satış sözleşmesi,
- 2) Akreditifin açılması için ithalatçı ile amir banka arasında akreditif açtırma teklif mektubu kullanılarak düzenlenen bir sözleşme,

3) İthalatçı ile ihracatçı arasında alım-satımı kararlaştırılan malla ilgili ödemenin yapılmasına ilişkin sözleşme, diye açıklanabilir (Somuncu, 2009: 176).

2.10.3. Akreditifin Türleri

Bu başlık altında açıklanan akreditif türleri için, hemen hemen aynı şekilde seyreden işlem akışı, iki tür akreditifin bir arada olduğu iki şekil yardımıyla aktarılmaya çalışılmıştır.

2.10.3.1. Taraflara Sağladığı Güvence Açısından Akreditifler

2.10.3.1.1. Dönülebilir / Kabili Rücu Akreditif (Revocable Letter of Credit)

Bu tür akreditifte, amir banka tarafından lehdara haber verilmeden ve onayını almadan akreditifin her an iptali veya şartlarında değişiklik yapılması söz konusudur.

Bankalar kabili rücu akreditiflere dayanarak ödeme yapma hususunda çekingen davranırlar. Bu tür akreditifte lehdarın durumu pek güvenceli değildir. İhracatçı tarafından kullanılmaması gereken, güvenilirliği olmayan bir akreditif türüdür. Uygun vesaiklerin (belgelerin) bankaya ibrazından sonra iptal ve değişiklik işlemi yapılamaz. Ama bu işlemin yapılmasına kadar geçecek süre içinde akreditifin iptal edilmesi riski her zaman mevcuttur (Kavak, 2000: 96).

2.10.3.1.2. Dönülemez / Gayrikabili Rücu Akreditif (Irrevocable Letter of Credit)

Geri dönülemez akreditif çeşidinde, her iki tarafça kabul edilmediği sürece değişiklik yapılamaz ve iptal işlemi gerçekleşemez (Sirpal, 2009: 2).

Akreditif şartlarına uygun olarak belgelerin bankaya ibraz edilmesi halinde amir banka tarafından poliçelerin kabul edileceği veya ödeneceği hususunda bir taahhüdün verilmesi durumu mevcuttur. Burada ihracatçı, izin alınmadıkça akreditifin vadesine kadar iptal edilemeyecek olmasından dolayı bankaca kabul edilen poliçelerin ödeneğinden emin olarak üretim işlemini gerçekleştirebilir. Akreditif metninde dönülebilir veya dönülemez bir akreditif olduğu açıkça belirtilmeyen akreditifler, dönülemez / gayrikabili rücu akreditif olarak sayılırlar (Kaya, 2011: 138). Gayrikabili rücu akreditifte amir bankanın ödemesi güvence altında olmakla beraber, ihracatçının

ülkesindeki bankanın ödemeyi yapması garanti değildir. Bu nedenle akreditifler teyitli hale getirilecek daha güvenli bir yol bulunmuştur (Gerni, 1990: 31).

2.10.3.2. Ödemeden Sorumlu Olan Taraf Açısından Akreditifler

2.10.3.2.1. Teyitli Akreditif (Confirmed Letter of Credit)

Akreditifi açan banka ihracatçı tarafından yeterince tanınmıyorsa, ihracatçı kendisini güven içinde hissetmek için çekeceği poliçenin ödeneceği hususunda kendi ülkesindeki bir bankadan teminat vermesini ister. Bu şekilde çekilen poliçe, akreditifi açan bankaca ödenmediği takdirde, ihracatçının ülkesindeki banka kendisinin ödeyeceğini önceden taahhüt eder. Bu taahhüdü veren bankaya teyit eden banka denir. Bankalar teyit için ayrıca komisyon aldıklarından, ek bir mali külfet getirirler ve ithalatçılar genelde teyitli akreditiften kaçınırlar. Sadece gayri kabili rücu akreditifler teyitli olarak açılabilir (Bağrıaçık, 2003: 50).

Teyitli akreditifler, çoğunlukla dönülemez akreditif türünde akreditiflerdir. Akreditifin teyitli ya da teyitsiz olduğu akreditif metninde 49 no.lu bölümde belirtilmektedir.

2.10.3.2.2. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed Letter of Credit)

Akreditif işleminde amir banka dışında bir bankanın ödeme yükümlülüğüne girmemesi ve sadece ihracatçıya akreditifi ihbar etmesi teyitsiz akreditiftir. İhbar bankası hiçbir taahhütte bulunmaz, yalnızca gelen akreditifin doğruluğunu kontrol eder. Bunun haricinde herhangi bir risk üstlenmez (Yeni, 2005: 27).

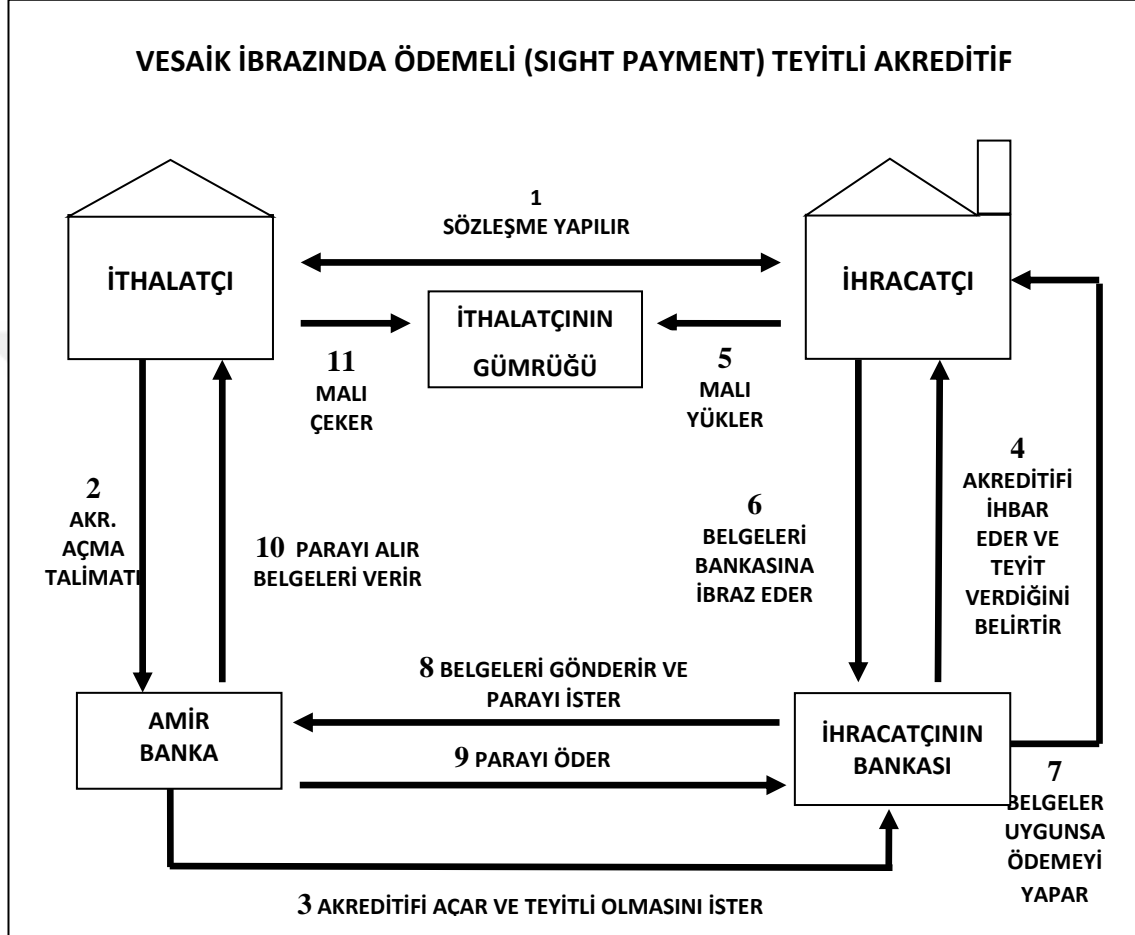
2.10.3.3. Ödeme Şekli Açısından Akreditifler

2.10.3.3.1. Vesaik İbrahimde Ödemeli Akreditif (Sight Payment)

Akreditifte şart koşulan belgelerin ibraz edilmesi ve bu belgelerin amir banka tarafından uygun bulunması üzerine akreditif bedelinin görüldüğü anda ödendiği akreditifler, vesaik ibrazında ödemeli akreditif olarak adlandırılır. Akreditif teyitsiz ise ödeme amir banka tarafından belgeler görüldüğünde yapılır. Eğer teyitli ise ihracatçının bankasınca belgeler görüldüğünde yapılır (Ünusan ve Canitez, 2014: 267).

Vesaik ibrazında ödemeli ve teyitli olan bir akreditifte süre gelen işlem akışı şekil 9’da ifade edilmeye çalışılmıştır.

Şekil 9: Vesaik İbrahimde Ödemeli (Sight Payment) Teyitli Akreditifte İşlem Akışı



Kaynak: Turhan (2013)'den uyarlanmıştır.

2.10.3.3.2. Kabul Kredili / Poliçe Kabulü Akreditifler (Acceptance Letter of Credit)

Temel sözleşmede taraflar poliçeli bir akreditifin açılmasını kararlaştırmış iseler akreditif konusu belgelere ek olarak görüldüğünde veya görüldüğünden belli bir süre sonraki vadeli bir poliçe de bankaya ibraz edilmektedir (Bozkurt, 2006: 36). Kabul kredili veya poliçe kabulü akreditifler olarak adlandırılabilir. Akreditif teyitli ise poliçede borçlu olarak ihracatçı kendi bankasını gösterir. Bu poliçe ihracatçının bankasınca belgeler akreditif şartlarına uygunsa kabul edilir. Lehdar yani ihracatçı

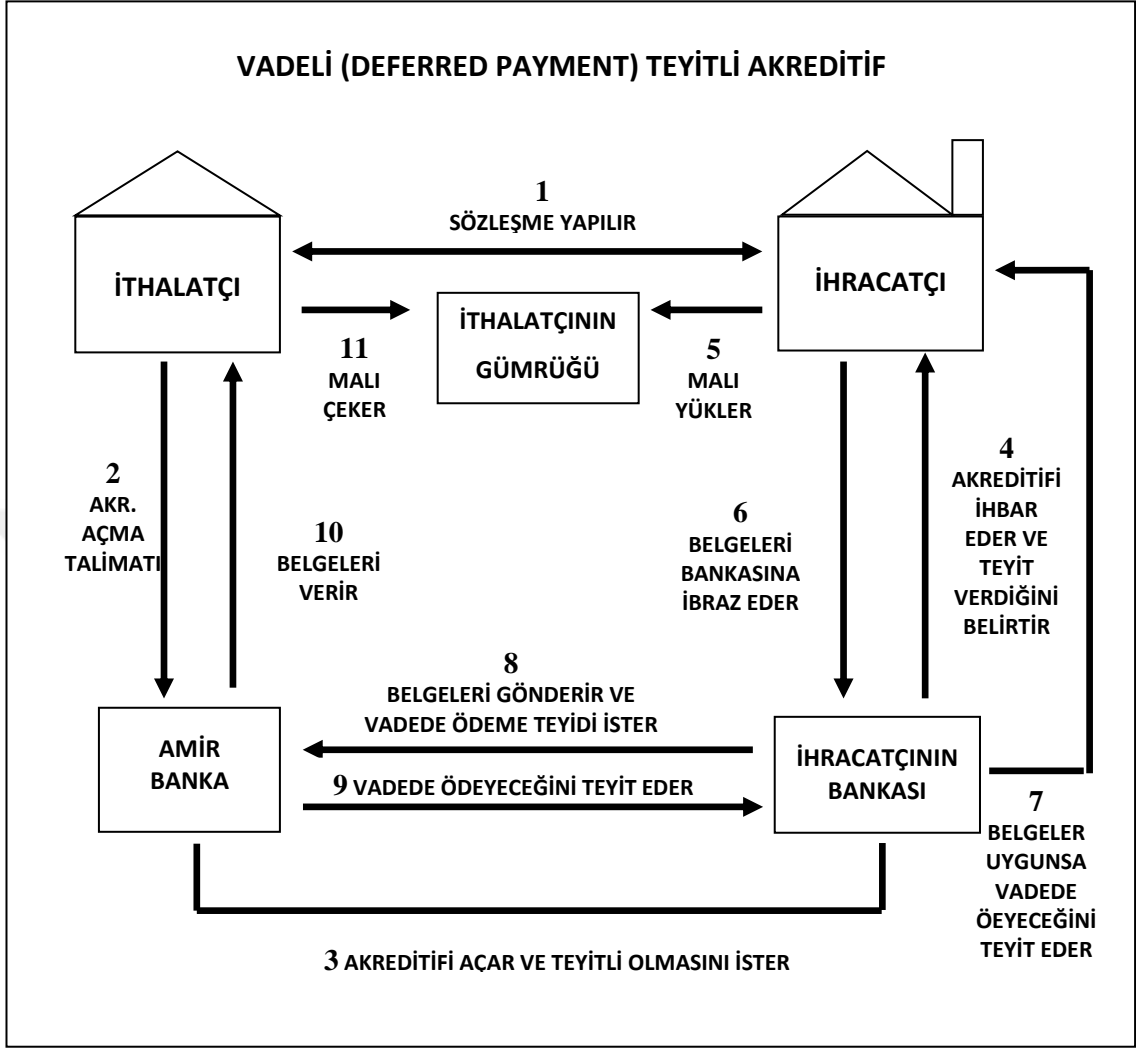
elinde bulunan banka kabullü poliçe sayesinde ödemesini garanti altına almış olur. Eğer söz konusu akreditif teyitsiz bir akreditif ise poliçenin ödenmesinden amir banka sorumludur. Bu poliçeler istenirse vadeden önce kırdırılabilir (Özalp, 2004: 125).

2.10.3.3.3. Vadeli Akreditif (Deferred Payment Letter of Credit)

Vadeli akreditif, kabul kredili / poliçe kabullü akreditifle aynı fonksiyona sahiptir. Vadeli satışlarda kullanılır, bu tür akreditifte poliçe düzenlenmez. Akreditifin kendisi bir finansman aracıdır. Söz konusu akreditif teyitli ise ihracatçının bankası vadede ödemeyi garanti eder. Teyitsiz ise ithalatçının bankası yani amir banka ödemeyi garanti eder. Bu akreditifler de vadesinden önce kırdırılabilir (Kemer, 2009: 186).

Vadeli ve teyitli olan bir akreditifte var olan işlem akışı şekil 10'da ifade edilmeye çalışılmıştır.

Şekil 10: Vadeli (Deferred Payment) Teyitli Akreditifte İşlem Akışı



Kaynak: Turhan (2013)'den uyarlanmıştır.

2.10.3.3.4. İştirali Akreditif (Negotiable Letter of Credit)

UCP 600'e göre iştirali, iştiraya yetkili kılınan banka tarafından vesaikin satın alınması anlamına gelmektedir (Özalp, 2004: 126).

Teyitsiz iştirali akreditifte, ihracatçının bankası belgeleri alır, inceler ve uygun görürse belgeleri satın alır, parasını ihracatçıya öder ve amir bankaya söz konusu belgeleri göndererek parasını ister. Amir bankada belgeleri inceler ve uygunsa ödemeyi yapar. Amir banka belgelerin uygunsuzluğu gerekçesi ile ödemeyi yapmaz belgeleri iade ederse, ihracatçının bankası parasını faiziyle ihracatçıdan geri alır. Söz konusu akreditif

teyitli ise, ödeme ihracatçının bankası tarafından zaten garanti edildiğinden, vesaik ibrazında ödemeli teyitli akreditiften farkı bulunmamaktadır (Özalp, 2004: 126).

2.10.3.4. Özel Akreditifler

2.10.3.4.1. Kırmızı Şartlı / Peşin Akreditif (Red Clause Letter of Credit)

Red Clause, bir akreditif mektubuna kırmızı puntolu olarak yazılmış, ihraç konusu malın satın alınması ile yükleme masraflarını karşılaması amacıyla akreditif lehtarına (ihracatçıya), aracı bankanın avans mahiyetinde peşin ödeme yapmasını sağlayan şartı ifade etmektedir. İhracatçı söz konusu bedelin döviz karşılığında yerel para karşılığını yetkili bankadan çekebilmektedir (Akın, 2014: 187).

2.10.3.4.2. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause Letter of Credit)

Akreditifi açan banka lehine akreditifin kullanıcısı ihracatçı tarafından bir teminat mektubu verilmemişse red clause akreditifleri açtıran ithalatçılar büyük risklere girerler. Bu riskler, green clause akreditifler ile en aza indirebilir. Yeşil şartlı akreditif, ihracatçının malları sevk etmesinden önce akreditiften tahsilat yapmasına imkân sağlamaktadır. Burada yapılan peşin ödemeler malların mülkiyetini bankaya teslim eden ambar teslim makbuzları ile güvence altına alınmaktadır. Ambar teslim makbuzları ambar firması tarafından düzenlenen ve söz konusu malların değerini beliten belgelerdir (Kızıl ve Şoğur, 1997: 107).

2.10.3.4.3. Devredilebilir Akreditif (Transferable Letter of Credit)

Lehdarı tarafından ikinci bir lehdara devredilebilen akreditife devredilebilir akreditif denmektedir. Genellikle devredilebilir akreditifler, ilk lehdarın malın üreticisi değil de komisyoncusu sıfatıyla işlemde yer aldığı durumlarda kullanılmaktadır. Gayrikabili rücu akreditifler devredilebilir olarak açılabilirler. Buradaki devredilme sadece bir kez söz konusudur. Akreditifi devir alan ikinci lehdar, akreditifi bir başkasına yani üçüncü lehdara devredemez (Kavak, 2000: 99).

2.10.3.4.4. Döner / Rotatif Akreditif (Revolving Letter of Credit)

İhracatçı ve ithalatçı arasındaki mal sevkiyatının bir seferde tamamlanması mümkün değilse, diğer bir ifadeyle söz konusu ticaret devamlılık arz eden bir türde ise döner akreditifler kullanılabilir (Karagül ve İlter, 2010: 80).

Kullanıldıkça tekrar yenilenen ve herhangi bir özel değişiklik gerektirmeyen akreditiftir. Döner (rotatif) akreditifler sürekli olarak aynı malın ticaretinin yapıldığı durumlarda kullanılabilir. İhracatçı ve ithalatçılar her yükleme için ayrı bir akreditif açmak yerine rotatif akreditifleri kullanarak bazı masraflardan kendilerini sakınmaktadır (Kızıllı ve Şoğur, 1997: 106).

2.10.3.4.5. Karşılıklı Akreditif (Back To Back Letter Of Credit)

Genellikle transit ticaret işlemlerinde karşımıza çıkan bu akreditif türünde, lehdar akreditifi ihbar eden bankaya lehine açılmış olan akreditifi teminat olarak göstermek suretiyle ikinci bir lehdar lehine akreditif açılmasını ister. Kabul olunduğu takdirde ilk akreditif koşullarında yeni bir akreditif açılır. İlk lehdar, yeni akreditif bedelinin ödenmesi konusunu, ilk akreditif bedelinin tahsili konusuna bağlayamaz. Bankayı ayrıca ramburse etmesi gerekir (Özalp, 2004: 116).

2.10.3.4.6. Teminat / Garanti Akreditif (Stand by Letter Of Credit)

Teminat akreditifleri bir tür garanti mektubu niteliğindedir. Yükümlülüklerin vadesinde yerine getirileceğinin ve yerine getirilmediğinde ödeme yapılacağına güvencesi olarak açılırlar (Yeni, 2005: 30-31).

Diğer akreditif türlerinde belli bir taahhüdün yerine getirilmesi durumunda ödeme yapılması söz konusu iken, teminat akreditiflerinde akreditif amirinin taahhüt ettiği işi yerine getirmemesi halinde ödeme yapılacağı belirtilir. Diğer akreditif türlerinde lehtar; kendi sorumluluklarının yerine getirildiğini gösteren belgeleri ibraz ederek ödemesini alır. Stand by akreditiflerde lehtar; amirin sorumluluklarını yerine getirmediğini bankasına belgeyerek ödemesini alır (Şahin, 2009: 19).

2.10.4. UCP 600 Broşürü ve Milletlerarası Ticaret Odasının Hakemliği

UCP 600, Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) tarafından belirlenmiş ve kullanımda olan güncel akreditif kurallarının kısaltılmış ismini teslim eder. İngilizcesinin tam açılımı, “Uniform Customs and Practice for Documentary Credits”tir. Türkçe açıklaması ise, “Akreditiflere İlişkin Bir Örnek Usuller ve Uygulama Kuralları” şeklindedir.

İlk UCP broşürü, MTO’nun 1933 yılında Viyana’da toplanan 7. Kongresi’nde kabul edilmiştir. Daha sonra ise 1951, 1962, 1974 ve 1983 yıllarında yeniden gözden geçirilmiştir (Şanlı ve Ekşi, 2004: 79). 1993 yılında yürürlüğe giren 500 sayılı kurallar ise 1 Haziran 2007 tarihine kadar uygulanmış olup, 1 Haziran 2007’den itibaren ise UCP 600 yürürlüğe girmiştir (Polat, 2008: 9).

Akreditifin uluslararası standartlara uygun olarak hazırlanması konusunda dayanak olan yegâne yayım, Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) tarafından hazırlanan ve güncellenmiş son halini temsil eden UCP 600 sayılı broşürdür.

Uluslararası ticaret işlemlerinde bir anlaşmazlık durumunda, Milletlerarası Ticaret Odasının hakemliğine başvurma imkânına sahip olmak isteyen ilgili sözleşmenin tarafları, sözleşmede ya da aralarındaki yazışmalarda bu konuda mutabakata vardıkları açıkça belirtmelidirler. UCP 600 sayılı broşüre uygun hazırlanan ve buna uygun açılan bir akreditif doğrudan MTO’nun hakemliğinin var olması hususunda etkin değildir. MTO tarafından şu standart hakemlik şartının akreditif sözleşmesine eklenmesi önerilmektedir. “İşbu sözleşmeden doğacak bütün anlaşmazlıklar Milletlerarası Ticaret Odası’nın Uzlaştırma ve Tahkim Tüzüğü hükümlerine göre ve bu hükümler uyarınca tayin edilecek bir veya birden fazla hakem tarafından kesin olarak karar bağlanacaktır” (Akın, 2014: 238). Bu şartın sözleşmede yer alması standart hakemlik konusunda daha güvenilir bir ortamın oluşmasını sağlayacaktır.

2.10.5. Akreditifin Hazırlığı, Açılışı, İhbarı ve Teyidi

2.10.5.1. Bankalar

Akreditifin açılışı işlemlerine başlamadan önce ihracatçı ve ithalatçı bu esnada kullanılacak bankaların hangileri olacağı konusunda anlaşmaya varmalıdır. Bankaların

iki farklı ülkede bulunacağı için bu işlemi gerçekleştirebilmesi için birbirlerinin muhabiri olması gerekir. Dolayısıyla oluşacak durum nedeniyle iki tarafta çalıştığı veya çalışmayı düşündüğü bankayı değiştirebilir. Böyle bir durumda ihracatçının bankasını değiştirmesi daha uygun olacaktır. Çünkü ithalatçının mali finansman desteği temin edeceği ve kendisini tanıyan bankasını değiştirmemesi süreç açısından faydalı olacaktır. İhracatçı, ithalatçının bankasını değiştirmek istememesi durumunda olayı kolaylaştırarak, ülkesinde ilgili banka ile muhabir olan bankalardan biriyle işlemi yürütme yoluna gidebilir. İki ülke arasında birbirini muhabir olan banka bulunamıyorsa iki bankanın muhabiri olan bir aracı bankanın işlem akışına dâhil olması söz konusu olacaktır. Bu durum, banka komisyon giderlerinin ister istemez artmasına sebebiyet verecektir (Akın, 2014: 197).

2.10.5.2. Akreditifin Açılışından Önce

Bir akreditifin açılışı (issue), o akreditifin amir banka tarafından muhabir bankaya swift, telex veya mektup yolu ile gönderilmesi anlamını taşır. Bir akreditif açıldıktan sonra şartlarında herhangi bir değişiklik yapılacaksa, bu değişiklikler amir bankanın talebi ve talimatı ile yapılabilir. Açılıştan sonra söz konusu değişikliklerin gerçekleşmesi, ek masraf ve zaman kaybı durumlarını doğuracaktır. Bu duruma karşı önlem alabilmek için, akreditif açılmadan önce ithalatçı amir bankasına akreditifi görmek istediğini belirterek amir bankadan gönderilen metni inceleyip, ihracatçısına da sözkonusu metni incelemesi için ulaştırıp olurlu aldıktan sonra amir bankaya akreditifin açılabilceği yönünde olurlu ve açılış talimatını vermelidir (Akın, 2014: 198).

2.10.5.3. Akreditif Açtırma Talimatı

İthalatçı ile ihracatçı arasında varılan anlaşma neticesinde, ödeme işleminin akreditif ile gerçekleştirileceğini belirten bir satış sözleşmesi imzalanır. Bunun ardından ithalatçı, ihracatçı lehine akreditif açılması için bankasına ya da başka bir deyişle amir bankaya müracaatını yapar (Güner ve Yılmaz, 2010: 148).

Akreditif açtırma teklif formu, aynı anlama gelen çeşitli isimlerle adlandırılmaktadır. Bunlar; akreditif açtırma teklif mektubu, akreditif açtırma talep formu, akreditif açtırma talimatı, ithalat akreditifi açtırma teklifnamesi şeklindedir (Yeni, 2005: 40).

Akreditif açtırma talimatı aşamasında bankaların hazır açılış talimatları kullanılır. Bunun yanı sıra dış ticaret işleminin başlangıcında düzenlenen proforma fatura, akreditif açılış talimatı olarak da kullanılabilir. Ancak bu faturaların standart bir kalıbının olmaması ve akreditif için gerekli tüm bilgileri bünyesinde barındırmaması, bankaların matbu açılış talimatlarının kullanılmasını daha uygun kılmaktadır (Akın, 2014: 197). Burada amir olan ithalatçı, akreditif açılış talimatı formunu proforma fatura ve ya satış sözleşmesindeki şartlara uygun olarak doldurarak amir bankaya iade eder. Amir banka ödeme yükümlülüğünü taşıması sebebiyle ithalatçıdan ödeme için kredi teminatı alır. Daha sonra teklif formunda belirtilen şartlara uygun olarak akreditifin açılış işlemini gerçekleştirir (Yeni, 2005: 34-35).

2.10.5.4. Teyit Alınması

Teyitli akreditif ihracatçı için en güvenilir akreditif şeklini teslim etmektedir. Teyit, teyit bankasının akreditifin geldiği ülkeye ya da amir bankaya duyduğu güveni göstermektedir. Burada ülkelerin ekonomik gücü, saygınlığı ve güvenilirliği ön plana çıkar. Dolayısıyla teyit işlemi, söz konusu unsurlara odaklı şekilde işlemektedir. Burada bir ülkedeki banka ekonomik güvenilirliği az olan bir ülkenin bankasından gelecek akreditife yüksek teyit komisyonu uygularken, güvenilir ve ekonomi gücü yüksek bir ülkeden gelecek akreditife düşük oranlı teyit komisyonu uygulayabilmektedir. Söz konusu durumda bir husus daha vardır; bir ülkede bulunan iki ayrı banka, aynı ülkenin aynı bankasından gelen aynı akreditife farklı oranlarda teyit komisyonu uygulayabilmektedir (Akın, 2014: 198).

Teyit işlemi, banka tarafından yapılan incelemeler neticesinde akreditifin doğruluğu onaylandıktan sonra gerçekleşmektedir. Teyit bankasından akreditif teyidinin alınmasından sonra, amir banka taraflara akreditifi kabul ettiğini bildirir bir mesaj çeker. Böylece akreditifin açılış işlemi tamamlanmış olur.

2.10.6. Akreditif Masrafları

Akreditifli ödemelerde süregelen işlemler dolayısıyla oluşan banka masrafları söz konusudur. Akreditif metni oluşturulurken, işlemin sırasında çıkacak banka masraflarının taraflar arasında nasıl paylaşılacağı Masraflar (Charges) kısmında belirtilmektedir.

Bankaların talep ettiği söz konusu masraflar, ülkeden ülkeye ve bir ülke içinde pazardan pazara değişir. Masraflar ayrıca dış ticaret şirketlerinin banka ile olan ilişkisine bağlı olarak da farklılık gösterir (Hinkelman, 2002: 126).

2.10.6.1. Amir Banka Masrafları

Amir banka tarafından yapılan işlemler sebebiyle alınan masraflar; işlem masrafı, yapılan değişiklikler sebebiyle doğan masraflar, ödeme masrafı, kabul masrafı şeklinde sıralanabilir (Akın, 2014: 203-204).

2.10.6.2. Muhabir Banka Masrafları

Muhabir banka tarafından yapılan işlemler sebebiyle alınan masraflar; ihbar masrafı, teyit masrafı, değişiklikler sebebiyle doğan masraflar, transfer masrafı, rezerv masrafı, ödeme dolayısıyla oluşan masraflar şeklinde sıralanabilir (Kavak, 2000: 13).

2.10.7. Akreditif Metni ve Detayları

Bir akreditif metninde(mektubu) yer alan standart bölümler, İngilizce yazımı Türkçe açıklaması şeklinde aşağıda verilmiş ve detayları belirtilmeye çalışılmıştır.

Şunu ayrıca belirtmek gerekir ki; bir akreditif metninde doldurulması zorunlu olan veya isteğe bağlı olan bölümler mevcuttur. Hangi bölümlerin mutlak doldurulması gerektiği akreditifin yapısına göre değişiklik gösterir (Yeni, 2005: 47).

27	: SEQUENCE OF TOTAL	: Toplam Sayfa Sayısı
40A	: FORM OF DOCUMENTARY CREDIT	: Akreditifin Türü
20	: DOCUMENTARY CREDIT NUMBER	: Akreditifin Referansı
31C	: DATE OF ISSUE	: Akreditifin Açılış Tarihi
31D	: DATE AND PLACE OF EXPIRY	: Akreditifin Vadesi ve Son Bulduğu Yer
40E	: APPLICABLE RULES	: Uygulanabilir kuralların UCP'nin en son versiyonuna göre olduğu belirtilir.
50	: APPLICANT	: Amir (alıcı, ithalatçı) adı, adresi

- 59 : BENEFICIARY** : Lehdar (satıcı, ihracatçı) adı, adresi
- 32B : CURRENCY CODE AND AMOUNT** : Akreditif Döviz Kodu ve Tutarı
- 39A : PERCENTAGE CRDT AMOUNT TOLERANCE** : +,- tolerans yüzdesinin gösterildiği bölümdür.
- 41A : Available with (bank) / by (Name/Addr)** : Ödeme Şartlarının Açıklaması
- 42C : DRAFTS AT** : Poliçe Vadesi
- 42A : DRAWEE** : Poliçenin kime çekileceği / Poliçe borçlusu
- 42P : DEFERRED PAYMENT DETAILS** : Vadeli Ödemenin Detayları
- 43P : PARTIAL SHIPMENTS** : Kısmi sevkiyata izin verilip verilmediği belirtilir. Boş ise izin verildiği anlaşılır.
- 43T : TRANSSHIPMENTS** : Aktarmaya izin verilip verilmediği belirtilir. Boş ise izin verildiği anlaşılır.
- 44A : LOADING ON BOARD / DISPATCH / TAKING IN** : Yükleme / Çıkış / Yüklenmek üzere teslim alma yeri ve araç belirtilir.
- 44B : FOR TRANSPORTATION TO** : Varış Yeri
- 44C : LATEST DATE OF SHIPMENT** : Son Yükleme Tarihi
- 44D : SHIPMENT PERIOD** : Belli miktardaki yüklemelerin belli süreler içinde taksitler olarak yapılması halinde bu bölüm kullanılır.
- 45A : DESCRIPTION OF GOODS AND SERVICES** : Mal ve/veya Hizmetlerin Tanımı
- 46A : DOCUMENTS REQUIRED** : Akreditif kapsamında ihracatçının düzenlemesi gereken evraklar bu bölümde belirtilir.
- 47A : ADDITIONAL CONDITIONS** : Varsa ilave(özel) şartlar burada belirtilir.

- 71B : CHARGES** : Akreditifle ilgili banka masraflarının kime ait olduğu burada belirtilir.
- 48 : PERIOD PRESENTATION** : Vesaik İbraz Süresi (İhracatçının vesaiki yüklemekten en az kaç gün sonra vermesi gerektiği burada belirtilir.)
- 49 : CONFIRMATION INSTRUCTIONS** : Akreditifin teyitli ya da teyitsiz olduğu bu bölümde belirtilir.
- 78 : INSTRUCTION TO PAY /ACCEPT /NEGOIT BANK** : Akreditifi açan bankanın görevli bankaya talimatları yer alır.
- 57D : ADVISE THROUGH BANK** : Akreditifin görevli banka dışında bir banka tarafından ihbar edilmesi isteniyorsa bu bankanın adı bu bölümde belirtilir.
- 72 : SENDER TO RECEIVER INFORMATION** : Mesajı gönderen bankanın mesajı alan bankaya vereceği bir bilgi varsa bu bölümde belirtilir.

Kaynak: Turhan (2013: 172-178)'den uyarlanmıştır.

Akreditif metninin kapsamı, söz konusu bölümleri ve detayları, bu şekilde açıklanmaya çalışılmıştır.

2.10.8. Akreditifin Kapsamını Oluşturan Vesaikin (Belgelerin) İncelenmesi

Akreditifin şartlarına uygun düzenlenip düzenlenmediğinin anlaşılabilmesi için bankalar akreditifin kapsamı içerisinde yer alan tüm vesaiki inceleme mecburiyetindedirler.

Burada akreditif şartlarında yer almayan fakat lehdar tarafından ibraz edilen diğer belgeler banka tarafından incelenmez (Akın, 2014: 205).

Vesaikin akreditif lehdarından teslim alınmasından sonra amir banka, teyit bankası ya da bunlar adına hareket eden bir görevli banka, vesaikin şekil itibariyle akreditif şartlarını taşıyıp taşımadığını inceler. İnceleme sonrası uygunluk tespit edilemezse bu vesaikin işleme alınması bankaca reddedilebilir. Diğer yandan amir banka, vesaik üzerindeki akreditif şartlarına uygun olmayan uyuşmazlıkların kabul edilip edilmeyeceğini amirden sorabilir (Akın, 2014: 205).

2.10.9. Akreditifli Ödemelerde Süreler

2.10.9.1. Amir Bankanın Akreditifi Açması İçin Gereken Süre

Kendisine akreditif açılması için müracaat edilen amir banka sıfatını üstlenecek olan bankalar Türkiye'deki ithalat yönetmeliğine göre bu başvuruyu 5 iş günü içinde tamamlayarak akreditif açılışını gerçekleştirmek durumundadırlar (Kavak, 2000: 12).

2.10.9.2. İhbar Edilen Akreditife İtiraz Süresi

İhracatçı olan taraf kendisine ihbar edilen mektubu teslim aldıktan sonra 7 gün içinde itiraz edebilme hakkına sahiptir (Kavak, 2000: 12).

2.10.9.3. Yükleme Vadesi

Akreditif vadesi akreditif vadesi içinde kalmak koşuluyla malların yükleneceği en son tarihtir. Akreditif metninde yükleme vadesi belirtilmemişse akreditif vadesi aynı zamanda yükleme vadesi olarak kabul edilir (Çelik vd., 2011: 158).

2.10.9.4. Akreditif Vadesi

Bütün akreditiflerin bir geçerlilik tarihi taşıması gerekir. Bu tarih akreditifin vadesidir. Lehdar akreditif belgelerini en son bu tarihe kadar bankaya ibraz etmek zorundadır (Ataman ve Sumer, 2006: 24). Bir akreditifre akrededitefte vadesiyle başk abir deyişle akreditifin sona ereceği tarihle beraber bu vadenin sona ereceği yerin de tespit edilmesi gerekir. Vade yeri amir, ihbar veya tespit edilen diğer bankanın bulunduğu yer olabileceği gibi belirtilen ülke ve şehir olabilir (Türksever, 1996: 37)

2.10.9.5. Vesaik İbraz Süresi

Mallar yüklendikten sonra belgelerin kaç gün içinde bankaya ibraz edileceğini gösteren süredir. Belgelerin ne kadar süre içinde bankaya ibraz edileceği akreditif metninde açıkça belirtilmelidir. Eğer belirtilmezse akreditif vadesi içinde kalmak koşuluyla bu süre yükleme tarihinden itibaren 21 gündür. Bu süreden sonra ibraz edilen belgeler bankalar tarafından kabul edilmez (Çelik vd., 2011: 159).

2.10.9.6. Vesaik İnceleme Süresi

Görevli banka, ibraz bankası veya teyit bankası, kendilerine ibraz edilen belgeleri en fazla 7 iş günü inceleyip, akreditifin akışını şekillendirmek durumundadır. Bu süre içinde eksik bulunan evrak ya reddedilmekte ya da rezerv konularak amir bankaya rezervli olarak gönderilmektedir (Kavak, 2000: 13).

2.10.9.7. Posta Süresi

Bankalar arasında vesaik güvenilir posta vasıtaları ile taşınmalıdır. Posta süresini kısaltmak için hızlı kurye firmalarından yararlanılması mümkündür (Kavak, 2000: 13).

2.10.9.8. Ödeme Vadesi

Vadeli akreditiflerde ihracatçıya ödemenin yapılacağı tarihi gösterir. Ödeme vadesi iki şekilde belirlenir ve ödeme tek seferde gerçekleştirilir. Bunlar; yüklemeden itibaren belirlenen gün sonra ve fatura tarihinden itibaren belirlenen gün sonra, şeklindedir (Ataman ve Sumer, 2006: 25).

2.10.10. Rezerv Oluşması ve Nedenleri

Akreditifin kapsamını oluşturan vesaikin (belgelerin) incelenmesi kısmında da bahsedildiği üzere, amir banka vesaik üzerindeki akreditif şartlarına uygun olmayan uyuşmazlıkların kabul edilip edilmeyeceğini amirden sorabilir. Amir banka, teyit bankası veya görevli başka bir banka tarafından vesaikin reddedilmesine veya amirin oluru alınarak işlem yapılmasına sebep olan uyuşmazlıklara rezerv denmektedir (Akın, 2014: 205).

Bankalar kendilerine ulaşan ibrazın rezervli olup olmadığına, ibraz edilen evrakları inceleyerek karar vermektedirler. İncelenen evrakların akreditif şartlarını doğru olarak yansıtması gerekmektedir. Akreditif metni ile evraklar arasındaki herhangi bir uygunsuzluk rezerv olarak tanımlanmaktadır.

İnceleme neticesinde akreditif şartlarına uygun bulunmayan vesaik, banka tarafından lehdara bir rezerv mektubu yazılarak bildirilir ve şartlara uygun hale getirilmesi lehdardan istenir. Lehdar bu durumda söz konusu vesaiki ya akreditif şartlarına uygun hale getirmek için uğraşır ya da ibraz edildiği şekilde ve rezervli olarak amir bankaya gönderilmesini talep edebilir. Rezerv konan haliyle amir bankaya teslim edilen vesaiki banka en geç 7 iş günü içinde inceler. Durumu akreditif amirine bildirir (Yılanlı, 2003: 71).

Akreditifli ödeme işlemi için vesaikin önemi çok büyüktür. UCP 600 broşürü madde 5'te (bankalar belgelerin ilişkili olabileceği malları, hizmetleri veya yapılan işleri değil, belgeleri göz önünde bulundurarak, belgeler üzerinden işlem yaparlar) belirtildiği üzere, akreditifli ödeme işlemleri sadece vesaik(belge) göz önünde bulundurulur.

Buradan yola çıkarak genel bir ifade ile rezerv; akreditif şartlarına uymayan vesaikteki uygunsuzluğun giderilmesine kadar ödemenin durdurulmasıdır (Yılanlı, 2003: 71).

2.10.10.1. Akreditife Rezerv Koymayı Gerektiren Nedenler

Akreditiflere konan rezervin sebepleri; UCP 600 broşüründe yer alan temel hükümlerden kaynaklanan genel sebepler ve belgelerdeki uyumsuzluktan kaynaklanan sebepler olarak iki şekilde ifade edilir (Yılanlı, 2003: 72).

2.10.10.1.1. Genel Olarak Rezerv Nedenleri

Akreditifte rezerv oluşmasını sağlayan genel nedenler belli başlı şöyle sıralanabilir:

- İhracat vesaiklerinin akreditif vadesi dolmadan bankaya ibraz edilmemesi
- Akreditifte şart konulan süreden (süre belirtilmemişse yüklemeyi takip eden 21. gün) sonra vesaikin ibraz edilmesi

- Yükleme, akreditifte belirtilen tarihten (tarih belirtilmemişse, akreditifin sona erdiği tarihten) sonra yapılmışsa
- İzin verilmeyen kısmi yüklemeler ve aktarmalar yapılması
- Akreditifte cins, adet, orijinal ya da suret olarak tanımı yapılan belgelerde eksiklik veya uyumsuzluk varsa
- Akreditif vadesinden sonra veya vade günü banka kapalı ise izleyen ilk iş gününden sonra verilmişse
- Akreditif metninde belirtilmesi istenen özel notları aynen içermiyorsa
- İstenilen A.TR belgesi yoksa
- İstenilen çeki listesi yoksa
- Ticari fatura ile farklılıklar varsa
- Ticari faturada yüklemeye ilişkin marka ve numaralar konşimentoda belirtilene uymuyorsa
- CIF veya CFR teslim şeklinde, FOB, navlun veya sigorta bedelleri diğer belgelerdekine uymuyorsa
- Gözetim belgesinde yer alan bilgiler diğer belgelerdekine uymuyorsa
- Ambalajlama ile ilgili bilgiler diğer belgelerdekine uymuyorsa
- Konşimentoda yer alan taşıma aracı, sigorta poliçesinde yazılı olana uymuyorsa
- Belgelerin birbirleri arasında uyumsuzluk varsa
- Belgeler akreditif şartlarında yapılan değişiklikleri içermiyorsa
- Yükleme ve boşaltma yeri akreditif metninde belirtilenden farklıysa, rezerv durumu oluşmaktadır (Akın, 2014: 210; Ünüsan ve Canitez, 2014: 85; Yılanlı, 2003: 72).

2.10.10.1.2. Belgelerdeki Uygunsuzluktan Kaynaklanan Rezerv Nedenleri

a) Ticari Fatura

Akreditifte rezerv oluşmasını sağlayan, ticari fatura adlı belgeden kaynaklanan belli başlı nedenler şöyle sıralanabilir:

- İhracatçı veya ithalatçının adı, unvanı ve adresi hatalı ya da eksikse
- Söz konusu fatura ihracatçı tarafından düzenlenmemişse
- Malların tanımı akreditif metnindeki tanıma kesin olarak uymuyorsa
- Teslim şekli akreditif metninde belirtilene uymuyor veya yazılmamışsa

- Döviz tutarı akreditif metninde belirtilen tutarı veya özellikle belirlenen sınır aşıyorsa
- Malların miktarı akreditif metninde belirtilen miktarı ya da özellikle belirlenen sınırları aşıyorsa
- İmzalanmamış veya imza orijinal değilse (bu durum diğer belge çeşitleri için de geçerlidir)
- İstenilen sayıda fatura ibraz edilmemişse (bu durum diğer belge çeşitleri için de geçerlidir)
- Akreditif metninde yasaklandığı halde kısmi yükleme yapılmışsa
- Eklemeler, düzeltmeler, silintiler imzalanmamışsa (bu durum diğer belge çeşitleri için de geçerlidir)
- Faturanın tarihi ve numarası yazılmamışsa
- Faturanın içeriğinde tutarsızlık varsa
- Akreditif metninde öngörülen diğer noktalara uyulmamışsa (bu durum diğer belge çeşitleri için de geçerlidir)
- Akreditif metninde belirtilmeyen bir iskontoyu içeriyorsa
- Akreditif metninde istendiği halde yüklemeye ilişkin marka ve numaralar yoksa veya eksikse
- Fatura akreditif metninde istenen bilgileri aynen içermiyorsa
- Akreditif metninde istendiği hâlde akreditif numarasını içermiyorsa
- Akreditif metninde istendiği hâlde vize edilmemişse
- Akreditif metninde istendiği hâlde taşıma aracı ile ilgili bilgi verilmemişse
- Akreditif metninde belirtilen makamca onaylanmamışsa rezerv durumu oluşmaktadır (Akn, 2014: 205; Özalp, 2004: 318; Yılanlı, 2003: 72-73).

b) Poliçe

Akreditifte rezerv oluşmasını sağlayan, poliçe adlı belgeden kaynaklanan belli başlı nedenler şöyle sıralanabilir:

- Poliçe yasal olarak biçimsel öğeleri taşımıyorsa
- Cirolanmamış veya yanlış cirolanmışsa
- Muhatap yanlış yazılmışsa
- Yanlış vadeyi içeriyor veya vade belirtilmemişse

- Poliçe tutarı akreditif metninde belirtilenden farklıysa
- Unvan altında yetkililerce imzalanmamışsa
- Poliçe akreditif lehtarından tarafından düzenlenmemişse
- Poliçe, akreditif vadesinden sonra veya vade günü bank kapalı ise izleyen ilk iş gününden sonra verilmişse
- Akreditif numarası yok ya da yanlışsa
- Rakam ve yazı ile yazılan poliçe tutarı birbirine uymuyorsa rezerv durumu oluşmaktadır (Akın, 2014: 206; Yılanlı, 2003: 76).

c) Konşimento

Akreditifte rezerv oluşmasını sağlayan, konşimento adlı belgeden kaynaklanan belli başlı nedenler şöyle sıralanabilir:

- Konşimento akreditifte belirtildiği şekliyle yükleme veya teslim konşimentosu değilse
- Bildirim yapılacak kişi ya da firma unvanı ve adresi eksik veya yanlışsa
- Konşimentoda yer alana yükleme kaydının tarihi ya da imzası yoksa
- Gerektiği halde cirolanmamış veya yanlış cirolanmışsa
- Akreditif metninde açıkça belirtilmediği halde güverteye yüklenmişse
- Alıcının adı ve adresi yanlışsa
- Akreditif metninde navlun ile ilgili olarak yer alan hüküm belirtilmemişse, verilmesi gereken orijinal tüm nüshalar verilmemişse,
- Yükleme ve boşaltma limanları akreditif metninde belirtilenden farklıysa
- İzin verilmediği halde aktarma ve kısmi yükleme yapılmışsa
- Malların cinsi akreditif metnine uymuyorsa
- Akreditif metninde açıkça belirtilmediği halde kirli konşimento ibraz edilmişse
- Akreditif metnine aykırı olarak “yükleyicinin yükü veya sayımı” veya “yükleyici tarafından beyan edilen muhteva” türünden notları taşıyorsa
- Akreditif metninde belirtilen tarihten sonra yükleme yapılmışsa
- Akreditif metninde açıkça belirtilmediği halde charter party konşimento düzenlenmişse
- Gemi ismini içermiyorsa
- Akreditif metnine aykırı olarak mallar ihracatçı firma tarafından gönderilmemişse

- Konşimento kısıtlayıcı bir kloz içermekteyse
- Akreditif metninde belirtilen sınırlayıcı kuzu içermiyorsa
- Akreditif metninde istendiği halde vize edilmemişse
- Akreditif metninde belirtilen taşıyıcı tarafından düzenlenmemişse
- Akreditifte belirtilmediği halde nakliyat yelkenli gemiyle yapılmışsa rezerv durumu oluşmaktadır (Akin, 2014: 206; Yılanlı, 2003: 73).

d) Uçak Konşimentosu

Akreditifte rezerv oluşmasını sağlayan, uçak konşimentosu adlı belgeden kaynaklanan belli başlı nedenler şöyle sıralanabilir:

- Taşıyıcı tarafından imzalanıp damgalanmamışsa
- Bildirim yapılacak kişi veya firma unvanı adresi eksik veya yanlışsa
- Gönderilen kişi veya firmanın unvanı veya adresi yanlışsa
- Uçak konşimentosunun orijinal 3 nolu nüshası ibraz edilmemişse
- Akreditif metninde açıkça belirtilmediği halde kirli konşimento ibraz edilmişse
- Navlunun döviz cinsi faturada belirtilene uymuyorsa
- Akreditife aykırı olarak kısmi yükleme ve aktarma yapılmışsa
- Akreditif metninde belirtilen tarihten sonra yükleme yapılmışsa
- Malların cinsi akreditif metnine uymuyorsa
- Akreditif metninde istendiği halde fiili uçuş tarihi belirtilmemişse
- Akreditif metninde istendiği halde vize edilmemişse rezerv durumu oluşmaktadır (Akin, 2014: 207).

e) Nakliyecı Makbuzu

Akreditifte rezerv oluşmasını sağlayan, nakliyecı makbuzu adlı belgeden kaynaklanan belli başlı nedenler şöyle sıralanabilir:

- Gönderilen kişi ya da firma unvanı adresi eksik veya yanlışsa
- Akreditif metninde belirtilen tarihten sonra yükleme yapılmışsa
- Akreditif metninde açıkça belirtilmediği halde kirli konşimento ibraz edilmişse
- Akreditif koşullarına aykırı kısmi sevkiyat yapılmışsa
- Malların cinsi akreditif metnine uymuyorsa

- Akreditif metninde belirtilen türde nakliyeciyi makbuzu ibraz edilmemiş veya nakliyeciyi makbuzu türünde değişiklik yapılmamışsa
- İki farklı alıcı içermekteyse
- Akreditif koşullarında belirtilmemesine trağmen sürastarya ücreti talep edilmişse
- Kamyon plaka numaraları belirtilmemişse rezerv durumu oluşmaktadır (Akın, 2014: 208).

f) Hamule Senedi

Akreditifte rezerv oluşmasını sağlayan, hamule senedi adlı belgeden kaynaklanan belli başlı nedenler şöyle sıralanabilir:

- Vagon numarası belirtilmemişse
- Akreditif metninde açıkça belirtilmediği halde kirli hamule senedi ibraz edilmişse
- Akreditif metninde navlun ile ilgili olarak yer alan hüküm belirtilmemişse
- Akreditif metninde belirtilen tarhlerde sonra yükleme yapılmışsa
- Malların cinsi akreditif metnine uymuyorsa
- Akreditif metninde istendiği halde vize edilmemişse rezerv durumu oluşmaktadır (Akın, 2014: 208; Yılanlı, 2003: 74).

g) Sigorta Poliçesi

Akreditifte rezerv oluşmasını sağlayan, sigorta poliçesi adlı belgeden kaynaklanan belli başlı nedenler şöyle sıralanabilir:

- Cirolanmamışsa
- Sigorta poliçesindeki döviz cinsi ile akreditifteki döviz cinsinin farklı olması
- Akreditif metninde belirtilen tutardan daha düşük veya daha yüksek tutarda düzenlenmişse
- Taşıma aracının tanımını içermiyorsa
- Sigorta poliçesindeki mal tarifi ile akreditifteki mal tarifinin farklı olması
- Yükleme veya boşaltma yeri akreditif metninde belirtilene uymuyorsa
- Konşimento tarihinden sonraki bir tarihi taşıyorsa
- Akreditif metninde öngörülen diğer noktalara uyulmamışsa
- Kati sigorta ibraz edilmemişse rezerv durumu oluşmaktadır (Akın, 2014: 208; Özalp, 2004: 322; Toroslu, 1999: 76).

h) Menşe Şehadetnamesi

Akreditifte rezerv oluşmasını sağlayan, menşe şahadetnamesi adlı belgeden kaynaklanan belli başlı nedenler şöyle sıralanabilir:

- Akreditif metninde belirtilen ülke menşeyini göstermiyorsa
- Üreticinin adını içermiyorsa veya yanlış yazılmışsa
- Akreditif metninde belirtilen makamlarca onaylanmamışsa
- Yükleme ile ilgili marka ve numaralar noksan veya yanlışsa
- Yükleme tarihinden sonraki bir tarihi taşıyorsa rezerv durumu oluşmaktadır (Akın, 2014: 209; Özalp, 2004: 320).

i) Konsolosluk Faturası

Akreditifte rezerv oluşmasını sağlayan, konsolosluk faturası adlı belgeden kaynaklanan belli başlı nedenler şöyle sıralanabilir:

- Konsolosluk faturası üzerindeki yükleme ile ilgili marka ve numaralar akreditif metnine uygun değilse
- Fatura üzerindeki amirin unvanı ve adresi akreditif metninde belirtilene uymuyorsa
- Yükleme tarihini göstermiyorsa rezerv durumu oluşmaktadır (Akın, 2014: 209; Özalp, 2004: 321).

j) Gözetim Belgesi

Akreditifte rezerv oluşmasını sağlayan, gözetim belgesi adlı belgeden kaynaklanan belli başlı nedenler şöyle sıralanabilir:

- İstenilen şirketlerce düzenlenip, imzalanmamışsa
- Yükleme tarihinden sonraki bir tarihi taşıyorsa, bu sebeplerden dolayı rezerv durumu oluşmaktadır (Akın, 2014: 209-210; Özalp, 2004: 320).

MTO'na göre, akreditif işleminde belgelerin uygunsuzluğu yüzde yetmiş oranlarında seyretmektedir. Çoğu durumda, ihracatçılar ödemeyi alamama riskine maruz kalmaktadır. Bunun detayında belgeler üzerinde gereken bilgilerin yer almaması söz konusudur. İhracatçılar, ödemelerini garantiye almak için akreditifli ödemeleri kullanırken, uygun nitelikte olmayan belgelerin ibrazı ile bu garantiden mahrum kalabilmektedirler (Bergami, 2007: 42).

Rezerv nedeniyle işlem akışının başında reddedilen vesaiklerin büyük bir kısmının daha sonra kabul edildiği görülmektedir. Yapılan bir araştırmada 500 akreditif içinde incelenen belgelerin yüzde 73'ü rezervli olarak tespit edilmiştir. Ancak bu kadar yüksek rezervli vesaik oranına rağmen amirler hemen hemen tüm durumlarda lehtar bankaya ödeme yapmışlardır. Yani amir rezervleri kabul etmiş ve vesaikin reddi veya iadesi nerede ise sifıra yakın bir oranda gerçekleşmiştir (Dolan, 2002: 1-3).

Ancak bu durumun gerçekleşmesi bile firmaların tahsil süresinin gecikmesine, bilanço yapılarının bozulmasına ve nakit akışının olumsuz etkilenmesine sebep olabilmektedir. Akreditifler ve rezerv konularında yeterli bilgi sahibi olmayan ihracat firmaları bazen bu enstrüman kapsamındaki alacaklarını, anlaşmada yer alan tarihte kesin olarak alacaklarını düşünerek buna göre nakit yönetimine gitmektedirler. Süreç içindeki bu tutum, firmaların mali durumunu ciddi anlamda riske sokabilecek unsurlardan birisidir (Polat, 2008: 8).

Rezerv kesintileriyle ilgili yapılan diğer bir araştırmada ise en fazla rezerv oranlarının ticari fatura, poliçe, paketlenme listesi, konşimento, sigorta belgesi (poliçesi), menşe şahadetnamesi, denetim belgesi ve karantina belgesinde olduğu görülmüştür (Bergami, 2006: 8). Bu bağlamda rezerv konusunu teşkil eden bu belgelerin büyük bir kısmının ihracatçı tarafından hazırlanan belgeler olduğu görülmektedir.

Tüm bu hataların önüne geçilebilmesi için risk yönetimi yaklaşımı akreditifli işlemlerde oldukça önem kazanmaktadır. Kendine özgü, bağlayıcı kuralları ve MTO nezdinde gelişmiş bir veri bankası ile akreditifler, kendi şartları ve özellikleri kapsamında, riskten korunma aracı olabileceği gibi, aynı zamanda bir riske maruz kalma gerekçesi de olabilirler (Lee, 2005: 138-140).

BÖLÜM 3. ÖDEME ŞEKİLLERİNİN UYGULAMASINDA ŞİRKETLERİN SAHADA KARŞILAŞTIĞI SORUNLAR, TİCARET YAPILAN YERE GÖRE ÖDEME ŞEKLİ KULLANIMI VE TERCİH NEDENLERİNİN ANALİZİNE YÖNELİK AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

Çalışmanın bu bölümünde, şirketlerin dış ticarete ödeme şekillerinin uygulamasında karşılaştıkları sorunlar ile dış ticaret işlemlerinin yapıldığı yere göre ödeme şekli kullanım tercihleri ve bu tercihi şekillendiren nedenlerin analiz edildiği bir anket çalışmasının sonuçlarına ve sunduğu tespitlere yer verilmiştir. Bu çerçevede uygun istatistiksel test teknikleri kullanılarak çalışma kapsamında incelenen spesifik değişkenler, karakteristikler arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı sınanmıştır. Test sonuçları doğrultusunda incelenen sektörlerle ışık tutacağı düşünülen varamalarda bulunulmuştur.

3.1. Araştırmanın Amacı, Kapsanan Değişkenler ve Araştırma Hipotezleri

Gerçekleştirilen anket çalışması vasıtasıyla muhtelif imalat sektörlerinde faaliyet gösteren ve dış ticaret işlemi gerçekleştiren firmaların, sektörel ayrımları da dikkate alınarak, ödeme şekli tercihleri ile uygulamada karşılaştıkları sorunların tespit edilmesi ampirik çalışmamızın ana amacını oluşturmaktadır. Ayrıca yapılan bağlantı testleri sonuçları ışığında, ilgili sektörlerin uygulamada yaşadığı sorunlara çözüm üretebilmesine olanak tanıyacak makro politikaların geliştirilmesine yardımcı olunması hedeflenmektedir.

Çalışmamızda kullanılan anketin tam metni EK A'da yer almaktadır. Aralarında istatistiksel olarak anlamlı muhtemel ilişkilerin araştırılacağı analiz değişkenleri (karakteristik) aşağıdaki tabloda ayrıca özet olarak listelenmiştir. Bazı değişkenler veya karakteristikler cevaplayanın ihracatçı ve ithalatçı olması durumları için ayrı ayrı incelenmişlerdir.

Tablo 1: Anket Sorularının Ölçek Tipleri

DEĞİŞKEN (KARAKTERİSTİK) AÇIKLAMASI	ÖLÇEK TİPİ
Faaliyet Sektörü	Nominal
Kuruluş Yılı	Ordinal (Sıralı)
Dış Ticaret Departmanında Çalışan Sayısı	Ordinal
Dış Ticaret Hacmi (Yıllık)	Ordinal
İthalat / İhracatta Hâlihazırda En Sık Uygulanan Ödeme Şekli	Nominal
Ödeme Şekli Tercihini/Kullanımını Şekillendiren Sebep	Nominal
Tercih Fırsatı Olduğunda Kullanılacak Ödeme Şekli	Nominal
İthalatçı / İhracatçı iken Ticaret Yapılan Yere Göre Ödeme Şekli Tercihi	Nominal
İthalatçı / İhracatçı iken Ticaret Yapılan Yere Göre Ödeme Şekli Kullanım Nedeni	Nominal
Anlaşma Öncesi Ödeme Şekli Belirleyicisi	Nominal
Ödeme Şeklinde Genel Olarak Sorun Yaşanan Taraf	Nominal
İhracatçı iken Mal Mukabili Ödeme Şekli Kullanım Nedeni	Nominal
İhracatçı iken Mal Mukabili Ödeme Şekli Kullanımında Ödeme Sorunu/Güçlüğü Yaşama Oranı	Ordinal
Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinin Uygulamada Kullanılan Tipi	Nominal
Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinde Sorun Yaşanan Taraf	Nominal
Ticaret Yapılan Ülkeler Açısından Karşılaşılan Sorunlar	Nominal
Akreditifli Ödeme Şekline Hâkimiyet	Nominal
Akreditifli Ödeme Şeklinde Sorun Yaşanan Taraf	Nominal
Akreditif Açma/Kapama Konusunda En Önemli Görülen/En Çok Sorun Yaşanan Aşama	Nominal
Akreditifli Ödemede Belgelerin Muhabir Banka Tarafından İncelenmesi Aşamasında Oluşan Sorunlar	Nominal
Akreditifte Ticari Faturalarda Yapılan Yanlışlardan Kaynaklanan Rezerv Kesintileri	Nominal
Akreditifte Konşimentolarda Yapılan Yanlışlardan Kaynaklanan Rezerv Kesintileri	Nominal

Akreditifte Sigorta Poliçelerinde Yapılan Yanlışlardan Kaynaklanan Rezerv Kesintileri	Nominal
Akreditif Metninin Hazırlanışı Aşamasında En Çok Hangi Bölümün/Bölümlerin Hazırlanması/Uygulamasında Sorun Yaşandı	Nominal

İlişki testlerinde tüm değişkenlerin birebir eşleştirmeleri yapılamamış olup, sektörler açısından önem arz ettiği düşünölen ve aşağıda detayları sunulan hipotezlerde kapsanan değişkenler arasındaki bağlantılar sorgulanmıştır. Araştırmanın toplam 16 ana hipotezi söz konusudur. Bu hipotezlerde ikili değişkenler veya karakteristikler arasındaki ilişkilerin istatistiksel anlamlılıkları ve güçleri sorgulanmıştır. Testlerde anlamlılık düzeyi %5 alınmıştır.

Hipotez 1

H₀: şirketlerin yaşı ile ithalatçı iken ödeme şekli kullanımı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: şirketlerin yaşı ile ithalatçı iken ödeme şekli kullanımı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotez 2

H₀: şirketlerin yaşı ile ihracatçı iken ödeme şekli kullanımı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: şirketlerin yaşı ile ihracatçı iken ödeme şekli kullanımı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotez 3

H₀: Faaliyet sektörü ile ithalatçı konumundayken AB ölkeleri için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ithalatçı konumundayken AB ölkeleri için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotez 4

H₀: Faaliyet sektörü ile ithalatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ithalatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotez 5

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotez 6

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotez 7

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotez 8

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotez 9

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımını arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımını arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotez 10

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımında sorun yaşama oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımında sorun yaşama oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotez 11

H₀: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımını arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımını arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotez 12

H₀: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımında sorun yaşama oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımında sorun yaşama oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotez 13

H₀: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditife hâkimiyet konusu arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditife hâkimiyet konusu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotez 14

H₀: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte ticari faturalarda oluşan yanlışlardan rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte ticari faturalarda oluşan yanlışlardan rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotez 15

H₀: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte konşimentolarda oluşan yanlışlar sebebiyle rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte konşimentolarda oluşan yanlışlar sebebiyle rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotez 16

H₀: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte sigorta poliçelerinde oluşan yanlışlar sebebiyle rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte sigorta poliçelerinde oluşan yanlışlar sebebiyle rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

3.2. Araştırmanın Evreni (Ana kütle), Örneklem Seçimi ve Araştırmanın Kısıtları

Araştırmamızın evrenini Bursa’da faaliyet gösteren ve uluslararası ticaret faaliyeti içerisinde olan şirketler oluşturmaktadır. Uygun örneklemin oluşturulması amacıyla Uludağ İhracatçılar Birliği’nden Bursa’da faaliyet gösteren, ihracat ve ithalat yapmakta olan tüm şirketlerin listesi elde edilmiştir. Bu listede yer alan 2179 şirket arasından anonim şirket ve üzeri sığata sahip 492 şirket araştırmanın ana kütleli olarak kabul edilmiştir.

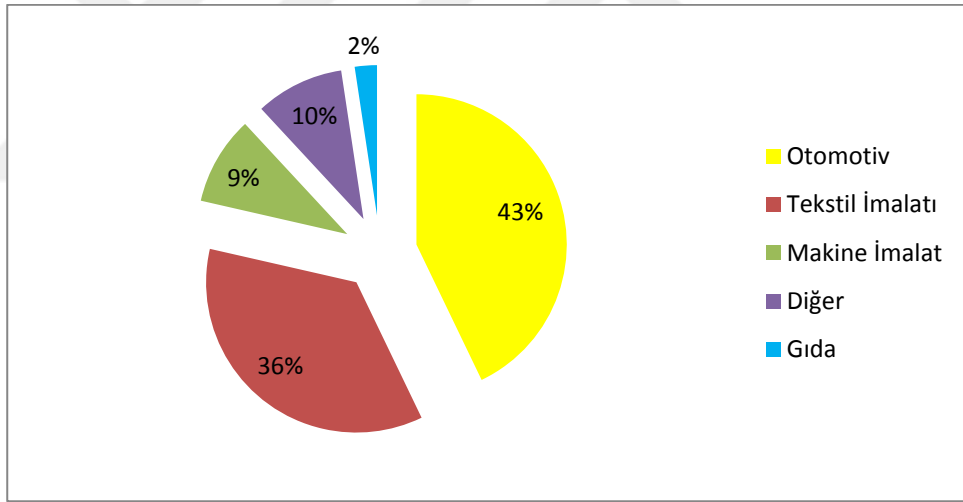
Listede yer alan firmalar arasından kolayda örnekleme tekniği yardımıyla birebir ulaşılabilir durumda olan 42 firma örnekleme dâhil edilmiştir. Örnekleme oluşturan firmalarla, Bursa ilindeki Bursa Serbest Bölgesi, Organize Sanayi Bölgesi, Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi, Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi, Kayapa Sanayi Bölgesi ve Akçalar Sanayi Bölgesi ziyaret edilerek görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Söz konusu firmaların 18’i otomotiv, 15 tekstil, 4’ü makine imalatı, 1’i gıda, kalan 4’ü ise diğer

sektörlerde faaliyet göstermektedir. Diğer sektör kümesi, rafli sistemler imalatı gibi alt imalat sektörlerini kapsamaktadır. Örneklem firmalarının hepsi anonim şirket niteliği taşımaktadır. Böylelikle ana kütlelin yaklaşık %12'si kapsanabilmiştir.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından en son 2014 yılı için yapılan “İhracatta İlk 1000 Firma” araştırmasında, Bursa ilinde faaliyet gösterip ihracat hacmi ile Türkiye’de ilk 1000 firma arasına giren 14 şirkette örneklem firmaları içinde yer almaktadır.

Şekil 11’de anket cevaplayıcılarının sektörel dağılımı özetlenmektedir. Grafikten de anlaşılacağı üzere örneklemin büyük kısmını, Bursa ilinde faaliyet gösterme yoğunluğuna da bağlı olarak otomotiv ve tekstil firmaları oluştururken bunları sırasıyla makine imalat, diğer sektörler ve gıda sektörü izlemiştir.

Şekil 11: Faaliyet Sektörü Dağılımı



Ana kütlelin nispeten küçük bir kısmının kapsanabilmesinde araştırmanın bazı kısıtları rol oynamıştır. Elektronik haberleşme ortamında (e-mail vb.) veri toplama seçeneğinin geri dönüş oranı açısından çoğu zaman sıkıntı oluşturması ve bazı firmaların e-mail adresi iletişim bilgilerinin olmaması, yüz yüze görüşme tekniği seçiminde belirleyici olmuştur. Yüz yüze görüşme uygulanması noktasında da görüşme talebine olumlu cevap veren firma sayısı sınırlı kalmıştır.

Bununla birlikte çalışmanın konusunu oluşturan alanda daha önce yapılmış bir anket çalışmasının ve anket formunun yer almaması tümüyle orijinal metinle çalışmayı zorunlu kılmıştır. Kapsanan analiz değişkenlerinin sayıca fazlalığı doğal olarak anket soru sayısını artırmış ve bu durum görüşme talebini olumlu karşılayan firma sayısının düşük kalmasında etken olmuştur.

3.3. Verilerin Toplanması ve Analize Hazırlanması

Hedeflenen analiz ve testlerde, ilgili alanda yapılmış geçmiş çalışmaların mevcut olmamasına bağlı olarak, doğrudan ulaşılabilecek ikincil verilerin saha gerçeğini tam anlamıyla yansıtan nitelikte olmaması birincil veri toplama seçeneğini karşımıza çıkarmıştır. Birincil veri toplama aşamasında anket yöntemi tercih edilmiştir. Daha öncede belirtildiği üzere araştırmanın konusu ve değişkenleri itibariyle önceden oluşturulmuş ve sınanmış bir anket metninin olmaması çalışmamıza özgü bir anket metni oluşturmayı gerekli kılmıştır. Bu bağlamda öncelikle nihai anket metnine yön verecek pilot bir anket çalışması gerçekleştirilmiştir.

Pilot çalışmada Bursa Serbest Bölgede faaliyet gösteren 10 adet firma ile yüz yüze görüşülmüş ve firma yetkililerine nihai anket metnine ışık tutacak açık uçlu sorular yöneltilmiştir. Bu soruların metni EK A'da yer almaktadır. Elde edilen cevaplar doğrultusunda yine EK A'da yer alan ve 24 sorudan oluşan nihai anket formuna ulaşılmıştır.

Nihai anket formu örnekleme yer alan 42 firmanın ilgili yetkilileriyle yapılan görüşmeler neticesinde doldurulmuştur. Böylelikle, %95 güven düzeyinde anakütle oran tahmininin en yüksek 0,15 hata ile gerçekleştirilebilmesi için gerekli minimum gözlem sayısı olan 40¹ seviyesi geçilebilmiştir. Anket metninden de anlaşılacağı üzere bazı sorularda cevaplayanlara birden fazla seçeneği tercih edebilme opsiyonu sunulmuştur. Bu nedenle söz konusu sorularda cevap sayısı örnekleme firması

¹ Minimum örneklem büyüklüğü, sınırlı anakütle esasına dayalı $n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p(1-p)}{(N-1)e^2 + Z^2 \cdot p(1-p)}$ formülü yardımıyla hesaplanmıştır. Burada; N anakütle büyüklüğünü (492) gösterirken, e, Z ve p notasyonları sırasıyla tolere edilebilir hata oranını (0,15), standart normal dağılım değerini ve istenen olayın gerçekleşme olasılığını ifade etmektedir. p'nin tespitine ilişkin bir pilot çalışmanın var olmaması nedeniyle, sonucu maksimum kılacak 0,50 değeri atanmıştır.

sayısının üzerinde çıkabilmiştir. Diğer yandan açık uçlu gibi görünen bazı sorulara verilen cevaplar (örneğin: çalışan sayısı ve dış ticaret hacmi gibi) kategorik sınıflandırmaya tabi tutulmuştur. Böylelikle bu sorular için de ordinal ölçekleme mümkün hale gelmiştir.

Tüm kategorik cevaplar uygun kodlamalar yardımıyla istatistik paket programına aktarılmış ve analize hazır hale getirilmişlerdir.

3.4. Metodoloji ve Kullanılan Analiz Teknikleri

Analize hazır hale getirilen veri seti yardımıyla öncelikle analiz kapsamında yer alan sorular bazında fonksiyonel yorumların üretilebileceği frekans tabloları oluşturulmuştur. Ayrıca demografik nitelik taşıyan bazı sorular için bar grafikler üretilmiştir.

Araştırma hipotezlerinin test edilmesine amacına yönelik olarak, Ki-Kare bağlantı testi, korelasyon testi ve ilişkilerin gücünü tespit etmeye yönelik simetrik ölçü testleri gerçekleştirmiştir. Bunun birlikte mozaik bar grafikleri yardımıyla kategorik değişkenler arasındaki anlamlı ilişkiler yorumlanmaya çalışılmıştır. Anket içerisinde daha ziyade nominal ve ordinal ölçeklerle sayısallaştırılan soruların var olması ve Likert ölçeği ile ifade edilen soruların yer almaması kullanılacak analiz ve tekniklerin kapsamını belirlemiştir. Geçerlilik ve faktör analiz uygulamalarına yer verilmemiştir.

Ki-Kare testleri bağlamında ilişkinin var olup olmadığını test etmek amacıyla Pearson Ki-Kare, Olabilirlik Oranı ve Doğrusal Bağlantı test istatistiklerinden faydalanılmıştır. Diğer yandan ilişkilerin gücünü ortaya koymak amacıyla nominal değişken karşılaştırmalarında Phi, Cramer's V ve İhtimal (Contingency) Katsayısı test istatistikleri kullanılmışlardır. Ordinal ölçeğe dayalı değişkenlerin arasındaki ilişki gücünün tespitinde ise Kendall's Tau-b, Kendall's Tau-c, Gamma ve Spearman Katsayısı yol gösterici test istatistikleri olmuştur.

3.5. Analiz Bulguları ve Test Sonuçları

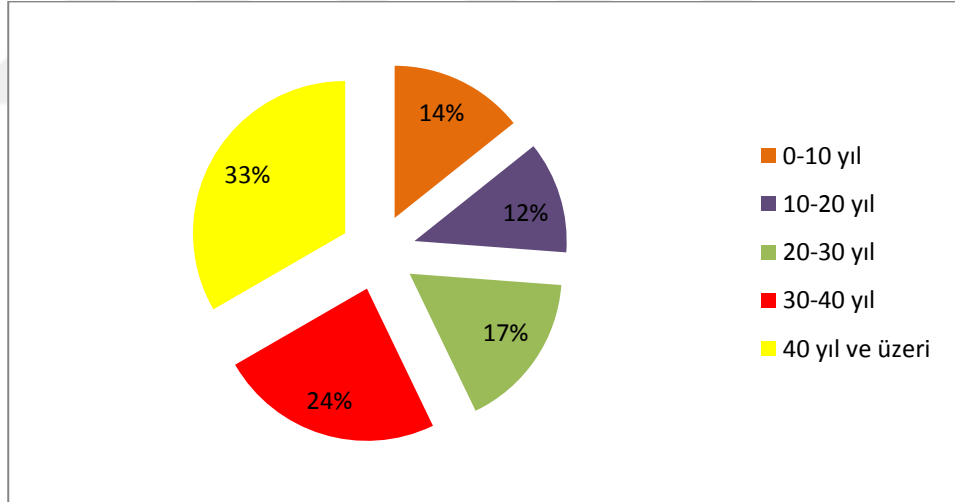
Anket verileri üzerinde gerçekleştirdiğimiz analiz ve testlerin sonuçları, yorumlarıyla

birlikte takip eden bölümde yer almaktadır. Öncelikle ankete katılan firmaların belirleyici bazı özelliklerini ortaya koymak amacıyla sektör, faaliyet süresi, dış ticaret departmanı çalışan sayısı ve dış ticaret hacmi istatistikleri hesaplanmış ve grafiklendirilmiştir. Sonrasında ise anket soruları bazında frekans tablolarına yer verilmiştir. Takibinde araştırma hipotezlerinin testine ilişkin bulgular ve grafikler sunulmuştur.

3.5.1. Anket Katılımcılarının Sektör, Faaliyet Süresi, Dış Ticaret Departmanı Çalışan Sayısı ve Dış Ticaret Hacmine Göre Profilleri

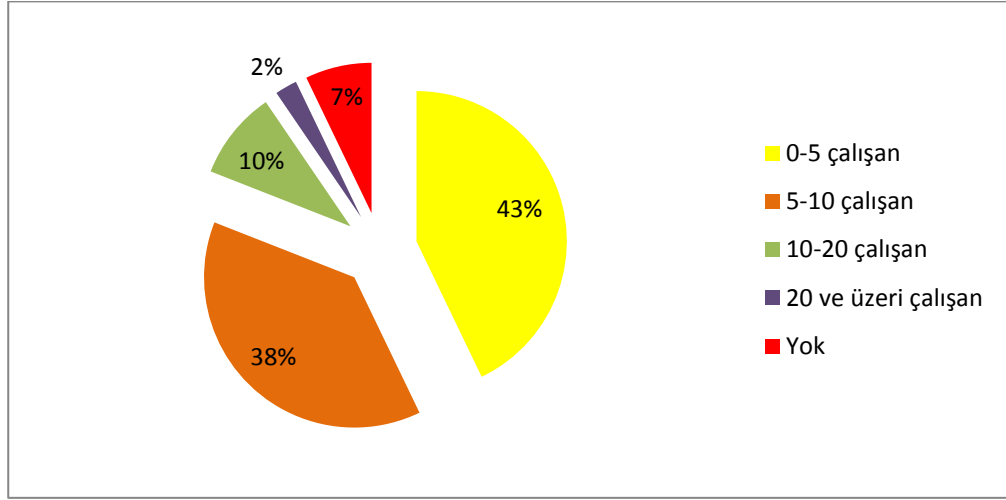
Şekil 12’de ankete katılan firmaların faaliyet sürelerine göre dağılımları verilmiştir. Grafikten de anlaşılacağı üzere, örneklemin büyük çoğunluğunu 30 yıl ve üzeri maziye sahip firmalar oluştururken bunları sırasıyla 20-30 yıl, 0-10 yıl ve 10-20 yıl mazili firmalar izlemiştir.

Şekil 12: Faaliyet Süresi Dağılımı



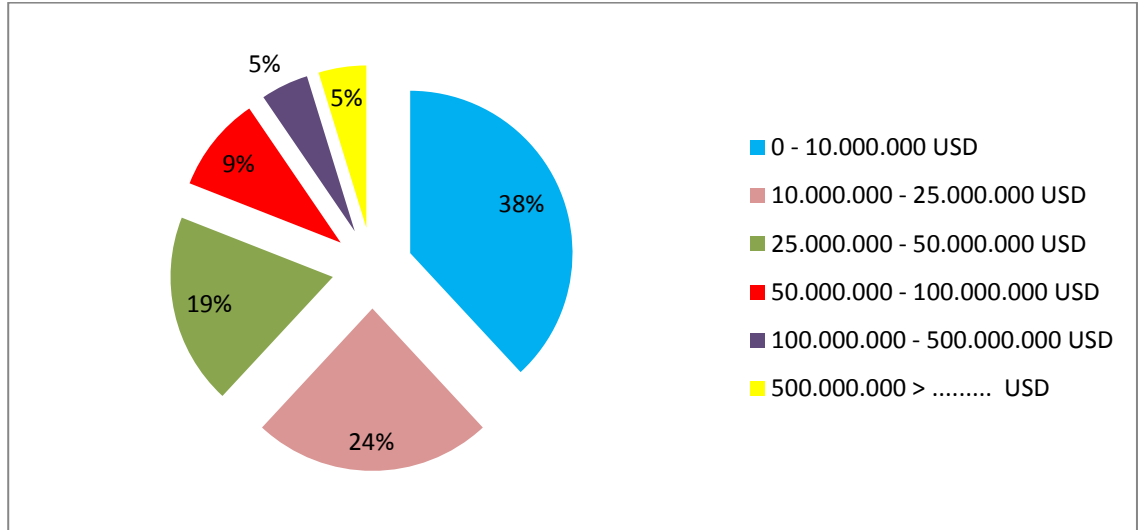
Şekil 13’te ise anket katılımcılarının dış ticaret işlemleriyle ilgilenen çalışan sayılarına ilişkin pasta grafik yer almaktadır. Görüldüğü üzere, katılımcıların %7’si bir dış ticaret departmanına sahip değildir. Buna karşın %81’i en fazla 10 çalışana sahipken, kalan %12’sinde çalışan sayısı 10’dan fazladır.

Şekil 13: Dış Ticaret Departmanında Çalışan Sayısı



Aşağıdaki Şekil 14’te ise, ankete katılan 42 firmanın yıllık dış ticaret hacmi istatistikleri temsil edilmektedir. Grafik incelendiğinde katılımcıların %62 sinin yıllık dış ticaret hacmi tutarının 25 milyon dolardan düşük olduğu anlaşılırken %28’sinin 25 milyon ile 100 milyon dolar arasında hacme sahip oldukları görülmektedir. 100 milyon doların üzerinde dış ticaret hacmine sahip firma oranıysa sadece %10’dur.

Şekil 14: Dış Ticaret Hacmi (Yıllık)



3.5.2. Soru ve Grup Bazında Frekans Dağılımları

Anket 5. Soru: Şirket olarak ithalatçı konumunda iken en sık kullandığınız ödeme şekli hangisidir?

Tablo 2: Anket 5. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	20	47,62
Mal mukabili ödeme	11	26,19
Vesaik mukabili ödeme	1	2,38
Akreditifli ödeme	3	7,14
İthalatçı değil	7	16,67
Toplam	42	100,00

Cevap verenlerin yarısına yakını peşin ödeme şeklini kullandıklarını ifade ederken mal mukabili ödeme ikinci sırada yer almıştır. Vesaik Mukabili ödeme seçeneği ise en az kullanılan ödeme şeklidir.

Anket 6. Soru: Şirket olarak ihracatçı konumunda iken en sık kullandığımız ödeme şekli hangisidir?

Tablo 3: Anket 6. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	12	28,57
Mal mukabili ödeme	25	59,52
Vesaik mukabili ödeme	2	4,76
Akreditifli ödeme	3	7,14
Toplam	42	100,00

Anket katılımcılarının yarısından fazlası ihracatçı konumunda iken mal mukabili ödeme şeklini kullandığını belirtirken, ihracatçı için güven düzeyi daha yüksek olan vesaik mukabili ödeme ve akreditifli ödemenin kullanım durumu toplamda yaklaşık %10'u bulmaktadır.

Anket 7. Soru: Bu ödeme şeklini kullanmanızda hangi etken rol oynamaktadır?

Tablo 4: Anket 7. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Maliyet yönünden daha uygun	11	11,70
Zaman faktörü açısından tasarruflu	6	6,38
Karşılıklı oluşan ticari güven nedeniyle	24	25,53
Belge akışı açısından daha sade olması	9	9,57
Karşı tarafın bu ödeme şeklini talep etmesi	25	26,60

Bu ödeme şekline bilgi hâkimiyetinin daha fazla olması	4	4,26
Güvenilir olması	15	15,96
Toplam	94	100,00

Cevap verenlerin yaklaşık yarısı, uygulanan ödeme şeklinin kullanılmasındaki etken rol olarak karşı tarafın bu ödeme şeklini talep etmesini ve karşılıklı oluşan ticari güveni neden olarak belirtmekte, ödeme şekline bilgi hâkimiyeti ve zaman faktörü açısından tasarruf en az etkili neden olarak gözükmektedir.

Anket 8. Soru: Şirket olarak tercih fırsatınız olduğunda, İthalatçı iken ödeme şekillerinden hangisini tercih ediyorsunuz ya da ederdiniz?

Tablo 5: Anket 8. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	3	7,14
Mal mukabili ödeme	22	52,38
Vesaik mukabili ödeme	4	9,52
Akreditifli ödeme	6	14,29
İthalatçı değil	7	16,67
Toplam	42	100,00

Cevap verenlerin yaklaşık yarısı ithalatçı iken tercih fırsatı olduğunda mal mukabili ödeme şeklini kullanacağını belirtmiş, en az tercih edilecek ödeme şekli olarak da peşin ödeme ve vesaik mukabili ödeme belirtilmiştir.

Anket 9. Soru: Şirket olarak tercih fırsatınız olduğunda, ihracatçı iken ödeme şekillerinden hangisini tercih ediyorsunuz ya da ederdiniz?

Tablo 6: Anket 9. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	37	88,10
Mal mukabili ödeme	3	7,14
Akreditifli ödeme	2	4,76
Toplam	42	100,00

Anket katılımcılarının %90'a yakın büyük çoğunluğu ihracatçı iken tercih fırsatı olduğunda peşin ödeme şeklini kullanacağını belirtmiştir. Hiç tercih edilmeyecek ödeme

şekli olarak da vesaik mukabili ödeme gözükmetedir.

Anket 10. Soru: İthalatçı konumunda iken AB ülkeleri için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 7: Anket 10. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	16	34,78
Mal mukabili ödeme	15	32,61
Vesaik mukabili ödeme	1	2,17
Akreditifli ödeme	2	4,35
Bu bölge için yok	2	4,35
İthalatçı değil	10	21,74
Toplam	46	100,00

Cevap verenlerin yaklaşık %70'i ithalatçı iken AB ülkelerine yapılan dış ticaret işlemi sırasında peşin ödeme ve mal mukabili ödeme şekillerinin kullanıldığını belirtmiştir. Bu bölge için en az kullanılan ödeme şeklinin vesaik mukabili ödeme ve akreditifli ödeme olduğu görülmektedir.

Anket 11. Soru: İthalatçı konumunda iken AB ülkeleri için kullanım nedeni?

Tablo 8: Anket 11. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	16	34,78
Karşı firmanın talebi	8	17,39
Anlaşma şartları gereği	2	4,35
Ödeme şeklinin güvenilir olması	3	6,52
Karşılıklı oluşan ticari güven	2	4,35
Şirketi güvence altına almak	2	4,35
Fiyat avantajı sunması	4	8,70
Güven problemi olmaması	4	8,70
Gümrüğe K.K.D.F. ödememek için	2	4,35
İşlem kolaylığı sağlaması	1	2,17
Vade imkânı	1	2,17
Dahilde işleme izin belgesi ve yatırım teşviki	1	2,17
Toplam	46	100,00

Anket katılımcıları, ithalatçı iken AB ülkelerinde ödeme şekli kullanım nedeni olarak yaklaşık 18 düzeyinde karşı firmanın talebinin göz önünde bulundurulduğunu belirtmiş, %10'a yakın iki dilim seçiminde, ticaret yapılan bölgeye karşı güven problemi olmaması ve ödeme şekli kullanımının fiyat avantajı sunması etken olmuştur. Yaklaşık %35'lik kesim ise herhangi bir tercih nedeninin olmadığını ifade etmiştir.

Anket 12. Soru: İthalatçı konumunda iken AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 9: Anket 12. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	7	15,91
Mal mukabili ödeme	9	20,45
Vesaik mukabili ödeme	1	2,27
Akreditifli ödeme	1	2,27
Bu bölge için yok	16	36,36
İthalatçı değil	10	22,73
Toplam	44	100,00

Cevap verenler arasında AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanılan ödeme şekli için mal mukabili ödemenin ve peşin ödemenin ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Akreditifli ödeme ve vesaik mukabili ödeme kullanımı oldukça düşüktür. Yaklaşık %37'lik kesim ise bu bölgede ithalat yapmadığını belirtmiştir.

Anket 13. Soru: İthalatçı konumunda iken AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanım nedeni?

Tablo 10: Anket 13. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	29	69,05
Karşı firmanın talebi	4	9,52
Anlaşma şartları gereği	1	2,38
Ödeme şeklinin güvenilir olması	3	7,14
Şirketi güvence altına almak	2	4,76
Güven problemi olmaması	1	2,38
İşlem kolaylığı sağlaması	1	2,38
Vade imkânı	1	2,38
Toplam	42	100,00

Katılımcıların yaklaşık %10'u bu bölge için ödeme şekli kullanımında karşı firmanın talebi olduğunu belirtmiştir. Ödeme şeklinin güvenilir olması da ilk sıradaki tercihlerden biridir. %70'e yakın büyük çoğunluk ise kullanım nedeni bulunmadığını ifade etmiştir.

Anket 14. Soru: İthalatçı konumunda iken Kuzey Amerika ülkeleri için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 11: Anket 14. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	4	9,52
Mal mukabili ödeme	6	14,29
Vesaik mukabili ödeme	1	2,38
Akreditifli ödeme	1	2,38
Bu bölge için yok	20	47,62
İthalatçı değil	10	23,81
Toplam	42	100,00

Kuzey Amerika ülkeleri için kullanılan ödeme şekillerinde mal mukabili ödeme ve peşin ödeme ilk sırada yer almaktadır. Katılımcıların yarıya yakını ise bu bölgeden ithalat yapmadığını belirtmiştir.

Anket 15. Soru: İthalatçı konumunda iken Kuzey Amerika ülkeleri için kullanım nedeni?

Tablo 12: Anket 15. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	30	71,43
Karşı firmanın talebi	3	7,14
Anlaşma şartları gereği	1	2,38
Ödeme şeklinin güvenilir olması	3	7,14
Karşılıklı oluşan ticari güven	1	2,38
Fiyat avantajı sunması	1	2,38
Güven problemi olmaması	1	2,38
İşlem kolaylığı sağlaması	1	2,38
Vade imkânı	1	2,38
Toplam	42	100,00

Bu soruya verilen cevaplarda, ödeme şekli kullanım nedeni olarak karşı firmanın talebi ve ödeme şeklinin güvenilir olması eşit oranda belirtilmiştir. Cevap verenlerin %70'den

fazlası ise kullanım nedenini olmadığını ifade etmiştir.

Anket 16. Soru: İthalatçı konumunda iken Orta ve Güney Amerika ülkeleri için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 13: Anket 16. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	2	4,65
Mal mukabili ödeme	5	11,63
Vesaik mukabili ödeme	1	2,33
Akreditifli ödeme	1	2,33
Bu bölge için yok	24	55,81
İthalatçı değil	10	23,26
Toplam	43	100,00

Orta ve Güney Amerika ülkeleri için kullanılan ödeme şekillerinde mal mukabili ödeme ilk sırada yer almaktadır. Katılımcıların yarıdan fazlası bu bölgeden ithalat gerçekleştirmediğini belirtmiştir.

Anket 17. Soru: İthalatçı konumunda iken Orta ve Güney Amerika ülkeleri için kullanım nedeni?

Tablo 14: Anket 17. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	36	85,71
Anlaşma şartları gereği	1	2,38
Ödeme şeklinin güvenilir olması	2	4,76
Karşılıklı oluşan ticari güven	1	2,38
Güven problemi olmaması	1	2,38
Vade imkânı	1	2,38
Toplam	42	100,00

Ödeme şekli kullanım nedeni olarak birbirlerine yakın oranlar çıkmış olsa da ödeme şeklinin güvenilir olması ilk sırada yer almaktadır. Yaklaşık %86'lık büyük çoğunluk ise kullanım nedeninin olmadığını belirtmiştir. Kullanım nedeni bulunmaması, ilgili bölge ve kullanılan ödeme şekli sorusuna verilen cevaplardan yola çıkacak olursak, bu bölgeden ithalat yapılmadığını ya da firmanın ithalatçı olmadığı durumunu karşımıza çıkarmaktadır.

Anket 18. Soru: İthalatçı konumunda iken Uzakdoğu ülkeleri için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 15: Anket 18. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	8	17,78
Mal mukabili ödeme	6	13,33
Vesaik mukabili ödeme	1	2,22
Akreditifli ödeme	7	15,56
Bu bölge için yok	13	28,89
İthalatçı değil	10	22,22
Toplam	45	100,00

Cevap verenler, Uzakdoğu ülkeleri için kullanılan ödeme şeklinde peşin ödeme ve akreditifli ödeme şekillerinin en fazla tercih edildiğini belirtmişlerdir. En az tercih edilen ödeme şekli vesaik mukabili ödeme şekli olmuştur.

Anket 19. Soru: İthalatçı konumunda iken Uzakdoğu ülkeleri için kullanım nedeni?

Tablo 16: Anket 19. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	25	58,14
Karşı firmanın talebi	9	20,93
Anlaşma şartları gereği	2	4,65
Ödeme şeklinin güvenilir olması	3	6,98
Şirketi güvence altına almak	1	2,33
Ticaret yapılan ülkenin koşulları gereği	2	4,65
Hammadde ithalatı nedeniyle	1	2,33
Toplam	43	100,00

“Karşı firmanın talebi” kullanılan ödeme şeklinin en çok uygulama sebebi olarak karşımıza çıkmaktadır. Yaklaşık %60’lık büyük çoğunluk ise kullanım nedeninin olmadığını belirtmiştir. Kullanım nedeni olmaması, ilgili bölge ve kullanılan ödeme şekli sorusuna verilen cevaplardan yola çıkarak, bu bölgeden ithalat yapılmadığını ya da firmanın ithalatçı olmadığını bize göstermektedir.

Anket 20. Soru: İthalatçı konumunda iken Orta Asya ülkeleri için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 17: Anket 20. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	3	6,98
Mal mukabili ödeme	3	6,98
Akreditifli ödeme	3	6,98
Bu bölge için yok	24	55,81
İthalatçı değil	10	23,26
Toplam	43	100,00

Cevap verenler, bu bölge için “peşin ödeme”, “mal mukabili ödeme” ve “akreditifli ödeme” şekillerini eşit oranda kullanmaktadır. Yaklaşık %80’lik kesimin bu bölgeden ithalat yapmadığı veya firma olarak ithalat işlemi gerçekleştirmediği görülmektedir.

Anket 21. Soru: İthalatçı konumunda iken Orta Asya ülkeleri için kullanım nedeni?

Tablo 18: Anket 21. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	36	85,71
Karşı firmanın talebi	1	2,38
Anlaşma şartları gereği	1	2,38
Ödeme şeklinin güvenilir olması	2	4,76
Ticaret yapılan ülkenin koşulları gereği	1	2,38
Güven problemi olmaması	1	2,38
Toplam	42	100,00

Cevap verenlerin %86’sını kapsayan büyük çoğunluk, kullanım nedeninin olmadığını belirtmiştir. Kullanım nedeni olmaması, ilgili bölge ve kullanılan ödeme şekli sorusuna verilen cevaplardan yola çıkarak, bu bölgeden ithalat yapılmadığını ya da firmanın ithalatçı olmadığını bize göstermektedir. Tercih edilen ödeme şeklinin kullanım nedeni olarak ise, “ödeme şeklinin güvenilir olması” en başta ifade edilmektedir.

Anket 22. Soru: İthalatçı konumunda iken Kuzey Afrika ülkeleri için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 19: Anket 22. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	1	2,38
Mal mukabili ödeme	4	9,52
Akreditifli ödeme	3	7,14

Bu bölge için yok	25	59,52
İthalatçı değil	9	21,43
Toplam	42	100,00

Katılımcıların kullandığı ödeme şekilleri içinde “mal mukabili ödeme” ilk sırada, “akreditifli ödeme” ikinci sırada görülmektedir. Cevap verenlerin yaklaşık %80’lik kısmı ise bu bölgeden ithalat yapmamakta veya firma olarak ithalat işlemi gerçekleştirilmemektedir.

Anket 23. Soru: İthalatçı konumunda iken Kuzey Afrika ülkeleri için kullanım nedeni?

Tablo 20: Anket 23. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	36	85,71
Anlaşma şartları gereği	1	2,38
Ödeme şeklinin güvenilir olması	2	4,76
Ticaret yapılan ülkenin koşulları gereği	2	4,76
Vade imkânı	1	2,38
Toplam	42	100,00

Cevap verenler bölge ülkeleri için kullanılan ödeme şekli tercihinde, “ödeme şeklinin güvenilir olması” ve “ticaret yapılan ülkenin koşulları gereği” nedenlerini ilk sırada ifade etmektedir. Cevap verenlerin %80’lik kısmı ise kullanım nedeninin olmadığını belirtmiştir.

Anket 24. Soru: İthalatçı konumunda iken Orta ve Güney Afrika ülkeleri için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 21: Anket 24. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	1	2,38
Mal mukabili ödeme	4	9,52
Akreditifli ödeme	3	7,14
Bu bölge için yok	24	57,14
İthalatçı değil	10	23,81
Toplam	42	100,00

Bu bölge için kullanılan ödeme şekli olarak ilk sırada “mal mukabili ödeme” ve

“akreditifli ödeme” şekilleri bulunmaktadır. Cevap verenlerden yaklaşık %80’lik kesim, bu bölgeden ithalat yapmamakta veya firma olarak ithalat işlemi gerçekleştirilmemektedir.

Anket 25. Soru: İthalatçı konumunda iken Orta ve Güney Afrika ülkeleri için kullanım nedeni?

Tablo 22: Anket 25. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	36	85,71
Anlaşma şartları gereği	1	2,38
Ödeme şeklinin güvenilir olması	2	4,76
Ticaret yapılan ülkenin koşulları gereği	2	4,76
Vade imkânı	1	2,38
Toplam	42	100,00

Cevap verenlerin yaklaşık %86’sını oluşturan büyük çoğunluk, kullanım nedeninin olmadığını belirtmiştir. Kullanım nedeni olmaması, ilgili bölge ve kullanılan ödeme şekli sorusuna verilen cevaplardan yola çıkarak, bu bölgeden ithalat yapılmadığını ya da firmanın ithalatçı olmadığını bize göstermektedir. En az, “anlaşma şartları gereği” ve “vade imkânı” neden olarak belirtilmiştir.

Anket 26. Soru: İthalatçı konumunda iken Okyanusya ülkeleri için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 23: Anket 26. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	1	2,38
Mal mukabili ödeme	2	4,76
Akreditifli ödeme	3	7,14
Bu bölge için yok	26	61,90
İthalatçı değil	10	23,81
Toplam	42	100,00

Cevap verenlerden yaklaşık %85’i, bu bölgeden ithalat yapmamakta veya firma olarak ithalat işlemi gerçekleştirilmemektedir. Bu bölge için en az “peşin ödeme” şekli tercih edilmektedir.

Anket 27. Soru: İthalatçı konumunda iken Okyanusya ülkeleri için kullanım nedeni?

Tablo 24: Anket 27. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	36	85,71
Anlaşma şartları gereği	1	2,38
Ödeme şeklinin güvenilir olması	2	4,76
Ticaret yapılan ülkenin koşulları gereği	2	4,76
İşlem kolaylığı sağlaması	1	2,38
Toplam	42	100,00

Anket katılımcılarının yaklaşık %86'sı bu bölge için kullanım nedeninin olmadığını belirtmiştir. “Anlaşma şartları gereği” ve “işlem kolaylığı sağlaması” nedenleri, en az yüzdeleri nedenler olarak görülmektedir.

Anket 28. Soru: İthalatçı konumunda iken Ortadoğu ülkeleri için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 25: Anket 28. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	3	7,14
Mal mukabili ödeme	4	9,52
Akreditifli ödeme	4	9,52
Bu bölge için yok	21	50,00
İthalatçı değil	10	23,81
Toplam	42	100,00

Cevap verenlerden yaklaşık %74'ü, bu bölgeden ithalat yapmamakta veya firma olarak ithalat işlemi gerçekleştirilmemektedir. Kullanılan ödeme şekilleri içinde en yüksek oranı “mal mukabili ödeme” ile “akreditifli ödeme”nin aldığı görülmektedir.

Anket 29. Soru: İthalatçı konumunda iken Ortadoğu ülkeleri için kullanım nedeni?

Tablo 26: Anket 29. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	32	76,19
Karşı firmanın talebi	2	4,76
Anlaşma şartları gereği	1	2,38
Ödeme şeklinin güvenilir olması	2	4,76
Şirketi güvence altına almak	1	2,38

Ticaret yapılan ülkenin koşulları gereği	4	9,52
Toplam	42	100,00

Anket katılımcılarının yaklaşık %77'si bu bölge için kullanım nedeninin olmadığını belirtmiştir. “Ticaret yapılan ülke koşulları gereği” ilgili ödeme şeklinin tercih nedeni olarak ikinci sırada yanıtlanmıştır.

Anket 30. Soru: İhracatçı konumunda iken AB ülkeleri için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 27: Anket 30. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	13	26,53
Mal mukabili ödeme	27	55,10
Vesaik mukabili ödeme	2	4,08
Akreditifli ödeme	4	8,16
Bu bölge için yok	3	6,12
Toplam	49	100,00

Cevap verenlerin %55'i ihracatçı iken bu bölge için “mal mukabili ödeme” şeklini kullandıklarını belirtmiştir. “Peşin ödeme” şekli ikinci sırada yer almaktadır. En az kullanılan ise “vesaik mukabili ödeme” şeklindedir.

Anket 31. Soru: İhracatçı konumunda iken AB ülkeleri için kullanım nedeni?

Tablo 28: Anket 31. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	7	16,28
Firmamızın isteği	5	11,63
Karşı firmanın talebi	9	20,93
Anlaşma şartları gereği	2	4,65
Ödeme şeklinin güvenilir olması	2	4,65
Karşılıklı oluşan ticari güven	6	13,95
Ticaret yapılan ülke koşulları gereği	1	2,33
Güven problemi olmaması	9	20,93
Vade imkânı	1	2,33
Risk nedeniyle ve Riski düşürmek maksatlı	1	2,33
Toplam	43	100,00

Anket katılımcıları, bu bölge için kullanılan ödeme şeklinin nedeni olarak, “karşı

firmanın talebi” ve “güven problemi olmaması” nedenlerini en fazla belirtmişlerdir. En az “vade imkânı” ve “risk nedeniyle ve riski düşürmek maksatlı” nedenleri belirtilmiştir.

Anket 32. Soru: İhracatçı konumunda iken AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 29: Anket 32. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	18	39,13
Mal mukabili ödeme	13	28,26
Vesaik mukabili ödeme	1	2,17
Akreditifli ödeme	2	4,35
Bu bölge için yok	12	26,09
Toplam	46	100,00

Anket katılımcılarının verdiği yanıtlarda, yaklaşık %40’lık oranla “peşin ödeme” şekli ilk sırada yer almaktadır. %28’lik oranla “mal mukabili ödeme” şekli ise ikinci sırada belirtilmiştir. Bu bölge için en az kullanılan ödeme şekli ise “vesaik mukabili ödeme” ve “akreditifli ödemedir”.

Anket 33. Soru: İhracatçı konumunda iken AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanım nedeni?

Tablo 30: Anket 33. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	15	34,88
Firmamızın isteği	5	11,63
Karşı firmanın talebi	7	16,28
Anlaşma şartları gereği	1	2,33
Ödeme şeklinin güvenilir olması	3	6,98
Ödeme tahsilatında sıkıntı yaşamamak için	1	2,33
Karşılıklı oluşan ticari güven	3	6,98
Ticaret yapılan ülke koşulları gereği	3	6,98
Güven sorunu	3	6,98
Vade imkânı	1	2,33
Risk nedeniyle ve Riski düşürmek maksatlı	1	2,33
Toplam	43	100,00

Cevap verenler ilk sırada bu bölge için ödeme şekli tercihi hususunda herhangi bir

nedenin bulunmadığını, ikinci sırada “karşı firmanın talebi” nedenini ve üçüncü en fazla oran ile “firmamızın talebi” nedenini belirtmişlerdir. “Vade imkânı” ile “risk nedeniyle ve riski düşürmek maksatlı” nedenleri en düşük oranlıdır.

Anket 34. Soru: İhracatçı konumunda iken Kuzey Amerika ülkeleri için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 31: Anket 34. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	7	16,28
Mal mukabili ödeme	13	30,23
Vesaik mukabili ödeme	1	2,33
Akreditifli ödeme	2	4,65
Bu bölge için yok	20	46,51
Toplam	43	100,00

Cevap verenlerin yaklaşık %47’si bu bölge için ihracatlarının olmadığını belirtmiş, ikinci en fazla oranla bu bölge için “mal mukabili ödeme” şeklini kullandıklarını belirtmişlerdir. En az “vesaik mukabili” ve “akreditifli ödeme” şekillerinin kullanıldığı belirtilmiştir.

Anket 35. Soru: İhracatçı konumunda iken Kuzey Amerika ülkeleri için kullanım nedeni?

Tablo 32: Anket 35. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	21	48,84
Firmamızın isteği	2	4,65
Karşı firmanın talebi	7	16,28
Ödeme şeklinin güvenilir olması	2	4,65
Ödeme tahsilatında sıkıntı yaşamamak için	1	2,33
Karşılıklı oluşan ticari güven	4	9,30
Güven problemi olmaması	3	6,98
Güven sorunu	1	2,33
Vade imkânı	1	2,33
Risk nedeniyle ve Riski düşürmek maksatlı	1	2,33
Toplam	43	100,00

Cevap verenlerin yarısı ödeme şekli kullanımı için bir neden bulunmadığını belirtmiştir. Bu seçeneğin belirtilmesi ilgili firmaların bu bölgeye ihracatlarının olmamasından

kaynaklanmaktadır. İkinci sırada “karşı firmanın talebi” nedeni yer almaktadır. “Ödeme tahsilatında sıkıntı yaşamamak”, “risk nedeniyle ve riski düşürmek maksatlı”, “güven sorunu” ve “vade imkânı” bu ödeme şeklinin kullanılmasında en düşük oranlı nedenlerdir.

Anket 36. Soru: İhracatçı konumunda iken Orta ve Güney Amerika ülkeleri için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 33: Anket 36. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	9	20,00
Mal mukabili ödeme	4	8,89
Vesaik mukabili ödeme	3	6,67
Akreditifli ödeme	4	8,89
Bu bölge için yok	25	55,56
Toplam	45	100,00

Anket katılımcılarının yarısı bu bölge için ihracat işlemi gerçekleştirmediğini belirtmiştir. En çok kullanılan ödeme şekli olarak “peşin ödeme” gözükmektedir. Takiben yaklaşık %9 oranlarında “mal mukabili ödeme” ve “akreditifli ödeme” şekilleri kullanımı mevcuttur.

Anket 37. Soru: İhracatçı konumunda iken Orta ve Güney Amerika ülkeleri için kullanım nedeni?

Tablo 34: Anket 37. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	28	65,12
Firmamızın isteği	4	9,30
Karşı firmanın talebi	1	2,33
Ödeme şeklinin güvenilir olması	2	4,65
Ödeme tahsilatında sıkıntı yaşamamak için	1	2,33
Karşılıklı oluşan ticari güven	1	2,33
Ticaret yapılan ülke koşulları gereği	2	4,65
Güven sorunu	2	4,65
Vade imkânı	1	2,33
Risk nedeniyle ve Riski düşürmek maksatlı	1	2,33
Toplam	43	100,00

Cevap verenlerin %65'i ödeme şekli kullanımı için bir neden bulunmadığını belirtmiştir. Bu seçeneğin belirtilmesi çoğunlukla, ilgili firmaların bu bölgeye ihracatlarının olmamasından kaynaklanmaktadır. “Firmamızın isteği” kullanım nedeni ikinci sırada yer almaktadır.

Anket 38. Soru: İhracatçı konumunda iken Uzakdoğu ülkeleri için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 35: Anket 38. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	8	18,60
Mal mukabili ödeme	6	13,95
Vesaik mukabili ödeme	2	4,65
Akreditifli ödeme	4	9,30
Bu bölge için yok	23	53,49
Toplam	43	100,00

Anket katılımcılarının yarısı bu bölge için ihracat işlemi gerçekleştirmediğini belirtmiştir. Kullanılan ödeme şekli olarak “peşin ödeme” yaklaşık %19'luk oranla ilk sıradadır. “Mal mukabili ödeme” şekli ikinci sırada yer almaktadır.

Anket 39. Soru: İhracatçı konumunda iken Uzakdoğu ülkeleri için kullanım nedeni?

Tablo 36: Anket 39. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	25	58,14
Firmamızın isteği	4	9,30
Karşı firmanın talebi	3	6,98
Anlaşma şartları gereği	1	2,33
Ödeme şeklinin güvenilir olması	3	6,98
Karşılıklı oluşan ticari güven	1	2,33
Ticaret yapılan ülke koşulları gereği	3	6,98
Güven sorunu	1	2,33
Vade imkânı	1	2,33
Risk nedeniyle ve Riski düşürmek maksatlı	1	2,33
Toplam	43	100,00

Cevap verenlerin %58'i ödeme şekli kullanımı için bir neden bulunmadığını belirtmiştir. “Firmamızın isteği” nedeni ikinci sırada yer almaktadır.

Anket 40. Soru: İhracatçı konumunda iken Orta Asya ülkeleri için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 37: Anket 40. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	13	29,55
Mal mukabili ödeme	3	6,82
Akreditifli ödeme	1	2,27
Bu bölge için yok	27	61,36
Toplam	44	100,00

Anket katılımcılarının %61'i bu bölge için ihracat işlemi olmadığını belirtmiştir. Kullanılan ödeme şekli olarak ise “peşin ödeme” yaklaşık %30 oranla ilk sıradadır.

Anket 41. Soru: İhracatçı konumunda iken Orta Asya ülkeleri için kullanım nedeni?

Tablo 38: Anket 41. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	28	66,67
Firmamızın isteği	3	7,14
Anlaşma şartları gereği	2	4,76
Ödeme şeklinin güvenilir olması	2	4,76
Ödeme tahsilatında sıkıntı yaşamamak için	1	2,38
Ticaret yapılan ülke koşulları gereği	1	2,38
Güven sorunu	3	7,14
Vade imkânı	1	2,38
Yeni müşteri riski	1	2,38
Toplam	42	100,00

Anket katılımcılarının %66'sı ödeme şekli kullanımı için bir neden bulunmadığını belirtmiştir. Bu seçeneğin belirtilmesi çoğunlukla, ilgili firmaların bu bölgeye ihracat yapmamaları dolayısıyladır. Takiben “firmamızın isteği” ve “güven sorunu” nedenleri eşit oranla sıralanmaktadır.

Anket 42. Soru: İhracatçı konumunda iken Kuzey Afrika için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 39: Anket 42. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	10	21,74

Mal mukabili ödeme	4	8,70
Vesaik mukabili ödeme	4	8,70
Akreditifli ödeme	5	10,87
Bu bölge için yok	23	50,00
Toplam	46	100,00

Cevap verenlerin yarısı bu bölgeye ihracat yapmadığını belirtmiştir. Kullanılan ödeme şekli olarak “peşin ödeme” yaklaşık %22’lik oranla ilk sıradadır. “Akreditifli ödeme” şekli tercih edilen ödeme şekli olarak ikinci sırada yer almaktadır.

Anket 43. Soru: İhracatçı konumunda iken Kuzey Afrika için kullanım nedeni?

Tablo 40: Anket 43. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	26	61,90
Firmamızın isteği	3	7,14
Ödeme şeklinin güvenilir olması	3	7,14
Ödeme tahsilatında sıkıntı yaşamamak için	1	2,38
Karşılıklı oluşan ticari güven	1	2,38
Ticaret yapılan ülke koşulları gereği	3	7,14
Güven sorunu	3	7,14
Vade imkânı	1	2,38
Risk nedeniyle ve Riski düşürmek maksatlı	1	2,38
Toplam	42	100,00

Anket katılımcılarının %62’si ödeme şekli kullanımı için bir neden bulunmadığını belirtmiştir. Bunun ardından nedenler arasında ilk sırada “firmamızın isteği”, “ödeme şeklinin güvenilir olması” “ticaret yapılan ülke koşulları gereği” ve “güven sorunu” eşit oranla belirtilmektedir.

Anket 44. Soru: İhracatçı konumunda iken Orta ve Güney Afrika için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 41: Anket 44. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	9	20,00
Mal mukabili ödeme	2	4,44
Akreditifli ödeme	2	4,44

Bu bölge için yok	32	71,11
Toplam	45	100,00

Cevap verenlerin %71'i bu bölgeye ihracat yapmadığını belirtmiştir. Kullanılan ödeme şeklinde ise “peşin ödeme” ilk sıradadır.

Anket 45. Soru: İhracatçı konumunda iken Orta ve Güney Afrika için kullanım nedeni?

Tablo 42: Anket 45. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	32	74,42
Firmamızın isteği	2	4,65
Ödeme şeklinin güvenilir olması	2	4,65
Ödeme tahsilatında sıkıntı yaşamamak için	1	2,33
Karşılıklı oluşan ticari güven	1	2,33
Ticaret yapılan ülke koşulları gereği	1	2,33
Güven sorunu	2	4,65
Vade imkânı	1	2,33
Yeni müşteri riski	1	2,33
Toplam	43	100,00

Cevap verenlerin yaklaşık %75'i ödeme şekli kullanımı için bir neden bulunmadığını belirtmiştir. Bu seçeneğin belirtilmesi çoğunlukla, ilgili firmaların bu bölge için ihracatlarının olmamasından sebeptir. “Firmamızın isteği”, “ödeme şeklinin güvenilir olması” ve “güven sorunu” belirtilen nedenler arasında ilk sıradadır.

Anket 46. Soru: İhracatçı konumunda iken Okyanusya ülkeleri için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 43: Anket 46. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	7	16,28
Mal mukabili ödeme	3	6,98
Vesaik mukabili ödeme	1	2,33
Akreditifli ödeme	2	4,65
Bu bölge için yok	30	69,77
Toplam	43	100,00

Anket katılımcılarının yaklaşık %70'i bu bölgeye ihracat işlemi gerçekleştirmediğini

belirtmiştir. “Peşin ödeme” şekli kullanılan ödeme yöntemleri içinde ilk sıradadır.

Anket 47. Soru: İhracatçı konumunda iken Okyanusya ülkeleri için kullanım nedeni?

Tablo 44: Anket 47. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	Oran (%)
Yok	31	73,81
Firmamızın isteği	3	7,14
Karşı firmanın talebi	1	2,38
Ödeme şeklinin güvenilir olması	3	7,14
Karşılıklı oluşan ticari güven	1	2,38
Güven sorunu	1	2,38
Vade imkânı	1	2,38
Yeni müşteri riski	1	2,38
Toplam	42	100,00

Cevap verenlerin yaklaşık %74’ü ödeme şekli kullanımını için bir neden bulunmadığını belirtmiştir. Bu seçeneğin belirtilmesindeki faktör, bu bölge için ihracat işlemi yapılmamasından kaynaklanmaktadır. Var olan nedenler arasında “firmamızın isteği” ve “ödeme şeklinin güvenilir olması” başta gelmektedir.

Anket 48. Soru: İhracatçı konumunda iken Ortadoğu ülkeleri için kullanılan bir ödeme şekli var mı?

Tablo 45: Anket 48. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Peşin ödeme	17	36,17
Mal mukabili ödeme	3	6,38
Vesaik mukabili ödeme	2	4,26
Akreditifli ödeme	4	8,51
Bu bölge için yok	21	44,68
Toplam	47	100,00

Cevap verenlerin yaklaşık %45’i bu bölgeye ihracat yapmadığını belirtmiştir. Kullanılan ödeme şekillerinde ilk sırada “peşin ödeme” yer almaktadır. İkinci sırada “akreditifli ödeme” şekli bulunmaktadır.

Anket 49. Soru: İhracatçı konumunda iken Ortadoğu ülkeleri için kullanım nedeni?

Tablo 46: Anket 49. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	24	55,81
Firmamızın isteği	2	4,65
Ödeme şeklinin güvenilir olması	3	6,98
Ödeme tahsilatında sıkıntı yaşamamak için	2	4,65
Karşılıklı oluşan ticari güven	1	2,33
Ticaret yapılan ülke koşulları gereği	2	4,65
Güven sorunu	7	16,28
Vade imkânı	1	2,33
Risk nedeniyle ve Riski düşürmek maksatlı	1	2,33
Toplam	43	100,00

Cevap verenlerin yaklaşık %56'sı ödeme şekli kullanımı için bir neden bulunmadığını belirtmiştir. Bu, bölgeye ihracat işlemi yapılmadığını bize göstermektedir. Belirtilen nedenler arasında ise, “güven sorunu” ilk sırada bulunmaktadır.

Anket 50. Soru: Ödeme şeklinin belirlenmesi aşamasında karşı tarafla anlaşma imzalanmadan önce, belirleyici genellikle hangisi olur?

Tablo 47: Anket 50. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Karşı tarafın isteği	6	10,53
Şirketimizin isteği	12	21,05
Müzakere yoluyla ortak bir şekil belirlenir	19	33,33
Anlaşma imzalanacak şirketin güvenilirliği ve sektördeki durumu	13	22,81
Anlaşma imzalanacak şirketin ülkesinin konumu ve ticari gelenekleri	7	12,28
Toplam	57	100,00

Anket katılımcılarının bu soruya verdiği cevaplarda, müzakere yoluyla ortak bir şekil belirlenir belirleyici sebep olarak ilk sırada yer almaktadır. Bunun ardından “şirketimizin isteği” ve “anlaşma imzalanacak şirketin güvenilirliği ve sektördeki durumu” birbirine yakın oranla belirtilmiştir.

Anket 51. Soru: Uygulanan ödeme şeklinde yer alan taraflardan, en çok hangisi sebebiyle sorun yaşadınız/yaşamaktasınız?

Tablo 48: Anket 51. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
İhracatçı	2	4,26
İthalatçı	12	25,53
İhracatçının bankası	3	6,38
İthalatçının bankası	7	14,89
Sorun yaşanmadı	23	48,94
Toplam	47	100,00

Cevap verenler uygulanan ödeme şeklinde yer alan taraflardan, en çok “ithalatçı” yönünden sorun yaşandığını belirtmiştir. Yaklaşık %49'luk kesim sorun yaşanmadığını belirtmiştir.

Anket 52. Soru: İhracat sırasında, Mal Mukabili ödeme şeklini kullandıysanız/kullanıyorsanız, ihracatçıya en alt düzeyde ödeme güvencesi veren bu ödeme şeklini kullanmanızdaki ana neden?

Tablo 49: Anket 52. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Alıcıyı iyi tanımak	27	40,30
Ödemenin yapılacağı konusunda güven duymak	24	35,82
Dış pazarlarda tutunabilmek için ödün vermek durumunda olmak	6	8,96
Ülkemizin ekonomik koşulları gereği ödeme şekli konusunda pazarlık yapacak güçte olmamak veya öyle hissetmek	2	2,99
Diğer	2	2,99
Kullanılmıyor	6	8,96
Toplam	67	100,00

Anket katılımcıları, ihracat sırasında mal mukabili ödeme şeklinin kullanılmasının nedeni sorusuna, toplam %75 oranında “alıcıyı iyi tanımak” ve “ödemenin yapılacağı konusunda güven duymak” cevaplarını vermiştir. “Dış pazarlarda tutunabilmek için ödün vermek durumunda olmak” nedeni ise yaklaşık %9 oranıyla üçüncü sırada belirtilmiştir.

Anket 53. Soru: İhracatçı iken Mal Mukabili ödeme şeklini uyguladığınız zamanlarda ödeme sorunuyla ya da güçlüğüyle hiç karşılaştınız mı?

Tablo 50: Anket 53. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Yok	31	73,81
%1 - %5	6	14,29
%5 - %10	2	4,76
%10 - %20	2	4,76
%20 - %30	1	2,38
Toplam	42	100,00

Cevap verenlerin yaklaşık %74'ü mal mukabili ödeme şeklinin uygulamasında ödeme sorunu ya da güçlüğü yaşamadığını belirtmiştir. Yapılan ihracat işlemlerinde %1 ile %5 arası sorun yaşandığının belirtilmesi ikinci sırada bulunmaktadır. %20 ile %30 arası sorun yaşama oranı durumu, yaklaşık olarak %3 ile en az düzeyde belirtilmiştir.

Anket 54. Soru: Vesaik Mukabili Ödeme şeklini uyguladıysanız, hangi tipini yoğunlukla kullandınız?

Tablo 51: Anket 54. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Kabul kredili vesaik mukabili ödeme	11	22,45
Kabul tahsilatlı vesaik mukabili ödeme	6	12,24
Teslimat karşılığı ödeme	10	20,41
İlgili dokümanların bir taahhütname karşılığında ithalatçıya teslimi	4	8,16
Hiç kullanılmadı	18	36,73
Toplam	49	100,00

Anket katılımcılarının %36'sı vesaik mukabili ödeme şeklinin hiç kullanılmadığını ifade etmiştir. Bu ödeme şeklinin kullanımında ise “kabul kredili vesaik mukabili ödeme” “teslimat karşılığı ödeme” tipleri ilk sırada yer almaktadır.

Anket 55. Soru: Vesaik Mukabili Ödeme şeklini uyguladıysanız, uygulama aşamasında hangi taraf bakımından ağırlıklı olarak sorun yaşadınız?

Tablo 52: Anket 55. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Tahsile gönderen banka veya Römiz banka (The Remisting Bank)	2	4,65

Tahsil bankası (The Collecting bank)	4	9,30
Muhatap (Drawee)	4	9,30
Sorun yaşanmadı	15	34,88
Hiç kullanılmadı	18	41,86
Toplam	43	100,00

Cevap verenlerin toplam %75'i, bu ödeme şeklinin ya hiç kullanılmadığını ya da sorun yaşanmadığını belirtmiştir. Sorun yaşanan taraf olarak %9 ile tahsil bankası (the collecting bank) ve muhatap (drawee) eşit oranda belirtilmiştir.

Anket 56. Soru: Ödeme şekillerinin uygulanışında, ticaret yapılan ülkeler açısından karşılaştığınız sorunlar hangileridir?

Tablo 53: Anket 56. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Sorun yaşanmadı	19	32,76
Dış ticaret yapılan ülkenin siyasi rejim bunalımları	12	20,69
Dış ticaret yapılan ülkenin ekonomik koşulları	12	20,69
Dış ticaret yapılan ülkenin kanunları ve kambiyo mevzuatı	12	20,69
Dış ticaret yapılan ülkenin dış ticaret teşvikleri uygulamaması	1	1,72
Diğer	2	3,45
Toplam	58	100,00

Cevap verenlerin yaklaşık %60'lık kısmı eşit oranlarda “dış ticaret yapılan ülkenin siyasi rejim bunalımları” “dış ticaret yapılan ülkenin ekonomik koşulları” ve “dış ticaret yapılan ülkenin kanunları ve kambiyo mevzuatı” sebebiyle sorunlarla karşılaştıklarını belirtmiştir. %32'lik kısım herhangi bir sebeple sorun yaşamadığını ifade etmiştir.

Anket 57. Soru: Akreditifli ödeme yöntemine ve akreditif açma-kapama konusuna şirket olarak ne derece hâkimsiniz?

Tablo 54: Anket 57. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Tüm yönleriyle konuya hâkimiz	21	50,00

Akreditif sürecini bir şekilde halledecek kadar bilmekteyiz	7	16,67
Bazen ufak çaplı sorunlar yaşamaktayız ama bunları halledip, süreci tamamlayabiliyoruz	4	9,52
Akreditif konusunu pek bilmiyoruz ve bu ödeme yöntemini kullanmamak için gayret gösteriyoruz.	2	4,76
Hiç kullanılmadı	8	19,05
Toplam	42	100,00

Anket katılımcılarının yarısı akreditifli ödeme şekline tüm yönleriyle hâkim olduğunu ifade etmiştir. Bu ödeme şeklinin hiç kullanılmaması ikinci sırada gelmektedir. Cevap verenler içinde yaklaşık %5’lik kısım, akreditif konusunu pek bilmediğini ve bu ödeme yöntemini kullanmamak için gayret gösterdiğini belirtmiştir.

Anket 58. Soru: Akreditifli ödemede hangi taraf bakımından ağırlıklı olarak sorun yaşadınız ve yaşıyorsunuz?

Tablo 55: Anket 58. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Hiç kullanılmadı	9	17,65
Akreditif Amiri (Applicant)	4	7,84
Amir Banka (Issuing Bank)	10	19,61
İhbar Bankası (Advising Bank)	5	9,80
Teyit Bankası (Confirming Bank)	5	9,80
Rambursman Bankası (Reimbursing Bank)	2	3,92
Akreditif Lehtarı (Beneficiary)	3	5,88
Sorun yaşanmadı	13	25,49
Toplam	51	100,00

Cevap verenlerin %25’i sorun yaşanmadığını, yaklaşık %18’i ise bu ödeme şeklinin hiç kullanılmadığını belirtmiştir. Akreditifli ödemede sorun yaşanan taraf olarak %19 oranında amir banka (issuing bank) belirtilmiştir. En az sorun yaşanan taraf olarak yaklaşık %4 ile rambursman bankası seçilmiştir.

Anket 59. Soru: Akreditif açma ve kapama konusunda en önemli gördüğünüz ve en çok sorun yaşanan aşama hangisidir?

Tablo 56: Anket 59. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Akreditifin açılma aşaması	14	28,00
Akreditifin açılmasından sonra muhabir bankanın akreditif belgelerini inceleme aşaması	9	18,00
İhracatla ilgili belgelerin ihracatçının muhabir bankasına teslim edilmesi ve banka tarafından belgelerin incelenmesi	9	18,00
Amir bankanın belgeleri inceleme aşaması	7	14,00
Belgelerin ithalatçıya teslim edilmesi ve malın gümrükten çekilmesi aşaması	2	4,00
Hiç kullanılmadı	9	18,00
Toplam	50	100,00

Cevap verenlerin %28'i akreditifin açılma aşamasını en önemli ve en çok sorun yaşanan aşama olarak görürken, “akreditifin açılmasından sonra muhabir bankanın akreditif belgelerini inceleme aşaması” ve “ihracatla ilgili belgelerin ihracatçının muhabir bankasına teslim edilmesi” ve banka tarafından belgelerin incelenmesi” eşit cevaplanma oranıyla ikinci sırada belirtilmiştir. En az oranda “belgelerin ithalatçıya teslim edilmesi ve malın gümrükten çekilmesi aşaması” seçilmiştir.

Anket 60. Soru: Akreditifli ödemelerde belgelerin muhabir banka tarafından incelenmesi aşamasında hangi sorunu/sorunları yaşadınız/yaşıyorsunuz?

Tablo 57: Anket 60. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Hiç kullanılmadı	9	18,75
Muhabir bankanın vesaiki işleme almayı reddetmesi	3	6,25
İhracat vesaiklerinin zamanında bankaya ibraz edilmemesi	10	20,83
Gerekli dolaşım belgesinin olmaması	2	4,17
Nakliye aracı ile sigorta poliçesinde yazan bilginin uyuşmaması	4	8,33
Diğer	7	14,58
Sorun yaşanmadı	13	27,08
Toplam	48	100,00

Anket katılımcılarının %27'si akreditifli ödemelerde belgelerin muhabir banka tarafından incelenmesi aşamasında sorun yaşanmadığını belirtmiştir. %20'lik kısım “ihracat vesaiklerinin zamanında bankaya ibraz edilmemesi” sorununu yaşadığını ifade etmiştir. Yaklaşık %9 oranında katılımcı “nakliye aracı ile sigorta poliçesinde yazan bilginin uyuşmaması” sorununu belirtmiş, “diğer” diye genellenen spesifik sorunlar %15'lik oranda yer tutmuştur.

Anket 61. Soru: Akreditifli ödemelerde rezerv kesintilerine sebep olan, ticari faturalarda yapılan yanışlardan hangisi ya da hangileri ile karşılaştınız?

Tablo 58: Anket 61. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Hiç kullanılmadı	9	18,37
İhracatçının unvanı ve adresinde değişiklik yapılması	2	4,08
Teslim şeklinin yazılmaması ve akreditif koşulunun dışında olması	4	8,16
Faturanın içeriğinde, tutarsızlık ve teyit edilmemiş silintiler ile kazıntıların varlığı	4	8,16
Faturaların imzalanmaması veya imzaların orijinal olmaması ya da ilgili yetkili tarafından onaylanmaması	2	4,08
Diğer	12	24,49
Sorun yaşanmadı	16	32,65
Toplam	49	100,00

Cevap verenlerin %33'ü ticari faturalarda yapılan yanışlardan kaynaklanan rezerv kesintisi yaşamadığını belirtmiştir. Yaklaşık %25'lik kısım “diğer” diye genellenen spesifik sorunlar yaşadığını belirtmiştir. “Teslim şeklinin yazılmaması ve akreditif koşulunun dışında olması” ve “faturanın içeriğinde, tutarsızlık ve teyit edilmemiş silintiler ile kazıntıların varlığı” yaklaşık %20 düzeyinde yaşanan sorunları teslim etmektedir.

Anket 62. Soru: Akreditifli ödemelerde rezerv kesintilerine sebep olan, konşimentolarda meydana gelen hatalardan hangisi ya da hangileri ile karşılaştınız?

Tablo 59: Anket 62. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Hiç kullanılmadı	9	16,67
Bildirim ve alıcıyla ilgili olan bilgilerdeki hatalar ve noksanlıklar	9	16,67
Konşimentonun gerektiği şekilde cirolanmaması ve yanlış cirolanması	4	7,41
Konşimentoda bulunan yükleme kaydı ve tarihinin olmaması ve gerekli imzanın atılmaması	3	5,56
Konşimentoda bulunması gerekli bilgilerin olmaması veya akreditif koşulları ile çelişmesi	10	18,52
Diğer	5	9,26
Sorun yaşanmadı	14	25,93
Toplam	54	100,00

Anket katılımcılarının %25'i konşimentolarda meydana gelen hatalardan kaynaklanan rezerv kesintisi yaşamadığını belirtmiştir. İlgili konu hakkında yaşanan sorunlar içinde “konşimentoda bulunması gerekli bilgilerin olmaması veya akreditif koşulları ile çelişme” ilk sırada, “bildirim ve alıcıyla ilgili olan bilgilerdeki hatalar ve noksanlıklar” ikinci sırada yer almaktadır.

Anket 63. Soru: Akreditifli ödemelerde rezerv kesintilerine sebep olan, sigorta poliçelerindeki hatalardan hangisi ya da hangileri ile karşılaştınız?

Tablo 60: Anket 63. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Hiç kullanılmadı	9	20,00
Sigorta poliçesindeki döviz cinsi ile akreditifteki döviz cinsinin farklı olması	1	2,22
Sigorta poliçesindeki mal tarifi ile akreditifteki mal tarifinin farklı olması	2	4,44
Sigorta poliçesinin akreditif amiri adına düzenlenmesi ve cirosunun yapılmaması	2	4,44
Sigortanın riskleri kapsama almasının, yükleme tarihinden sonra olması	3	6,67
Diğer	6	13,33
Sorun yaşanmadı	22	48,89
Toplam	45	100,00

Cevap verenlerin %20'si bu ödeme şeklini hiç kullanmadığını, yaklaşık olarak yarısı ise ilgili konuda sorun yaşamadığını belirtmiştir. Yaşanan sorunlar içinde, “diğer” diye genellenen spesifik sorunlar yaklaşık %14 ile ilk sırada ifade edilmiştir.

Anket 64. Soru: Akreditif metninin hazırlanışı aşamasında, en çok hangi bölümün/bölmelerin hazırlanması veya uygulanması esnasında sorunla karşılaştınız?

Tablo 61: Anket 64. Soru Frekans Dağılımları

	Frekans	%
Hiç kullanılmadı	9	18,37
40A bölümü (akreditifin şekli)	2	4,08
41D bölümü (akreditifin hangi banka tarafından nasıl ödeneceği)	2	4,08
44A bölümü (ithalata konu olan yükleme yeri ile başlangıç yeri ve masrafların devredildiği yer)	4	8,16
45A bölümü (ithalata konu olan mal ile ilgili gerekli açıklamalar)	5	10,20
46A bölümü (ithalatçının, ülkesinde ithalat işlemlerini yürütebilmek için gereksinimi olan belgeler)	7	14,29
Diğer	4	8,16
Sorun yaşanmadı	16	32,65
Toplam	49	100,00

Anket katılımcılarının yarısı bu ödeme şeklini ya hiç kullanmadığını, ya da ilgili ilgili konu hakkında sorun yaşamadığını belirtmiştir. Akreditif metninin hazırlanışı aşamasında, 46A bölümü (ithalatçının, ülkesinde ithalat işlemlerini yürütebilmek için gereksinimi olan belgeler) nün hazırlanması veya uygulanması esnasında sorunla karşılaşma durumu ilk sırada yer tutmaktadır. 45A bölümü (ithalata konu olan mal ile ilgili gerekli açıklamalar) ikinci sırada belirtilmiştir.

3.6. Analiz Sonuçları

Anket çalışmamızın sınanacak temel hipotezleri ışığında gerçekleştirilen analizlerin, önemli bulgularına ve oluşturulan fonksiyonel tablolara bu bölümde yer verilmiştir. Bulguların sunuluş şekli, hipotezlerin kapsadığı karakteristikler veya değişkenler dikkate alınarak oluşturulmuştur. Daha önce de belirtildiği üzere, gıda sektörünü temsil

eden firma sayısının bir adet olması sebebiyle, özellikle faaliyet sektörünün konu edildiği hipotezlerde örneklem dışında tutulmuştur.

3.6.1. Kuruluş Yılı (Faaliyet Süresi) - İthalat ve İhracatta Ödeme Şekli Kullanımı Arasındaki İlişkiyi Konu Alan Hipotez Testleri

Bu konu ile ilgili olarak toplamda iki hipotez test edilmiştir. Söz konusu hipotezlerde farklı konumlarda kullanılan ödeme şekilleriyle şirketlerin sektördeki faaliyet süresi ilişkilendirilmeye çalışılmıştır.

Hipotez 1

H₀: Şirketlerin yaşı ile ithalatçı iken ödeme şekli kullanımı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin yaşı ile ithalatçı iken ödeme şekli kullanımı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Ankete katılan 42 adet firmaya ait cevaplar tam olarak analize dâhil edilmişlerdir. İki nominal ölçekle sayısallaştırdığımız söz konusu iki değişken arasındaki bağlantıyı test etmek amacıyla gerçekleştirdiğimiz Ki-Kare bağlantı ve Korelasyon analizlerinin sonuçları aşağıdaki tabloda özetlenmiştir. Ki-Kare bağlantı testi istatistiklerinin tamamında p-değeri %5'den büyük olduğu için H₀ hipotezinin reddedilemeyeceği sonucuna ulaşılmaktadır. Başka bir ifadeyle faaliyet süresi ile ithalatçının ödeme şekli kullanımı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir bağlantı bulunamamıştır. Diğer yandan orta düzeyde güçlü bir ilişki öngören korelasyon istatistikleri, istatistiksel olarak anlamlı çıkmamıştır.

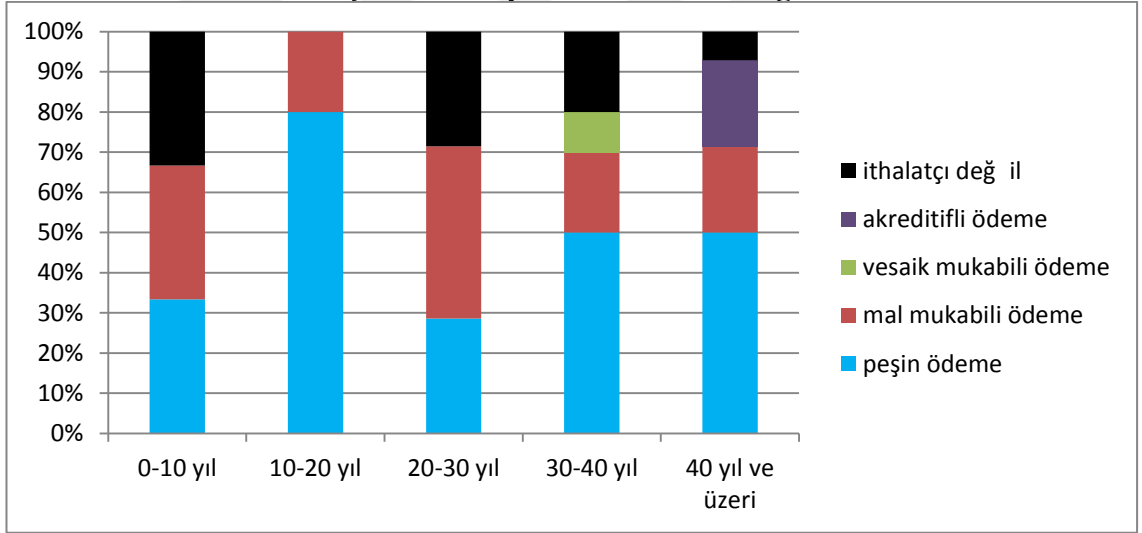
Tablo 62: Hipotez 1 Test İstatistikleri

ANALİZ / TEST	TEST İSTATİSTİĞİ	İstatistik Değeri	Asimptotik p-değeri
Ki-Kare Bağlantı Testi	Pearson Chi-Square	15,577	0,483
	Likelihood Ratio	16,374	0,427
	Linear-by-Linear Association	0,021	0,886

Simetrik Bağlantı Gücü Ölçüleri	Phi	0,609	0,483
	Cramer's V	0,305	0,483
	Contingency Coefficient	0,520	0,483

Şekil 16’da faaliyet süresi bazında cevaplayanların ödeme şekli kullanım tercihlerine ait mozaik çubuk grafiği yer almaktadır. Grafikten de anlaşılacağı üzere faaliyet süresine göre yapılan grupta cevabı veren ithalatçı firmaların ödeme şekli kullanımına ilişkin bariz bir kalıpsal davranış veya profil sergilemedikleri anlaşılmaktadır. Tüm grupların genellikle peşin ödeme ve mal mukabili yoğunluklu kullanım tercihinde buldukları anlaşılırken, akreditifli ödeme tüm gruplar tarafından tercih edilen diğer bir ödeme şekli olmuştur.

Şekil 16: Hipotez 1 Sütun Grafiği



Hipotez 2

H₀: Şirketlerin yaşı ile ihracatçı iken ödeme şekli kullanımı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin yaşı ile ihracatçı iken ödeme şekli kullanımı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

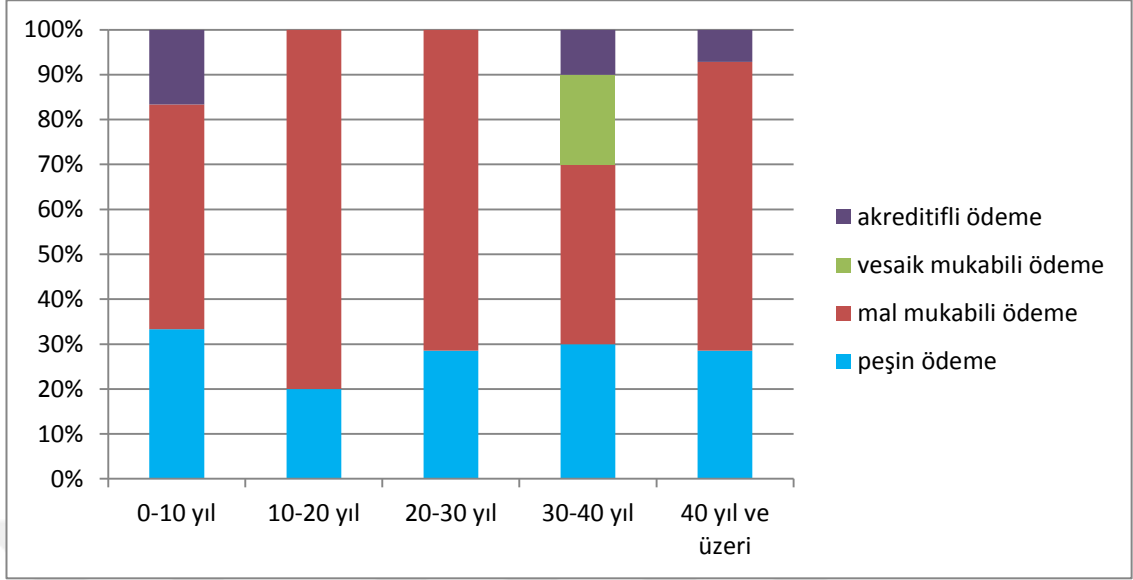
Hipotez testine dâhil edilen firma sayısı 42 olmuştur. Ki-Kare bağlantı testi istatistiklerinin kuyruk olasılığı (p-değerleri) yine %5'den yüksek hesaplanmıştır. Bu bulgu H_0 hipotezinin reddedilemeyeceği anlamını taşımakta olup faaliyet süresi ile ihracatçının ödeme şekli kullanımı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin var olmadığına işaret etmektedir. İstatistiksel olarak anlamlı olmayan bağlantı gücü bulguları ise orta düzeyde güçlü bir ilişki öngörmektedir.

Tablo 63: Hipotez 2 Test İstatistikleri

ANALİZ / TEST	TEST İSTATİSTİĞİ	İstatistik Değeri	Asimptotik p-değeri
Ki-Kare Bağlantı Testi	Pearson Chi-Square	9,621	0,649
	Likelihood Ratio	9,651	0,647
	Linear-by-Linear Association	0,000	1,000
Simetrik Bağlantı Gücü Ölçüleri	Phi	0,479	0,649
	Cramer's V	0,276	0,649
	Contingency Coefficient	0,432	0,649

Şekil 17'deki mozaik grafikte tüm firma gruplarının özellikle mal mukabili ödemeyi tercih ettikleri sonrasında ise peşin ödemeye yöneldikleri anlaşılmaktadır. Vesaik mukabili ödeme sadece 30 yıl sonrası için söz konusu olmaktadır. Burada da faaliyet sürelerine göre yapılmış firma gruplandırmalarının birbirleriyle mukayese edilebilecek kalıp davranışlar sergilemedikleri açıkça görülmektedir.

Şekil 17: Hipotez 2 Sütun Grafiği



3.6.2. AB Ülkeleri ve AB harici Avrupa Ülkeleri ile Rusya için Ödeme Şekli Tercihleri ve Kullanım Nedenleri Arasındaki İlişkiyi Konu Alan Hipotez Testleri

İhracat ve ithalat yapılan yere göre ödeme şekli tercihlerinin ve bu tercihi oluşturan nedenlerin faaliyet sektörü ile ilişkilendirilmesine yönelik bu bölümde toplam 6 hipotezin sınaması gerçekleştirilmiştir. Hipotezlerde kapsanan ve bağlantılanan karakteristikler nominal ölçekle ifadelendirilmişlerdir.

Hipotez 3

H_0 : Faaliyet sektörü ile ithalatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_1 : Faaliyet sektörü ile ithalatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Birden fazla cevap verme opsiyonunun söz konusu olduğu bu hipotezin ilgilendirdiği soruda cevap sayısı 62 olmuştur. Bu cevaplar üzerinde yapılan analiz ve test sonuçları tablo 64'teki gibidir. Bulgular dikkate alındığında, faaliyet sektörü tipiyle AB bölgesinden yapılan ithalatın ödeme şekli tercihi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir bağlantı var olduğu anlaşılmıştır. Ki-Kare istatistiklerinin tamamında p-değeri %5'te küçüktür. Dolayısıyla H_0 hipotezi reddedilmiştir. Bununla birlikte iki değişken arasında

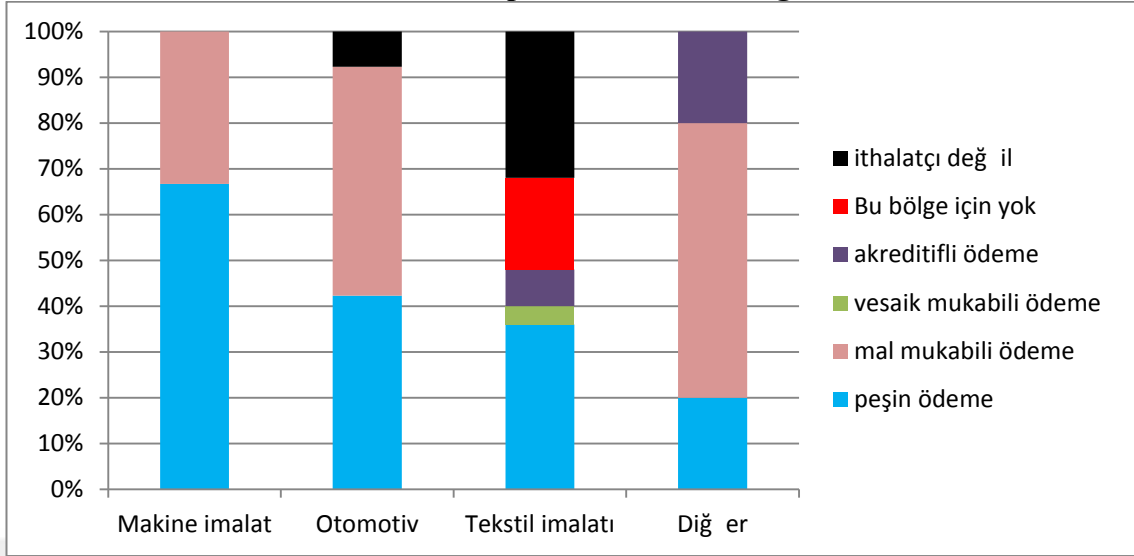
en az orta düzeyde güçlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin kanıtları elde edilmiştir.

Tablo 64: Hipotez 3 Test İstatistikleri

ANALİZ / TEST	TEST İSTATİSTİĞİ	İstatistik Değeri	Asimptotik p-değeri
Ki-Kare Bağlantı Testi	Pearson Chi-Square	34,717	0,003
	Likelihood Ratio	44,427	0,000
	Linear-by-Linear Association	4,720	0,030
Simetrik Bağlantı Gücü Ölçüleri	Phi	0,748	0,003
	Cramer's V	0,432	0,003
	Contingency Coefficient	0,599	0,003

Şekil 18'deki mozaik grafik ışığında AB bölgesinden ithalatlarda ödeme şekli tercihlerinin faaliyet sektörü bazında birbirleriyle karşılaştırılabilecek düzeyde davranış kalıplarının veya profillerinin oluştuğu sonucuna ulaşabilir. Örneğin peşin ödemenin sırasıyla makine imalat, otomotiv, tekstil ve diğer sektörlerce kullanıldığı anlaşılırken, mal mukabili ödemenin sırasıyla diğer otomotiv ve makine sektörü firmalarınca en çok tercih edildiği en az tercihin ise tekstil firmalarınca yapıldığı görülmektedir. Tekstil firmalarının ödeme şekli tercihlerinde daha geniş bir yelpazeye sahip oldukları da ulaşılan diğer bir sonuçtur.

Şekil 18: Hipotez 3 Sütun Grafiği



Hipotez 4

H₀: Faaliyet sektörü ile ithalatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ithalatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Benzer şekilde birden fazla cevap opsiyonunun tanındığı bu hipotez testinde cevap sayısı 62 olmuştur. Tablo 65’te verilen özet test sonuçları ışığında AB bölgesinden yapılan ithalat işlemlerinde ödeme şekli tercihini belirleyen neden ile faaliyet sektörü arasında istatistiksel olarak anlamlı bir bağlantı ortaya çıkmıştır. Ancak doğrusal bağlantıyı esas alan istatistiğin p-değeri %5’in üzerinde hesaplanmıştır. Diğer Ki-Kare istatistiklerinin p-değerleri ise %5’in altındadır. H₀ hipotezi reddedilmektedir. Bağlantı gücü istatistiklerine bakıldığında güçlü veya güçlüye yakın anlamlı bir ilişki yorumu yapılabilmektedir.

Tablo 65: Hipotez 4 Test İstatistikleri

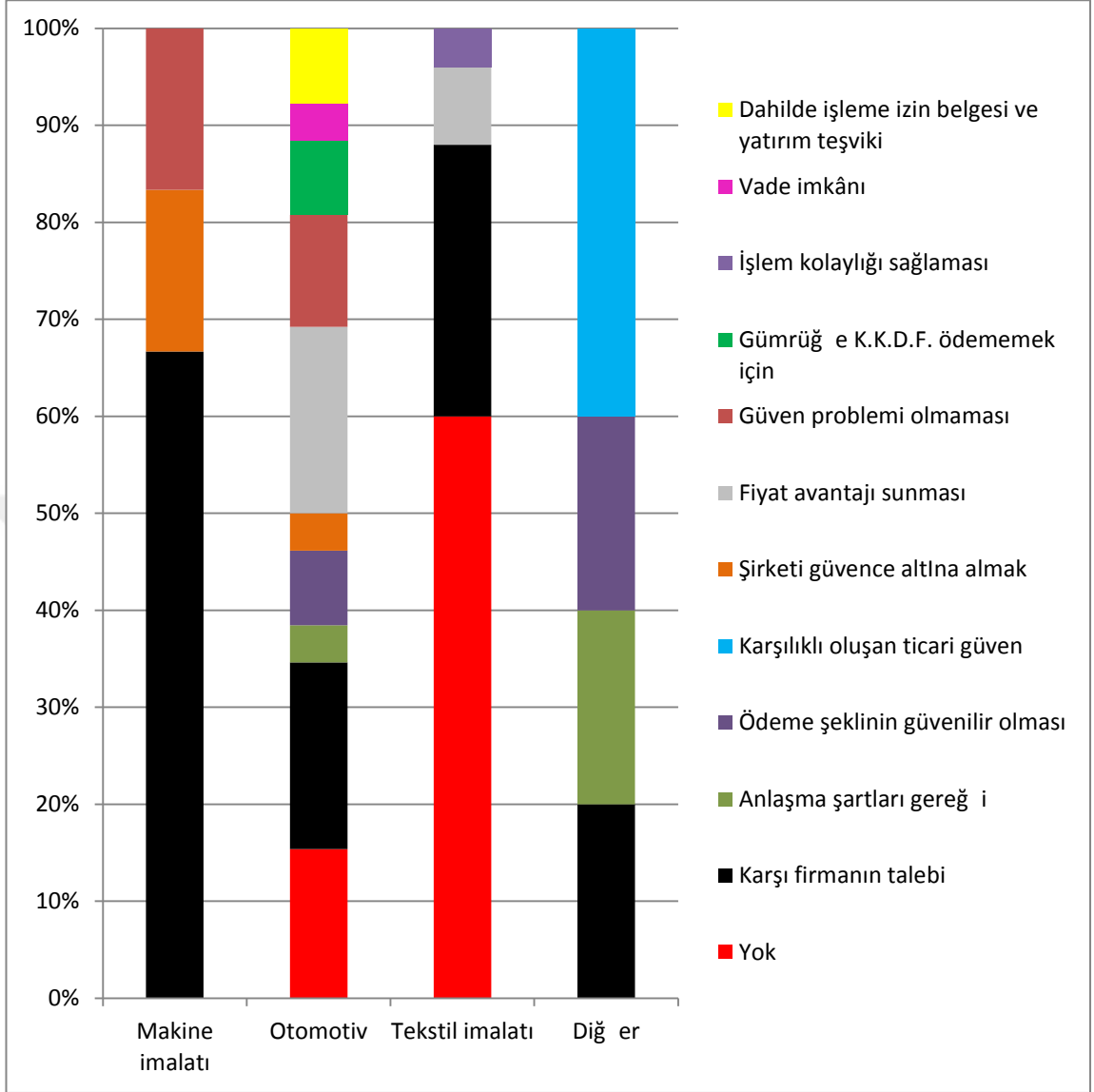
ANALİZ / TEST	TEST İSTATİSTİĞİ	İstatistik Değeri	Asimptotik p-değeri
Ki-Kare Bağlantı Testi	Pearson Chi-Square	68,636	0,000
	Likelihood Ratio	60,107	0,003

	Linear-by-Linear Association	2,246	0,134
Simetrik Bağlantı Gücü Ölçüleri	Phi	1,052	0,000
	Cramer's V	0,607	0,000
	Contingency Coefficient	0,725	0,000

Sektör gruplarına bakıldığında “karşı firmanın talebi” sektör firmalarınca önemli kabul edilmektedir. Tercih nedeni bildirmeyen iki sektör söz konusudur. Dile getirilen diğer tercih nedenleri ise her sektörde farklı oranlarda ifade edilmiştir.



Şekil 19: Hipotez 4 Sütun Grafiği



Hipotez 5

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki vardır.

62 anket cevabının dikkate alındığı analiz ve test sonuçları aşağıdaki tabloda yer almaktadır. Ki-Kare bağlantı istatistiklerinin kuyruk olasılıklarından da anlaşılacağı üzere (doğrusal bağlantı istatistiğinin dışındakilerin hepsi % 5'ten küçük) ihracatta AB

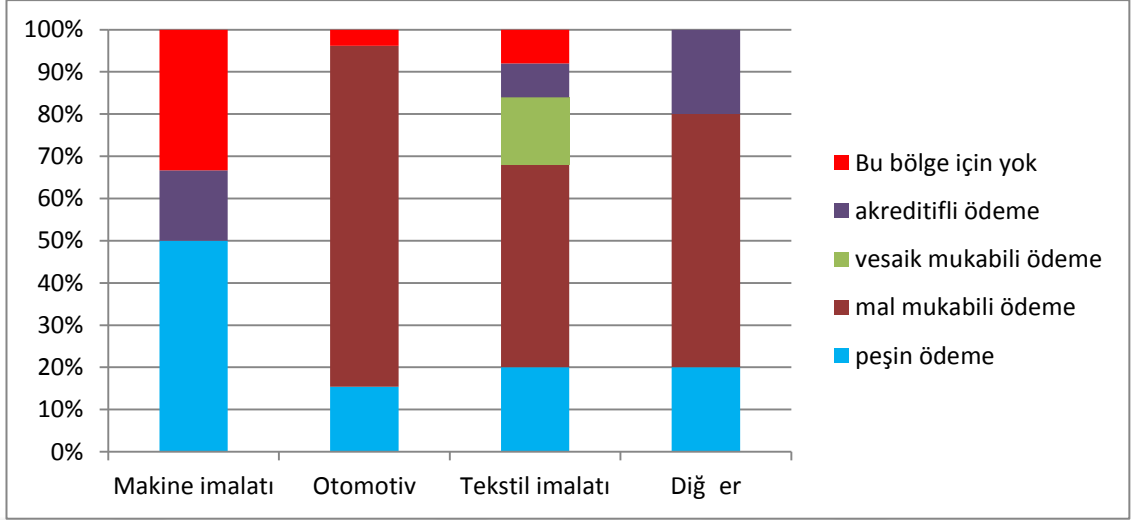
ülkelerine ödeme şekli tercihi ile faaliyet sektör tipi arasından istatistiksel olarak anlamlı bir bağlantı söz konusudur. H_0 hipotezi reddedilmiştir. Ayrıca ödeme şekli tercihi ile faaliyet sektörü arasındaki ilişkinin en az orta düzeyde güçlü olduğu da tespit edilen diğer bir durumdur.

Tablo 66: Hipotez 5 Test İstatistikleri

ANALİZ / TEST	TEST İSTATİSTİĞİ	İstatistik Değeri	Asimptotik p-değeri
Ki-Kare Bağlantı Testi	Pearson Chi-Square	24,854	0,016
	Likelihood Ratio	28,111	0,005
	Linear-by-Linear Association	0,187	0,665
Simetrik Bağlantı Gücü Ölçüleri	Phi	0,633	0,016
	Cramer's V	0,366	0,016
	Contingency Coefficient	0,535	0,016

Aşağıdaki şekilde sunulan grafik en çok tercih edilen ödeme şeklinin mal mukabili ödeme şekli olduğu ve makine imalatı sektörü dışındaki tüm sektörlerce yoğun biçimde tercih edildiği göze çarpmaktadır. Bununla birlikte peşin ödeme şeklinin tüm sektörlerce tercih edildiği ve özellikle makine sektörünün bu ödeme şekli üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Vesaik mukabili ödemesi sadece tekstil sektörüne özgü bir tercih olarak karşımıza çıkmaktadır.

Şekil 20: Hipotez 5 Sütun Grafiği



Hipotez 6

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki vardır.

62 cevabın analiz edildiği ve faaliyet sektörü ile AB ülkelerine yapılan ihracat işlemlerinde ödeme şekli tercihini belirleyen neden arasındaki muhtemel bir bağlantının sorgulandığı bu hipotez testinin tablo 67’de yer alan sonuçlarına göre, %5 düzeyinde iki nominal değişken arasında anlamlı bir bağlantı tespit edilememiştir. Tüm ki-kare bağlantı istatistikleri %5’den büyük kuyruk olasılığına sahiptirler. Dolayısıyla H₀ hipotezi reddedilememektedir. %10 düzeyinde anlamlı bulunan ancak %5 düzeyinde anlamlı kabul edilemeyen bağlantının gücü orta düzeyde güçlü olarak yorumlanabilir.

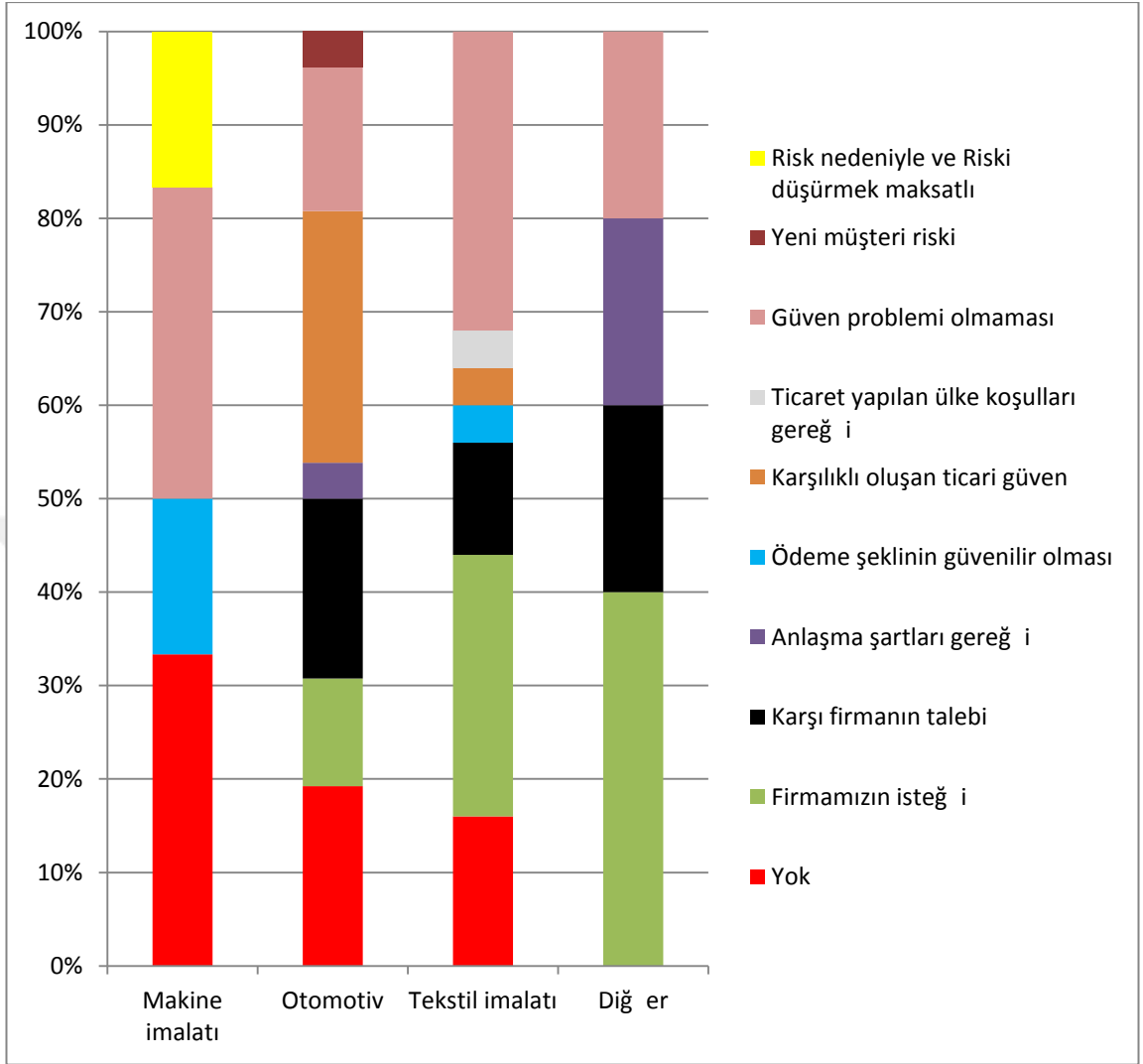
Tablo 67: Hipotez 6 Test İstatistikleri

ANALİZ / TEST	TEST İSTATİSTİĞİ	İstatistik Değeri	Asimptotik p-değeri
Ki-Kare Bağlantı Testi	Pearson Chi-Square	37,934	0,079
	Likelihood Ratio	35,432	0,128
	Linear-by-Linear Association	1,382	0,240

Simetrik Bağlantı Gücü Ölçüleri	Phi	0,782	0,079
	Cramer's V	0,452	0,079
	Contingency Coefficient	0,616	0,079

Şekil 21'deki grafiğe göre cevap veren arasında yer alan sektör firmalarının hepsi güven problemi olmaması nedenini yüksek oranda belirtmiştir. Makine imalatı sektörü dışındaki tüm sektörler karşı firmanın talebi nedeni ödeme şekli kullanım nedeni olarak göstermektedir. Firmamızın isteğini neden olarak gösterenler daha ziyade makine diğer sektörler, tekstil sektörü ve otomotiv sektörü firmaları olmuştur. Makine otomotiv ve tekstil sektörü firmalarının belli bir kısmı herhangi bir neden beyan etmemişlerdir. Tekstil sektöründeki firmaların beyan ettikleri nedenler diğer sektörlerle kıyasla çeşitlilik arz etmektedir. Ticaret yapılan ülke koşulları gereği cevabı en az karşılaşılan cevap olmuştur.

Şekil 21: Hipotez 6 Sütun Grafiği



Hipotez 7

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki vardır.

62 cevabın analizi neticesinde ulaşılan test istatistikleri tablo 68'de sunulmuştur. Doğrusal bağlantı istatistiği dışında tüm ki-kare bağlantı istatistiklerini %5'den küçük p-değerine sahip oldukları açıkça görülmektedir. Bu durum H₀ Hipotezinin reddedildiğini ve faaliyet sektörü ile AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için yapılan ihracat işlemlerinde kullanılan ödeme şekli arasında istatistiksel olarak anlamlı bir

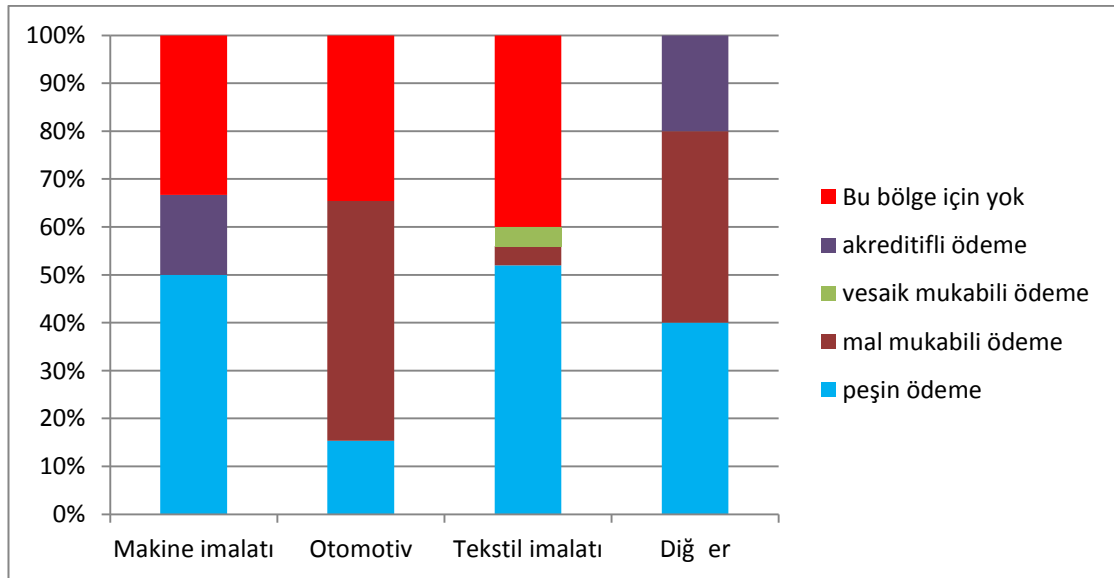
bağlantı olduğunu göstermektedir. Ayrıca bağlantı gücü ölçüleri, en az orta düzeyde güçlü anlamlı bir bağlantıya işaret etmektedir.

Tablo 68: Hipotez 7 Test İstatistikleri

ANALİZ / TEST	TEST İSTATİSTİĞİ	İstatistik Değeri	Asimptotik p-değeri
Ki-Kare Bağlantı Testi	Pearson Chi-Square	30,532	0,002
	Likelihood Ratio	33,412	0,001
	Linear-by-Linear Association	0,658	0,417
Simetrik Bağlantı Gücü Ölçüleri	Phi	0,702	0,002
	Cramer's V	0,405	0,002
	Contingency Coefficient	0,574	0,002

Aşağıdaki grafikten de anlaşılacağı üzere peşin ödeme şekli yine tüm sektör firmalarınca tercih edilen bir ödeme şekli olmuştur. Mal mukabili ödeme tipi ise makine sektörü dışındaki tüm sektör firmalarınca değişik oranlarda tercih edilen ödeme şekli olmuştur. Şekil bütün olarak değerlendirildiğinde sektörlere göre tercih kalıplarının söz konusu olduğu söylenebilir.

Şekil 22: Hipotez 7 Sütun Grafiği



Hipotez 8

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki vardır.

62 cevabın incelendiği ve iki nominal değişken arasındaki bağlantının karşılaştırıldığı bu hipoteze ilişkin test sonuçları tablo 69'daki gibidir. Ki-Kare bağlantı testi istatistiklerinin doğrusal bağlantı istatistiği dışında %5'den küçük kuyruk olasılığına sahip olmaları faaliyet sektörü ile AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için yapılan ihracat işlemlerinde ödeme şekli kullanım nedeni arasında istatistiksel olarak anlamlı bir bağlantı olduğu anlamını taşımaktadır. Bununla birlikte söz konusu bağlantının en az orta düzeyde güçlü olduğu söylenebilir.

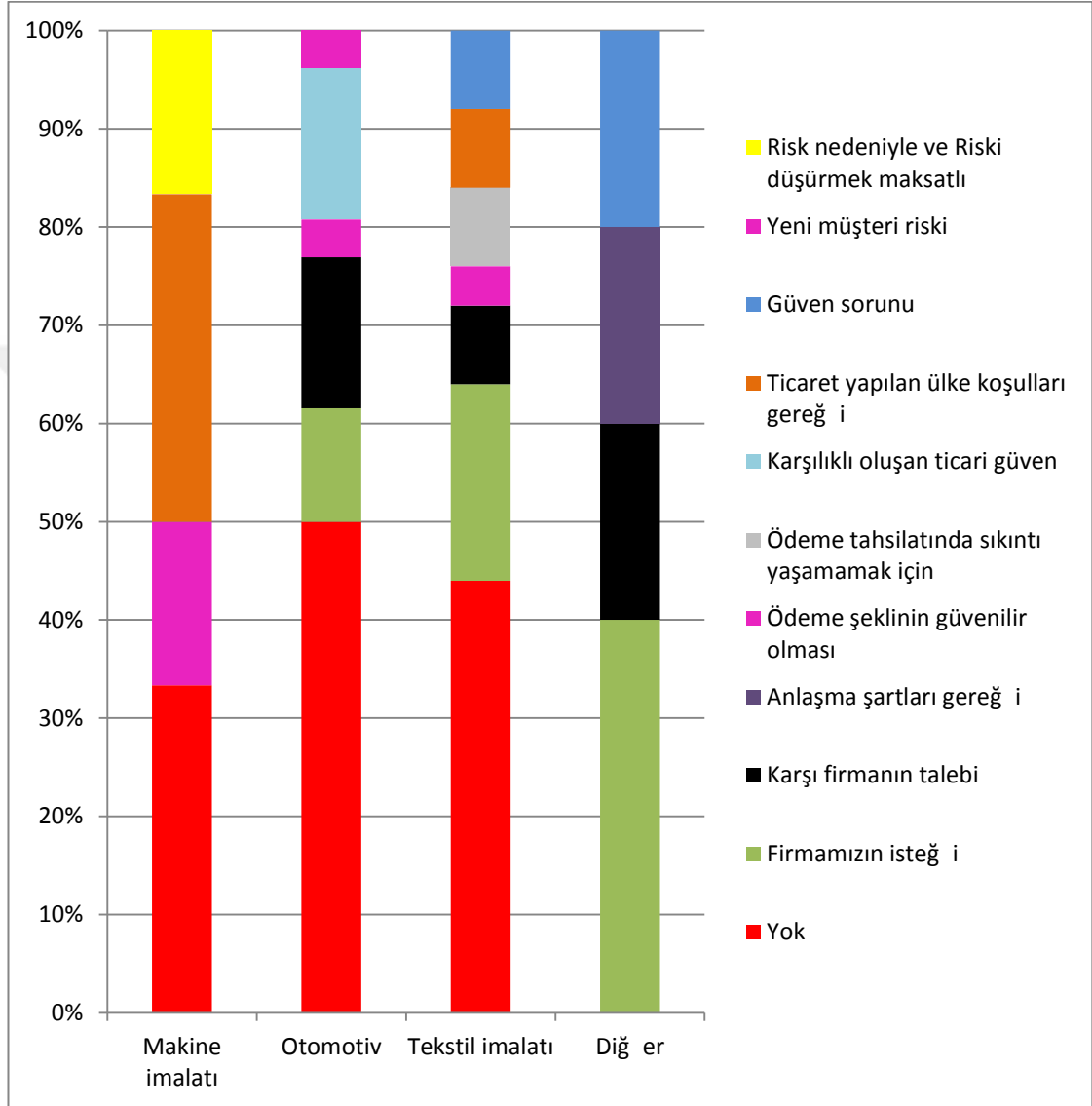
Tablo 69: Hipotez 8 Test İstatistikleri

ANALİZ / TEST	TEST İSTATİSTİĞİ	İstatistik Değeri	Asimptotik p-değeri
Ki-Kare Bağlantı Testi	Pearson Chi-Square	53,512	0,005
	Likelihood Ratio	46,670	0,027
	Linear-by-Linear Association	0,888	0,346
Simetrik Bağlantı Gücü Ölçüleri	Phi	0,929	0,005
	Cramer's V	0,536	0,005
	Contingency Coefficient	0,681	0,005

Şekil 23'de yer alan grafikte temsil edilen sektör gruplarına bakıldığında “firmamızın isteği” nedeni sırasıyla diğer sektörler, tekstil sektörü ve otomotiv sektörü açısından önemli bir tercih nedeni olmuştur. Makine imalat sektörü, otomotiv sektörü ve tekstil sektörü cevaplarından büyük çoğunluğu tercih nedeni göstermemiştir. “Karşı firmanın talebi” nedeninin sırasıyla diğer sektörler, tekstil sektörü ve otomotiv sektörü için tercih sebebi olduğu görülmektedir. Dile getirilen diğer tercih nedenleri ise her sektörde farklı

oranlarda ifade edilmişlerdir. Genel olarak bakıldığında sektör firmalarının neden profillerinin nispeten karşılaştırılabilir farklı kalıplara sahip olduğu söylenebilir.

Şekil 23: Hipotez 8 Sütun Grafiği



3.6.3. Faaliyet Sektörü - Dış Ticaret Hacmi ile İhracatçı İken Mal Mukabili Ödeme Şekli Kullanım Nedeni ve Ödeme Sorunu Yaşama Oranı Arasındaki İlişkiyi Konu Alan Hipotez Testleri

Bu konu ile ilgili 4 hipotez analiz edilmiştir. Söz konusu hipotezlerde şirketlerin, faaliyet sektörü ve dış ticaret hacmi ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şeklini kullanım nedenleri ve bu işlemlerde ödeme sorunu yaşama oranı arasındaki ilişki araştırılmıştır.

Hipotez 9

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şeklini kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şeklini kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Verilen 65 cevabın analiz edildiği ve faaliyet sektörü ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şeklini kullanım nedeni arasında muhtemel bir bağlantının sorgulandığı bu hipotez testinin tablo 70’te yer alan sonuçlarına göre %5 düzeyinde iki nominal değişken arasında anlamlı bir bağlantı tespit edilememiştir. Tüm ki-kare bağlantı istatistikleri %5’den büyük kuyruk olasılığına sahiptirler. Dolayısıyla H₀ hipotezi reddedilememektedir.

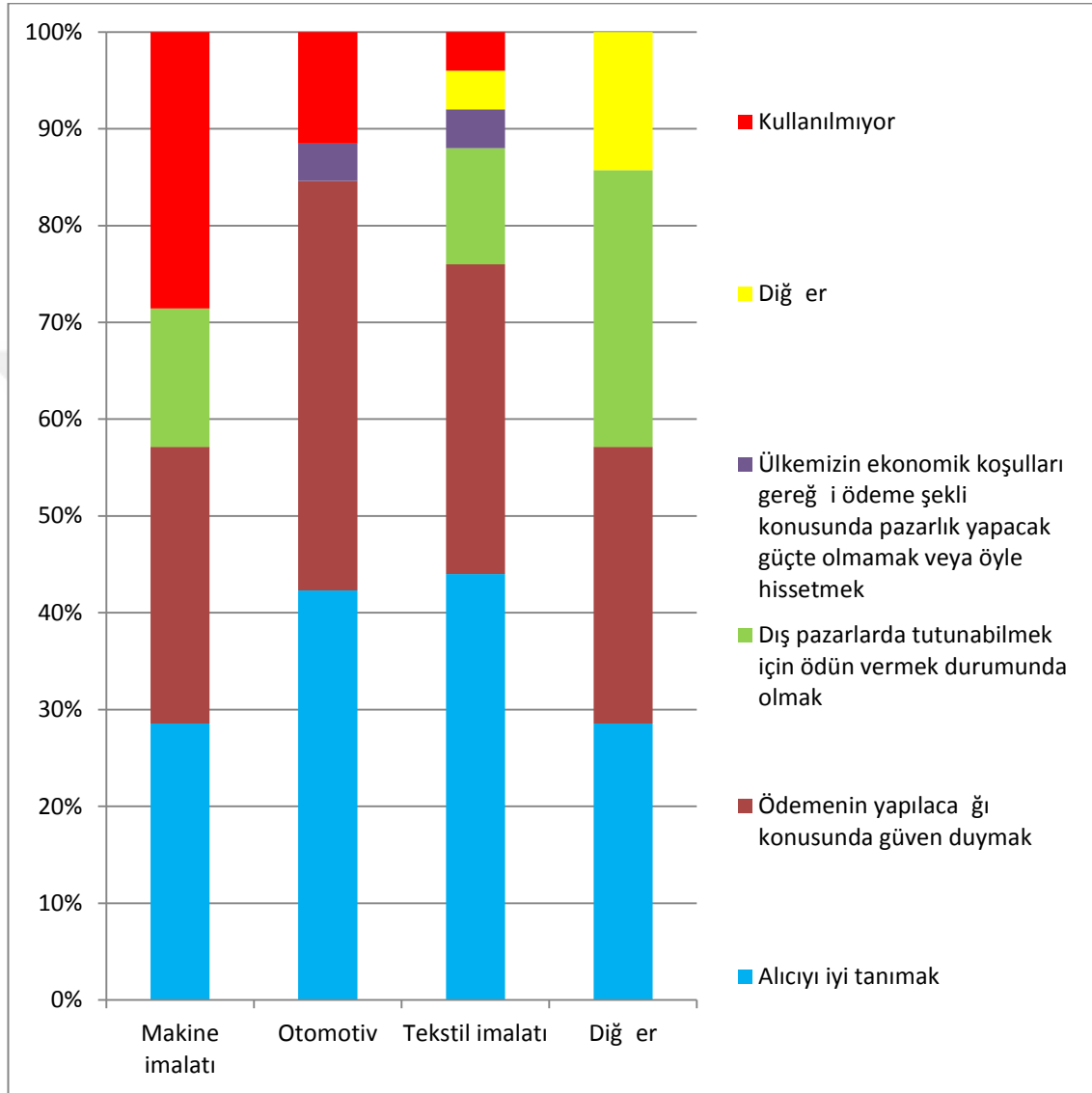
Tablo 70: Hipotez 9 Test İstatistikleri

ANALİZ / TEST	TEST İSTATİSTİĞİ	İstatistik Değeri	Asimptotik p-değeri
Ki-Kare Bağlantı Testi	Pearson Chi-Square	15,713	0,401
	Likelihood Ratio	16,970	0,321
	Linear-by-Linear Association	0,502	0,479
Simetrik Bağlantı Gücü Ölçüleri	Phi	0,492	0,401
	Cramer's V	0,284	0,401
	Contingency Coefficient	0,441	0,401

Şekil 24’teki grafiğe göre, cevap verenler arasında yer alan sektör firmalarının tümü, ihracatçı iken mal mukabili ödeme şeklini kullanım nedeni olarak “alıcıyı iyi tanımak” cevabını belirtmişlerdir. Tüm sektörlerce kullanım nedeni olarak cevaplanan bir diğer önemli seçenek ise “ödememin yapılacağı konusunda güven duymak” olmuştur. “Ülkemizin ekonomik koşulları gereği pazarlık yapacak güçte olmamak ya da öyle hissetmek” en az belirtilen neden olmuştur. Tekstil sektöründeki firmaların belirttikleri nedenler diğer sektörlerle göre daha fazla çeşitlilik göstermektedir. Şekil bütün olarak

değerlendirildiğinde sektörlere göre mukayese edilebilir tercih kalıplarının söz konusu olmadığı söylenebilir.

Şekil 24: Hipotez 9 Sütun Grafiği



Hipotez 10

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımında sorun yaşama oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımında sorun yaşama oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

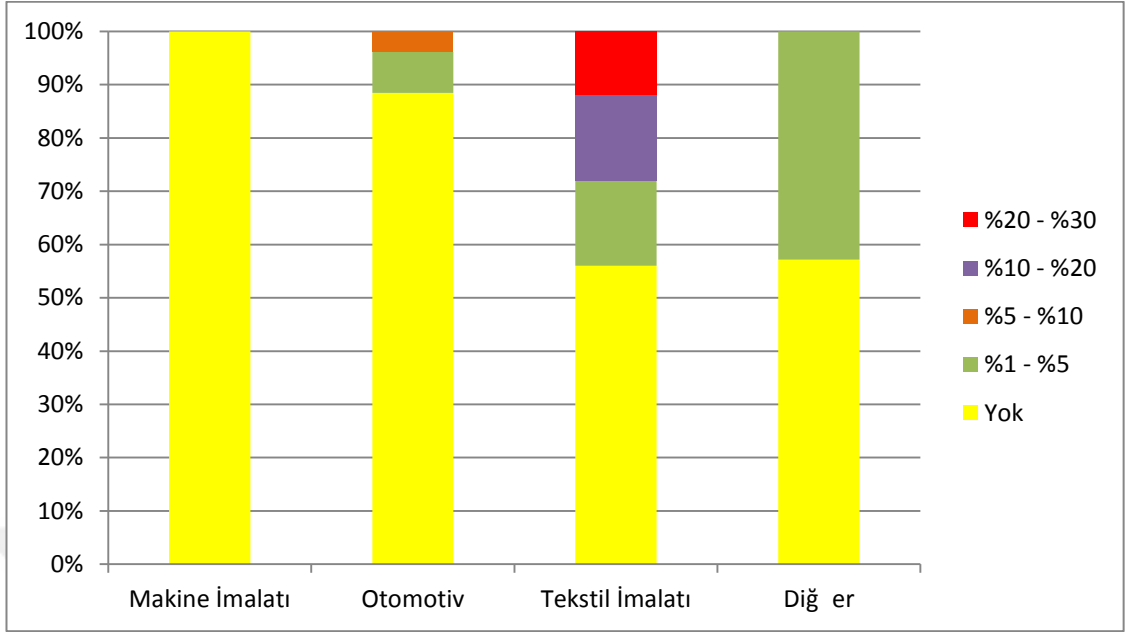
65 cevabın incelendiği ve iki nominal değişken arasındaki bağlantının araştırıldığı bu hipoteze ilişkin test sonuçları tablo 71'deki gibidir. Ki-Kare bağlantı testi istatistiklerinin, doğrusal bağlantı istatistiği haricinde %5'den küçük p-değerine sahip şekilde çıkmaları faaliyet sektörü ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımında sorun yaşama oranı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir bağlantı olduğu anlamını taşımaktadır. Bununla birlikte, söz konusu bağlantının orta düzeyde güçlü olduğu söylenebilir.

Tablo 71: Hipotez 10 Test İstatistikleri

ANALİZ / TEST	TEST İSTATİSTİĞİ	İstatistik Değeri	Asimptotik p-değeri
Ki-Kare Bağlantı Testi	Pearson Chi-Square	21,462	0,044
	Likelihood Ratio	23,549	0,023
	Linear-by-Linear Association	3,193	0,074
Simetrik Bağlantı Gücü Ölçüleri	Phi	0,575	0,044
	Cramer's V	0,332	0,044
	Contingency Coefficient	0,498	0,044

Şekil 25'teki grafiğe göre, firmaların çoğu ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımında sorun yaşamadığını belirtmiştir. Sırasıyla diğer sektörler, tekstil imalatı sektörü ve otomotiv sektörü konuyla ilgili %1 ile %5 arasında sorun yaşama oranı olduğunu ifade etmiştir. Otomotiv sektörü tarafından belirtilen %5 ile %10 arasında sorun yaşama oranı en az verilen cevaptır.

Şekil 25: Hipotez 10 Sütun Grafiği



Hipotez 11

H_0 : Şirketlerin dış ticaret hacmi ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_1 : Şirketlerin dış ticaret hacmi ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki vardır.

65 cevabın analiz edildiği ve dış ticaret hacmi ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanım nedeni arasındaki muhtemel bir bağlantının sorgulandığı bu hipotez testinin tablo 72’de yer alan sonuçlarına göre %5 düzeyinde iki nominal değişken arasında anlamlı bir bağlantı tespit edilememiştir. Tüm ki-kare bağlantı istatistikleri %5’den büyük kuyruk olasılığına sahiptirler. Bu nedenle H_0 hipotezi reddedilememektedir.

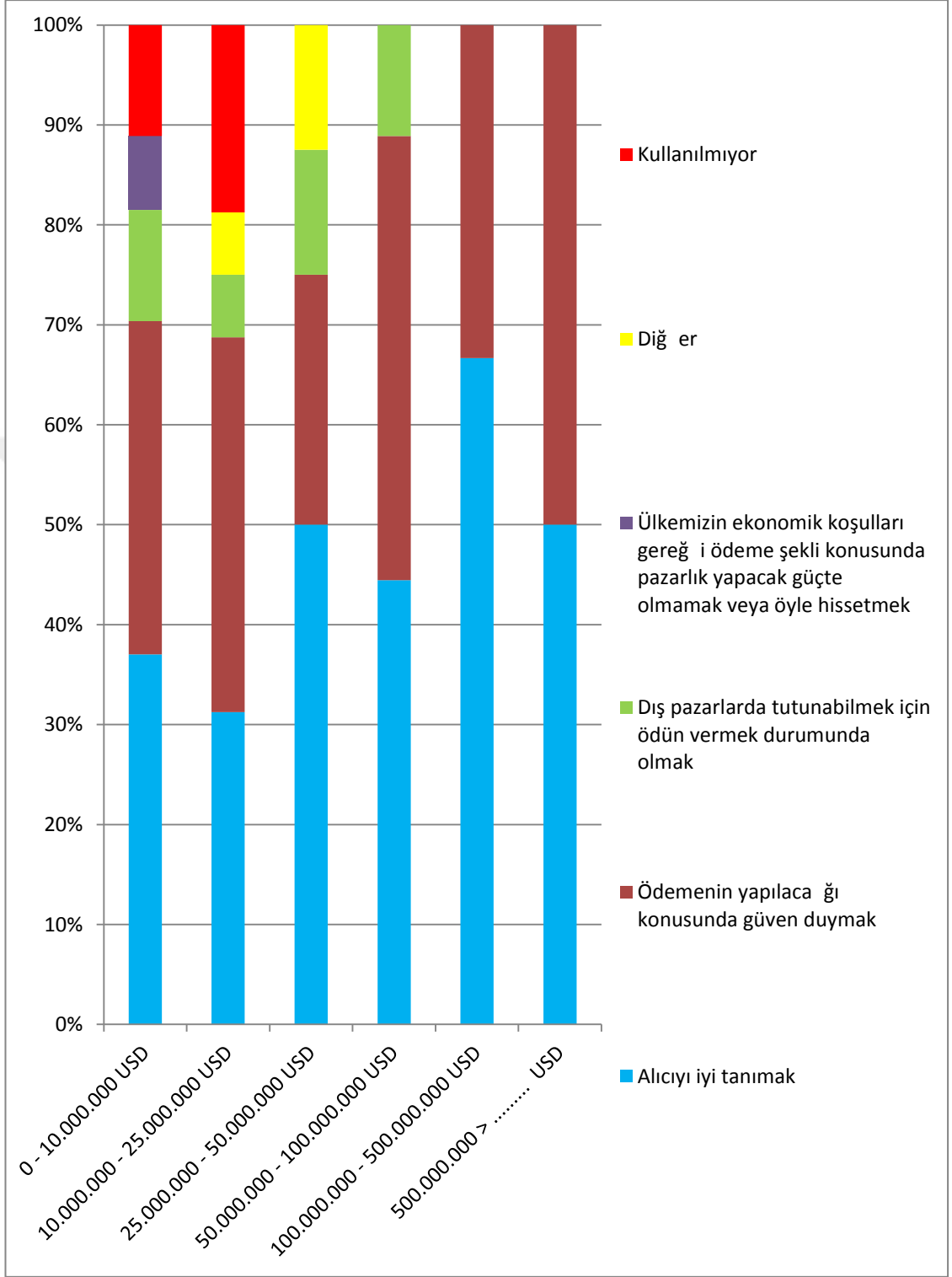
Tablo 72: Hipotez 11 Test İstatistikleri

ANALİZ / TEST	TEST İSTATİSTİĞİ	İstatistik Değeri	Asimptotik p-değeri
Ki-Kare Bağlantı Testi	Pearson Chi-Square	13,282	0,973
	Likelihood Ratio	16,147	0,910

	Linear-by-Linear Association	2,721	0,099
Simetrik Bağlantı Gücü Ölçüleri	Phi	0,452	0,973
	Cramer's V	0,202	0,973
	Contingency Coefficient	0,412	0,973

Şekil 26'daki grafikten de anlaşılacağı üzere, dış ticaret hacmi sınıflamasına tabi sektör firmalarının hepsi “alıcıyı iyi tanımak” cevabını ihracatçı iken mal mukabili ödeme şeklinin kullanım nedeninin önemli bir etkeni olarak belirtmişlerdir. Grafikte verilen dış ticaret hacmi sınıflaması içinde yer alan ihracatçı firmalar “ödemenin yapılacağı konusunda güven duymak’ nedenini bir diğer önemli seçenek olarak ifade etmişlerdir. “Ülkemizin ekonomik koşulları gereği pazarlık yapacak güçte olmamak ya da öyle hissetmek” en az belirtilen neden olmuştur. 100 milyon dolar ve üzeri dış ticaret hacmine sahip tüm firmaların belirttiği nedenler diğer dış ticaret hacimlerine sahip firmalara göre tek tipte ve en çok belirtilen iki önemli neden üzerinde yoğunlaşmış gözükmektedir. Şekil bütün olarak değerlendirildiğinde sektörlere göre karşılaştırılabilir tercih kalıplarının söz konusu olmadığı söylenebilir

Şekil 26: Hipotez 11 Sütun Grafiği



Hipotez 12

H₀: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımında sorun yaşama oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımında sorun yaşama oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Ordinal (sıralı) ölçekle ifadelendirdiğimiz dış ticaret hacmi ve ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımında sorun yaşama oranları arasında muhtemel bir bağlantıyı araştırdığımız bu hipotez testinin 65 cevap üzerinden elde edilen test sonuçları aşağıda yer alan tablodaki gibidir. Söz konusu değişkenler arasında %5 düzeyinde anlamlı bir bağlantı olmadığı sonucuna varılmıştır. Ayrıca negatif olduğu öngörülen bağlantının çok zayıf ve istatistiksel olarak anlamlı olmadığı belirlenmiştir.

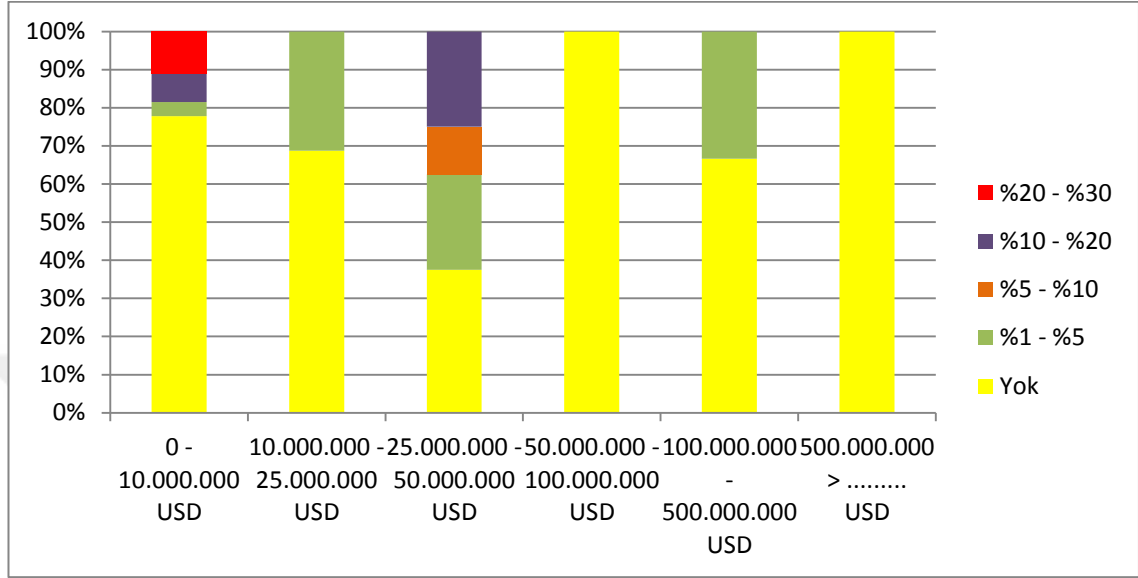
Tablo 73: Hipotez 12 Test İstatistikleri

ANALİZ / TEST	TEST İSTATİSTİĞİ	İstatistik Değeri	Asimptotik p-değeri
Ki-Kare Bağlantı Testi	Pearson Chi-Square	29,034	0,087
	Likelihood Ratio	28,234	0,104
	Linear-by-Linear Association	1,388	0,239
Simetrik Bağlantı Gücü Ölçüleri	Kendall's tau-b	-0,030	0,777
	Kendall's Tau-c	-0,021	0,777
	Gamma	-0,052	0,777
	Spearman Correlation	-0,037	0,770

Şekil 27'deki grafikte söz konusu ordinal ölçekli değişkenler arasında sistematik bir trendin mevcut olmadığı açıkça görülebilmektedir. Başka bir ifadeyle sorun yaşama oranı ile dış ticaret hacmi arasında aşağı veya yukarı yönlü bir senkronizasyonun varlığına rastlanmamıştır. Ayrıca 50 milyon dolar ve üzeri dış ticaret hacmine sahip firmaların ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımı sırasında ödeme

güçlüğü/sorunu yaşama durumunun olmadığı ya da söz konusu bazı firmalar için oldukça az düzeyde olduğu görülmektedir.

Şekil 27: Hipotez 12 Sütun Grafiği



3.6.4. Dış Ticaret Hacmi ile Akreditife Hâkimiyet ve Rezerv Kesintisi Yaşama Sorunu Arasındaki İlişkiyi Konu Alan Hipotez Testleri

Akreditife hâkimiyet ve rezerv kesintisi yaşama sorunu konusunun dış ticaret hacmi ile ilişkilendirilmesinin araştırıldığı bu bölümde toplam 4 hipotezin sınaması gerçekleştirilmiştir. Hipotezlerde kapsanan ve bağlantılanan değişkenler nominal ölçekle tanımlanmışlardır.

Hipotez 13

H₀: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditife hâkimiyet konusu arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditife hâkimiyet konusu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

65 cevabın incelendiği ve dış ticaret hacmi ile akreditife hâkimiyet konusu arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığının arandığı bu hipotezde, cevaplar üzerinde yapılan analiz ve test sonuçları tablo 74'teki gibidir. Bulgular dikkate alındığında, doğrusal

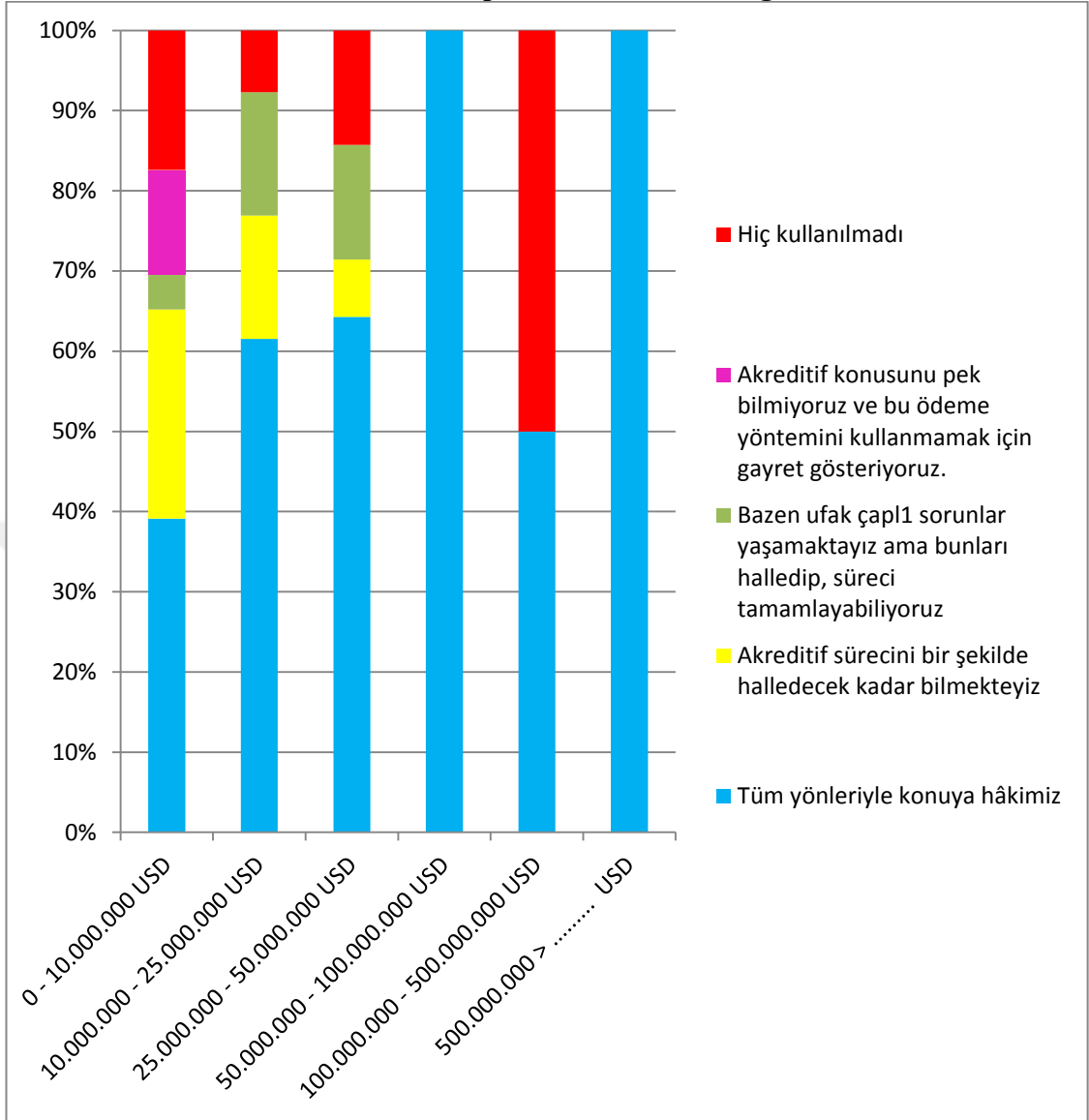
bağlantı istatistiği dışındaki diğer Ki-Kare istatistikleri açısından, iki nominal değişken arasında %5 düzeyinde anlamlı bir bağlantıya rastlanılmamıştır. Söz konusu Ki-Kare bağlantı istatistikleri için %5’den büyük p-değeri hesaplanmıştır. Sonuç itibariyle H_0 hipotezi reddedilememektedir.

Tablo 74: Hipotez 13 Test İstatistikleri

ANALİZ / TEST	TEST İSTATİSTİĞİ	İstatistik Değeri	Asimptotik p-değeri
Ki-Kare Bağlantı Testi	Pearson Chi-Square	23,523	0,264
	Likelihood Ratio	27,110	0,132
	Linear-by-Linear Association	4,178	0,041
Simetrik Bağlantı Gücü Ölçüleri	Phi	0,602	0,264
	Cramer's V	0,301	0,264
	Contingency Coefficient	0,515	0,264

Şekil 28’deki grafikte dış ticaret hacmi sınıflaması yapılan sektör firmalarının tümü, verdiği cevaplarda akreditifli ödeme hususuna “tüm yönleriyle konuya hâkimiz” şeklinde bildirimde bulunmuşlardır. Dış ticaret hacmi 50 milyon dolar ve üzerinde olan firmalar, akreditifli ödeme şekline tüm yönleriyle hâkim olduklarını veya ilgili ödeme şeklinin hiç kullanılmadığını belirtmişlerdir. Grafikte dış ticaret hacmi 0 ile 10 milyon dolar arasında olan firmaların akreditife hâkimiyet konusunda verdiği cevaplar her türden şıkkı kapsamaktadır. Bu durum, firmaların büyüklüğü ile akreditifli ödemeye hâkimiyet arasında söz konusu ilişki bakımından bize farklı ipuçları sunmaktadır.

Şekil 28: Hipotez 13 Sütun Grafiği



Hipotez 14

H₀: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte ticari faturalarda oluşan yanlışlardan rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte ticari faturalarda oluşan yanlışlardan rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

65 cevabın analiz edildiği ve dış ticaret hacmi ile akreditifli ödemede ticari faturalarda oluşan yanlışlardan dolayı rezerv kesintisi oluşması arasında muhtemel bir bağlantının sorgulandığı bu hipotez testinin tablo 75'te yer alan sonuçlarına göre %5 düzeyinde iki nominal değişken arasında istatistiksel olarak anlamlı bir bağlantı var olduğu

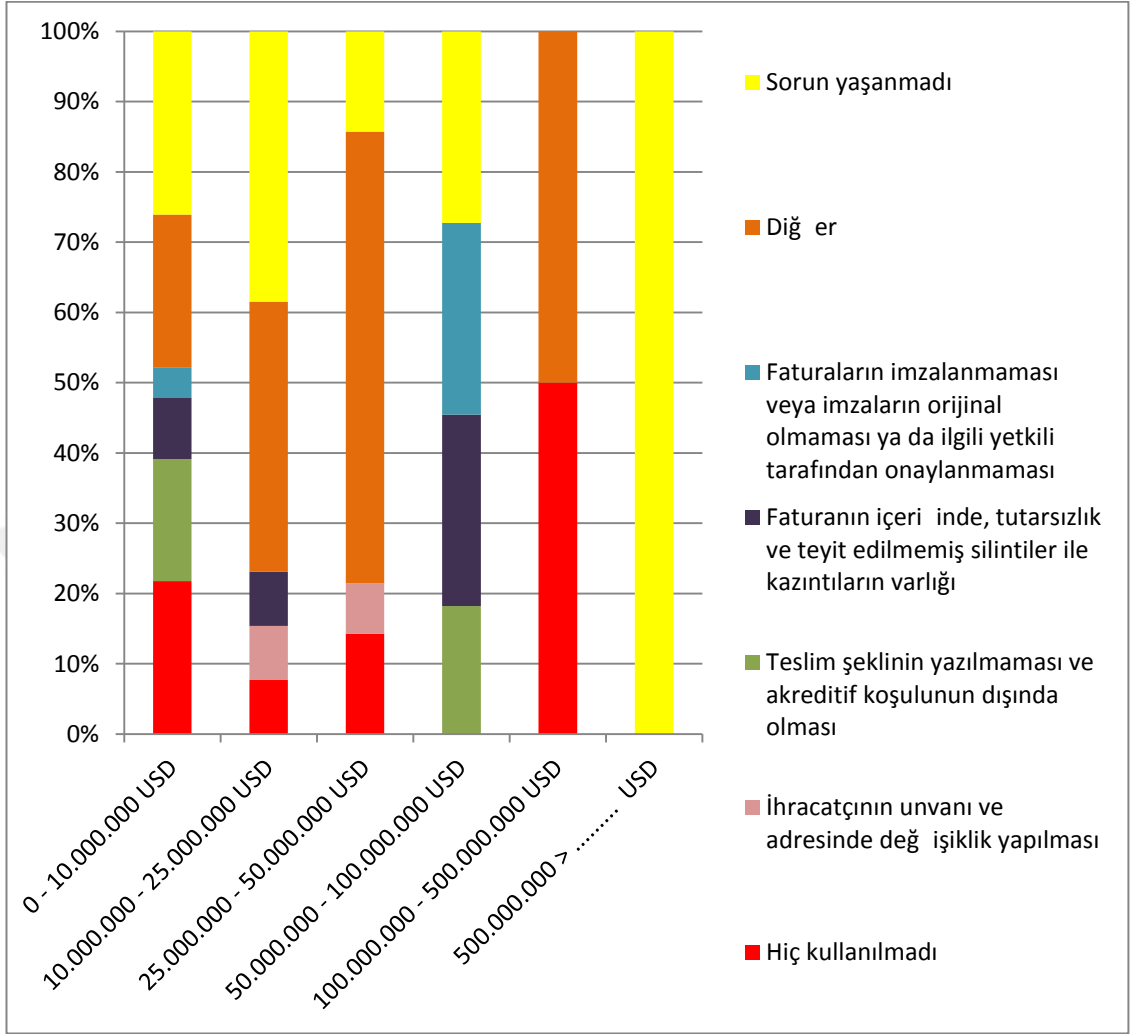
anlaşılmiştir. Doğrusal bağlantı istatistiği dışındaki Ki-Kare istatistikleri tümünde p-değeri %5'ten küçüktür. Dolayısıyla H_0 hipotezi reddedilmiştir. Bununla birlikte iki değişken arasında en az orta düzeyde güçlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin kanıtları elde edilmiştir.

Tablo 75: Hipotez 14 Test İstatistikleri

ANALİZ / TEST	TEST İSTATİSTİĞİ	İstatistik Değeri	Asimptotik p-değeri
Ki-Kare Bağlantı Testi	Pearson Chi-Square	44,977	0,039
	Likelihood Ratio	49,416	0,014
	Linear-by-Linear Association	0,951	0,329
Simetrik Bağlantı Gücü Ölçüleri	Phi	0,832	0,039
	Cramer's V	0,372	0,039
	Contingency Coefficient	0,640	0,039

Şekil 29'da yer alan grafikte cevap verenlerden, dış ticaret hacmi 0 ile 100 milyon dolar arası olan firmalar, her türden nedenle rezerv kesintisi yaşadıklarını beyan etmişlerdir. Dış ticaret hacmi 100 milyon dolar ve üzeri olan firmalar, ilgili ödeme şeklini ya hiç kullanmadıklarını ya hiç sorun yaşamadıklarını ya da açıkça ifade edilmemiş diğer sebepler dolayısıyla rezerv kesintisi yaşadıklarını belirtmişlerdir.

Şekil 29: Hipotez 14 Sütun Grafiği



Hipotez 15

H₀: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte konşimentolarda oluşan yanlışlar sebebiyle rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte konşimentolarda oluşan yanlışlar sebebiyle rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

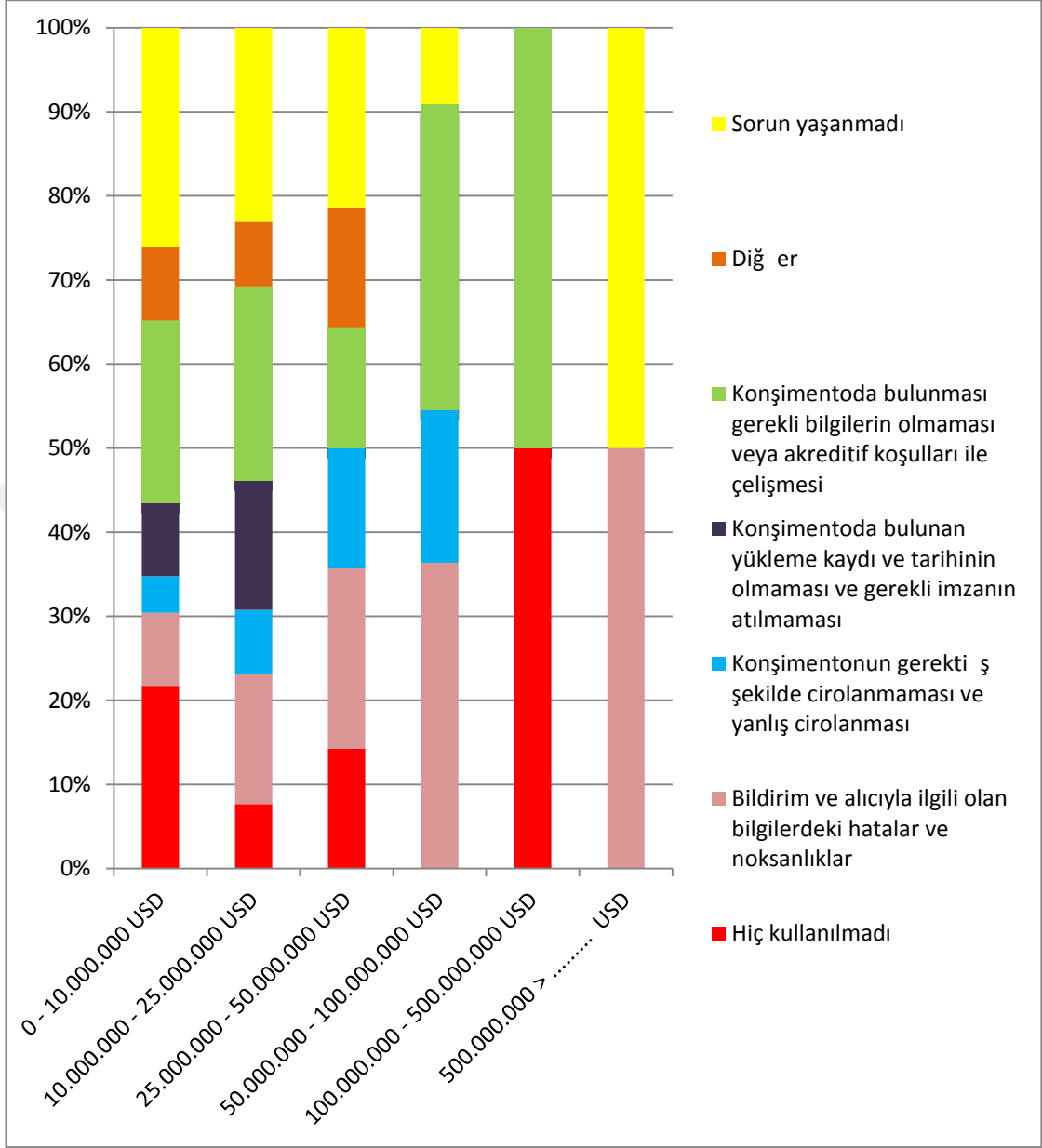
65 cevabın analiz edildiği bu hipotezde, tablo 76'da belirtilen bulgular dikkate alındığında, %5 düzeyinde iki nominal değişken arasında anlamlı bir bağlantı söz konusu değildir. Ki-Kare bağlantı istatistiklerinin hepsinde %5'den büyük kuyruk olasılığı söz konusudur. Bu sebeple H₀ hipotezi reddedilememektedir. %5 düzeyinde anlamlı kabul edilemeyen bağlantının orta düzeyde güçlü olduğu öngörülmüştür.

Tablo 76: Hipotez 15 Test İstatistikleri

ANALİZ / TEST	TEST İSTATİSTİĞİ	İstatistik Değeri	Asimptotik p-değeri
Ki-Kare Bağlantı Testi	Pearson Chi-Square	22,526	0,834
	Likelihood Ratio	26,511	0,649
	Linear-by-Linear Association	0,598	0,439
Simetrik Bağlantı Gücü Ölçüleri	Phi	0,589	0,834
	Cramer's V	0,263	0,834
	Contingency Coefficient	0,507	0,834

Şekil 30'daki grafikte dış ticaret hacmi sınıflaması yapılan sektör firmalarının tamamına yakını, akreditifli ödemelerde konşimentolarda oluşan yanlışlar sebebiyle rezerv kesintisi yaşanması durumuyla ilgili, “bildirim ve alıcıyla ilgili olan bilgilerindeki hatalar ve noksanlıklar” ile “konşimentoda bulunması gerekli bilgilerin olmaması veya akreditif koşulları ile çelişmesi” nedenlerini belirtmişlerdir. Dış ticaret hacmi 100 ile 500 milyon dolar arası olan firmalar tek bir sebepten dolayı sorun yaşadıklarını belirtmişler ya da bu ödeme şeklini hiç kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. “Konşimentoda bulunan yükleme kaydı ve tarihinin olmaması ile gerekli imzanın atılmaması” nedeni firmalarca en az belirtilen neden olarak karşımıza çıkmaktadır.

Şekil 30: Hipotez 15 Sütun Grafiği



Hipotez 16

H₀: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte sigorta poliçelerinde oluşan yanlışlar sebebiyle rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte sigorta poliçelerinde oluşan yanlışlar sebebiyle rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

65 adet verilen cevabın incelendiği ve dış ticaret hacmi ile akreditifli ödemede sigorta poliçelerinde oluşan yanlışlar sebebiyle rezerv kesintisi yaşanması arasında anlamlı bir

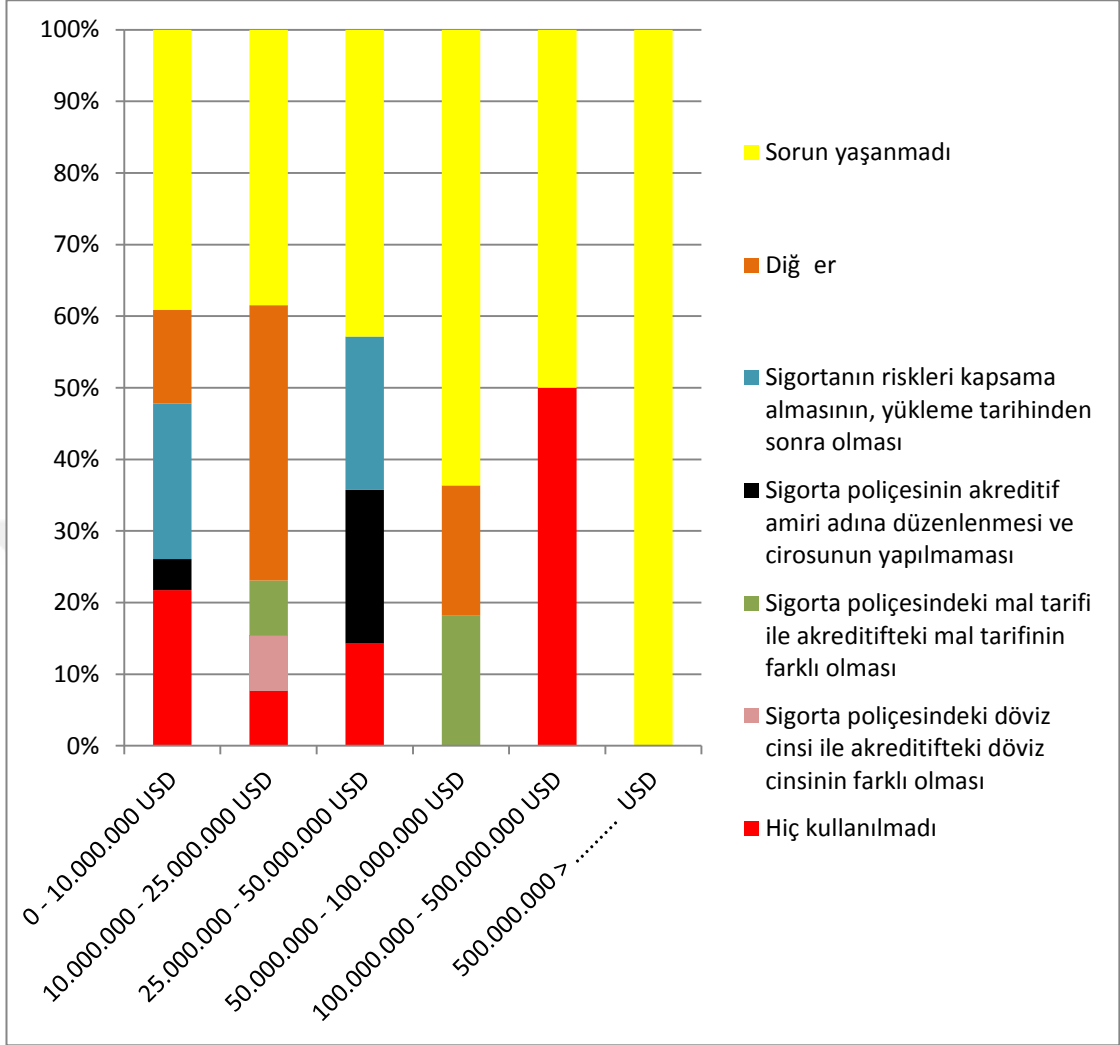
ilişki olup olmadığının irdelendiği bu hipotezde, oluşan sonuçlar tablo 77'deki gibidir. Veriler analiz edildiğinde, %5 düzeyinde iki nominal değişken arasında anlamlı bir bağlantıya rastlanılmamıştır. Ki-Kare bağlantı istatistiklerinin hepsinde %5'den büyük kuyruk olasılığı oluşmuş durumdadır. Bu sebeple H_0 hipotezi reddedilememektedir. %10 düzeyinde dahi anlamlı kabul edilemeyen bağlantının gücünün orta düzeyde olduğu söylenebilir.

Tablo 77: Hipotez 16 Test İstatistikleri

ANALİZ / TEST	TEST İSTATİSTİĞİ	İstatistik Değeri	Asimptotik p-değeri
Ki-Kare Bağlantı Testi	Pearson Chi-Square	38,677	0,133
	Likelihood Ratio	42,467	0,065
	Linear-by-Linear Association	1,262	0,261
Simetrik Bağlantı Gücü Ölçüleri	Phi	0,771	0,133
	Cramer's V	0,345	0,133
	Contingency Coefficient	0,611	0,133

Şekil 31'de verilen grafikte, tüm dış ticaret hacmi sınıfında bulunan firmalar, akreditifli ödemede sigorta poliçelerinde oluşan yanlışlar sebebiyle rezerv kesintisi olması sorununu yaşamadığını belirtmişlerdir. Yaşanan rezerv kesintisi nedeni olarak “diğer” seçeneği gösterilen somut nedenler içinde en çok belirtilenidir. En az cevaplanan “sigorta poliçesindeki döviz cinsi ile akreditifteki döviz cinsinin farklı olması” nedeni dış ticaret hacmi 10 ile 25 milyon dolar arasında olan firmalar tarafından cevaplanmıştır. Çok sayıda farklı nedenin belirtildiği sütunlar, 0 ile 25 milyon dolar arası dış ticaret hacmine sahip firmaların klasmanına aittir.

Şekil 31: Hipotez 16 Sütun Grafiği



SONUÇ VE ÖNERİLER

Türkiye'nin ihracat hacmi performansında ikinci sırada yer alan Bursa ilindeki önde gelen sanayi bölgelerinde faaliyet gösteren şirketlere uygulanan çalışma eşliğinde, dış ticarete ödeme şekilleri konusunda şirketlerin sahada karşılaştığı sorunlar ve ticaret yapılan yere göre ödeme şekli tercihi ile kullanım nedenlerinin tespit edilmesinin amaçlandığı bu çalışmanın nihayetinde birtakım sonuçlar elde edilmiştir.

Şirketlerin faaliyet süresi ile ithalatçı iken en sık kullandıkları ödeme şekli arasında olası bir anlamlı ilişkinin sorgulandığı kısımda, anlamlı bir ilişkiye rastlanılmamıştır. Şirketlerin ithalatta yoğunluklu olarak peşin ödeme ve onu takiben mal mukabili ödeme şeklini kullandıkları tespiti yapılmıştır.

İhracatçı iken en sık kullanılan ödeme şekli ile faaliyet süresi arasındaki ilişkiye bakıldığında, anlamlı bir ilişki ortaya çıkmamıştır. Çalışmaya dâhil olan tüm sektör gruplarının ihracatta ağırlıklı olarak mal mukabili ödemeyi kullandıkları anlaşılmaktadır. Peşin ödeme takiben kullanılan ödeme şeklidir.

Çalışmanın bir diğer kısmında, dış ticaret şirketlerinin ithalat ve ihracat yaptığı yere göre, ödeme şekli tercihi ve bu tercihi oluşturan nedenlerin faaliyet sektörü ile herhangi bir ilişki arz edip etmediği araştırılmıştır. TÜİK tarafından açıklanan 2015 yılı verilerinde, Türkiye'nin ihracatında %40'dan fazla payı oluşturan AB ülkeleri için şirketlerin ithalat ile ihracat işlemleri sırasında ödeme şekli kullanımı ve kullanım nedenleri incelemeye tabi tutulmuştur. Şirketlerin faaliyet gösterdiği sektör ile ithalatçı iken AB ülkeleriyle yapılan ticarete kullandıkları ödeme şekli arasındaki durum incelendiğinde, anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Söz konusu ilişkiye istinaden, şirketlerin tüm sektörlerde AB bölgesi için peşin ödemeyi tercih ettikleri görülmüştür. Bunu takiben tekstil sektörü hariç yine tüm sektörlerin mal mukabili ödeme şeklini bu bölge için yoğunlukla kullandıkları görülmektedir. Bununla birlikte şirketlerin faaliyet sektörü ile ithalatçı konumundayken AB ülkeleriyle yapılan ticarete kullandıkları ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında da anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Bu bölgeden yapılan ithalatta söz konusu ödeme şekli kullanım nedeni olarak, tüm sektörlerce ağırlıklı olarak "karşı firmanın talebi" nedeni belirtilmiştir. Bu durumun,

ticaret yapılan söz konusu bölgenin ekonomik gücü ve dünyada kabul görmüş refah seviyesiyle ilgili olduğu firmalarca belirtilen bir husustur.

Çalışmada yer alan aynı içerikli kısımda, ihracatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şekli ile şirketlerin faaliyet gösterdiği sektör arasında ilişki olup olmadığı araştırılmış ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Bu bölge için en çok tercih edilen ve kullanılan ödeme şekli mal mukabili ödeme şekli olarak gözükmemektedir. Makine imalatı sektörü dışındaki tüm sektörlerce yoğun biçimde kullanılmaktadır. Bu konuyu takiben, ihracatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni ile faaliyet sektörü arasında ise anlamlı bir bağlantı tespit edilememiştir. Herhangi bir ilişki mevcut olmamasına rağmen, AB bölgesi için ödeme şekli kullanım nedeni olarak şirketler tarafından çoğunlukla “güven problemi olmaması” ve “karşı firmanın talebi” gerekçeleri belirtilmiştir.

TÜİK tarafından açıklanan 2015 yılı verilerinde, Türkiye'nin ihracatında yaklaşık %15'lik payı oluşturan AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için ödeme şekli kullanımı açısından yapılan araştırmada; ihracatçı konumundayken bu bölge için kullanılan ödeme şekli ile şirketin faaliyet gösterdiği sektör arasında anlamlı bir ilişki ortaya çıkmıştır. Burada tüm sektör firmalarınca yoğunluklu olarak peşin ödeme şeklinin tercih edildiği görülmektedir. Ayrıca ihracatçı konumundayken AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni ile faaliyet sektörü arasındaki ilişkinin varlığının araştırılmasında, anlamlı bir bağlantı tespit edilmiştir. Söz konusu anlamlı ilişkinin doğrultusunda, sektör firmaları tarafından en çok belirtilen neden olarak “firmamızın isteği” ön plana çıkmıştır. Bu, ihracat yapılan bölgeye duyulan ticari güvenin pek yüksek olmaması ve bulunulan tarih itibarıyla mevcut olan Rusya krizi nedeniyle şirketlerin çoğunlukla kendi talep ettikleri ödeme şekli kabul edildiği takdirde, ilgili bölgeye ihracat işlemi gerçekleştirdiği durumunu ortaya koymaktadır.

Çalışmanın diğer bir kısmında, ihracatçı konumunda olan şirketlerin ihracatçıya en düşük düzeyde güvence imkânı sağlayan mal mukabili ödeme şeklini neden kullandıkları araştırılmıştır. İhracatçı konumundaki şirketlerin güvenilirliği oldukça düşük olan mal mukabili ödeme şeklini niçin kullandıkları merak uyandıran bir

ayrındır. Söz konusu ödeme şekli kullanımı ile şirketlerin faaliyet gösterdiği sektör ve dış ticaret hacimleri arasında bir ilişki varlığı aranmıştır. Bu iki sınıflandırma ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımı arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanılmamıştır. Çalışmada yer alan sektörlere mensup şirketlerce, ihracatta bu ödeme şeklinin kullanımına “alıcıyı iyi tanımak” neden olarak gösterilmiştir. Yoğun olarak ifade edilen bir diğer gerekçe “ödemenin yapılacağı konusunda güven duymak”tır. Şirketlerin ihracatçının riskini oldukça artıran bu ödeme şeklini ihracat sırasında kullanmaları, ağırlıklı olarak ithalatçıya güven duymaları ve mal bedelinin ödeneceği konusunda şüphe taşımamaları sebeplerinden kaynaklanmaktadır.

İhracatçı iken mal mukabili ödeme şeklinin kullanımı sırasında ödeme sorunu yaşama durumu ile şirketlerin faaliyet süreleri ve dış ticaret hacimleri arasında bir ilişki olup olmadığı incelenen diğer bir konudur. Şirketlerin kuruluş yılı ve sektörde var olan tecrübesi ile ihracatçı iken kullandıkları mal mukabili ödeme şeklinde ödeme sorunu yaşaması arasında bir ilişki tespit edilememiştir. Şirketlerin tecrübesi artıkça ödeme sorunu yaşama oranının düşük seyredeceği düşüncesi gerçekleşmemiştir. Var olan herhangi bir kalıp bulunmamakta ve tecrübesi az olan firmalarla aynı doğrultuda ödeme sorunu yaşama oranı görülebilmektedir. Şirketlerin mali yapısı ve gelişmişliği ile ihracatta mal mukabili ödeme şekli kullanımında sorun yaşama oranı arasında da var olan bir ilişkiye rastlanılmamıştır. Şirketlerin mali gücü ve gelişmişliği artıkça sorun yaşama oranının düşük olacağı beklentisi gerçekleşmemiştir. Herhangi bir davranışsal durum bulunmamaktadır. Mali gücü ve gelişmişliği daha düşük seviyede olan firmalar ile daha yüksek seviyedeki firmalarda aynı doğrultuda ödeme sorunu yaşanabilmektedir.

Çalışmanın bir diğer aşamasında, şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifli ödeme konusuna hâkimiyeti arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmış ve anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Buna karşın, mali gücü ile gelişmişliği daha fazla olan ve mevcut durumu gereği kurumsallık yapısı bulunan şirketlerin tamamı akreditif konusuna tüm yönleriyle hâkim olduklarını belirtmişlerdir. Anlamlı bir ilişki tespit edilememiş olsa da, mali gücü ve gelişmişliği fazla olan firmalar hakkında mevcut olduğu düşünülen akreditif konusuna çok yönlü hâkimiyet, daha açık görülebilmektedir.

Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte ticari faturalarda oluşan yanlışlar sebebiyle rezerv kesintisi yaşanması arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı, çalışmanın aynı kısmında araştırılmıştır. Var olan anlamlı bir ilişkiye ulaşılmıştır. Şirketlerin mali gücü ve gelişmişliği ile ticari faturalar nedeniyle rezerv yaşama durumu bu aşamada irdelenmiştir. Mali gücü ve gelişmişliği giderek artan şirketlerin akreditifte sorun yaşama durumunun giderek azalacağı düşüncesi bu kısımda ana savı oluşturmuştur. Bu bağlamda mali gücü ve gelişmişliği yüksek olan şirketler, açıkça ifade edilmemiş genel olmayan sebepler dolayısıyla rezerv kesintisi yaşadıklarını ya da hiç sorun yaşamadıklarını ifade etmişlerdir. Bu durum, şirket gelişmişliğinin ve kurumsallığının giderek artmasıyla oturan kurum çalışma kültürünün, akreditifli ödemede sorun yaşama durumunda etkin rol oynadığı savını oldukça desteklemektedir.

Çalışmanın yine aynı aşamasında, rezerv kesintilerinde ana nedenlerden biri olan konşimentolardaki hatalardan rezerv yaşanması durumu ile şirketlerin dış ticaret hacmi arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Konşimentonun akreditif uygulamasında en çok sorun yaşanan belgelerin başında geldiği şirketlerce özellikle belirtilmektedir. Mali gücü ve gelişmişliği oldukça yüksek olan firmaların “konşimentoda bulunması gerekli bilgilerin olmaması veya akreditif koşulları ile çelişmesi” ve “bildirim ve alıcıyla ilgili olan bilgilerindeki hatalar ve noksanlıklar” nedenleri dolayısıyla ağırlıklı olarak sorun yaşadıkları görülmektedir.

Çalışmanın akreditifli ödeme şekliyle ilgili olan aynı bölümünde, şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifli ödemede sigorta poliçelerinde oluşan yanlışlar sebebiyle rezerv kesintisi yaşanması arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı araştırılmış, herhangi bir ilişkiye rastlanılmamıştır. İlişki tespit edilememiş olmasına rağmen, dış ticaret hacmi oldukça yüksek olan, gelişmişliği ve kurumsallığı ileri şirketler, bu konuyla ilgili hiç sorun yaşamadıklarını belirtmişlerdir. Bu durum, ödeme şekillerinin uygulamasında kurumsallığın ve bilgi birikiminin ne derece önem arz ettiğini açıkça göstermektedir.

Akreditifli ödeme ile ilgili olan diğer bir kısımda, akreditif metninin hazırlanışı aşamasında hangi bölümün/bölümlerin hazırlanması veya uygulanması esnasında sorunla karşılaşıldığı konusu irdelenmiştir. Şirketler, “45A bölümü (ithalata konu olan

mal veya hizmetler ile ilgili gerekli açıklamalar)” ve “46A bölümü (akreditif kapsamında ihracatçının düzenlemesi gereken evraklar)”nü ağırlıklı biçimde sorun yaşadıkları bölümler olarak belirtmişlerdir. Bu bağlamda ihracatçı tarafından hazırlanması gerekli olan evrakların, akreditif metninin işleyişi içerisinde büyük önemi olduğu net biçimde görülmektedir.

Akreditifli ödeme şeklinin araştırıldığı diğer bir kısımda, akreditifli ödemenin uygulanmasında, dış ticaret şirketleri tarafından “akreditifin açılma aşaması”nın ağırlıklı olarak en önemli görülen aşama olduğu ve akreditifte yer alan taraflar bakımından “amir banka”nın en çok sorun yaşanan taraf olduğu çalışma neticesinde çıkan sonuçlar arasındadır.

Çalışmada yer alan ve önem arz eden bir diğer kısımda, ödeme şekli türünün seçiminde rol oynayan etkenler araştırılmıştır. Şirketlerin ödeme şekli türü tercihinde ilk sıralarda yer alan etkenler olarak; a) anlaşma imzalayan iki taraf arasında karşılıklı ticari güven oluşması, b) karşı tarafın bu ödeme şeklini talep etmesi ve ilgili şirket tarafından bunun kabul edilmesi, c) kullanılan ödeme şeklinin güvenilir olması ve güvenilir görülmesi, d) kullanılan ödeme şeklinin maliyet yönünden daha uygun olması, elde edilen sonuçlardır.

Çalışmadaki bir diğer kısımda, vesaik mukabili ödeme şekli kullanımı ve hangi türünün yoğunlukla kullanıldığı araştırılmıştır. İlgili araştırma neticesinde vesaik mukabili ödeme şekli kullanımının dış ticaret firmaları için çok ön planda olmadığı anlaşılmıştır. Bu ödeme şeklinin kullanımı söz konusu olduğunda ise “kabul kredili vesaik mukabili ödeme” ve “teslimat karşılığı ödeme” türlerinin dış ticaret işlemlerinde ağırlıklı olarak kullanıldığı görülmektedir. Bu kullanım sırasında, uygulamada yer alan taraflar bakımından pek sorun yaşanmadığı belirtilmiştir. Düşük oranda yaşanan sorunlarda, “Tahsil bankası (The Collecting bank)” ve “Muhatap (Drawee)” sorun yaşanan tarafları oluşturmaktadır.

Dış ticaretin işleyiş bakımından ülkeler arasında gerçekleşmesi, muhatap olunan ülkelerde karşılaşılan sorunların neler olduğu sorusunu akla getirmektedir. Bu konunun

araştırıldığı kısımda, ticaret yapılan ülkelerde karşılaşılan sorunlar bakımından; a) dış ticaret yapılan ülkenin siyasi rejim bunalımlarının, b) ekonomik koşullarının, c) dış ticaret yapılan ülkenin kanunları ve kambiyo mevzuatının, sorunla karşılaşma gerekçesi olarak ilk sıralarda olduğu elde edilen sonuçlardandır.

Çalışmada varılan sonuçlar yukarıda belirtildiği doğrultudadır. Yapılan anket çalışması içerisinde, şirketlerin ödeme şekillerinin uygulamasında karşılaştığı sorunları takiben ne gibi finansal sıkıntılar ve bütçe sorunları yaşadıkları üzerine bir araştırma gerçekleştirilmemiştir. Uluslararası ticarete işlem akışı içinde önem arz eden konulardan bir diğeri olan teslim şekillerinin, ödeme şekillerinin uygulama işleyişi üzerine ne gibi etkiler yarattığı da incelenmemiş konular arasındadır. Saha çalışmasının, Türkiye'deki diğer önemli sanayi şehirlerinde tüm faaliyet sektörlerindeki büyük ve küçük çaplı dış ticaret şirketlerinin çoğunluğunu kapsayacak şekilde yapılması, daha derinlemesine tespitlerde bulunulmasına imkân sağlayacaktır. Sözü edilen konular gerçekleştirilebilecek akademik çalışmalar arasındadır. Bu bağlamda ilgili sorunların daha iyi anlaşılabilmesi, uygulama pratikliği ve tecrübesine yardımcı olunabilmesi için sorun yaşanan kısımlarda, belgeler üzerinde görülebilen hataların ve yanlışların dış ticaret şirketlerinin de yardımıyla örnek olarak detaylıca toplanıp arşivlenmesi ve bunların üzerinden çözüm çalışmalarının yapılması, eğitimlerin verilmesi gerçekleştirilebilecek diğer çalışmalardır. Üretilecek çözümler aşamasında, hataların önüne geçilebilmesi amaçlı risk yönetimi yaklaşımı içerisinde olunmalıdır. Bu çerçevede yapılacak çözüm analizleri ve hata gerçekleşmeden engelleme yöntemlerinin detaylı olarak geliştirilmesi ile uygulamaya katkı sağlanabilecektir.

KAYNAKLAR

AKIN, Hakan; (2014), *Yeni İşimiz Dış Ticaret*, Elma Yayınevi, 10. Baskı, Ankara.

AL KILIÇ, Şengül; (2010), “Uluslararası Ticarete Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi”, Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Cilt:XIV, Yıl:2010, Sayı:2.

APAK, Sudi; (1995), *Uluslararası Finansal Teknikler*, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul.

ATAMAN, Ümit ve Haluk Sumer; (2006), *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, Türkmen Kitabevi, 9. Baskı, İstanbul.

ATAY, M. Serdar ve Cihat Kartal; (2014), *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, Yetkin Yayınları, Ankara.

ATAYETER, Coşkun ve Arzu Erol; (2011), “Türkiye’de Uygulanmakta Olan İhracat Teşvikleri”, KSÜ İİBF Dergisi, Cilt:1, Sayı:1.

AY, Bülent; (2001), “İhracatın Finansmanında Eximbank Kredileri”, Dış Ticaret Eğitim Programı,12-13 Haziran 2001, Ağrı.

BAĞRIAÇIK, Atilla; (2003), *Belgelerle Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri*, Bilim Teknik Yayınevi, 7. Baskı, İstanbul.

BAĞRIAÇIK, Atilla ve Seyfettin Kantekin; (1998), *İhracat-İthalatta Akreditif İşlemleri*, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul.

BERGAMI, Roberto; (2007), “Will the UCP 600 Provide Solutions to Letter of Credit Transactions?”, International Review of Business Research Papers, Vol 3, No 2.

BERGAMI, Roberto; (2006), “The Link Between Incoterms 2000 and Letter of Credit Documentation Requirement and Payment Risk”, *Journal of Business Systems, Governance and Ethics*, Vol 1, No 4.

BOZKURT, Seçkin; (2006), *Akreditifin Uygulanması*, Seçkin Yayıncılık.

BRANCH, Alan E. (2009). *Global Supply Chain Management and International Logistics*. New York: Routledge.

CANITEZ Murat ve Okan Fettahlıoğlu; (2004), *Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Factoring-Forfaiting*, Gazi Kitabevi, Ankara.

CEYLAN, Ali; (2002), *Finansal Teknikler*, 4. Baskı, Ekin Kitabevi, Bursa.

ÇELİK, Kenan, C. Kalaycı ve A. R. Sandalcılar; (2011), *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*, Murathan Yayınevi, 8. Baskı, Bursa.

DEMİR, Musa; (2002), *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, Detay Yayınları, Ankara.

DOĞAN, Hulusi; (2005), *İhracat Pazarlaması ve İşlemleri*, Detay Yayıncılık, Ankara.

DOLAN, J. F.; (2002), “Why high discrepancy rates do not discourage L/C use”, *DC Insight* Vol 8, No 3.

EKİNCİ, Yılmaz; (1997), *Dış Ticaret İşlemleri ve İhracatçının El Kitabı*, Ak-Bil Yayıncılık, Bursa.

ERDOĞAN, İhsan; (2000), *Akreditif Sözleşmeleri*, Nobel Akademik Yayıncılık.

ERYÜREK, Őenay; (1987), *Uluslararası Ticarete Ödeme Şekilleri ve Vesaik*, Anadolu Bankası Eğitim Yayınları 2.

GENÇOSMANOĞLU, Ömer Tarık; (2016), “Dahilde İşleme Rejiminin Türkiye’de Dış Ticaret, İstihdam ve Rekabet Gücüne Etkileri”, Business and Economics Research Journal, Volume 7, Number 2, pp.83-102.

GERNİ, Cevat; (1990), *Dış Ticaretin Finansmanı*, TOBB Yayın No Genel:139, Ankara.

GÜLTEKİN, Sadettin ve Mustafa Savcı; (2010), *Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi*, Murathan Yayınevi, 2. Baskı, Bursa.

GÜNER, Ümit ve Alper Yılmaz; (2010), *Dış Ticaret*, Lotus Yayıncılık, Ankara.

GÜRSOY, Yaser; (2009), *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*, Ekin Kitabevi, 5. Baskı, Bursa.

GÜVEN, Özcan; (1994), *İhracat Uygulamaları*, Eskişehir.

HİNKELMAN, Edward G.; (2002), *Uluslararası Ödemeler, Akreditifler, Vesaik Karşılığı Tahsilâtlar ve Siber Ödemeler*, Çev., Berk Kaplaner, Kontent Kitap, İstanbul.

<http://www.ekonomi.gov.tr>

<http://www.gtb.gov.tr>

<http://www.hazine.gov.tr>

<http://www.immib.org.tr>

<http://www.uib.org.tr>

<http://www.tuik.gov.tr>

<http://www.tim.org.tr>

<http://muhasebeturk.org>

<http://imidb.metu.edu.tr>

İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME); (2009), *100 Soruda Dış Ticaret*, Ar-Ge Başkanlığı.

KARACAN, Sami; (2010), *Dış Ticaret ve Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi*, Umuttepe Kitabevi, Kocaeli.

KARAGÜL, Mehmet ve Berfu İlter; (2010), *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi Teori ve Uygulama*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.

KARAHAN, Kasım ve Murat Canitez (2008), *Uygulamalı İhracat İthalat İşlemler ve Dökümantasyon*, 2. Baskı. Gazi Kitabevi. Ankara.

KAVAK, Kemal; (2000), *Akreditif İşlemleri ve Uygulamaları*, Ankara.

KAYA, Ferudun; (2013), *Dış Ticaret ve Finansmanı*, Beta Basım Yayım Dağıtım, 3. Baskı, İstanbul.

KAYA, Ferudun; (2011), *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi (Yeni Mevzuat ve Belgeler)*, Beta Yayınları, İstanbul.

KEMER, O. Barbaros; (2009), *İş Dünyası İçin Pratik Dış Ticaret İşlemleri*, Alfa Aktüel Yayınları.

KEMER, O. Barbaros; (2003a), *Bir Dış Ticaret Politikası Aracı İhracat Teşvikleri Teori Uygulama*, Alfa Basım Yayın Dağıtım, İstanbul.

KEMER, O. Barbaros (2003b), *Dış Ticaret Teknikleri Teori-Uygulama*, Alfa Basım Yayın Dağıtım, İstanbul.

KIZIL, Ahmet ve Macide Şoğur; (1997), *İthalat-İhracat İşlemleri ve Muhasebesi*, Der Yayınevi, İstanbul.

KİRTİŞ, A. Kazım; (2013), *Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi Teorik ve Uygulamalı*, Hizmet Vakfı Yayınları, İstanbul.

KOBAN, Emine; (2002), *Dış Ticaret Eğitimi*, Alfa Yayıncılık, İstanbul.

KODALAK, Oğuzhan, B. Topal ve A. S. Dizkırıcı; (2015), “Dış Ticarete Akreditifli Ödemeler: UCP 600’e Göre Bankalarda Güncel Örnek”, *Journal Of Accounting, Finance and Auditing Studies*, Volume 1, Issue 3.

LEE, T. O.; (2005), *International Trade Finance Risk Management*, Toronto, Canada.

MELEMEN, Mehmet; (2003), *Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri*, İstanbul.

MELEMEN, Mehmet ve S. Burak Arzova; (1998), *Uygulamalı Uluslararası Ticaret - Finansman Teknikleri - Ticari İngilizce*, Alfa Yayınları, İstanbul

MTO Milletlerarası Ticaret Odası; (2007), *Akreditiflere İlişkin Bir Örnek Usuller ve Uygulama Kuralları* Yayın No: 600.

ÖZALP, Abdurrahman; (2004), *Uluslararası Yeni Kurallar Işığında Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekilleri, Genel ve Bankalar Uygulaması*, İstanbul.

ÖZDEMİR, Zekai; (2005), “Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri”, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (10) 2005/2, s.194-224.

ÖZTÜRK, Nazım; (2012), *Dış Ticaret Kuram Politika Uygulama*, Ekin Basın Yayın Dağıtım, Bursa.

POLAT, Ali; (2008), “Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600”, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Yıl:7, Sayı:13, Bahar 2008, s.209-222.

SEYİDOĞLU, Halil; (2013), *Uluslararası İktisat*, Güzem Can Yayınları, Geliştirilmiş 19. Baskı, İstanbul.

SEYİDOĞLU, Halil; (2003), *Uluslararası Finans*, Güzem Can Yayınları, Geliştirilmiş 4. Baskı, İstanbul.

SİRPAL, Rajeshwar; (2009), “Methods of Payment and Foreign-Exchange Risk Management Among Firms in Brunei Darussalam” The Journal of Risk Finance, Vol 10 No 4, pp.377-392.

SOMUNCU, Kartal; (2009), *Uluslararası Ticaretin Temelleri*, İrem Yayıncılık, Ankara.

ŞAHİN, Arif; (2009), *İhracatta Ödeme Şekilleri*, İGEME, Ankara.

TEKİNALP, Ünal; (2009), *Ünal Tekinalp’in Banka Hukukunun Esasları*, 2. Baskı, İstanbul.

TESBİ, Mehmet Ali; “Cumhuriyetimizin Kuruluşundan Bu Yana Dış Ticaret Politikalarımızın ve Dış Ticaretimizin Gelişimi”, www.tarim.gen.tr/tesbi/79.htm, 20.03.2016.

TOMANBAY, Mehmet; (2003), *Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı*, Hatiboğlu Basım ve Yayım, 4. Baskı, Ankara.

TOROSLU, M. Vefa; (2000), *Çağdaş Finansal Teknikler*, Beta Yayınları, İstanbul.

TOROSLU, M. Vefa; (1999), *Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe*, İstanbul.

TURHAN, Nihat; (2013), *Dış Ticaret ve Akreditifli İşlemlerin Uluslararası Uygulamaları Kılavuzu*, Adalet Yayınevi, Genişletilmiş 2. Baskı, Ankara.

TÜRKSEVER, Murat; (1996), “Uluslararası Ticarete Kullanılan Teslim ve Ödeme Şekilleri”, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İTÜ Fen Bilimleri Enstitüsü.

UTKULU, Utku; (2008), *Türkiye’de dış ticaretin gelişimi ve yapısal değişim, Türkiye’de Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulaması: Teoriden Pratiğe*, 2. Baskı. Gazi Kitabevi, Ankara.

ÜNÜSAN, Çağatay ve Murat Canitez; (2014), *Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar*, Gazi Kitabevi, 9. Baskı, Ankara.

WEISS, Kenneth D; (1997), *Import-Export Business*, Newyork.

YAŞA ÖZELTÜRKAY, Eda ve Seda Çerçel; (2014), “Organize Sanayi Bölgelerinde Faaliyet Gösteren Firmaların Karşılaştıkları İhracat Engelleri: Mersin Tarsus Organize Sanayi Bölgesinde Bir Uygulama”, Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 4, Sayı 2, s.271-286.

YENİ, Coşkun; (2005), *Bankalar ve Dış Ticaret Firmaları İçin Uluslararası Ticarete Ödeme Yöntemleri (İngilizce Takviyeli)*, Alfa Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.

YILANLI, E. Haydar; (2003), *Dış Ticaret İşlemleri*, Beta Yayınları, İstanbul.

YILMAZ, Mutlu, Mustafa San ve Ahmet Özken; (2014), *İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Kolay Mevzuat*, Gazi Kitabevi, Ankara.

YILMAZ, Mutlu; (2003), *111 Soruda Akreditif*, Hatiboğlu Basım ve Yayım, 4. Baskı, Ankara.

YİĞİT, Mehmet; (1996), *İhracat ve İhracat Teşviklerinin Ekonomik Analizi*, Üniversite Kitabevi, Kütahya.

YÜKSEK, Hasan; (2011), “Dahilde İşleme Rejimi”, Batı Akdeniz Kalkınma Ajansı (BAKA).



EKLER

EK A - ANKET ÇALIŞMASI

T.C.
YALOVA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANSMAN ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANSMAN TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

BİLİMSEL ÇALIŞMA İÇİN **ARAŞTIRMA ANKETİ ÖN ÇALIŞMASI**

1) İthalatçı konumunda iken en sık kullandığınız ödeme şekli:

.....

2) İhracatçı konumunda iken en sık kullandığınız ödeme şekli:

.....

3) Tercih fırsatınız olduğunda, ithalatçı iken kullanılacak ödeme şekli:

.....

4) Tercih fırsatınız olduğunda, ihracatçı iken kullanılacak ödeme şekli:

.....

5) İthalatçı / İhracatçı iken bölgeye, ülkeye ya da kıtaya göre özellikle kullandığınız bir ödeme şekli var mı:

.....

6) Ödeme şeklinin belirlenmesi aşamasında, anlaşma imzalanmadan önce ödeme şeklinin belirleyicisi:

.....

7) Ödeme şeklinde, hangi taraf açısından sorun yaşadınız / yaşamaktasınız:

.....

8) İhracat sırasında, mal mukabili ödeme şeklini kullanma nedeniniz:

.....

9) Vesaik mukabili ödeme şeklinin hangi tipini yoğunlukla uyguluyorsunuz

.....

10) Ödeme şekillerinin uygulamasında, ticaret yapılan ülkeler açısından karşılaştığımız sorun/sorunlar genel olarak nedir:

.....

.....

11) Akreditifli ödeme yöntemine hakimiyetiniz:

.....

12) Akreditifli ödemede hangi taraf bakımından sorun yaşıyorsunuz:

.....

13) Akreditifli ödemede uygulama aşamasında rezerv kesintisi hiç yaşadınız mı:

.....

14) Rezerv kesintileri genelde ne sebeple yaşanıyor:

.....

.....

15) Akreditif metninin hazırlanışı aşamasında, sizce hangi bölüm en önemlidir:

.....

.....



T.C.
YALOVA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANSMAN ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANSMAN TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

BİLİMSEL ÇALIŞMA İÇİN
ARAŞTIRMA ANKETİ

Amaç

Bu çalışma ile Bursa ilinde dış ticaret işlemi gerçekleştiren şirketlere yapılan anket neticesinde, şirketlerin *Uluslararası Ticarete ödeme şekillerinin (payment terms) uygulanışı* sırasında karşılaştıkları sorunları ve bölgeye, ülkeye ya da kıtaya göre varsa ödeme şekli tercihi ile tercih edilme nedenlerini belirlemektir. Bu amaç doğrultusunda netleştirilen sorunlara çözüm önerileri getirebilmektir. Ankete verilen yanıtlar kesinlikle şirket ismi verilerek açıklanmayacaktır, elde edilecek veriler sadece bilimsel amaçlı kullanılacaktır.

Not: Gereken sorular için birden fazla şıkki işaretleyebilirsiniz.

Soru 1) Şirketinizin faaliyet gösterdiği sektör hangisidir?

- Hizmet sektörü
 Makine İmalat sanayi
 Kimya sektörü
 Otomotiv sektörü
 Tekstil İmalatı sanayi
 Gıda sektörü
 Faaliyet sektörü :

Soru 2) Şirketinizin kuruluşundan itibaren kaç yıl geride kaldı?

- 0-10 yıl
 10-20 yıl
 20-30 yıl
 30-40 yıl
 40 yıl ve üzeri

Soru 3) Şirketinizin Dış Ticaret Departmanı var mı? Varsa bu departmanda kaç kişi çalışmaktadır?

- Var. Çalışan sayısı Yok. Diğer departmanlar ilgili işlemleri yürütmektedir.

Soru 4) Şirketinizin (yıllık) dış ticaret hacmi ne kadardır?

Yıllık Dış Ticaret Hacmi :

Soru 5) Dış ticaret işlemleri sırasında, şirket olarak ithalatçı ve/veya ihracatçı konumunda iken en sık kullandığınız ödeme şekli hangisidir?

a) Peşin Ödeme b) Mal Mukabili Ödeme c) Vesaik Mukabili Ödeme d) Akreditifli Ödeme

İthalatçı iken :

İhracatçı iken :

Soru 6) Şirket olarak, bu ödeme şeklini kullanmanızda hangi etken rol oynamaktadır? **Not:**
Birden fazla şıkkı işaretleyebilirsiniz.

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

Soru 7) Şirket olarak tercih fırsatınız olduğunda, dış ticarete ödeme şekillerinden hangisini tercih ediyorsunuz ya da ederdiniz?

a) Peşin Ödeme b) Mal Mukabili Ödeme c) Vesaik Mukabili Ödeme d) Akreditifli Ödeme

İthalatçı iken :

İhracatçı iken :

Soru 8) İthalatçı konumunda iken bölgeye, ülkeye ya da kıtaya göre özellikle tercih ettiğiniz bir ödeme şekli var mı, varsa hangileri için olduğunu belirtiniz?

a) Peşin Ödeme b) Mal Mukabili Ödeme c) Vesaik Mukabili Ödeme d) Akreditifli Ödeme

Ödeme Şekli: Tercih Nedeni (Kısaca):

AB ülkeleri için :
AB ülkeleri harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için :
Kuzey Amerika ülkeleri için :
Orta ve Güney Amerika ülkeleri için :
Uzakdoğu Ülkeleri için :
Orta Asya ülkeleri için :
Kuzey Afrika Ülkeleri için :
Orta ve Güney Afrika Ülkeleri için :
Avustralya ve Yeni Zelanda için :
Ortadoğu Ülkeleri için :

Soru 9) İhracatçı konumunda iken bölgeye, ülkeye ya da kıtaya göre özellikle tercih ettiğiniz bir ödeme şekli var mı, varsa hangileri için olduğunu belirtiniz?

a) *Peşin Ödeme* b) *Mal Mukabili Ödeme* c) *Vesaik Mukabili Ödeme* d) *Akreditifli Ödeme*

Ödeme Sekli: Tercih Nedeni (Kısaca):

AB ülkeleri için :
AB ülkeleri harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için :
Kuzey Amerika ülkeleri için :
Orta ve Güney Amerika ülkeleri için :
Uzakdoğu Ülkeleri için :
Orta Asya ülkeleri için :
Kuzey Afrika Ülkeleri için :
Orta ve Güney Afrika Ülkeleri için :
Avustralya ve Yeni Zelanda için :
Ortadoğu Ülkeleri için :

Soru 10) Dış Ticarete ödeme şeklinin belirlenmesi aşamasında karşı tarafla anlaşma imzalanmadan önce, ödeme şeklinin belirleyicisi genellikle hangisi olur?

- Karşı tarafın isteği
- Şirketimizin isteği
- Müzakere yoluyla ortak bir şekil belirlenir.
- Anlaşma imzalanacak şirketin güvenilirliği ve sektördeki durumu
- Anlaşma imzalanacak şirketin ülkesinin konumu ve ticari gelenekleri

Soru 11) Uygulanan ödeme şeklinde, yer alan taraflardan en çok hangisi sebebiyle sorun yaşadınız/ yaşamaktasınız?

- İhracatçı
- İthalatçı
- İhracatçının Bankası
- İthalatçının Bankası
- Herhangi bir sorun yaşanmadı.

Yaşanan soruna bir örnek :

Soru 12) İhracat sırasında, **Mal Mukabili Ödeme** şeklini kullandıysanız veya kullanıyorsanız, ihracatçıya en alt düzeyde ödeme güvencesi veren bu ödeme şeklini kullanmanızdaki ana neden hangisidir?

- Alıcıyı iyi tanımak
- Ödemenin yapılacağı konusunda güven duymak
- Dış pazarlarda tutunabilmek için ödün vermek durumunda olmak

- Ülkemizin ekonomik koşulları gereği ödeme şekli konusunda pazarlık yapacak güçte olmamak veya öyle hissetmek
 Kullanma nedeni :

Soru 13) İhracatçı iken Mal Mukabili Ödeme şeklini uyguladığınız zamanlarda ödeme sorunuyla ya da güçlüğüyle hiç karşılaştınız mı?

- Evet Hayır **Mal Mukabili Ödemede (sorunla karşılaşma oranı) : %.....**

Soru 14) Dış ticaret işlemlerinde *Vesaik Mukabili Ödeme* şeklini uyguladıysanız, hangi tipini yoğunlukla kullandınız?

- Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme
 Kabul Tahsilatlı Vesaik Mukabili Ödeme
 Teslimat karşılığı Ödeme
 İlgili dokümanların bir taahhütname karşılığında ithalatçıya teslimi
 Bu ödeme şekli hiç kullanılmadı.

Soru 15) Dış ticaret işlemlerinde *Vesaik Mukabili Ödeme* şeklini uyguladıysanız, uygulama aşamasında hangi taraf bakımından ağırlıklı olarak sorun yaşadınız?

- Sorun yaşanmadı.
 Amir (The Principal veya Applicant)
 Tahsile Gönderen Banka veya Römiz Bankası (The Remisting Bank)
 Tahsil Bankası (The Collecting Bank)
 İbraz Bankası (The Presenting Bank)
 Muhatap (Drawee)
 Bu ödeme şekli hiç kullanılmadı.
.....

Soru 16) Dış ticaret ödeme şekillerinin uygulanışında, ticaret yapılan ülkeler açısından karşılaştığınız sorunlar arasında aşağıdakilerden hangisi vardır? **Not: Birden fazla şıkki işaretleyebilirsiniz.**

- Yaşanan herhangi bir sorun yoktur.
 Dış ticaret yapılan ülkenin siyasi rejim bunalımları
 Dış ticaret yapılan ülkenin ekonomik koşulları
 Dış ticaret yapılan ülkenin kanunları ve kambiyo mevzuatı
 Dış ticaret yapılan ülkenin dış ticaret teşvikleri uygulamaması
 Yaşanan sorun :

Soru 17) Uluslararası ticarete en sık kullanılan ödeme yöntemlerinin başında gelen ve en güvenlisi olan *Akreditifli Ödeme* yöntemine ve akreditif açma – kapama konusuna şirket olarak ne derece hâkimsiniz?

- Tüm yönleriyle konuya hâkimiz.
 Akreditif sürecini bir şekilde halledecek kadar bilmekteyiz.
 Bazen ufak çaplı sorunlar yaşamaktayız ama bunları halledip, süreci tamamlayabiliyoruz.

- Çok büyük sorunlar yaşadığımız oldu ama akreditif yöntemini yine de kullanmaktayız.
 Akreditif konusunu pek bilmiyoruz ve bu ödeme yöntemini kullanmamak için gayret gösteriyoruz.
 Bu ödeme şekli karşılaşılan durum gereği hiç kullanılmadı.

Soru 18) Akreditifli ödemede hangi taraf bakımından ağırlıklı olarak sorun yaşadınız ve yaşıyorsunuz?

- Akreditif Amiri (Applicant)
 Amir Banka (Issuing Bank)
 İhbar Bankası (Advising Bank)
 Teyit Bankası (Confirming Bank)
 Rambursman Bankası (Reimbursing Bank)
 Akreditif Lehtar (Beneficiary)
 Bu ödeme şekli hiç kullanılmadı.
 Sorun yaşanmadı.

Soru 19) Akreditif açma ve kapama konusunda en önemli gördüğünüz ve en çok sorun yaşanan aşama hangisidir?

- Akreditifin açılma aşaması
 Akreditifin açılmasından sonra muhabir bankanın akreditif belgelerini inceleme aşaması
 İhracatla ilgili belgelerin ihracatçının muhabir bankasına teslim edilmesi ve banka tarafından belgelerin incelenme aşaması
 Amir bankanın belgeleri inceleme aşaması
 İhracatçı tarafından tahsilat aşaması
 Belgelerin ithalatçıya teslim edilmesi ve malın gümrükten çekilmesi aşaması
 Bu ödeme şekli hiç kullanılmadı.

Soru 20) Akreditifli ödemelerde belgelerin muhabir banka tarafından incelenmesi aşamasında hangi sorunu/sorunları yaşadınız/yaşıyorsunuz? **Not: Birden fazla şıkkı işaretleyebilirsiniz.**

- Hiçbir sorun yaşanmadı.
 Muhabir bankanın vesaiki işleme almayı reddetmesi
 İhracat vesaiklerinin zamanında bankaya ibraz edilmemesi
 Gerekli dolaşım belgesinin olmaması
 Nakliye aracı ile sigorta poliçesinde yazan bilginin uyuşmaması
 Yaşanan Sorun :
 Bu ödeme şekli hiç kullanılmadı.

Soru 21) Akreditifli ödemelerde muhabir banka tarafından belgelerin incelenme aşamasında; rezerv kesintilerine sebep olan, ticari faturalarda yapılan yanlışlardan hangisi ya da hangileri ile karşılaştınız?

Not: Birden fazla şıkkı işaretleyebilirsiniz.

- Bu tarz bir hatayla hiç karşılaşılmadı.
 Faturanın ihracatçının dışında başka bir firma tarafından düzenlenmesi
 İhracatçının unvanı ve adresinde değişiklik yapılması

- Teslim şeklinin yazılmaması ve akreditif koşulunun dışında olması
- Faturanın içeriğinde, tutarsızlık ve teyit edilmemiş silintiler ile kazıntıların varlığı
- Faturaların imzalanmaması veya imzaların orijinal olmaması ya da ilgili yetkili tarafından onaylanmaması
- Karşılaşılan Sorun :
- Bu ödeme şekli hiç kullanılmadı.

Soru 22) Akreditifli ödemelerde rezerv kesintilerine sebep olan, konşimentolarda meydana gelen hatalardan hangisi ya da hangileri ile karşılaştınız? **Not: Birden fazla şıkkı işaretleyebilirsiniz.**

- Bu tarz bir hatayla hiç karşılaşılmadı.
- Bildirim ve alıcıyla ilgili olan bilgilerindeki hatalar ve noksanlıklar
- Konşimentonun gerektiği şekilde cirolanmaması ve yanlış cirolanması
- Konşimentoda bulunan yükleme kaydı ve tarihinin olmaması ile gerekli imzanın atılmaması
- Konşimentoda bulunması gerekli bilgilerin olmaması veya akreditif koşulları ile çelişmesi
- Karşılaşılan Sorun :
- Bu ödeme şekli hiç kullanılmadı.

Soru 23) Akreditifli ödemelerde rezerv kesintilerine sebep olan, sigorta poliçelerindeki hatalardan hangisi ya da hangileri ile karşılaştınız? **Not: Birden fazla şıkkı işaretleyebilirsiniz.**

- Bu tarz bir hatayla hiç karşılaşılmadı.
- Sigorta poliçesindeki döviz cinsi ile akreditifteki döviz cinsinin farklı olması
- Sigorta poliçesindeki mal tarifi ile akreditifteki mal tarifinin farklı olması
- Sigorta poliçesinin akreditif amiri adına düzenlenmesi ve cirosunun yapılmaması
- Sigortanın riskleri kapsama almasının, yükleme tarihinden sonra olması
- Karşılaşılan Sorun :
- Bu ödeme şekli hiç kullanılmadı.

Soru 24) Akreditif metninin hazırlanışı aşamasında, en çok hangi bölümün/bölümlerin hazırlanması veya uygulanması esnasında sorunla karşılaştınız? **Not: Birden fazla şıkkı işaretleyebilirsiniz.**

- Herhangi bir sorunla karşılaşılmadı.
- 40A bölümü (akreditifin şekli)
- 41D bölümü (akreditifin hangi banka tarafından nasıl ödeneceği)
- 44A bölümü (ithalata konu olan yükleme yeri ile başlangıç yeri ve masrafların devredildiği yer)
- 45A bölümü (ithalata konu olan mal ile ilgili gerekli açıklamalar)
- 46A bölümü (ithalatçının, ülkesinde ithalat işlemlerini yürütebilmek için gereksinimi olan belgeler)
- Sorun yaşanan bölüm:
- Bu ödeme şekli hiç kullanılmadı.

EK B - HİPOTEZLERİN ANALİZ SONUÇLARI

Hipotez 1

H₀: Şirketlerin yaşı ile ithalatçı iken ödeme şekli kullanımı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin yaşı ile ithalatçı iken ödeme şekli kullanımı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Şirketinizin kuruluşundan itibaren kaç yıl geride kaldı Şirket olarak ithalatçı konumunda iken en sık kullandığınız ödeme şekli hangisidir	42	62,7%	25	37,3%	67	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	15,577 ^a	16	,483
Likelihood Ratio	16,374	16	,427
Linear-by-Linear Association	,021	1	,886
N of Valid Cases	42		

a. 24 cells (96,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,12.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,609			,483
	Cramer's V	,305			,483
	Contingency Coefficient	,520			,483
Interval by Interval	Pearson's R	-,022	,159	-,142	,888 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,035	,156	-,221	,827 ^c
N of Valid Cases		42			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Hipotez 2

H₀: Şirketlerin yaşı ile ihracatçı iken ödeme şekli kullanımı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin yaşı ile ihracatçı iken ödeme şekli kullanımı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Şirketinizin kuruluşundan itibaren kaç yıl geride kaldı * Şirket olarak ihracatçı konumunda iken en sık kullandığınız ödeme şekli hangisidir	42	62,7%	25	37,3%	67	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	9,621 ^a	12	,649
Likelihood Ratio	9,651	12	,647
Linear-by-Linear Association	,000	1	1,000
N of Valid Cases	42		

a. 18 cells (90,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,24.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,479			,649
	Cramer's V	,276			,649
	Contingency Coefficient	,432			,649
Interval by Interval	Pearson's R	,000	,166	,000	1,000 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	,002	,151	,015	,988 ^c
N of Valid Cases		42			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Hipotez 3

H₀: Faaliyet sektörü ile ithalatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ithalatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Şirketinizin faaliyet gösterdiği sektör hangisidir * İthalatçı konumunda iken bölgeye, ülkeye ya da kıtaya göre kullanılan bir ödeme şekli varmı	62	100,0%	0	,0%	62	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	34,717 ^a	15	,003
Likelihood Ratio	44,427	15	,000
Linear-by-Linear Association	4,720	1	,030
N of Valid Cases	62		

a. 20 cells (83,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,08.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,748			,003
	Cramer's V	,432			,003
	Contingency Coefficient	,599			,003
Interval by Interval	Pearson's R	,278	,083	2,243	,029 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	,329	,107	2,700	,009 ^c
N of Valid Cases		62			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Hipotez 4

H₀: Faaliyet sektörü ile ithalatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ithalatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Şirketinizin faaliyet gösterdiği sektör hangisidir * Kullanım nedeni	62	100,0%	0	,0%	62	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	68,636 ^a	33	,000
Likelihood Ratio	60,107	33	,003
Linear-by-Linear Association	2,246	1	,134
N of Valid Cases	62		

a. 44 cells (91,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,08.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	1,052			,000
	Cramer's V	,607			,000
	Contingency Coefficient	,725			,000
Interval by Interval	Pearson's R	-,192	,084	-1,514	,135 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,350	,102	-2,891	,005 ^c
N of Valid Cases		62			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Hipotez 5

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Şirketinizin faaliyet gösterdiği sektör hangisidir * İhracatçı konumunda iken bölgeye, ülkeye ya da kıtaya göre kullanılan bir ödeme şekli varmı	62	100,0%	0	,0%	62	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	24,854 ^a	12	,016
Likelihood Ratio	28,111	12	,005
Linear-by-Linear Association	,187	1	,665
N of Valid Cases	62		

a. 16 cells (80,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,32.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,633			,016
	Cramer's V	,366			,016
	Contingency Coefficient	,535			,016
Interval by Interval	Pearson's R	-,055	,170	-,430	,669 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	,089	,149	,689	,493 ^c
N of Valid Cases		62			

- Not assuming the null hypothesis.
- Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
- Based on normal approximation.

Hipotez 6

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB ülkeleri için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Şirketinizin faaliyet gösterdiği sektör hangisidir * Kullanım nedeni	62	100,0%	0	,0%	62	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	37,934 ^a	27	,079
Likelihood Ratio	35,432	27	,128
Linear-by-Linear Association	1,382	1	,240
N of Valid Cases	62		

a. 37 cells (92,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,08.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,782			,079
	Cramer's V	,452			,079
	Contingency Coefficient	,616			,079
Interval by Interval	Pearson's R	-,151	,137	-1,179	,243 ^c

Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,058	,133	-,452	,653 ^c
N of Valid Cases		62			

- Not assuming the null hypothesis.
- Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
- Based on normal approximation.

Hipotez 7

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanılan ödeme şekli arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Şirketinizin faaliyet gösterdiği sektör hangisidir * İhracatçı konumunda iken bölgeye, ülkeye ya da kıtaya göre kullanılan bir ödeme şekli varmı	62	100,0%	0	,0%	62	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	30,532 ^a	12	,002
Likelihood Ratio	33,412	12	,001
Linear-by-Linear Association	,658	1	,417
N of Valid Cases	62		

- 14 cells (70,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,08.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,702			,002
	Cramer's V	,405			,002
	Contingency Coefficient	,574			,002
Interval by Interval	Pearson's R	-,104	,119	-,809	,422 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,138	,126	-1,081	,284 ^c
N of Valid Cases		62			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Hipotez 8

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı konumundayken AB harici Avrupa ülkeleri ve Rusya için kullanılan ödeme şeklinin kullanım nedeni arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Şirketinizin faaliyet gösterdiği sektör hangisidir * Kullanım nedeni	62	100,0%	0	,0%	62	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	53,512 ^a	30	,005
Likelihood Ratio	46,670	30	,027
Linear-by-Linear Association	,888	1	,346
N of Valid Cases	62		

a. 42 cells (95,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,08.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,929			,005
	Cramer's V	,536			,005
	Contingency Coefficient	,681			,005
Interval by Interval	Pearson's R	-,121	,157	-,941	,350 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	,017	,136	,132	,896 ^c
N of Valid Cases		62			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Hipotez 9

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Şirketinizin faaliyet gösterdiği sektör hangisidir * İhracat sırasında, Mal Mukabili ödeme şeklini kullandınız/kullanıyorsanız, ihracatçıya en alt düzeyde ödeme güvencesi veren bu ödeme şeklini kullanmanızdaki ana neden	65	100,0%	0	,0%	65	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	15,713 ^a	15	,401
Likelihood Ratio	16,970	15	,321
Linear-by-Linear Association	,502	1	,479
N of Valid Cases	65		

a. 20 cells (83,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,22.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,492			,401
	Cramer's V	,284			,401
	Contingency Coefficient	,441			,401
Interval by Interval	Pearson's R	-,089	,137	-,706	,483 ^c

Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,015	,131	-,118	,907 ^c
N of Valid Cases		65			

- a. Not assuming the null hypothesis.
b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
c. Based on normal approximation.

Hipotez 10

H₀: Faaliyet sektörü ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımında sorun yaşama oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Faaliyet sektörü ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımında sorun yaşama oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Şirketinizin faaliyet gösterdiği sektör hangisidir * İhracatçı iken Mal Mukabili ödeme şeklini uyguladığınız zamanlarda ödeme sorunuyla ya da güclüğüyle hiç karşılaştınız mı	65	100,0%	0	,0%	65	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	21,462 ^a	12	,044
Likelihood Ratio	23,549	12	,023
Linear-by-Linear Association	3,193	1	,074
N of Valid Cases	65		

- a. 16 cells (80,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,11.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,575			,044
	Cramer's V	,332			,044
	Contingency Coefficient	,498			,044
Interval by Interval	Pearson's R	,223	,057	1,819	,074 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	,378	,091	3,240	,002 ^c
N of Valid Cases		65			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Hipotez 11

H₀: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Şirketinizin (yıllık) dış ticaret hacmi ne kadardır * İhracat sırasında, Mal Mukabili ödeme şeklini kullandıysanız/kullanıyorsanız, ihracatçıya en alt düzeyde ödeme güvencesi veren bu ödeme şeklini kullanmanızdaki ana neden	65	100,0%	0	,0%	65	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	13,282 ^a	25	,973
Likelihood Ratio	16,147	25	,910
Linear-by-Linear Association	2,721	1	,099
N of Valid Cases	65		

a. 32 cells (88,9%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,06.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,452			,973
	Cramer's V	,202			,973
	Contingency Coefficient	,412			,973
Interval by Interval	Pearson's R	-,206	,079	-1,673	,099 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,162	,115	-1,302	,198 ^c
N of Valid Cases		65			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Hipotez 12

H₀: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımında sorun yaşama oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile ihracatçı iken mal mukabili ödeme şekli kullanımında sorun yaşama oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Şirketinizin (yıllık) dış ticaret hacmi ne kadardır * İhracatçı İken Mal Mukabili ödeme şeklini uyguladığınız zamanlarda ödeme sorunuyla ya da güclüğüyle hiç karşılaştınız mı	65	100,0%	0	,0%	65	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	29,034 ^a	20	,087
Likelihood Ratio	28,234	20	,104
Linear-by-Linear Association	1,388	1	,239
N of Valid Cases	65		

a. 26 cells (86,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,03.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Ordinal by Ordinal	Kendall's tau-b	-,030	,107	-,283	,777
	Kendall's tau-c	-,021	,075	-,283	,777
	Gamma	-,052	,185	-,283	,777
	Spearman Correlation	-,037	,119	-,294	,770 ^c
Interval by Interval	Pearson's R	-,147	,091	-1,182	,242 ^c
N of Valid Cases		65			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Hipotez 13

H₀: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditife hâkimiyet konusu arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditife hâkimiyet konusu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Şirketinizin (yıllık) dış ticaret hacmi ne kadardır * Akreditifli ödeme yöntemine ve akreditif açma-kapama konusuna şirket olarak ne derece hâkimsiniz	65	100,0%	0	,0%	65	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	23,523 ^a	20	,264
Likelihood Ratio	27,110	20	,132
Linear-by-Linear Association	4,178	1	,041
N of Valid Cases	65		

a. 26 cells (86,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,09.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,602			,264
	Cramer's V	,301			,264
	Contingency Coefficient	,515			,264
Interval by Interval	Pearson's R	-,256	,119	-2,098	,040 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,358	,113	-3,039	,003 ^c
N of Valid Cases		65			

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
- c. Based on normal approximation.

Hipotez 14

H₀: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte ticari faturalarda oluşan yanlışlardan rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte ticari faturalarda oluşan yanlışlardan rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Şirketinizin (yıllık) dış ticaret hacmi ne kadardır * Akreditifli ödemelerde rezerv kesintilerine sebep olan, ticari faturalarda yapılan yanlışlardan hangisi ya da hangileri ile karşılaştınız	65	100,0%	0	,0%	65	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	44,977 ^a	30	,039
Likelihood Ratio	49,416	30	,014
Linear-by-Linear Association	,951	1	,329
N of Valid Cases	65		

a. 40 cells (95,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,06.

Symmetric Measures

	Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal Phi	,832			,039

	Cramer's V	,372			,039
	Contingency Coefficient	,640			,039
Interval by Interval	Pearson's R	,122	,124	,975	,333 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	,083	,130	,661	,511 ^c
N of Valid Cases		65			

- a. Not assuming the null hypothesis.
b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
c. Based on normal approximation.

Hipotez 15

H₀: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte konşimentolarda oluşan yanlışlar sebebiyle rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte konşimentolarda oluşan yanlışlar sebebiyle rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Şirketinizin (yıllık) dış ticaret hacmi ne kadardır * Akreditifli ödemelerde rezerv kesintilerine sebep olan, konşimentolarda meydana gelen hatalardan hangisi ya da hangileri ile karşılaştınız	65	100,0%	0	,0%	65	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	22,526 ^a	30	,834
Likelihood Ratio	26,511	30	,649
Linear-by-Linear Association	,598	1	,439
N of Valid Cases	65		

- a. 41 cells (97,6%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,12.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,589			,834
	Cramer's V	,263			,834
	Contingency Coefficient	,507			,834
Interval by Interval	Pearson's R	-,097	,129	-,771	,444 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,088	,127	-,705	,484 ^c
N of Valid Cases		65			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Hipotez 16

H₀: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte sigorta poliçelerinde oluşan yanlışlar sebebiyle rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Şirketlerin dış ticaret hacmi ile akreditifte sigorta poliçelerinde oluşan yanlışlar sebebiyle rezerv kesintisi olması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Şirketinizin (yıllık) dış ticaret hacmi ne kadardır * Akreditifli ödemelerde rezerv kesintilerine sebep olan, sigorta poliçelerindeki hatalardan hangisi ya da hangileri ile karşılaştınız	65	100,0%	0	,0%	65	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	38,677 ^a	30	,133

Likelihood Ratio	42,467	30,065
Linear-by-Linear Association	1,262	1,261
N of Valid Cases	65	

a. 38 cells (90,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,03.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,771			,133
	Cramer's V	,345			,133
	Contingency Coefficient	,611			,133
Interval by Interval	Pearson's R	,140	,122	1,126	,264 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	,167	,125	1,344	,184 ^c
N of Valid Cases		65			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

ÖZGEÇMİŞ

Bursa doğumlu olan Aykut ALABAYIR, ilkokul ve ortaokul eğitimini Bursa Yıldırım İlköğretim Okulunda, lise eğitimini Bursa Kız Lisesi (Y.D.A.)'nde tamamladı. 2005-2009 yılları arasında Çanakkale 18 Mart Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Lisans bölümünden mezun oldu. 2010 yılında Burdur İl Jandarma Komutanlığı'nda Kısa Dönem Jandarma Er olarak askerlik görevini tamamladı. 2011 yılında Anadolu Üniversitesi Dış Ticaret Ön Lisans bölümünü bitirdi. Özel sektörde, Aktaş Holding Mali İşler Departmanında çalıştı. Ardından Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü bünyesindeki Bandırma Tapu Müdürlüğü'nde Uzman unvanıyla sözleşmeli olarak çalıştı ve memuriyet hayatına bu şekilde başladı. Şuanda Yalova Üniversitesi'nde 657 sayılı Kanun gereğince devlet memuru olarak görev yapmaktadır.