

**T.C.**  
**İSTANBUL GEDİK ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**



**ULUSLARARASI TİCARETTE AKREDİTİFLİ İŞLEMLERİN İTHALATÇI  
VE İHRACATÇI BAKIŞ AÇISINDAN İNCELENMESİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**  
**Erem DEMİR**

**Uluslararası Ticaret Ana Bilim Dalı**  
**Uluslararası Ticaret Programı**

**AĞUSTOS 2019**

**T.C.  
İSTANBUL GEDİK ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**



**ULUSLARARASI TİCARETTE AKREDİTİFLİ İŞLEMLERİN İTHALATÇI  
VE İHRACATÇI BAKIŞ AÇISINDAN İNCELENMESİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Erem DEMİR  
(161205001)**

**Uluslararası Ticaret Ana Bilim Dalı  
Uluslararası Ticaret Programı**

**Tez Danışmanı: Doç. Dr. Tuna USLU**

**AĞUSTOS 2019**



**T.C.**  
**İSTANBUL GEDİK ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ**

**Yüksek Lisans Tez Onay Belgesi**

Enstitümüz, Uluslararası Ticaret Tezli Yüksek Lisans Programı 161205001 numaralı öğrencisi **Erem DEMİR**'in "Uluslararası Ticarete Akreditifli İşlemlerin İthalatçı ve İhracatçı Bakış Açısından İncelenmesi" adlı tez çalışması Enstitümüz Yönetim Kurulunun 17/07/2019 tarih ve 2019 /14 sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından *oybirliği* ile Tezli Yüksek Lisans tezi olarak *kabul* edilmiştir.

**Öğretim Üyesi Adı Soyadı**

**İmzası**

**Tez Savunma Tarihi : 01/08/2019**

**1) Tez Danışmanı: Doç. Dr. Tuna USLU**

*[Signature]*  
.....

**2) Jüri Üyesi : Dr. Öğr. Üyesi Serkan ESEN**

*[Signature]*  
.....

**3) Jüri Üyesi : Doç. Dr. Gül ESER**

*[Signature]*  
.....

**Not:** Öğrencinin Tez savunmasında **Başarılı** olması halinde bu form **imzalanacaktır**. Aksi halde geçersizdir.

## YEMİN METNİ

Yüksek Lisans tezi olarak sunduğum “Uluslararası Ticarete Akreditifli İşlemlerin İthalatçı ve İhracatçı Bakış Açısından İncelenmesi” isimli çalışmanın, tezin proje safhasından sonuçlanmasına kadarki bütün süreçlerde bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurulmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin bibliyografyada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve onurumla beyan ederim.

Erem DEMİR

## **ÖNSÖZ**

“Uluslararası Ticarete Akreditifli İşlemlerin İthalatçı ve İhracatçı Bakış Açısından İncelenmesi” isimli yüksek lisans tezinde, uluslararası ticarete önemli bir yere sahip olan ve uygulamasının uzmanlık gerektirdiği ödeme şekillerinden biri olan akreditifin (L/C) Türkiye’deki ithalatçı ve ihracatçılar tarafından nasıl algılandığını, akreditif prosedürlerine ne kadar hakim oldukları, akreditif prosedürlerinin işletilmesi sırasında bu ödeme yönteminin her iki tarafa yüklediği sorumlulukların farkında olup olmadıkları, akreditifteki olası risklerin bilincinde olup olmadıkları incelenmiştir.

Tez çalışmamın planlamasında, konuların belirlenmesinde, araştırılmasında, içeriğin oluşturulmasında; tezin en önemli parçalarından biri olan anket çalışması sırasında bilgilerini, tecrübelerini paylaşan, yönlendirme ve bilgilendirmesiyle çalışmamı bilimsel temeller ışığında şekillendiren ve zamanını ayıran, tez çalışmamın mezun olmak için değil, bilime katkı sağlamak için yapıldığını ve akademik bir çalışmanın nasıl yapılması gerektiğini idrak etmemi sağlayan değerli danışman hocam Doç. Dr. Sayın Tuna USLU’ya teşekkürlerimi arz ederim.

**Ağustos 2019**

**Erem DEMİR**

## İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖNSÖZ.....	i
İÇİNDEKİLER .....	ii
ÇİZELGE LİSTESİ.....	v
KISALTMALAR .....	vii
ÖZET.....	viii
ABSTRACT .....	ix
<b>1. GİRİŞ .....</b>	<b>1</b>
1.1 Tezin Konusu .....	1
1.2 Tezin Amacı .....	1
1.3 Literatür Araştırması .....	1
1.4 Yöntem .....	2
1.5 Hipotez .....	3
<b>2. ULUSLARARASI TİCARET .....</b>	<b>4</b>
2.1 Uluslararası Ticaretin Tanımı .....	4
2.2 Uluslararası Ticaretin Dünyada Gelişimi .....	7
2.3 Uluslararası Ticaretin Türkiye’de Gelişimi.....	12
2.4 Uluslararası Ticarete Teslim Şekilleri (Incoterms®) .....	14
2.5 Uluslararası Ticarete Ödeme Şekilleri .....	17
2.5.1 Peşin ödeme .....	17
2.5.2 Vesaik mukabili ödeme .....	19
2.5.2.1 Görüldüğünde ödemeli vesaik mukabili .....	21
2.5.2.2 Kabul kredili vesaik mukabili .....	21
2.5.3 Mal mukabili ödeme .....	21
2.5.4 Akreditifli ödeme .....	22
2.5.4.1 Belgesiz akreditifler .....	22
2.5.4.2 Ticari akreditifler .....	22
2.5.4.3 Teminat akreditifleri.....	23
2.5.4.4 Dönülebilir akreditifler.....	23
2.5.4.5 Dönülemez akreditifler.....	23
2.5.4.6 Teyitsiz akreditifler .....	24
2.5.4.7 Teyitli akreditifler .....	24
2.5.4.8 Rotatif akreditifler .....	25
2.5.4.9 Devredilebilir akreditifler .....	25
2.5.4.10 Karşılıklı akreditifler .....	26
2.5.4.11 Kırmızı şartlı akreditifler.....	26
2.5.4.12 Yeşil şartlı akreditifler.....	26
2.6 Harici Garantiler .....	27
2.7 Bağlı Muamele .....	27
2.8 Kliring (Clearing) .....	27
2.9 Karşı Alım (Counter–Purchase) .....	28
2.10 Dengeleme (Compensation) .....	28

2.11 Konsinye İhracat (Consignations) .....	28
<b>3. AKREDİTİF .....</b>	<b>29</b>
3.1 Akreditifin Tarihi .....	29
3.2 Akreditifin Hukuki Niteliği .....	30
3.3 Akreditifin Fonksiyonları .....	30
3.3.1 Ödeme fonksiyonu .....	30
3.3.2 Teminat fonksiyonu .....	31
3.3.2.1 Lehtar (beneficiary) açısından teminat fonksiyonu.....	31
3.3.2.2 Amir (applicant) açısından teminat fonksiyonu.....	32
3.3.3 Kredi fonksiyonu .....	33
3.4 Akreditifin Özellikleri .....	34
3.5 Akreditifin Faydaları .....	35
3.6 Akreditifin Türleri .....	35
3.6.1 Yükümlülüklerine göre akreditifler .....	35
3.6.1.1 Dönülebilir/Kabili-ruçu akreditif (Revocable L/C) .....	36
3.6.1.2 Geri dönülemez/Gayrikabili ruçu akreditif (Irrevocable L/C).....	36
3.6.1.3 Teyitsiz akreditif (Unconfirmed L/C) .....	36
3.6.1.4 Teyitli akreditif (Confirmed L/C) .....	36
3.6.1.5 Döner akreditif (Rotatif, revolving L/C).....	36
3.6.1.6 Devredilebilir akreditif (Transferable L/C).....	37
3.6.1.7 Karşılıklı akreditifler (Back to back L/C) .....	38
3.6.1.8 Kırmızı şartlı (Peşin ödemeli) akreditif (Red clause,down payment L/C) .....	38
3.6.1.9 Yeşil şartlı akreditif (Green clause L/C) .....	39
3.6.1.10 Garanti akreditifi (Teminat akreditifi) (Standby L/C) .....	39
3.6.2 Ödeme şekillerine göre akreditifler .....	39
3.6.2.1 Görüldüğünde ödemeli akreditifler (At sight L/C) .....	39
3.6.2.2 Vadeli akreditif (Deferred L/C) .....	40
3.6.2.3 Kabul kredili akreditif (Acceptance L/C) .....	40
3.6.3 Teminat akreditifi (Standby L/C) .....	40
3.7 Akreditifin Tarafları .....	40
3.7.1 Amir (Applicant).....	41
3.7.2 Lehtar (Beneficiary).....	41
3.7.3 Amir banka (Applicant's bank) .....	41
3.7.4 Teyit bankası (Confirming bank).....	41
3.7.5 Görevli banka (Nominated bank) .....	41
3.7.6 İhbar bankası (Advising bank).....	42
3.7.7 İştira bankası (Negotiation bank).....	42
3.7.8 Devir bankası (Transferring bank) .....	42
3.7.9 Rambursman bankası (Reimbursing bank).....	42
3.8 Akreditif SWIFT'i .....	42
3.9 Akreditif SWIFT Kodları .....	43
3.10 Akreditif Açma Prosedürleri .....	46
3.10.1 Amir'in (applicant) yapması gerekenler .....	46
3.10.2 Lehtar'ın (beneficiary) yapması gerekenler.....	46
3.11 Akreditif Vesikalarının İbrazi .....	48
3.11.1 Lehtar (beneficiary) ibrazı .....	49
3.11.2 Kısmi ibraz.....	49
3.11.3 İbraz yeri ve süresi.....	49
3.11.4 Akreditifte belirlenen vade .....	50

3.12 Akreditif İşlemlerinde Karşılaşılan Sorunlar.....	50
3.13 Akreditifte Bulunması Gereken Unsurlar.....	50
3.14 Türkiye Ekonomisinde Akreditifin Yeri .....	51
<b>4. METODOLOJİ VE BULGULAR.....</b>	<b>60</b>
4.1 Metodoloji .....	60
4.1.1 Firmaların akreditife genel bakış açısını oluşturan ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliği.....	60
4.1.2 Firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarını oluşturan ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliği.....	62
4.2 Bulgular .....	64
4.2.1 Firmalarda görev alan personelin demografik özelliklerine yönelik bulgular .....	64
4.2.2 Firmaların özelliklerine yönelik bulgular .....	65
4.2.3 Firmaların ihracat ve ithalat performanslarına yönelik bulgular .....	67
4.2.4 Firmaların akreditif faaliyetlerinin kıtalara göre incelenmesi ve ihracat ve ithalat faaliyetlerinde akreditifle çalışmaya zorlanma nedenleri .....	70
4.2.5 Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların akreditife genel olarak bakış açısına ilişkin bulgular .....	72
4.2.6 Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların ihracatçı yönüyle akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarına ilişkin bulgular.....	73
4.2.7 Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların ithalatçı yönüyle akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarına ilişkin bulgular.....	74
4.2.8 Sadece ihracat yapan firmaların akreditife genel olarak bakış açısına ilişkin bulgular (genel, boyutlara ve önermelere göre aritmetik ortalama, standart sapma).....	76
4.2.9 Sadece ihracat yapan firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarına ilişkin bulgular .....	77
4.2.10 Sadece ithalat yapan firmaların akreditife genel olarak bakış açısına ilişkin bulgular .....	78
4.2.11 Sadece ithalat yapan firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarına yönelik bulgular .....	79
4.2.12 İthalat-ihracat, ihracat ve ithalat yapan firmaların akreditife yönelik genel bakış açılarında herhangi bir farklılığın olup olmadığına yönelik bulgular .....	81
4.2.13 İthalat-ihracat, ihracat ve ithalat yapan firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarında herhangi bir farklılığın olup olmadığına yönelik bulgular .....	82
<b>5. SONUÇ VE ÖNERİLER.....</b>	<b>85</b>
5.1 Sonuç .....	85
5.2 Öneriler.....	89
<b>KAYNAKLAR .....</b>	<b>92</b>
<b>EKLER.....</b>	<b>97</b>
EK A: Altılı Likert Anket Formu .....	97
EK B: MT 700/Akreditif Açılış Formu .....	100
<b>ÖZGEÇMİŞ.....</b>	<b>101</b>



## ÇİZELGE LİSTESİ

	Sayfa
<b>Çizelge 4.1:</b> Firmaların Akreditife Genel Bakış Açısını Oluşturan Ölçeğe Yapılan Keşfedici Faktör Analizi Sonuçları.....	62
<b>Çizelge 4.2:</b> Firmaların Akreditife Yönelik Tecrübe ve Uygulamalarını Oluşturan Ölçeğe Uygulanan Keşfedici Faktör Analizi Sonuçları.....	63
<b>Çizelge 4.3:</b> Firmalarda Görev Alan Personelin Demografik Özelliklerine Yönelik Bulgular .....	64
<b>Çizelge 4.4:</b> Firmaların Özelliklerine Yönelik Bulgular .....	66
<b>Çizelge 4.5:</b> Firmaların İhracat ve İthalat Performanslarına Yönelik Bulgular.....	69
<b>Çizelge 4.6:</b> Firmaların Akreditif faaliyetlerinin Kıtalara Göre İncelenmesi ve İhracat ve İthalat Faaliyetlerinde Akreditifle Çalışmaya Zorlanma Nedenleri. 71	
<b>Çizelge 4.7:</b> Hem İthalat Hem İhracat Yapan Firmaların Akreditife Genel Olarak Bakış Açısına İlişkin Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri .....	73
<b>Çizelge 4.8:</b> Hem İthalat Hem İhracat Yapan Firmaların İhracatçı Yönüyle Akreditife Yönelik Tecrübe ve Uygulamalarına İlişkin Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri .....	74
<b>Çizelge 4.9:</b> Hem İthalat Hem İhracat Yapan Firmaların İthalatçı Yönüyle Akreditife Yönelik Tecrübe ve Uygulamalarına Yönelik Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri .....	75
<b>Çizelge 4.10:</b> Sadece İhracat Yapan Firmaların Akreditife Genel Olarak Bakış Açısına İlişkin Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri .....	77
<b>Çizelge 4.11:</b> Sadece İhracat Yapan Firmaların Akreditife Yönelik Tecrübe ve Uygulamalarına İlişkin Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri .....	78
<b>Çizelge 4.12:</b> İthalat Yapan Firmaların Akreditife Genel Olarak Bakış Açısına İlişkin Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	79
<b>Çizelge 4.13:</b> Sadece İthalat Yapan Firmaların Akreditife Yönelik Tecrübe ve Uygulamalarına Yönelik Bulgular .....	80
<b>Çizelge 4.14:</b> Ölçeğin Basıklık-Çarpıklık ve Kolmogorov Smirnov Değerleri .....	81
<b>Çizelge 4.15:</b> İthalat-İhracat, İhracat ve İthalat Yapan Firmaların Akreditife Yönelik Genel Bakış Açılarında Herhangi Bir Farklılığın Olup Olmadığına Yönelik Kruskal Wallis Testi Sonuçları .....	82

<b>Çizelge 4.16:</b> Ölçeğin Basıklık-Çarpıklık ve Kolmogorov Smirnov Değerleri .....	83
<b>Çizelge 4.17:</b> İthalat-İhracat, İhracat ve İthalat Yapan Firmaların Akreditife Yönelik Genel Bakış Açılarında Herhangi Bir Farklılığın Olup Olmadığına Yönelik Kruskal Wallis H Testi Sonuçları .....	84



## KISALTMALAR

<b>A.Ş.</b>	: Anonim Şirketi
<b>GATT</b>	: General Agreement on Tariffs and Trade (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması)
<b>Incoterms®</b>	: International Commercial Terms
<b>Ltd. Şti.</b>	: Limited Şirketi
<b>L/C</b>	: Letter of Credit (Akreditif)
<b>MT 700</b>	: Message Type 700 (Mesaj Tipi/Türü 700)
<b>UCP 600</b>	: Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama Kuralları)
<b>SWIFT</b>	: Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication (Küresel Bankalararası Finansal Telekomünikasyon Birliği)

## ULUSLARARASI TİCARETTE AKREDİTİFLİ İŞLEMLERİN İTHALATÇI VE İHRACATÇI BAKIŞ AÇISINDAN İNCELENMESİ

### ÖZET

Uluslararası ticarete, birbirini tanımayan tarafların her birini koruduğu düşünülen, dengeli ve güçlü bir ödeme yöntemi olarak kabul edilen, kuralları olan, bu sebeple uygulamasında sorun yaşanma olasılığı yüksek olan ve kullanımı uzmanlık gerektiren, başta bankalar olmak üzere finans kurumları ve herhangi bir kişi tarafından verilebilen akreditifler (L/C), özellikle rekabetin yoğun olduğu zamanlarda gündeme gelmekte ve önemini hissettirmektedir.

Kuralları olan, bu sebeple uygulamasında sorun yaşanma olasılığı yüksek olan ve kullanımı uzmanlık gerektiren ödeme yöntemlerinden akreditifteki taraflardan malların ve/veya hizmetlerin alıcısı (ithalatçısı) pozisyonundaki Amir (Applicant) ile malların ve/veya hizmetlerin satıcısı (ihracatçı) pozisyonundaki Lehtar'ın (Beneficiary) akreditifi ve risklerini aynı algılayıp algılamadıkları, akreditifin uzmanlık gerektiren bir ödeme yöntemi olduğunun farkında olup olmadıkları; akreditifi hem ithalat hem ihracat yapan taraf olarak nasıl algıladıkları, sadece ihracat yapan taraf olarak nasıl algıladıkları ve sadece ithalat yapan taraf olarak nasıl algıladıkları, muhtemel bir sorunda sorunu nasıl gidereceklerini bilip bilmediklerinin analizi bu tez ile ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Çalışma dahilinde, Türkiye'nin İstanbul ve Kocaeli şehirlerinde faaliyet gösteren hem ithalat hem ihracat yapan, sadece ihracat yapan ve sadece ithalat yapan toplam 457 firma ile anket çalışması yapılmış ve anket sonucu iki ayrı hipotez geliştirilmiştir.

Yapılan anket analizleri sonuçlarına göre, akreditif ile çalışmanın en kolay olduğu kıtanın Avrupa olduğu, akreditif ile çalışmanın en zor olduğu kıtanın ise Afrika olduğu, hem ithalat-ihracat, sadece ihracat ve sadece ithalat yapan firmaların akreditife yönelik genel bakış açısında anlamlı bir farklılık ve hem ithalat-ihracat, sadece ihracat ve sadece ithalat yapan firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarında anlamlı bir farklılık bulunduğu ortaya çıkmıştır.

Çalışmaya göre, firmaların akreditife genel bakış açısının “akreditife yönelik bilgi ve tecrübe” ve “yardım alma ve risk algısı” olmak üzere iki boyuttan oluştuğu tespit edilmiştir. Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların akreditife yönelik bilgi ve tecrübesinin yardım alma ve risk algısına göre daha yüksek olduğu, sadece ihracat yapan firmaların akreditife yönelik bilgi ve tecrübelerinin yardım alma ve risk algısına göre daha yüksek olduğu, sadece ithalat yapan firmaların akreditife yönelik genel bakış açısında bu firmaların da akreditife yönelik bilgi ve tecrübe düzeyi yardım alma ve risk algısına göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelime:** *Uluslararası Ticaret, Akreditif, L/C, Incoterms, Ödeme Şekilleri*

## **EXAMINING THE TRANSACTIONS OF LETTER OF CREDIT FROM THE POINT OF VIEW OF IMPORTER AND EXPORTER IN INTERNATIONAL TRADE**

### **ABSTRACT**

L/C, which is considered to protect both parties never seen each other before, accepted as a effective and well-balanced payment type, has rules, thus while applying it, possibility of facing problem is highly expected and speciality required, mostly applied and given by banks and financial institutions, come up and become more important especially during the time competition is strict.

In this thesis, it is tried to explain the aim of the analysis in which whether the parties, (as beneficiary and applicant using L/C one of the payment types which requires speciality due to the its rules, and complex structure, problems occure highly) perceive the risks of using L/C and itself in same manner and are aware of that L/C requires speciality and how they perceive L/C as importer and exporter both and separately and whether they know how to act againts possible problems.

In addition, many surveys were conducted containing 457 companies as both exporter & importer and only exporter and only importer in Istanbul and Kocaeli provinces in Turkey then subsequently two different hypostesis were developed.

According to the results of the analysis, Europe is a continent where L/C is used and dealt in easiest way and Africa is a continent conversely. In addition, it is realised that there is a huge differentness in the point of view of both importer & exporter and only importer and exporter on L/C and experience and implementation of it.

According to the study, it is found out that broad perspective of companies on L/C consist of two main aspects as getting -assistance and risk- perception.

It is concluded that, L/C knowledge and experince of the companies, which export and import is higher in comparison with getting assistance and risk perception, only exporter companies likewise and regarding general perspective of companies only importing, on L/C, their knowledge and experience about L/C is higher in comparison with getting -assistance and risk- perception.

**Keywords:** *International Trade, Letter of Credit, L/C, Incoterms, Payment Terms*

# **1. GİRİŞ**

## **1.1 Tezin Konusu**

Tezin konusu, uluslararası ticaret faaliyetlerinde bulunan şirketlerin (ithalat-ihracat), uluslararası ticarete ödeme yöntemlerinden olan akreditifi, hem ithalatçı hem ihracatçı olarak, sadece ihracatçı olarak ve sadece ithalatçı olarak nasıl algıladıkları, akreditifi aynı bakış açısıyla değerlendirip değerlendirmedikleri ve riskleri değerlendirmelerinde farklılık olup olmadığını analiz etme üzerine oluşturulmuştur.

## **1.2 Tezin Amacı**

Yapılan bu tezin amacını, hem ithalat hem ihracat, sadece ihracat ve sadece ithalat yapan firmaların akreditife genel bakış açısı ile akreditife yönelik tecrübe ve uygulama düzeylerinin ortaya konulması oluşturmaktadır. Bununla birlikte, her üç firmanın akreditife genel bakış açısıyla akreditife yönelik tecrübe ve uygulamaları arasında herhangi bir farklılığın olup olmadığının ortaya konulması bu araştırmanın diğer bir amacını oluşturur.

## **1.3 Literatür Araştırması**

Son yıllarda globalleşme eğilimleriyle birlikte firmalar arasında önemli düzeyde bir rekabet yaşanmış ve yaşanan bu rekabet ile karlılık oranının daha fazla artırılabilmesi için sadece kendi ülkesi içinde değil, başka ülkelerle de ticaret yapılmasının zorunlu olduğunun farkına varılmıştır. Bunun farkına varan firmalar, daha büyük pazarlara ulaşabilmek için internet yardımıyla daha uzak ülkelerdeki firmalar ile iletişime geçerek, her türlü mal ve hizmetleri bu ülkelere satmaya başlamaktadır.

Özellikle son yıllarda telekomünikasyon ve bilgi iletişimiyle birlikte internet teknolojilerinin gelişmesi, firmaların ticaret hacimlerini daha çok geliştirdiği gibi iletişimde daha hızlı geri dönüş ve daha etkin bir iletişim söz konusu olmuştur. Günümüz iletişim teknolojisiyle birlikte firmalar günümüzde ihracatı daha fazla yaparken ithalat ihtiyaçlarını da bu firmalar ile gidermektedir.

İthalat ve ihracat yapan firmaların en önemli sorunlarından biri de ticari işlemlerin karşılığında elde edilecek paraların nasıl alınacağı noktasıdır. Bu noktada, farklı ödeme yöntemleri olduğu görülmektedir.

Çalışma incelendiğinde ihracat ve ithalat firmalarının sorunlarını dikkate alan çok sayıda çalışma olduğundan, bu firmaların önemli bir kısmının gelir ya da ödeme noktasında önemli sıkıntılar yaşadığı görülmektedir. Bu yoldan hareketle, pek çok şirket tarafından tercih edilen akreditif ödeme yöntemi, bu sıkıntının ortadan kaldırılmasında önemli bir enstrüman olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu araştırmada, hem ithalat-ihracat, hem ihracat ve hem ithalat yapan firmaların akreditife yönelik genel bakış açısıyla tecrübe ve uygulamalarının neler olduğu incelenmiş ve eksik olan yönleri ya da iyi uyguladıkları yönleri belirlenmiştir.

İlgili çalışma incelendiğinde, ithalat ve ihracat yapan firmalara yönelik çok sayıda araştırma olduğu gibi, akreditife yönelik yapılan her hangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu eksiklik göz önüne alındığında araştırmanın bu noktada büyük önem taşıdığı düşünülmektedir.

#### **1.4 Yöntem**

Yapılan bu araştırmada altılı likert tipi anket kullanılmıştır. Anket sorularının tamamı, ihracat akreditifi uygulayıcısı olarak alan uzmanlarının karşılaştığı problemlerden yola çıkarak araştırmacı tarafından oluşturulmuştur.

Toplam 58 soru içeren anket 5 bölümden oluşmaktadır; ilk bölüm demografik özellikler, ikinci bölüm şirketin özelliklerine yönelik sorular, üçüncü bölüm ithalat-ihracat potansiyeline yönelik sorular, dördüncü bölüm akreditife genel bakış açlarına yönelik sorular, beşinci bölüm akreditife yönelik tecrübe ve uygulamaları yönelik sorulardan oluşmaktadır.

Yapılan araştırmanın evrenini İstanbul ve Kocaeli’de yerleşik hem ithalat ve hem ihracat yapan, sadece ithalat yapan ve sadece ithalat yapan toplam 457 firma oluşturmaktadır.

Araştırmanın örneklemini ise tesadüfi olmayan örneklem yöntemlerinden kolaylı örneklem yöntemiyle seçilmiş hem ihracat hem de ithalat yapan 252, sadece ihracat yapan 103 ve sadece ithalat yapan 102 olmak üzere toplam 457 firma oluşturmaktadır.

Anket formları elektronik ortamda hazırlanmış ve anketler, anketi dolduracak firmalarda ihracat ve ithalat akreditifi uygulayıcısı olarak istihdam edilen çalışanlara link gönderilerek 07.01.2019–10.04.2019 tarihleri arası doldurulmuştur. Anket linkleri, daha fazla firmaya ulaşabilmek için, İstanbul ve Kocaeli’de yerleşik birkaç gümrük müşavirliği şirketi, birkaç lojistik şirketi ve birkaç bankaya gönderilerek, yine İstanbul ve Kocaeli’de yerleşik hem ithalat ve hem ihracat yapan, sadece ithalat yapan ve sadece ithalat yapan müşterileriyle/mükellefleriyle paylaşılması sağlanmıştır.

### **1.5 Hipotez**

Önceki araştırmalar dikkate alınarak ve söz konusu araştırmanın amacı ortaya konulduğunda, bu araştırmada iki ayrı hipotez geliştirilmiş olup, ölçülecek hipotezler aşağıda yer almaktadır.

H<sub>1</sub>: Hem ithalat-ihracat, sadece ihracat ve sadece ithalat yapan firmaların akreditife yönelik genel bakış açısında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H<sub>2</sub>: Hem ithalat-ihracat, sadece ihracat ve sadece ithalat yapan firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.



## 2. ULUSLARARASI TİCARET

### 2.1 Uluslararası Ticaretin Tanımı

21. yüzyılda, küreselleşmenin de büyük etkisiyle, ticaret dünyada önemli bir yer tutmaktadır. Ulusal ve uluslararası ticaret dünya ekonomisinde etken bir faktör olarak yer almaktadır. 21. yüzyılda uluslararası ticarete öne çıkan ülkenin ABD olduğu, devamında ise Çin'in ve Almanya'nın geldiği görülmektedir (Bulum ve diğerleri, 2013, s. 153). Her geçen gün önemi artan uluslararası ticaretin gelişmesinde azalan gümrük vergileri ve ülkelerinin sınırlarının etkisinin kaybolması yatmaktadır. Küreselleşmeyle birlikte, uluslararası ticaretin sadece dünyanın bir bölgesiyle sınırlı olmadığı görülmektedir. 1980 sonrası hızlanan küresel gelişmeler, tüm dünya ülkelerin tamamını uluslararası pazarlara daha fazla açılmaya zorlamaktadır (Bahar ve Baldemir, 2008, s. 97).

Ekonomi bilimi; mikro ekonomi ve makro ekonomi olmak üzere ikiye ayrılır. Birey şirket, endüstri gibi küçük ekonomik birimlerin davranışlarını inceleyen mikro ekonomi; ne, nasıl, kimler için üretilecektir; üretimde, bölüşümde ve dağılımda etkinlik var mıdır gibi soruları ele alır; firmaların ve tüketicilerin aldıkları kararlar ile birbirlerini nasıl etkiledikleri, arz, talep ve fırsat maliyeti inceler, bireylerin günlük yaşam içinde üretim, tüketim, bölüşüm, yatırım, tasarruf gibi alanlardaki davranışlarını anlamaya ve analiz etmeye çalışır; fiyat teorisi ve kaynakların rasyonel kullanımıyla ilgilenir. Makro ekonomi; ekonomiyi bir bütün olarak ele alıp inceleyen bilim dalıdır olup, fiyat hareketleri (enflasyon), dış ekonomik ilişkiler, milli gelir, ekonomik büyüme ve kalkınma, para ve bankacılık, borçlanma gibi konular makro ekonomi konuları arasında yer alır (Yılanlı, 2003, s. 23).

Uluslararası ekonomi ise uluslararası ticaret ve uluslararası para-finans olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Uluslararası ekonomi biliminin alt disiplininden biri olan uluslararası ticaret; üretilen ürün ve hizmetlerin parasal değeri karşılığında uluslararası sınırlar ve bölgeler arasında yapılan değişimini/ticaretini inceleyen bir

bilim dalıdır. Uluslararası ticaretin ekonomik, sosyal ve siyasi önemi son yıllarda artmıştır ve artmaya devam etmektedir.

Mikro ve makro ekonominin uygulama alanı olan ve ulusların maliyetleri arasındaki farktan veya bazı malların üretilmemesi/üretilememesinden kaynaklanan (Arda, 2002, s. 919) uluslararası ticaret; ülkeler arasındaki mal hareketlerini (ithalat-ihracat), hizmet hareketlerini (uluslararası lojistik, uluslararası bankacılık & sigortacılık, dış turizm, yurtdışı işçi gelirleri) ve para-finans konularını kapsamaktadır. Uluslararası ekonomi, ülkeler arasındaki her türlü mal, sermaye, yatırım, hibe ve kredi gibi her türlü ilişkileri içerirken, uluslararası ticaret daha özel olarak mal, hizmet ve para-finans hareketlerini içermektedir. Uluslararası ticaret, uluslararası ekonomiye göre çok daha fazla uygulamayı kapsamaktadır (Melemen, 2016, s. 2).

Uluslararası para-finans; sınır ötesi para, sermaye ve ödeme hareketlerini incelemektedir. Bu kapsamda, döviz piyasaları, ödemeler bilançosu, uluslararası para ve sermaye piyasaları gibi konulara yer verilmektedir.

Uluslararası ticaret, kendi arasında Uluslararası Ticaret Teorileri/Analizleri ve Uluslararası Ticaret Politikaları olmak üzere iki alt gruba ayrılmakta ve birbirini tamamlamaktadır. Hem mal hareketlerini, hem hizmet hareketlerini, hem de para-finansı kapsayan uluslararası ticaretin bir alt başlığı olan dış ticaret, ülkelerin birbirleriyle yaptıkları sadece mal hareketlerini içermekte olup, ihracat ve ithalattan oluşmaktadır. Uluslararası ekonomi ve uluslararası ticaret alt başlığında mal hareketleriyle ilgili en geniş olarak dış ticaret yer almaktadır. Dış ticaret, olması gerekenle değil olanla ilgilenmekte olup, uluslararası ekonomi politikası önerilerinin test edildiği bir çalışma alanıdır.

Dış ticaret (ithalat ve ihracat) yapmadan bir ülkenin vatandaşlarının ihtiyaçlarını karşılaması mümkün olmayıp, her ülke değişen oranlarda dış ticaret yoluyla birbirine bağımlı kalmaktadır. Hacimsel olarak çok ihracat yapan bir ülke bile ithalat yapmakta, ithalat yapan (dışa bağımlı) bir ülke bile bir başka ülkenin ihracatı için o ülkeye ihracat yapmaktadır. Son dönemde “dış ticaret” kavramı yerine “uluslararası ticaret” kavramı da kullanılabilir.

Dış ticaret, uluslararası ticaret ve uluslararası ekonomiye göre uygulamalı, dinamik, değişken ve güncel uygulamaların çok kısa sürede resmi mevzuat düzenlemelerini

etkilediği bir alandır. Uluslararası ekonomi ve uluslararası ticaret teorileri yıllarca değişmeden varlığını devam ettirirken, dış ticaretteki kanunlar, mevzuat ve uygulamalar neredeyse günlük olarak değişebilmektedir. İmzalanan ticaret anlaşmaları, ülkeler arası dostane veya düşmanca ilişkilerine etkisi kısa sürede dış ticarete yansiyabilmektedir (Melemen, 2016, s. 3).

Uluslararası ekonomik hareketlerin başında egemen ülkelerin birbirleriyle yaptıkları mal alım-satımları gelmektedir. Uluslararası ticari ilişkilerde mal akımları en eski ve en ağırlıklı yeri işgal etmiştir. Teknolojinin ulaştığı son nokta, küreselleşme, dünya hizmet ticaretindeki hızlı artışlar, gümrük tarifelerinin çok taraflı olarak indirilmesi sonucu uluslararası mal akımları çok hızlı gelişmiş ve gelişmesini devam ettirmektedir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemde, istatistiki verilere göre, dünya ticaret hacminin dünya üretimine göre artmış olduğu görölmektedir (Yılanlı, 2003, s. 52).

Uluslararası ticaretin kapsadığı diğer bir işlem grubu hizmetler olup, hizmet üretimi de insan ihtiyaçlarını karşılamak için yapılmaktadır. Yine küreselleşme neticesinde, son yıllarda dikkatler daha yoğun biçimde hizmetler alanına kaymıştır. Uluslararası ticaret bilimi, mal ve hizmet akımlarını birlikte ele almakta, ancak, geleneksel anlamda taşıdıkları ağırlık nedeniyle mal akımlarına daha büyük bir önem verilmektedir. Hizmet akımları ikinci planda kalmaktadır.

Uluslararası ticaret, yüzlerce yıldır egemen devletlerin kotaları, vergileri, tahditleri, tarifleri ile sınırlandırılmaya ve kontrol edilmeye çalışılmıştır. Bu durumun dünya refahını ve zenginliğini düşürdüğü, üretimde verimliliği azalttığı belirtilmektedir. Bunun tersi olarak uluslararası ticaretinin libere edilmesi (serbest bırakılması) ile egemen devletlerinin ve ulusların ticaretten elde edeceği kazançların artacağı veya arttığı ifade edilmektedir (Tunç, 2014, s. 3).

21. yüzyılda kapalı ekonomi konumunda bir ulusal ekonomi olmayıp, tersine, egemen ülkeler arasındaki sınırlar kalkmakta, hala varlığını koruyan sınırlar ise yakın bir gelecekte tamamen ortadan kalkacaktır. Ulusal ekonomiler arasındaki sınırların kalkması, serbest ticaret uygulamaları “Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması” (General Agreement on Tariffs and Trade - GATT) ile başlamıştır. GATT'ın temel hedeflerinden biri, uluslararası ticaretin serbestleştirilmesini, yani libere edilmesini sağlamaktadır (Seyidoğlu, 2015, s. 19).

Uluslararası ticaretin önemini belirten görüşler kronolojik olarak incelendiğinde, bu konu üzerindeki görüşlerin merkantilist dönemi kapsayan 300-400 yıl öncesine kadar dayandığı, fakat bugünkü Uluslararası ticaret temellerinin Ekonomist Adam Smith tarafından oluşturulduğu bilinmektedir.

Uluslararası ticaretin yaklaşık olarak ikiyüze yıllık bir geçmişi olup, bu süre zarfında bu bilim dalına katkısı olan ekonomistler ve filozoflar olmuştur. Adam Smith, John Maynard Keynes, John Stuart Mill, Alfred Marshall, David Ricardo, Jacop Viner, Paul Samuelson, Eli Hecksler, Bertil Ohlin bu ekonomist ve filozoflardan önde gelenleridir.

Ticaret kavramı, geçmişten günümüze ülkelerin ticari boyutunu inceleyen aynı zamanda yaşanan sıkıntıların çözümlenmesi açısından bir çözüm yolu üreten teorilerin hepsi bu dal içinde tanımlanmış ve incelenmiştir. Ülkelerin gelişmişliği kalkınmışlık ve büyüme akanları dış ticaretin ilerlemesi ve bütün ticari işlemlerdeki başarılar için her zaman önemli bir adım olarak karşımıza çıkmaktadır.

Medeniyetler arası karşılaştırmalara bakıldığında ise geçmiş ile günümüz arasında ciddi bir fark olduğu karşımıza çıkmaktadır. İlk zamanlarda doğu medeniyetleri ve sahip olduğu ticari yollar her zaman ayrıcalıklı ve üstün oldukları fakat günümüzde ise batı medeniyeti diye adlandırdığımız ülkelerin ticari ayrıcalık ve kalemlerinin batı medeniyetlerine göre daha üstün olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Karluk, 2013).

Küreselleşen piyasalar ve koşulların zamanla değişmesi rekabet edilme koşullarını etkilemiştir. Sadece hammaddeye yakınlık ve işlenmesi değil aynı zamanda pazarlardaki paylarda bu alanda kendini göstermiş ve etkileşimleri de bu duruma göre devam ettirmiştir. Ülkelerin sadece yaptığı üretimler ve politikalar değil, aynı zamanda bütün koşulların entegre bir şekilde devam etmesi gerekli olmuştur. Etkin bir dış ticaret politikası ve uluslararası ticarete etkinlik için bu durum gereklidir.

## **2.2 Uluslararası Ticaretin Dünyada Gelişimi**

Dünya ticaretini etkileyen gelişmeler her zaman bir çağı kapatan ve başka bir çağı açan olaylarla gerçekleşmiştir. Bu gelişimlere yön veren bütün ticari olaylar büyük çaplı ve aynı sürede her gelişmeyi derinden etkileyecek kadar köklü ve önemli olmuştur. Dünya ticaretinin gelişmesi incelendiğinde karşımıza üç ayrı süreç çıkmaktadır. Bu süreçlerden ilki ikinci dünya savaşının yaşanması, ikinci süreç

yaşanan petrol krizi ve son olarak bunların etkisiyle ortaya çıkan finansal liberizasyon olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu üç süreç birbirini etkileyerek oluşmuş ve bir sonraki süreç için zemin oluşturmuştur (Ataman ve Sümer, 2006: 92).

Yaşanan olaylara geçilmeden önce modern anlamda ticarete kavramı ve öncesinde yaşanan gelişmeleri incelemek daha doğru bir çıkarım için etkili olacaktır. Gerçek anlamda para alışverişi yapılarak gerçekleştirilen ticari işlemlerden önce ekonomide mal ve hizmet karşılığı olarak “takas ekonomisinin” de denilen bir alış-veriş işlemi gerçekleştirilmekteydi.

İlk zamanlar bu uygulama ticari hacmin küçüklüğü ile çok sorun olmasa da, zamanla gelişen piyasa ve ticari hacimlerde de artışların yaşanması kağıt para sistemli ödeme yöntemine geçilmesini mecburi kılmıştır. Bu durumun bir diğer sebebi, ilk zamanlar daha çok tarımsal faaliyetler ile hayvancılık alanında işlemlerin olması takas ekonomisinin kullanımı açısından bir zorluk teşkil etmemiştir. Daha sonra sanayileşme sürecinin başlaması ile birlikte bu süreç yetersiz kalmış ve yeni bir uygulama arayışına girildiği için eski sistem terk edilmiştir (Koçtürk ve Eker, 2012: 38).

15. yüzyılda başlayan ticari faaliyetler ve gelişmeler yüzyıllar boyunca anlamını değiştirmeden gelişmiş ve çeşitliliklerde her alanda kendini göstermeye başlamıştır. Sadece bununla da kalmayıp, aynı zamanda sınırsız insan ihtiyaçlarının sınırlı doğal kaynaklarla giderilmesi olarak tanımlanan iktisat literatüründe de değişimler yaşanmıştır. Uluslararası ticaretin gelişimi için reel anlamda gelişimlerin yaşandığı 15. yüzyıl sadece ilk gelişmelerin yaşandığı dönem değil, aynı zamanda ticari olaylara yön veren değişimlerin yaşandığı dönem olduğu için iktisadi literatürde ayrıca bir öneme sahip olmaktadır (Kaplaner, 2002: 349).

İnsanların toplu halde yaşamaya başlaması ve iş bölümü, uzmanlaşma, toplu üretim yapma, yeni icatlar geliştirme gibi durumlarla karşılaşılması da bunlara ek olarak ticareti geliştiren major kaynaklar arasında yer almaktadır. Toplu yaşamının gerektirdiği bütün şartlar insanların yaşamını kolaylaştırma ve gerekli koşulları entegre ederek özümsemesi için en önemli hiyerarşi ve şartlar arasında yer almıştır. Sadece bununla da kalmayıp, aynı zamanda gerekli ham madde için kaynak ve maden arayışlarının olması o dönemlerdeki ilk oluşumlar ve sanayileşen alanındaki yenilikler için gerekli ve önemli olmuştur. Daha önce de belirtilen üç ayrı başlık

sırasıyla incelenecek olunursa, karşımıza tarihsel sıralama içinde ilk olarak sanayi devrimi çıkmakta, sonrasında değişim ve yaşanan göstergeler nedeniyle petrol krizi gündeme gelmiş ve ilerleyen süreçlerde reel anlamda büyük bir gelişme için liberizasyon oluşumları yaşanmıştır (Doğukanlı, 2012: 238).

İlk olarak 1929 büyük dünya buhranının yaşanması ve buharlı makinenin icadına bağlı yaşanan değişimlerin bütün konjonktürü etkilemesi ile birlikte sınırlı kaynakların zamanla tükenmeye başlaması iktisat literatüründe değişik şekilde yargılanmış ve bu değişimlere bağlı kalınarak bu alanda sektöre dönüşümlerde kendini hissettirmeye başlamıştır. Sadece bununla da kalmayıp, aynı zamanda petrol krizinin gündeme gelmesi bu alanda yaşanan ticaretin yönünü etkilemiş ve ülkelerin değişik kutuplarda gruplaşmasına sebep olmuştur. Yaşan petrol krizi iktisadi anlamda yaşanan gelişimlere farklı bir yaklaşım getirmiş ve çeşitliliklerde bu oluşumlarla birlikte yeniden düzenlenmiştir. Özellikle iktisat biliminin kurucusu Adam Smith'in söylediği “bırakınız yapışınlar bırakınız geçsinler” sözü ile ekonomide kurulan baskının yararlı değil, ülkelerin zararına olduğunu serbestleşme ile birlikte bu durumun çözülebileceği sonucuna ulaşmışlardır (Yılanlı, 2003: 38).

Yaşanan petrol krizleri aynı zamanda ticaretin yapıldığı her ülkeyi dolaylı yoldan veya doğrudan etkileyerek kriz oluşumlarının öncülleri arasında yer alan değişimlerden biri haline gelmiştir. Bu aşamada karşılaşılan sorunlara çözüm olması ve gerekli tedbirleri almak adına birçok politikalar ve siyasi düzenlemelere gidilerek çözümlenmeler yapılmıştır. Bu çözümlenmeler, gümrük vergileri ve sübvansiyonlar olarak karşımıza çıkar. Başka çeşitleri de olmasına rağmen en çok tercih edilen ve kullanımı yaygın olan bu ikisi olarak tanımlanmıştır ve hale uygulama alanında etkinliklerini de bu şekilde devam ettirmektedirler. Yaşanan sosyo kültürel, konjonktürel ve bütün değişimlere bağlı kalınarak ortaya atılan piyasa dinamikleri de makro açıdan incelendiğinde ticaret kalemlerini ve sonrasında dış ticaret politikalarında etkilemiştir.

İktisadi alanda yapılan çalışmalar, gerek bu döneme yön vermeleri, gerekse sonraki süreçte literatüre açıklık getirmeleri açısından önemli süreçlerdir. Çünkü, bütün her şey insan için oluşturulmuş, insan için tasarlanmış ve bireyin temel özelliklerine göre oluşturulmuştur. İlk zamanlarda karşılanması ve yerine getirilmesi bu kadar zor

olmayan insan ihtiyaçları, sonrasında yerini zorlu piyasa koşullarına ve dalgalanmalara bırakmıştır (Doğukanlı, 2013: 543).

Yeni buluşların yapılması, tüketim kalıplarının değişmesi ve buna bağlı ticaret yapısının değişmesiyle makineleşme gündeme gelmiş ve yaşanan değişimlerde buna bağlı olarak kendini göstermeye başlamıştır. Bu duruma en baskın etki ihracat ve ithalat faaliyetinde yaşanan gelişmeler olmuştur. Adam Smith'ten sonra diğer değerli bir iktisat düşünürün ortaya attığı değer kavramı da zamana bağlı yaşanan değişimlerin önemini bir kez daha vurgulamaktadır (Şanlı, 1996: 52).

Bir ülkenin ekonomik göstergelerinden yola çıkılarak o ülkenin güven, refah ve gelir seviyeleri hakkında bir yorum yapılabilir. Uluslararası ticaret hacmi ise bu göstergelerden en önemlisi arasında yer almaktadır. Yapılacak olan yatırımlara yön vermesi açısından ithalat ve ihracat rakamları oldukça gerekli ve önemli bir yere sahiptir. (Devlet İstatistik Enstitüsü, [www.die.gov.tr](http://www.die.gov.tr), alındığı tarih:10.11.2018).

Uluslararası ticaretin yapılıyor olmasının sebebi, sadece o ülke sınırları içinde üretilmeyen mal ve hizmetleri satın almak değil, bunlara konu olan her şeyi daha ucuza ve daha kaliteli yapan ülkelere temin ederek üretmekle kaybedeceğimiz her şeyi birim olarak kazanmak içinde yapılıyor olmamızdan kaynaklanmaktadır. Yani, uluslararası ticaretin yapılıyor olmasının ana sebebi, yapılan ülkeye sağladığı yüksek fayda oluşturmaktadır. Her ülkenin sahip olduğu coğrafi konum, doğal kaynaklar ve benzeri birim özellikler neticesinde dış ticaret yapmak bazı durumlarda avantaj olarak gözükmesi olacaktır (Şanlı, 2016: 611).

Bazı durumlarda ülke çıktı ve girdileri için ihraç etmek yerine uygun koşullarda ithal etmek daha karlı olmaktadır. Bu durumun fayda sağladığı bir diğer alan da uluslararası ilişkilerde ithalat yaparak da diğer ülkelerle ilişkileri geliştirmektir. Bunun yerine dışarıdan ithal edilmesini inceleyecek olursak daha karlı bir durum söz konusudur.

Dünya ülkelerine baktığımız zaman, yüksek refah, yüksek milli gelir ve buna benzer birçok önemli veriler kalkınmış ülke ekonomilerinde açık ara farkla karşımıza çıkmaktadır. Türkiye, az gelişmiş olmamasının yanında, henüz tam olarak kalkınmış bir ülke sayılmamaktadır. Yükselen ekonominin hedef alındığı ülkelere bakıldığında, uluslararası ticaret kavramının aslında ne kadar mühim bir konu olduğunu daha iyi

anlaşılmaktadır. Kalkınma sürecinde olan ve bu yolda ilerleyen ülkeler gibi Türkiye’de de uluslararası ticaret oldukça önemli bir yer tutarak gelişimine yardım etmiş olmaktadır (Şanlı, 2016: 624).

Ekonomik kalkınma demek, ülke sermayesinde de devamlı bir artış, dış borçların azalması, ödemeler dengesi açısından sorunların yaşanmaması anlamına gelmektedir. Bu aşamada ekonomik kalkınmanın en önemli dalı olan uluslararası ticaret en önemli kaynak olacak ve sürekli gelişimi de açık olacaktır (Akın, 2008: 42).

Sürekli yükselen sermayeye sahip olabilme açısından, oluşturulan ekonomik gelişmeler ile ithalat kapasitesi arasındaki ilişki çok önemli bir rol oynamaktadır. Hızla kalkınabilen bir toplum yapısı içerisinde olunmak isteniyorsa, bunun için bir o kadar yatırım yapılması gerektiği savunularak tasarruflar kısılmış ve yatırımların artırılması gerektiği anlayışı çerçevesinde bu oranlarda artışlar meydana gelmektedir. Yapılan yatırımların finansmanları da ihracattan sağlanmıştır. Ne kadar çok ihracat yapılırsa o yılki ithalat hacmi de o kadar genişlemektedir. Eğer ihracat durağan bir yapı halindeyse, kendini geliştirip artan bir eğri izlemiyorsa, bu durumda kalkınma hızını istikrarlı tutup korumak açısından yapılacak olan yatırımlar için dış finansman kaynaklarına başvurulması öngörülmüştür. Bu sayede alınan teknik desteklerle sistemlerdeki açıklar giderilecek ve finansal destek aşaması da sağlanmış olacaktır (Yüce ve Çelikkaya, 2016: 446).

Çağdaş uluslararası ticaret, klasiklerin incelediği dönem olayları ile benzerlik göstermiştir. Bu durumun sebebi değişkenlerin ve ekonomide kullanılan dinamiklerin benzerlik göstermesinden kaynaklanmaktadır. Modern teoriler ile geleneksel teoriler arasında major farklılıklar olsa da, aslında hepsinin oluşumu, çözümleri, temelde tek bir etken üzerinde yoğunlaşmıştır (Koban ve Keser, 2015:220).

Uluslararası uzmanlaşmayı belirleyen güçlerin başında eski dönemlere kıyasla artık teknolojik yenilik ve gelişmeler gelmektedir. Çünkü, değişen piyasa koşullarının en temel sebebi, birçok endüstride karşılaştırmalı üstünlüğün kaynağı, araştırma-geliştirme ve deneyim yoluyla sağlanan bilginin teknolojik değişim ile birlikte hız kazanması ve piyasa ile entegrasyonunu gerçekleştirmesidir. Bilgi üretimini içeren teknolojik gelişmeler, yayılma yoluyla dışsal ekonomiler de üretmekte; stratejik



ticaret politikası argümanını teyit etmektedir. Bunların hemen hemen hepsinin gelişim süreci ise uluslararası ticaret ile sağlanmaktadır.

Bir ülkede uluslararası ticaretten bahsediliyorsa, öncelikle o ülkenin tarım ve sanayi alanında üretim yapabildiği anlaşılır. Bunun yanı sıra, ekonomik refah ve kalkınma için uluslararası ticaretin ne kadar önemli olduğunu bilinmektedir. Uluslararası ticaret, genellikle ekonomik büyüme ile ilişkilendirildiği zaman, her zaman olumlu sonuçlar vermiştir.

Statik ve dinamik yarar sağlaması açısından uluslararası ticaret az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından en önemli kalkınma kaynağıdır. Yararlarını maddeler halinde sıralayacak olursak; az gelişmiş ülkelerde veya kaynak kıtlığı olan ülkelerde ihtiyaç duyulan malların ülkeye getirilmesine olanak sağlar (Şanlı, 2016: 647), iç ekonomide meydana gelen talep fazlasının dış pazara açılmasına olanak sağlar, yerel pazardan ulusal pazara geçişi sağlayarak kapalı ekonomi olmaktan kurtulmaya yarar. Küresel bir pazardan bahsediyorsak, muhakkak ki bu pazarda rekabetten de söz etmek gerekmektedir. Rekabetin olduğu her yerde ise üretimde etkinlik söz konusudur.

Bunun yanında, teknolojik gelişim kendiliğinden gelen bir ihtiyaç halini alacağından dolayı teknolojik kalkınmaya da yardımcı olmaktadır. İthal edilen malların, iç piyasada talebini görüp, eğer ki üretime elverişli şartlar sağlanıyorsa, yerel üretime geçip, ihracat fırsatlarını yakalamaya yardımcı olur (Akın, 2008: 45).

### **2.3 Uluslararası Ticaretin Türkiye’de Gelişimi**

İlk zamanlarda Osmanlı Devleti’nden bu yana çeşitli kredi ve ödeme şekiller takas ekonomisi yöntemleri ile devam etse de, diğer şartlar altında bu koşul çeşitli yollardan sınırlandırmalara gidilmiş ve bu aşamada kontrollü ticari işlemler için gerekli sınırlamalar halledilmiştir. Özellikle batı meriyetlerine bakıldığında bu sınırlamaların doğu medeniyeti içinde olan ülkelere göre daha hızlı ve entegre biçimde olması diğer aşamalarda en önemli kasıtlar arasında yer almış ve muhtevî açıdan bu sınırlamalar yatay düzlemde bütün ticari iş yapan ülkeleri etkilemiştir. İlk kontrol aşamaları Osmanlı Devleti zamanında başlayan ve gerekli gördükleri her koşulda ortaya çıkan bu ticari işlemler her açıdan giderilmiş ve diğer şekilde bütün ülkeler etkisi altına girerek etkilenmiştir (Öztürk, 2006: 112).

Osmanlı Devleti'ne bakıldığında da aynı durumun yaşandığı gözlemlenmiştir. Osmanlı Devleti'nin sınırları dışında yapılan ticarete ise, Osmanlı Devleti sınırları içerisinde üretilmeyen malların dışarıdan alınarak ülke içinde satış için temin edilmesi uygulanmaya çalışılmıştır. Bu durumun yaşanması çeşitli ticari oluşumların olduğu kentlerde pazarların kurulması ve faaliyette bulunmalarıyla sonuçlanmıştır. İlk zamanlarda bu gelişmeler Osmanlı ekonomisine hareket kazandırmış olsa da daha sonra yaptığı ticari ayrıcalıklar yüzünden diğer ülkelerle ticari sorunlar yaşamıştır.

Bu dönemde yabancı sermaye ve girişimci gücü, Türkiye ekonomisine yeterli güven beslemediğinden dolayı Türkiye'de yatırım yapmak istememektedir. Ulusal sermaye birikiminin yeterli seviyede olmamasından dolayı ise ekonomide yabancı sermayeye gerek duyulmuştur. İlerleyen dönemlerde bu durumda yaşanan olumsuz gelişmeler için ticaret yasaları çerçevesinde çeşitli önlemler alınması kararlaştırılmıştır

Belirlenen iktisadi bütün anlaşmalar daha önceden olsa da gerçek anlamda ve Türkiye ekonomisi açısından ilk oluşumlar İzmir iktisat kongresinde düzenlenmiş ve bu açıdan gerekli değişimlerde oluşturulmuştur. İlk olarak İzmir'de yapılan bu kongre ile ticari, anlaşma yaptığımız ülke ekonomileri sınırları giderilerek gerekli her koşulda değişimlerin olması hesaplanmış ve bu alanda gerekli değişimler ticari anlaşmaları uygulayan bütün taraflara beyan edilmiştir (Özalp, 2009: 16).

İlk olarak bakıldığında ülke kapalı bir ekonomik yapı benimsemiş olsa da, daha sonraları gelişen ticari oluşumlardan sonra ve gerekli ekonomik düzenlemelerle birlikte 1980 yılında serbest bir ekonomik yapı benimsenmiş ve dışa açık ekonomi politikaları uygulanmıştır. Bu politikaların temelde uygulanmasının sebebi sadece ekonomik ve siyasi ilişkiler değil, mal üretim ve satımının yapıldığı ticari ilişkilerde olmuştur (Özalp, 2009: 25).

Yaşanan ticari gelişmeler ilk aşamada Osmanlı dönemine kadar dayansa da cumhuriyetin kuruluş yıllarında benimsenen ekonomi politikaları ile birlikte bu alanda yapısal değişimler yaşanmamış aynı zamanda gerekli kısıtlamalar ilk zamanlarda 1940 ve 1950 dönemlerine kadar azalışların olması ile sonuçlanmıştır (Özyavuz, 2009: 78).

Henüz önemli bir girişimci sınıfın oluşmaması, uluslararası piyasalarda meydana gelen dalgalanmalar ve yeterli alt yapının bulunmayışı gibi nedenlerle 1930'dan

itibaren daha ağır bir ekonomi politikası uygulanmaya başlanmıştır (Öztürk, 2006: 112).

1930 ve 1931 yılları iç ekonomiye yönelik olarak müdahale önlemlerinin alınmadığı, ancak uluslararası ticarete sıkı denetimlerin uygulandığı yıllar olarak bilinmektedir. Kuruluş yılları olarak belirtilen 1923-1929 yılları arasında liberal bir ekonomi politikası benimseyen Türkiye, 1929 Dünya Ekonomik Krizi'nden diğer ülkeler gibi, aynı ölçüde ve derecede olmasa da, olumsuz yönde etkilenmiştir.

Yapılan araştırmalar göstermiştir ki; bir ülkenin dış ticaret açığının artmasında en büyük etmen olan ithalat rakamları 1950 dönemine kadar artan dış borç hacmi ile birlikte artış göstermiştir (Türker, 2007: 15).

Yıllar itibariyle yapılan ithalat mal gruplarına göre incelendiğinde tüketim mallarının oranlarında azalışlar gözlemlenmiştir. 1948'de yapılan ithalatın %28'i makine ve teçhizatlar, %36'sı hammaddeler, %25'i tüketim malları ve %11'i de inşaat malzemelerinden oluşmuştur. 1962'de ise tüketim malları ithalatı toplam ithalat içerisinde %7'ye gerilerken, inşaat malzemelerinin payı %5'ekadar gerileme göstermiştir (Yılanlı, 2003: 41).

1953'ten 1958'e kadar ithalat için gerekli sınırlamalara devam edilmiş ve bu durum bir sürede artan önlemler şeklinde devam edilmiştir. Zamanla yaşanan ticari gelişmeler ve piyasanın öngörülebilir olması durumunda çeşitli sınırlamaların korunması gündeme gelmiş ve devlet bünyesinde de sınırlamalar artarak devam etmiştir. Buradaki asıl amaç bir yandan ülke ekonomisini yerli piyasada canlandırmaya çalışırken diğer amaç ise dış piyasalardan zarar görmeden etkinliği sağlama olmuştur.

#### **2.4 Uluslararası Ticarete Teslim Şekilleri (Incoterms®)**

Uluslararası ticarete, rekabet edebilecek pazarlar bulmak, bu pazarlarda tutunmak, müşterileri tanımak, ürün bilgisine sahip olmak ne kadar önemliyse, en az bunlar kadar önemli olan diğer bir konu da teslim şekillerine hakim olmaktır. Çünkü üretilen ürünün sevkiyatı/taşınması sırasında (ihracat & ithalat) tarafların hangi sorumluluklara sahip olduğunu, hangi masrafların kendilerine ait olduğunu bilmesi, bir ürünü üretmek ve ticaretini yapmaktan daha önemli olabilmektedir. (Kaya, 2016: 238).

Uluslararası ticarete uygulamalar sırasında çıkan sorunların başında teslim ve ödeme şekillerindeki belirsizlikler gelmektedir. Teslim şekillerinin iyi biliniyor olması, ticari anlaşma öncesinde tarafların sorumluluklarını kabul ederek ticarete atıldıklarını kabul ettikleri anlamına gelir ve olası bir anlaşmazlık durumunda da teslim şekillerinin kurallarını göz önünde bulundurarak anlaşmazlığı kolayca bertaraf ederek, muhtemel zaman ve para kayıplarını önlemiş olurlar. Teslim şekilleri, karmaşık hukuk düzeninin basite indirgeyerek uluslararası kurallara bağlanmışlardır.

İngilizce “International Commercial Terms” (Uluslararası Ticari Terimler) kelimelerinin bazı hecelerinin yan yana getirilmesiyle kısaltılarak Uluslararası adı “Incoterms®” haline getirilen bu terim içinde yer alan teslim şekillerinin baş harfleri kullanılarak teslim şekilleri oluşturulmuş ve 1936’dan beri çeşitli değişikliklere uğrayarak günümüzde varlıklarını devam ettirmektedir (Akın, 2008: 63). Nihai Incoterms, Milletlerarası Ticaret Odası’nın (ICC) 27 Eylül 2010’da yayınladığı ve 1 Ocak 2011 tarihinde yürürlüğe giren Incoterms® 2010 adı verilen şeklidir.

Teslim şekilleri her bir alan için ayrı ayrı sınıflandırılmış ve aynı zamanda farklılıklarda kendi içerisinde çeşitlendirilmiştir. Bu çeşitlendirmelere bağlı kalınarak genel yöntemler ilk olarak aşağıdaki gibi sıralanmıştır (Sayım ve Zengin, 2012:222).

EXW (Ex-Works) teslim şeklinde üretimi yapılan veya kullanıma hazır hale getirilen malların yüklemesi, ihracatının fabrikasında yapılmaktadır. İthalatçı ile ihracatçı, aralarında yaptıkları sözleşmede EXW teslim şekline dayanarak yükleme yeri belirlerler. Bu yükleme yeri genellikle ihracatçının fabrikasıdır ya da malları tedarik ettiği adrestir. İhracat gümrük işlemleri, teslim şekline göre ithalatçı tarafından ihracatçının ülkesinde yapılır. Uygulamada, ithalatçıya yardımcı olabilmek için ihracat işlemleri, EXW teslim şeklinin belirttiğinin aksine, ihracatçı tarafından yapılması tercih edilmektedir. Bu teslim şeklinde tüm sorumluluk ve risk ithalatçıya aittir. İhracatçı malın hazır olduğunu ithalatçıya ihbar ederek sorumluluğunu yerine getirmiş olur. Bu aşamada olası bir hata veya diğer kısımlarda kontroller gerçekleştirilerek malın teslimatı için gerekli süre tamamlanmış olur (Gürsoy, 2009: 128).

FCA (Free Carrier); nakliyeciyeye teslim olarak adlandırılan teslim şeklidir. Üretimi yapan taraftan alınarak ulaştırması için görevli olan nakliye tarafına ulaştırılır. Çoğu zaman demir yolu, deniz yolu ve ağırlıklı olarak karayolu taşımacılığında kullanılan

bu teslim şeklinde ihracatçı malları teslim ederek sorumluluğunu yerine getirmiş olur. Böylece, ihracatçı ve ithalatçı arasındaki işlemler sırasıyla giderilmiş olur (Gürsoy, 2008, s.129).

FAS (Free Alongside Ship), gemi bordasında teslim şekli olarak tanımlanmaktadır. Malın teslim edilmesi sırasında geçen süre zarfı boyunca bütün hasar ve mali giderler ihracatçı firmaya aittir. FCA teslim şekli, ihracata konu olan malların ihracatçı firma tarafından ithalatçı ile anlaşılan limanda, belirlenen geminin bordasına konulmasına kadar geçen süredeki işlemleri ve sorumlulukları ifade eder (Sayım ve Zengin, 2012, s. 222).

FOB (Free on Board) teslim şekli, ticarete konu olan malların ihracatçı tarafından geminin güvertesine yüklenmesi olarak ifade edilmektedir. Ticarete çok kullanılan bir yükleme şekli olarak bilinir ve işlemlerdeki rahatlıkları neticesinde ve yapılan ticari anlaşmalar ile birlikte tercih edilmesi olarak açıklanır. Bu ticari işlem sırasında diğerlerinde farklı olarak malın alıcısı ve malın satıcı işlem tamamlana kadar mal üzerinde karşılıklı sorumluluklara sahiptirler. Çıkabilecek herhangi bir zarar sonucunda eşit yükümlülüklerce tanımlanmaktadırlar (Gürsoy, 2008: 130).

CFR (Cost & Freight) teslim şekli, C&F olarak da kısaltılabilmektedir. Bu şekilde kodlanarak tasnif edilmelerindeki sebep kolay anlaşılabilirliği ve aynı zamanda kodlanmalarının daha kolay olmasıdır. CFR'daki C, Cost, yani mal bedelini, F ise Freight'i yani navlunu ifade etmektedir. Diğer bir ifade ile mal ve navlun yerine kullanılırlar. CFR teslim şekli, ihracat sırasında, malın yükleme yerinden varış ülkesindeki limana kadar olan tüm masrafların ve navlun bedelinin ihracatçı tarafından ödendiğini ifade etmektedir. Mallar, gemi güvertesine yüklenir, deniz navlunu da ihracatçı tarafından ödenerek ihracatçının sorumluluğu bitmiş ve bu aşamadan sonraki tüm sorumluluklar ithalatçıya geçmiş olur. Malların teslimatı yapılmaya kadar oluşacak her türlü zararın tanzimi ithalatçı firmaya yüklenmektedir. Sadece masraflar değil eğer anlaşmada hamallık ve indirme masrafları ile yükleme giderleri beyan edilmediyse bunlarda ithalatçı tarafından ödenir (Sayım ve Zengin, 2012:222).

CIF (Cost, Insurance, Freight) teslim şeklinde, CFR teslim şeklinde olduğu gibi bir anlayış söz konusudur. Aynı zamanda bütün koşullar malın alımından teslim edimine kadar geçen süre burada da geçerlidir. Mal bedeli ve navlun belgelerine ait ödemeler

burada da bulunmaktadır. Tek fark, diğer ihracat durumunda olduğu gibi malların teslimatı aşamasından oluşacak her türlü zarardan ithalatçı değil ihracatçı sorumlu olmaktadır. Bu sorumluluklar için navlun ödeme sorumluluğuna sigorta poliçesi yaptırmak ve sigorta bedeli de dahil edilmektedir (Gökbayrak ve Fırat, 2016: 245).

CFR, uluslararası ticarete kullanımı en çok tercih edilen teslim şekli olarak kayıtlara geçmektedir. Sadece bununla da kalmayıp, aynı zamanda Türk ticari yapısında kullanımı pek tercih edilmeyen bir araç olarak da bilinmektedir. Bu durumun tercih edilmesindeki sebeplerin başında oluşacak her türlü zararın ödenmemesi ihracatçıya bırakılıyor olmasından kaynaklanmaktadır. Yukarıda kısa açıklamaları yapılan teslim şekilleri dışındaki teslim şekilleri çok kullanılmamakla birlikte, literatürde yer alan diğer teslim şekilleri aşağıdaki gibi sınıflandırılmışlardır (Gürsoy, 2008:132).

- CPT (Carriage Paid To) Taşıma bedeli ödenmiş.
- CIP (Carriage and Insurance Paid To) taşıma bedeli ve sigortası ödenmiş.
- DAT (Delivered at Terminal) Terminalde teslim.
- DAP (Delivered at Place) Belirlenen yerde teslim
- DDP (Delivered Duty Paid) Gümrük vergileri ödenmiş

## **2.5 Uluslararası Ticarete Ödeme Şekilleri**

Uluslararası ticarete teslim şekilleri (Incoterms®) kadar önemli olan ve tezin temel incelemesini kapsayan akreditiflerin de içinde olduğu ödeme şekilleri aşağıdaki gibidir.

### **2.5.1 Peşin ödeme**

Peşin ödeme şeklinde ithalatçı, malları teslim almadan, hatta mallar üretilmeden mal bedelinin tamamını ya da bir kısmını ihracatçıya teslim ederek ödemeyi gerçekleştirir. Peşin ödeme şekli ihracatçıya sağladığı avantajlarla gündeme gelmektedir. Çünkü peşin ödeme şeklinde, ihracatçı tarafından malların ihracatı/gönderimi yapılmadan önce ithalatçıdan ödeme alınır ve bu durum ihracatçıyı avantajlı konuma getirir. Bir bakıma, ithalatçı ihracatçıyı finanse etmiş olur. İhracatçı bu ödeme şekliyle, malları ihraç ettikten sonra ithalatçının ödeme zorluğu yaşamamasından ya da hiç ödeme yapmamasından, ithalatçının ülkesindeki

para transferlerini etkileyen ve sınırlayan tarifeler yüzünden mal bedelini (ihracat bedeli) alamama riskini bertaraf etmiş olur (Yılmaz, 2013: 124).

Peşin ödeme şeklinde, ihracatçı mal bedelini tahsil ettikten sonra malları üreterek ve sevkiyatını yaparak/ihracatını yaparak sorumluluğunu yerine getirmiş olur. Bu ödeme şeklinde, nasıl ki ihracatçıyı koruyan bir durum söz konusu ise bir o kadar da ithalatçıyı olası teslimat sırasında yaşanan aksilikler neticesinde peşin ödeme yükümlülüğü zarara uğratmış olmaktadır. Peşin ödeme şekillerinin 4 ayrı başlık altında toplandığı görülmektedir. Bunlar (Gürsoy, 2008:134): □

- Havale Şeklinde Ödeme
- Nakit Ödeme
- Prefinansman
- Kırmızı Şartlı (Red Clause) Akreditif

Havale şeklinde ödeme, ithalatçının kendi bankasına, anlaşmaya varılan tutarın ihracatının bankasına transfer etmesi talimatını vererek, ithalatçının bankasının bu tutarı ihracatçının bankasına transfer ettiği ödeme şeklidir. Süreç, ithalatçının kendi bankasına ödeme talimatı vermesiyle başlar, ithalatçının bankasının da bu bedeli ihracatçının bankasına transfer etmesiyle son bulur. İthalatçı, malları teslim almadan mal bedelini ödemeye razı olur. İhracatçının bankasına mal bedeli ulaştıktan sonra ihracatçı malları ithalatçıya göndererek/malları ihraç ederek işlemi tamamlamış olur (Kaya, 2016: 319).

Nakit ödeme; İthalatçı, ihracatçının ülkesinde ihracatçının bankasına mal bedelini ödemesidir. İthalatçı firma bankasına, anlaşmaya varılan bedelini öder ve bu banka, ihracatçının bankasına bu bedeli gönderir. İhracatçının bankası da bu bedeli ihracatçıya öder. İhracatçı, mal bedelini aldıktan sonra malları ithalatçı adına ihraç eder (Gürsoy, 2008: 135).

Bir diğer ödeme çeşidi olan Prefinansman bir ön ödeme şekli olarak tanımlanmıştır. Prefinansman ödeme şeklinde ithalatçı, ihracatçının bankasından, ihracatçının malları ithalatçı adına ihraç etmemesi durumuna karşılık garanti alır. İhracatçı malı ithalatçıya göndermezse, ithalatçı yaptığı ön ödemeyi garanti aldığı bankadan faizi ile birlikte ödeme olarak temin eder. Olası bir sorun yaşandığında ise tamamını geri alır (Şahin, 2008: 37).

İhracatçılar olarak ihracatın finansmanından kullandıkları ve ithalatçıların banka aracılığıyla gönderdikleri bu krediler, ihracatın fiilen yapılmasıyla birlikte ihracat bedelin haline gelir. Prefinansman kredili bir ihracatta, ihracat vesikalarında, özellikle de ihracat beyannamesinde ihracatın prefinansman ödeme şekline göre yapıldığının belirtilmesi zorunludur. Süreler dâhil diğer hususlarda ise peşin bedel hükümleri uygulanmaktadır. Kırmızı şartlı akreditif (Red Clause Letter of Credit); ihracat bedelinin bir kısmını ya da tamamını, ihraç olunacak malın satın alınması ile yüklemeye masraflarının karşılanması amacıyla akreditif lehtarına (ihracatçıya/beneficiary'ye), aracı bankanın avans mahiyetinde, peşin ödemede bulunma yetkisini veren bir akreditiftir (Polat, 2008: 217).

### **2.5.2 Vesaik mukabili ödeme**

Vesaik mukabili ödeme İngilizce “Documentary Collection” ya da “Cash Against Documents” (CAD) teriminden gelmektedir. Vesaik mukabili ödeme (CAD) çok basit anlamda, ihracat vesikalarının ihracatçı tarafından kendi bankası aracılığıyla ithalatçının bankasına gönderilmesi ve ithalatçının da bankadan bu vesikaları, mal bedelini ödeyerek alması ve ithalatçının vesikaları teslim alarak ödediği bedeli ihracatçının bankasına gönderdiği ödeme şeklidir (Şahin, 2008: 40).

Vesaik mukabili ödeme (CAD) işlemlerinde uygulanacak kurallar Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) tarafından düzenlenmekte ve yürütülmektedir. Bu ödeme şekli akreditifli ödeme şekli ile kıyaslandığında, daha az bir handikapa sahip olduğu görülmektedir. Paranın dağıtımında ithalatçı ve ihracatçıdan çok bankalara görev düşmekte ve işlemler banka birimleri tarafından yürütülmektedir. Akreditifli ödeme ve diğer ödeme şekillerinden en belirgin farkı ise, bankaların diğer ödeme koşullarında olduğu gibi taraflara herhangi bir teminat veya güvence hakkı tanımamasıdır (Şahin, 2008: 41).

Vesaik mukabili ödeme işleminin yürütülmesinde yer alan taraflar aşağıdaki gibi tanımlanmıştır (Melemen, 2008: 91):

- Satıcı: Malı ihraç eden ve ihracata ilişkin vesikaları yetkili bankasına ibraz eden taraftır.
- Yetkili Banka: Satıcının tahsil için verdiği vesaikleri alıcının ülkesindeki muhabirine gönderen bankadır.



- Muhabir Banka: Alıcıya vesaikleri ibraz ederek karşılığında tahsilatı gerçekleştiren ve bedeli yetkili bankaya transfer eden (tahsil veya ibraz) bankasıdır.
- Alıcı: Kendisine ibraz edilen vesaikler karşılığında ödemeyi gerçekleştirerek vesaikleri alan taraftır.

Vesaik mukabili işlemin yürütülmesi (Melemen, 2008: 124), safhaları aşağıdaki şekilde gerçekleştirmektedir (<https://www.ekosinerji.com /mp-include/ uploads/ 2016/07/dis-ticarette-odeme-sekilleri.pdf>, alındığı tarih: 10.10.2018).

- İthalatçı ve ihracatçı, ticarete konu olacak mal veya hizmeti belirler, bu malın veya hizmetin alım ve satımı için kendi aralarında bir sözleşme yaparlar. Bu sözleşmede; sözleşmenin tarihi, banka bilgileri, malın cinsi, özellikleri, adedi, fiyatı, döviz cinsi, teslim şekli, ödeme şekli, tarafların üstlenecekleri yükümlülükler, eklenmek istenen şartlar, garanti süreleri, cezai şartlar, sözleşmenin süresi yer alır.
- Satıcı satış sözleşmesine uygun olarak malı hazırlar ve ihraç eder.
- Satıcı sevk ettiği mallara ilişkin vesikaları (commercial invoice, packing list, konşimento ya da CMR, menşe şahadetnamesi ya da dolaşım belgesi, varsa, analiz belgesi, navlun faturası, vs.) talimat ekinde bedelli tahsil edilmek/ kabul edilmek üzere bankasına ibraz eder.
- Satıcıdan vesaiki teslim alan banka römiz mektubu düzenler ve tahsil talimatıyla birlikte vesaiki tahsil bankasına (collecting bank) gönderir. Poliçe veya konşimento gerektiriyorsa uygun şekilde ciolar verilir.
- Satıcının bankasından gönderilen vesaiki teslim alan tahsil bankası ihbar mektubu düzenler ve alıcıya gönderir.
- Alıcı bankaya gelen vesaiki teslim almak üzere vesaikin geldiği bankaya müracaat eder, vesaik ödeme karşılığı teslim edilecek ise bedelini öder, kabul karşılığı teslim edilecek ise poliçeyi kaşeler ve imzalar vesaikleri teslim alır, malları çeker.
- Tahsil bankası vesaikin alındığını bildirir.
- Aval veya garanti istenmişse ve banka bunları vermeye hazır değilse mutlaka vesaiki gönderen tarafa gecikmeden bilgi vermelidir. Aval veya garanti

vermişse ayrıca bunu da mutlaka açık bir şekilde bildirmelidir (Tatlıldil, 2015:417).

- Tahsil bankası vesaik bedelini vesaiki gönderen bankaya talimatlarına uygun olarak transfer eder.
- Tahsil bankası satıcının bankasından gönderilen vesaiki teslim alınca ihbar mektubu düzenler ve alıcıya gönderir. Alıcı bankaya gelen vesaiki teslim almak üzere vesaikin geldiği bankaya müracaat eder ve bedelini ödeyerek malları çeker. Tahsil bankası vesaikin alındığını bildirir ve vesaik bedelini vesaiki gönderen bankaya talimatlarına uygun olarak transfer ederek tamamlanır (Takım, 2015: 346).
- Vesaik mukabili ödeme, basit ve ucuz bir sistem olması genellikle ödemenin, mal mukabili ödemedi, daha süratli oluşu nedeniyle uluslararası ticari ilişkilerde yaygın ve yoğun bir kullanım alanı bularak gerekli her alanda işlem yapmaya başlamışlardır.

#### **2.5.2.1 Görüldüğünde ödemeli vesaik mukabili**

Görüldüğünde Ödemeli Vesaik Mukabili İşlem, tahsil ya da ibraz bankası kendisine gelmiş olan vesaiki, gönderi bankasının talimatında belirtilen tutarın muhatap tarafından ödenmesi karşılığında muhataba teslim eder (Seyidoğlu, 2003: 309).

#### **2.5.2.2 Kabul kredili vesaik mukabili**

‘Kabul Kredili Vesaik Mukabili İşlem’, tahsil ya da ibraz bankası kendisine gelmiş olan vesaiki, muhatabın mali bir evrakı (poliçe, çek ya da senet gibi) kabul etmesi karşılığında muhataba teslim ettiği işlem türüdür (Mustafa, 2010: 16).

#### **2.5.3 Mal mukabili ödeme**

Bu ödeme şeklinde ithalatçı, ödeme yapmadan önce malı ithal ederek kontrol olanağı bulması nedeniyle, ithalatçı açısından peşin ödeme türüne göre daha çok güvenlidir ve tercih sebepleri arasında yer alır. Malın bedelinin mal teslimi sonrası ödenmesi ile malın finansmanı için kaynak sağlanmış olur. İthalatçı açısından cazip olan bu ödeme şekli, ihracatçıya göre ticari alanda çok büyük riskler taşır ve mali açıdan da zararları bulunmaktadır (Onursal, 2018: 306).

Bu ödeme türünde ihracatçı malı ve talep ettiği istekleri göndererek karşı taraftan bir cevap bekler ve duruma göre değişimler olur. İhracatçı malı göndererek mal bedelinin gelmesini bekler. Bedelin anlaşmaya uygun zamanda ya da tutarda geleceği konusunda kesin bir varsayım bulunmamaktadır. Mal mukabili ödeme şekli çoğunlukla rekabetin yoğun olduğu satıcı piyasalarında, ihracatçının ithalatçıya güven duyduğu ve ithalatçı ile ihracatçı arasında uzun süreli ticari ilişkilerin bulunduğu durumlarda kullanılmaktadır (<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/323470>, alındığı tarih: 15.10.2018).

#### **2.5.4 Akreditifli ödeme**

Akreditif şartlı bir taahhüt belirten ödeme aracı olarak tanımlanmıştır. İthalatçının bankası, müşterisinden aldığı talimat doğrultusunda belirli bir vade içerisinde belirli bir meblağa kadar akreditif metnindeki şartların ihracatçı tarafından yerine getirilmesi ve ihracata ilişkin vesikaların ibrazı karşılığında ihracatçıya ödeme yapacağını taahhüt eder. Akreditif işlemlerini alt başlıkta inceleyebiliriz (Melemen, 2008: 127):

##### **2.5.4.1 Belgesiz akreditifler**

Belgesiz akreditiflerde sadece poliçe vardır, vesaik yoktur. Akreditif Lehtarı (Beneficiary), akreditif koşullarına uygun olarak poliçe düzenler ve ibraz eder (Erdal, 2017: 136). Görevi yerine getirecek banka karşı tarafın işlemlerini yapacak banka olarak işlem yapar ve bu durumda gerekli belgeler yeniden taraflar arasında ibraz edilir. Bu tür akreditifler yaygın olmayıp, itibarı çok yüksek veya teminatı tamamen garanti altına alınmış müşteriler için açılır (Mustafa, 2010: 18).

##### **2.5.4.2 Ticari akreditifler**

Ticari akreditifler, sağlanan mal veya hizmetin ödeme aracı olarak kullanılırlar. Ödemenin yapılması için hizmetin yerine getirildiğini veya malların sevk edildiğini kanıtlayan vesikalar akreditifte talep edilir. Ödemenin gerçekleşmesi için akreditifte talep edilen vesikalar akreditif şartlarına uygun bir şekilde ibraz edilmelidir. Ticari akreditifteki vesikalar bir işin yapıldığını gösterirken teminat akreditifinde sunulan vesikalar ise işin yapılmadığını beyan eden vesikalardır. Her iki akreditif türü de

belgelere dayalı olduğu halde ticari akreditifler bu yönüyle teminat akreditiflerinden ayrılırlar (Pirinti, 2009: 40).

#### **2.5.4.3 Teminat akreditifleri**

Teminat, ihtiyat akreditifi, garanti altına aldıkları araç ve gereçler olarak tanımlanmışlardır. Teminat akreditifi, ödeme garantisi hizmeti vermekle birlikte bu duruma benzer görevlere sahip olmuşlardır. Diğer taraftan üçüncü tarafın görevini yerine getirmemesi durumunda belirli bir işlemin şartlara uygun bir şekilde gerçekleştirilmemesi koşulunda amir banka lehtara karşı yeni bir ödeme yükümlülüğü sunarak sorumluluk altına girmiş olmaktadır (Pirinti, 2009: 41).

#### **2.5.4.4 Dönülebilir akreditifler**

Bu tür bir akreditif her an iptal edilebileceği ya da lehtar aleyhinde değişiklik yapmaya imkân sağladığı ve diğerlerine göre avantajı daha az olduğu için çok fazla kullanılmazlar (Pirinti, 2009: 45).

Dönülebilir akreditif, yapılan tanımlar gereğince lehtara önceden haber verilir ve şartlar mal mukabili olan taraflar ile birlikte yeniden belirlenerek ödeme şartları belirlenir ve gerekli her alanda bu şekilde ödeme gerçekleştirilir. Özellikle yeni belirlenen UCP 600 standartlarına göre bu koşullar yeniden düzenlenir ve lehtara önceden haber verilmeden, herhangi bir anda banka tarafından değiştirilebilen veya iptal edilebilen bir akreditif türüdür. Bu şekilde aracı taraf korunur ve gerekli koşullarda düzenlemeler yapılarak çeşitli düzenlemelere gidilir.

#### **2.5.4.5 Dönülemez akreditifler**

Dönülemez akreditifler, dönülebilir akreditiflerin aksine her hangi bir anda akreditif bankasının talebi üzerine tek taraflı olarak değiştirilemez ya da iptal edilemezler. Dönülemez akreditifler açıldıktan sonra akreditif bankasını, teyit ilave edildikten sonra teyit bankasını yükümlülük altına sokar, değişiklikleri ya da iptal edilmeleri lehtarın rızasına bağlıdır. Diğer bir değişle dönülemez bir akreditifin akreditif vadesi içerisinde değiştirilebilmesi ya da iptal edilebilmesi için lehtarın onayı gerekir (Şahin, 2008: 56).

#### **2.5.4.6 Teyitsiz akreditifler**

Bir akreditifin teyit eklenebilir ya da teyit eklenemez statüde olduğu, MT 700 adı verilen SWIFT formatının “49: Confirmation Instructions” (49. Teyit Talimatları) alanına “confirm”, “may add”, ya da “without” kelimelerinden birinin yazılmasıyla anlaşılabilir. 49 no’lu alan tüm akreditifler için doldurulması zorunlu bir alan olup, bu alanda “confirm” ya da “may add” yazıyor olması, amir banka tarafından lehtar bankasına ya da ihbar bankasına teyit ekleme izni verdiği; “without” yazıyor olması da, amir banka tarafından lehtar bankasına ya da ihbar bankasına teyit ekleyemeyeceği anlamına gelir. Teyitsiz bir akreditifte teyit komisyonu olmayacağı için, ihracatçılar tarafından maliyeti düşük bir akreditif türü olarak görülür.

Amir ve lehtar arasında bir güven varsa ve ülke riski de yoksa lehtar teyitli akreditif yerine daha az maliyetli olduğu için akreditifin teyitsiz açılmasını isteyebilir. Bu durumda amir banka ihbar bankasına akreditifi teyitsiz ihbar etmesi hususunda talimat verir. Teyitsiz akreditiflerde ihbar bankasının lehtara karşı hiç bir ödeme taahhüdü yoktur (Şahin, 2008: 58).

Teyitsiz akreditif; amir bankanın, SWIFT’in MT 700 formatındaki “49: Confirmation Instructions” (49. Teyit Talimatları) alanına “without” yazmasıyla bu sıfatı alır. Böyle bir durumda, lehtarın bankası akreditife teyit ekleyemeyeceği için ihbar bankası hiçbir sorumluluk altına girmez.

#### **2.5.4.7 Teyitli akreditifler**

Teyitli akreditif; amir bankanın, SWIFT’in MT 700 formatında yer alan “49: Confirmation Instructions” (49. Teyit Talimatları) alanına “confirm” ya da “may add” yazmasıyla ihbar bankasının ya da başka bir bankanın lehtarın talebi üzerine teyit eklediğini taahhüt etmesiyle şekil alan bir akreditiftir. Diğer bir ifade ile, akreditif metnindeki, yani SWIFT’in MT 700 formatındaki amir bankanın ihbar bankasına lehtar lehine teyit ekleme imkanı verdiği akreditiflerdir. Teyitli bir akreditifte lehtarın bankası (ihbar bankası), akreditif şartlarının birebir yerine getirilmesi şartıyla ödemeye tahsil edeceğini garanti altına aldığını beyan etmiş olur. Bir bakıma, teyit bankası adı verilen bu banka lehtar adına sigortacı konumundadır. Bir akreditifin lehtarı maksimum seviyede koruması isteniyorsa, akreditifin, amir

banka tarafından teyit eklenmeye müsait hale getirilmesi ve lehtar bankası tarafından da teyitin eklenmesi şarttır (Şanlı, 1996: 85).

Amir bankanın teyitli (confirm, may add) olarak açtığı bir akreditife, lehtar tarafından kendi bankasına (ihbar bankasına ya da ihbar bankası dışında başka bir bankaya) teyit ekleme talebinde bulunarak ve banka tarafından da teyit eklenmesi uygun bulunması durumunda lehtar lehine teyidin eklenmesi sonucu, ihbar bankası amir banka gibi lehtara karşı bir borç altına girer. Teyit bankası, teyidi eklendiğiniz beyan ettikten sonra borç altına girmiş olur. Bir bankanın diğer bir bankanın akreditifine teyidini ilave edebilmesi için o banka ile aralarında bir teyit limitinin olması gerekir. Teyit limiti dışında, ülke riski de bankalar tarafından teyit verilirken dikkat edilen bir noktadır. (Şahin, 2008: 61).

Hiçbir banka, lehtarın talebi üzerine bir akreditife teyit eklemek zorunda değildir. Diğer bir deyişle, bir akreditifin “49: Confirmation Instructions” (49. Teyit Talimatları) alanına amir banka tarafından “confirm” ya da “may add” yazılmış olsa dahi, lehtarın bankasının kendi teyidini ilave etmesini zorunlu kılmaz.

#### **2.5.4.8 Rotatif akreditifler**

Her bir işlem için ayrı ayrı düzenlenen ve dağıtım rotasyonlarının belirlendiği evraklar olarak tanımlanmış ve gerekli şekilde işleme bırakılmış işlem türleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Her yeni bir ihracat/sevkiyat için yeni bir akreditif açma prosedürlerine girerek zaman ve para kaybı yaşamak yerine, taraflar, yenilenmesine izin verilen tek bir akreditif açma yoluna giderek, formaliteleri ve masrafları azaltmakta, zamandan tasarruf sağlayabilmektedirler (Özyavuz, 2009: 82).

Bu tür akreditiflerde dönerlilik şartı temel olarak iki şekildedir; bunlar, miktara göre dönerlilik ve süreye göre dönerliliktir. Miktarla göre devreden akreditiflerde, akreditif tutarı, kaç kere dönebileceği ve böylece ödemeler toplamının sınırı belirlenmektedir. Süreye göre devreden akreditiflerde ise, her sevkiyatın yapılacağı dönem de belirlenir (Ulusoy, 2009: 221).

#### **2.5.4.9 Devredilebilir akreditifler**

Devredilebilir bir akreditifte devredilen akreditifin ana akreditifteki temel şartları taşınması zorunludur. Temel şartlar, akreditif devredilirken asla değiştirilemezler.

Devredilen bir akreditifte, akreditifin tutarı, malların birim fiyatı azaltılabilir, akreditifin vadesi, vesikaları ibraz süresi, son yükleme tarihinin kısaltılması ve sigorta yüzdesinin arttırılması mümkündür. Devredilebilir akreditifler sadece bir kez devredilebilir.

Bu işlem türünde ihracatçı malı ve talep ettiği istekleri göndererek karşı taraftan bir cevap bekler ve duruma göre değişimler olur. İhracatçı malı göndererek mal bedelinin gelmesini bekler. Bedelin anlaşmaya uygun zamanda ya da tutarda geleceği konusunda kesin bir varsayım bulunmamaktadır. (Kulaç, 2008: 34).

#### **2.5.4.10 Karşılıklı akreditifler**

Karşılıklı akreditifler, genellikle transit ticarete, aracı vasıtasıyla yapılan satışlarda kullanılırlar. Transit ticarete aracı firma, hem ithalatçı hem de ihracatçı durumundadır (Tatlidil, 2015: 435).

#### **2.5.4.11 Kırmızı şartlı akreditifler**

Adını, anlaşma maddelerinin gerekli önemi belirtmesi için kırmızı mürekkeple yazılmış akreditif çeşidi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu ödeme şeklinde hazırlık içi kuvertürler tarafından belirlenen meblağların aracılara peşin olarak ödenmesi gereken durumları belirtmektedir. Peşin ödeme gerçekleştikten sonra belirli bir valöre bağlı kalmadan bu tarafın parayı çekme ve gerekli yer için kullanma gibi bir hakkı bulunmaktadır.

Bu ödeme şartında diğer koşullarda olduğu gibi ödemenin gecikmesi, durumunda herhangi bir esneklik yoktur. Kırmızı kodlu olması önemli ve acil olduğu için mal vesai ve taraflara arasında da bu işlem hızlı bir şekilde gerçekleştirilmek zorundadır. Herhangi bir gecikme olursa cezai işlemlerin yaptırımı serttir. Özellikle sevkiyatın yapılamaması, belgelerin eksik düzenlenmesi ve taraflar arasında sonradan bir aksilik çıkması durumunda her türlü zarar temini alıcıya aittir (Yılmaz, 2013: 164).

#### **2.5.4.12 Yeşil şartlı akreditifler**

Yeşil şartlı akreditifler kırmızı şartlı akreditiflerle birebir benzeseler de belirli alanlarda farklılıkları olmaktadır. Diğerinden farkı mallar öncelikle bir depoya

nakledilerek üçüncü bir şahsa bırakılır ve ödeme alındıktan sonra vesaik mukabil ödeme ile işlem gerçekleştirilir bu durum ithalatçı açısından daha önemli olup alışveriş esnasında doğan riskleri de azaltmış olmaktadır. Böylece, banka ithalatçının riskini bir ölçüde azaltmaktadır. Fakat yine de risk tamamen ortadan kalkmasa da, tarafları koruması ve aynı ticari işlem içerisinde eşit bir biçimde uygulanması açısından önemli bir yöntem olarak bilinmektedir (Kulaç, 2008: 37).

## **2.6 Harici Garantiler**

Yükümlülüklerin yerine getirilmemesi temelinde maruz kalınan herhangi bir zararı finansal olarak karşılamak amacıyla (garantör) tarafından verilen taahhüde Harici Garantiler ya da Teminat Mektupları ismi verilir. Bu teminatlar, farklı özelliklere sahip olmakla birlikte, çeşitli anlaşmalarda kullanılması göz önünde bulundurularak farklı teminatlar aşağıdaki gibi sınıflandırılmıştır.

- Kat'i Teminat
- Geçici Teminat
- Avans Teminat
- Ödeme Garantisi
- Garanti Teminatı
- Teminat Akreditifi

## **2.7 Bağlı Muamele**

Uluslararası ticarete konu olan mal ve hizmetlerin bedellerinin taraf ülkelere ve firmalar arasındaki anlaşmalara göre mal veya hizmet değiş dokuşu şeklinde yapılan ödeme şekli olarak bilinmektedir. Bu ödeme şeklinde kullanılan mal veya hizmette ürün, fiyat, bedel, anlamında bir benzerlik hiçbir şekilde aranmaz. Bu ödeme şeklinde fiyat farklılıkları mal değil, döviz transferleri yapılarak kapatılır ve uygulamaya konularak tarafların ticari işlem kağıtlarına işlenir.

## **2.8 Kliring (Clearing)**

Bir çeşit takas olmakla beraber, arada ithalatçı ve ihracatçı ülkelerin merkez bankaları ve o bankalarda açılmış olan kliring hesapları bulunmaktadır. Konu yine para değil mal, hizmet ve teknolojidir. Ödemeler ulusal para birimi ile yapılır ve



hesaplar arasında takas ile bir nevi mal takas işlemi de tamamlanarak işlem gerçekleştirilmiş olur (Ağsakal ve Erkan, 2016: 589).

### **2.9 Karşı Alım (Counter–Purchase)**

İhracatçının sözleşmede belirtilen değerinin belli bir yüzdesindeki malı karşı taraf olan ithalatçıdan doğrudan satın alması veya üçüncü bir tarafa satın aldırması türünde bir ödeme şekli olarak tanımlanmıştır. Çok fazla kullanılsa da, ilk başlarda ithalatı tamamlamak için tercih edilmiş ve uygulanmıştır.

### **2.10 Dengeleme (Compensation)**

İhracata konu olan malın değerini kısmen veya tamamen mal olarak satın alması işlemidir. Amaç; iki taraf arasında, alış veriş esnasında dış ticaret dengesini sağlamak ve işlem için gerekli bedellerin yerine getirilmesinin takibini yapmak olmuştur.

### **2.11 Konsinye İhracat (Consignations)**

Diğer başlıkta asıl husus dengeleme olduğu gibi burada asıl husus ise güven ortamı sağlama ve bu durumu taraflara beyan etmek ile ilgilidir. İhraç edilen malın satışın ileride belli bir süre içerisinde satılması sonrasında kısmen veya partiler halinde mal bedelinin ödenmesi olarak bilinmektedir. Çünkü bu durumda asıl riskler ihracatçı için geçerli olduğundan önemli olan husus güven ortamını ilk olarak ihracatçı için sağlamış olmasıdır.

### **3. AKREDİTİF**

#### **3.1 Akreditifin Tarihi**

Akreditif, ilk defa İngiliz tüccarların deniz aşırı ülkelere mal ve hizmet ticareti yaptıkları sırada ortaya çıkan zorlukları kaldırmak için uygulanmıştır. Akreditif ile hedeflenen asıl amaç ödeme koşullarında karşılaşılan zorlukların ortadan kaldırılması olmuştur. Akreditif ile yeni bir ticaret ağı sistemi kurarak uzak mesafelerde yapılan ticarete açıklık getirilmiş ve oluşan ticari ödeme aksaklıkları yazılan niyet mektupları ile birlikte çözümlenmeye çalışılmıştır. Akreditif uygulamaları ilk olarak yazılı beyan edilmiş ve taraflara sözleşme niteliğinde olan bir mektup gönderilmiştir (Şahin, 2002: 18).

Bu mektupla yapılan anlaşmanın içeriği, gereken mal beyanı veya ticarete konu olan ve akreditif düzenlenmesini gerektiren husus her neyse onunla ilgili yazılı açıklamalarda bulunulmuştur. Öncelikle taraflar arasında yazılı metinlerle anlaşma yoluna gidilmiştir. Hazırlanan akreditif belgelerinin arka yüne ödeme planları ile ilgili yapılan işlemler yazılmış ve her iki tarafa da nüshalar şeklinde beyan edilmiştir. İlk zamanlar mal ve hizmet ticareti için yaygın olsa da çok fazla zor olmayan bu yöntem zamanla mal ve hizmet ticaretinde yaşanan gelişmelerle birlikte sayılarda arttığı için takiplerde zorlaşmaya başlamıştır (Gürsoy, 2015: 210).

19.yüzyıla gelindiğinde ticaretin yeni bir anlam ve ivme kazanmasıyla birlikte bu alanda yaşanan değişimlerde de hız kazanılması ve dönüşümlerin olması kaçınılmaz olmuştur. Ticaret merkezleri ve bunlara yön veren kurumların bu alanda yapısal reformları uygulaması da gecikmemiş ve bir an önce dış ticarete konu olan bütün kalem ve ödeme çeşitlerinin yeniden düzenlenmesi kararlaştırılmıştır. Akreditif uygulamasına Avrupa ve Amerika kıtası daha çabuk geçmiş ve rekabet unsuru olan bütün içerikler de bu duruma göre uygulanmıştır. Türkiye'deki ticari ilişkiler incelendiğinde ise 1995 yılında yapılan düzenlemeler ile birlikte bu işlemlerin denetim altına alınması ve bankalar eşliğinde kontrollü bir şekilde gerçekleştirilmesi dış ticaret hacminde iyileşmelerin yaşanmasına neden olmuştur. 2000 yılı ve

sonrasında ise akreditif yapısı ile ilgili modern bir yapıya geçilmiş ve uygulamalarda da bu modern teknikler kullanılmaya başlanmıştır

### **3.2 Akreditifin Hukuki Niteliği**

Akreditifin hukuki niteliği için taraflar arasında beyan hazırlanması ve ticari sözleşme anlaşmaları gereğince vergi usul ve kanunlarına uyulması gerektiği esasları hukuk kuralları ve yazıları dâhilinde düzenlenmiştir. Bu durumun sebebi anlaşmalar ve mal nakli sırasında gerçekleşmesi muhtemel olan yasa dışı olayları engellemek ve oluşacak ticari zararları kontrol etmek olmuştur (Ekinci, 2008: 196).

Hukuki işlemler için özel bir gözlem ve saha ekibi oluşturulmasına gerek kalamadan gerekli teknik bilgi ve fiziki koşullarla birlikte yapılan ticari anlaşmanın sözleşme bitimine kadar geçerli olduğu ve aynı zamanda metin içinde yer alan bütün maddelerin yine anlaşmanın bitimine kadar geçerli olan bir hukuk kuralları niteliği taşıdığı gerekli sözleşme koşullarınca hazırlanmış ve tanımlanmıştır ( [http://webftp.gazi.edu.tr/hukuk/dergi/6\\_2.pdf](http://webftp.gazi.edu.tr/hukuk/dergi/6_2.pdf), alındığı tarih: 19.01.2019).

Olası herhangi bir anlaşmazlık ve usulsüzlük durumunda taraflar ticari mahkeme yetkililerince yargılanma hakkına sahip olacaklardır. Bu durumda akreditifi sözleşmesinde yapılan anlaşma hukuki bir sözleşme niteliği taşıdığı için iş sürecince geçerli bir hukuksal sınır da teşkil etmiş olmaktadır (Reisoğlu, 2005: 43).

### **3.3 Akreditifin Fonksiyonları**

Yapılan ticari işlemlerin sınıfının ve bunlara bağlı olarak işlemlerinin artması tarafların çeşidinin ve anlaşma şeklinin sonuçlanması ile birlikte son bulmuştur. Açıklanan bu başlık altında ticarete konu olan akreditif aşamalarının sırasıyla fonksiyonları tanımlanmaya çalışılacaktır. Bu fonksiyonların her biri kendi içinde özerk ve kendine ait koşul ve şartları içermektedir. Aynı zamanda her birinin uygulandığı süre ve anlaşma gereğince basit ve zor koşul ayrımı yapılmaksızın hukuki yaptırımları da bulunmaktadır (Nitya, 2008: 115).

#### **3.3.1 Ödeme fonksiyonu**

Temelde akreditifin kurulmasının sebebi olan bu fonksiyon taraflar arasında mal ve hizmet alışverişi sonrasında veya sözleşme kuralları gereğince vadesinde ödenen

bedel olarak tanımlanmıştır. Ödeme fonksiyonu ticari ilişkilerin hepsinde geçerli olup akreditife konu olan her iki taraf gereğince takip edilmesi gereken bir fonksiyon çeşididir. Ödeme fonksiyonun da yaşanacak olası bir aksama o anda ticarete konu olan bütün sevkiyat ve nakliye de etkileyeceği için sürecin en başından sonuna kadar bütün basamaklar sırasıyla takip edilmeli ve tarifelerde bu duruma göre düzenlenmelidir (Mansfield ve Milner, 2012: 273).

Ödeme fonksiyonunda farklı ödeme şekilleri de bulunduğu için taraflar ilk aşamada sözleşme de karşılıklı anlaştıkları ödeme biçimini akreditif uygulama anlaşmasına yansıtırlar. Peşin ödeme, vadeli ve taksitli ödeme veya ileri vadeli ödeme şeklinde farklı ödeme araçları bulunmaktadır. Taraflar arasında ilk aşamada koyulan kurallara uyulduğu sürece ve belirtilen dönemdeki piyasa şartları dikkate alındı zaman ciddi anlamda major bir sorunla karşılaşmamaktadır (Akgüç, 2013: 416).

### **3.3.2 Teminat fonksiyonu**

Ödeme fonksiyonunu garanti altına alana ve tarafların bu fonksiyon içindeki sorumlulukları sırasında oluşacak zararları takip etmek için tanımlanan bir fonksiyondur. Akreditif tarafları arasındaki görevler yeniden tanımlanır ve her iki tarafında bu ticari anlaşma sırasında kendilerini garanti altına aldıkları koşulları yansıtmak için kullanılırlar (Sonuusi vd., 2011: 379).

#### **3.3.2.1 Lehtar (beneficiary) açısından teminat fonksiyonu**

Karşı taraf olarak daha doğrusu işlem sırasında aracı olarak tanımladığımız bu taraf özellikle uzak dediğimiz deniz ve kara aşırı ülke mesafelerinde anlaşmanın hükümlerinin tam anlamıyla uygulaması aşamasında gerekli teknik takip ve işlemleri gerçekleştirme için kullanılır. Örneklerle açıklayacak olursak olası bir mal ticaretinin nakli ve sevkiyatı aşamasında oluşan zararların durumunda kullanılan bir yazılı sözleşme kuralları bulunmaktadır (<http://acikerisim.deu.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/12345/2178/7%252520kring.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, alındığı tarih: 16.01.2019).

Bu sözleşme önce lehtarlara bildirilir. Lehtarlara bildirilen sözleşme ile birlikte öncelikle hatanın veya yaşanan kazanın sorumlulukları tespit edilir. Bu sorumluluklar tespit edildikten sonra taraflara bildirilir. Elde edilen rapor yaşanan

kazanın sonucunda olası her türlü haksız kazanca karşı haklı olan tarafı korur. (Karacan ve Kaya, 2011: 49).

### **3.3.2.2 Amir (applicant) açısından teminat fonksiyonu**

Amir (Applicant; lehtardan farklı olarak daha üst bir tanım veya statüye sahip işlemler sırasında doğrudan söz sahibi olan ticari kimlikler olarak tanımlanmıştır. Amir, ticari işlemlerin yapılması ve onaylanması sırasında son söz sahibi olan ve bunu ödeme koşulları gereğince bankalara bildiren kişilerdir. Amirler ödeme koşullarını akreditif anlaşması bulunan ve her iki tarafı da kapsayan bankalara ibraz ederek onaylarlar. Bu durumda mal ve hizmet bedeli için ödeme onayı sağlanmış olur. Amir, tek başına bir taraf olarak kabul edilmese de ticari anlaşmalar gereği akreditifin ve lehtarla birlikte belirlenen bankanın tarafları arasında yer almaktadır (Karacan ve Kaya, 2011: 58).

Akreditif açma, akreditif teklif etme ve ödeme yükümlülüğü yapılan anlaşmadan sonra amirde değil amir aracılığıyla bankaya geçmektedir. Verilen bu yetkiden sonra banka, taraflar arasındaki her türlü koşul ve ödeme şeklini takip eder ve bir sonraki aşamalar için lehtar ve amire bilgiler vererek olası her türlü işlemde bilgilendirmiş olur(<http://acikerisim.deu.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/12345/2178/7%252520kring.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, alındığı tarih: 16.01.2019).

Bu durumda bankalara amirler aracılığı ve en önemlisi akreditif anlaşması gereğince bir sorumluluk daha yüklenmiştir. Bu sorumluluk olası alacak durumunda bankanın tanzim yetkisi amirler ve ticari taraflar aracılığı ile birlikte hakkı doğmuş olmaktadır. Belirlenen yasalar gereğince akreditif işlemlerinin aşamaları yasalar ve kurallar gereğince sahip olması gereken unsurlar aşağıdaki gibi sıralanmışlardır:

- Alıcı kadar satıcında isteklerini dinlemek ve yapılan ikili ticari ilişkilerde alıcıların ne durumda olduğunu kontrol ederek yapılan akreditif anlaşmasından zarar görmesini engellemek.
- Satıcıların kendilerine bildirilen anlaşma şartlarının karşı tarafın güvenliği açısından banka tarafından kontrol edilmesi için gereken şartların sağlanması ve kontrolün bildirilmesi,

- Sigorta temini açısından eğer bu yükümlülük kendine aitse uygun şartları yerine getirmek ve karşı taraf bu konuyu ibraz etmek, oluşacak herhangi bir olumsuzluk karşısında hataları kabul etmemek,
- Vesikalarla ilgili işlemleri uygun süre zarfı içinde yerine getirerek taraflara teslim etmek ve bu açıdan oluşacak zararları tazim etmek,
- Bankalarla yaptıkları anlaşmaları uygun sürede yerine getirmek ve gerekli her türlü şartı uygun sürede sağlamak, bankalar aracılığı ile oluşacak anlaşma zararlarını önlemek ve ikili anlaşmalardaki sıkıntıları gidermek olmuştur.

### **3.3.3 Kredi fonksiyonu**

Kredi fonksiyonu bankaların taraflar arasındaki ticari anlaşmalar sırasında yetersiz kalan ödemelerini desteklemek amacıyla belirli faiz oranlarına endeksleyerek yapılan ödeme şekilleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Kredi fonksiyonu her ticaret yapan ve her ticari anlaşma için geçerli olan bir fonksiyon değildir. Öncelikle ticareti yapacak firmanın geçmişteki işlem karnesi incelenir ve ödeme koşullarına uyup uymadığı durumlar tespit edilerek duruma göre ödeme planı çıkartılır (Şahin, 2002: 19).

Nakit ödemede sıkıntı çeken anlaşmalara belirli bir vadede ve belirli bir faiz oranında ödemeyi kabul ettiği nakdi borç olarak verirler. Bu durumda ticarete konu olan taraflardan biri o an ödeme sıkıntısında banka aracılığı ile birlikte kurtulmuş olur ve ticaret içinde gerekli koşul ve şartların hepsi taraflar arasında sağlanmış olur. Bu krediler kendi içinde uzun vadeli, orta vadeli ve kısa vadeli krediler olarak üç farklı şekilde sınıflandırılmaktadır (Atabey vd., 2018: 183).

Kısa vadeli krediler küçük miktarlar olup daha çok orta ölçekli ticari firmalara sağlanan krediler gurubunda yer almaktadır. Orta vadeli krediler genellikle o anki sıkışıklığı gidermek amacıyla uygulanan ve ödemesi de kısa bir süre içinde gerçekleştirilen kredi türleri arasında yer almaktadır. Uzun vadeli olan ve kullanımı akreditif anlaşmalarında daha fazla olan krediler; genellikle bir anda fazla nakit çıkaramayan, çoğu zaman yaptığı işlemi güvence altına almak için, tek seferde ödemeyip banka nezdinde ödeme gerçekleştiren ve ödemesi de belirli bir faiz ve kura endekslenerek her iki tarafı da koruma altına alan krediler olarak tanımlanmıştır (<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/288958>, alındığı tarih:08.01.2019)

### 3.4 Akreditifin Özellikleri

Akreditifin yapılan ticari anlaşmalarda kullanılma sıklığı ve en çok tercih edilen işlem olması, akreditifin diğer ödeme yöntemlere göre daha doğru işlediğini göstermektedir. Özellikleri daha iyi anlamak ve taraflar arasındaki koordineyi çözmek için bu özellikleri maddeler halinde incelemek gerekmektedir. Sırasıyla akreditif işleminin özellikler (Şahin, 2002: 23);

- Ticari anlaşmalarda kolay anlaşılması ve kolay uygulanması açısından en çok tercih edilen anlaşma olmasını gerektirmektedir.
- Diğer anlaşma ve şartlara göre sadece tek bir tarafı değil anlaşma dâhilinde süreçte yer alan bütün tarafları teminatları gereğince korur ve işlemleri de bu şekilde takip eder.
- Akreditif işlemi ihracatçının ödemeyi taahhüt ettiği belirli bir meblayı banka yükümlülükleri altında almayı ve karşı tarafında bu ödemeyi yapmasını talep etmekte ve süreci banka dâhilinde takip hakkı bulunmaktadır.
- İthalatçının bankası ihracatçının anlaşma yaptığı bakaya mal kabul ve ödeme şekilleriyle ilgili bir yazı yazar ve durumu bildirir.
- Diğer ödeme şekillerine göre daha masraflıdır ve genellikle pazarlık payı olmayan tarifeler uygulanır.
- Diğer ödeme şekillerine göre tercih edilmesinin bir diğer sebebi daha güvenilir ve anlaşılır olmasıdır.
- Diğer ödeme işlemleri gibi mal ve hizmetler üzerinde değil yapılan sözleşme üzerinde işlem yapıldığı için bankalar tercih edilir ve akreditif ödemesi diğerlerinde olduğu gibi hukuki ve yasal süreçlerle çok sıkıntılı bir şekilde uğraşmaz. En belirgin farkı ticari anlaşma gereği taraflar arasındaki yükümlülükler banlalar nezdinde baştan belirlendiği içindir.
- Akreditifler diğer satış ve işlem ibrazlarından farklı işlemlerdir ve karıştırılmadıkları içinde yükümlülükleri farklı şekilde oluşmaktadır.
- Akreditifte banka ve tarafların herhangi birinin gerekli sözleşme hükümlerine uymadıkları zaman 7 gün içinde her türlü alacağı, borcu zararı tanzim etme yetkisi bulunmakta ve bu durumu ticari mahkemelere taşıyarak asli şekilde çözmek gibi hukuki ayrıcalıklara sahiptir. Akreditif ödeme türünün diğer ödeme türlerinden farklı olmasının sebebi, bütün koşulların en baştan

belirlenmesidir. Bir diğerk fark ise ithal eden taraf ihracatçıya değıl bankaya borçlu olduğı için hukuki süreç daha farklı işlemektedir.

- İşlem esnasında belirtilen sigorta haricinde bunların tekrar garanti için sigorta altına alınması bu işlemin tercih edilmesinin bir diğerk sebebidir.

### **3.5 Akreditifin Faydaları**

Akreditifin ticari anlaşmalara, belgelere, taşınmazlara ve birçok işleme kolaylık sağladığı, gerek yazılı gerekse bütün sözlü hukuki anlaşmalardan kanıtlanmaktadır. Birçok ödeme şekli olmasına rağmen bu kadar sık tercih edilmesi ve kullanılmasının sebebi özellikle dış ticaret hacmini genişletme ve uluslararası ticarete rekabet edilebilir bir ticari kimlik kazanımı için güvenilir bir araç olmasıdır. Özellikle kolay işlem görmesi, bankalar ve ticari kurumlarca garanti altına alınması, aynı zamanda işlemler yapılırken tek bir tarafı değıl, ticarete konu olan bütün tarafları koruması ile tercih sebebi olmaktadır (Şahin, 2002: 26).

Bunlara ek olarak, maliyetlerinin ilk başta fazla olmasına karşılık, ödemelerle ilgili problem yaşanmaması için zamanında önlemler alındığı için daha sonra oluşacak zararlardan koruması nedeniyle tercih edilmektedir. Özelliklerinden bir diğerkinde yapılan her bir anlaşmanın taraflar arasında eşit bir şekilde duyurulmasıdır.

### **3.6 Akreditifin Türleri**

Akreditif işlemleri kullanılma alanları ve konularına göre farklılık gösterdiği için birçok çeşidi vardır. Bu başlık altında akreditif türleri konuları ve kullanım koşullarına göre anlatılarak tanımlanmıştır.

#### **3.6.1 Yükümlülüklerine göre akreditifler**

Yapılan anlaşmanın içinde bulunan ve taraflar arasındaki anlaşmada sözleşmeye şartları baştan eklenen sorumluluklardır. Bu sorumluluklar sözleşme gereğince taraflara uygulanır ve banka mukabilinde süreç devam ettirilir (Zeynelzade ve Topal, 2016: 201).



### **3.6.1.1 Dönülebilir/Kabili-rucu akreditif (Revocable L/C)**

Bu akreditif türü, amir banka olarak belirlenen tarafın ticari anlaşma üzerinde lehtarın haberi olmadan değişiklikler yapabileceği bir akreditiftir. Genellikle faize ve dövize endekslenmiş anlaşma ödemelerinde tercih edilir. Lehtar açısından riskli bir akreditif türüdür. Amir bankanın yaptığı değişiklikler genelde ödeme koşullarının yeniden yapılandırılarak düzenlenmesi ve faiz artması şeklinde kendini göstermektedir (Bayne ve Cook, 2011: 342).

### **3.6.1.2 Geri dönülemez/Gayrikabili rucu akreditif (Irrevocable L/C)**

Bu akreditif türü; amir bankanın, lehtarın haberi olmadan herhangi bir değişiklik yapmaya yetkisinin olmadığı işlem türüdür. Amir banka, bir akreditifin gayrikabili rucu olması durumunda, lehtar ve amirlerin onayı olmaksızın herhangi bir işlem ve madde değişikliği yapamaz. Böyle bir akreditifte işlem ya da madde değişikliği yapılabilmesi için hem amirin hem de lehtarın onayı zorunlu olur. Kurallara uyulmadığı ve ibraz gerçekleşmediği takdirde lehtarın doğacak zararı karşı tarafa beyan etme ve alma hakkı doğar (Bayne ve Cook, 2011: 356).

### **3.6.1.3 Teyitsiz akreditif (Unconfirmed L/C)**

Bankaların, akreditifle ilgili hiçbir ödeme sorumluluğu almadığı akreditif türüdür. Anlaşmanın başında akreditifin teyitsiz olduğu belirtildiği için, olası bir anlaşmazlık durumunda ihracatçı/lehtar, mal bedeli tahsili için kendisini büyük bir risk altında bulur (Yılmaz, 2013: 155).

### **3.6.1.4 Teyitli akreditif (Confirmed L/C)**

Bankaların, ihracatçı/lehtara karşı ödeme zorunluluğu olduğu bir akreditif türüdür. Lehtarın, kendi bankasına akreditife uygun vesika sunması durumunda, banka, lehtara karşı ödeme yükümlülüğü altına girer (Polat, 2008: 211).

### **3.6.1.5 Döner akreditif (Rotatif, revolving L/C)**

Döner akreditifler, diğer adıyla rotatif akreditifler uzun süreli devam eden ticari anlaşmalarda belirli bir kısmı devam eden ve diğer kısımların devamı için onay alınmadan kabulü olan akreditif türleridir. Genellikle iki şekilde olurlar; iki yıldan az

ve iki yıldan fazla olanlar. Burada belirli bir düzende ilerleyen ödeme şekilleri bulunduğu için ödemeler baştan ticari anlaşma ve piyasa verilerine endekslenmiş olmaktadır. Aynı zamanda düzenli ve aşamasal bir sarmal yapı göstererek kendi kendini besleme gibi bir durum söz konusudur (Yılmaz, 2013: 159).

### **3.6.1.6 Devredilebilir akreditif (Transferable L/C)**

Bir veya birden fazla olan alıcı ve satıcının bulunduğu, daha fazla devredilebilen akreditifler arasında yer almaktadır. Bu akreditif türünde dönülmez akreditif koşullarında geçerli olan bütün koşullar ayrıca geçerli olmaktadır. Diğerinden farkı sadece bu akreditife sonradan anlaşma şartı eklenmesi ve devredilebilir olan lehtar sayısının artması olmaktadır. Belirlenen bu şartlar lehtarlar ve amir arasında banka arasında belirlenir ve uygulanır.(Polat, 2008: 213).

Bu anlaşma şeklinde bir lehtar bütün devralma ve devretme hakkına sahip olurken ikinci taraf olarak belirlenen lehtar paylardan belli oranda alma hakkına sahip olur. Bu durumda, ikinci lehtara sahip olduğu haklarla birlikte kısmen devretme hakkında tanınmış olur. Devredilebilir akreditif koşulları bir kereye mahsus olmak üzere belirlenen bir veya birden fazla lehtara devredilebilir ve daha fazla işlem yapılmasına gerek kalmaz. Bu durumda sahip olunması gereken özellikler ve işlem devri sırasında dikkat edilmesi gereken unsurlar aşağıdaki gibi sıralanmışlardır. Bu durumda başka bir satıcıya devir ve istek hakkı da doğmamış olur (Yılmaz, 2013: 160).

Devir lehdarın,

1. Fatura işlemlerini değiştirmesi ve bankaların bunun taraflara bildirmesi gerekmektedir.
2. Fatura değişikliği yapılmaması durumunda tek taraf vergi matrahına yükümlü kalmamış olması gerekmekte ve tek fatura taraflara arasında oranlara mutabık kalınarak bölüştürülmelidir.

Belirlenen şartlara ve ödeme şekillerine bağlı kalınarak yapılan anlaşmalar yine taraflar arasında maddeler halinde oluşturulur. Olası anlaşmadan sonra malın veya hizmetin değerinde meydana gelen artışlar kurallar gereği önce ilk lehtara ödenir sonra anlaşma kuralları gereğince ikinci lehdara ödeme yapılır. Bu durumdan doğacak her türlü zarar için bankalara tarafları akreditif genel şartları ve

hükümlerinde koruma altına alırlar. Doğacak zararlar mahkeme usul ve kuralları gereğince de taraflara arasında bölüştürülerek giderilmeye çalışılacaktır (Zeynelzade ve Topal, 2016: 203).

#### **3.6.1.7 Karşılıklı akreditifler (Back to back L/C)**

Karşılıklı akreditif diğer ödeme koşullarının hepsinin özelliklerini içinde taşıyan ve diğerlerinde tek fark olarak banka amirlerinin de haklarının korunduğu ve tarafların kendi aralarında yapacağı her türlü görüşmeleri ve ticari ilişkileri banka nezdinde kayıt altına aldıkları ödeme şekilleri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu akreditif türünde banka tarafı zarar edeceğini bile bile veya her hangi bir alacak yükümlüsü olduğu durumda taraflar arasındaki anlaşmayı fesih etme ve ödeme yükümlülüğünden vazgeçme gibi haklara sahip olmaktadır. Bu ödeme türü çok fazla tercih edilen ve karşılaşılan bir seçenek değildir. Genellikle çok yüksek risk gerektiren ve sabote olması durumundan şüphelenilen durumları açıklamak için kullanılmaktadır (Yılmaz, 2013: 163).

#### **3.6.1.8 Kırmızı şartlı (Peşin ödemeli) akreditif (Red clause,down payment L/C)**

Adını anlaşma maddelerinin gerekli önemi belirtmesi için kırmızı mürekkeple yazılmış akreditif çeşidi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu ödeme şeklinde hazırlık içi kuvertürler tarafından belirlenen meblağların aracılara peşin olarak ödenmesi gereken durumları belirtmektedir. Peşin ödeme gerçekleştikten sonra belirli bir valöre bağlı kalmadan bu tarafın parayı çekme ve gerekli yer için kullanma gibi bir hakkı bulunmaktadır.

Bu ödeme şartında diğer koşullarda olduğu gibi ödemenin gecikmesi, durumunda herhangi bir esneklik yoktur. Kırmızı kodlu olması önemli ve acil olduğu için mal vesai ve taraflara arasında da bu işlem hızlı bir şekilde gerçekleştirilmek zorundadır. Herhangi bir gecikme olursa cezai işlemlerin yaptırımı serttir. Özellikle sevkiyatın yapılamaması, belgelerin eksik düzenlenmesi ve taraflar arasında sonradan bir aksilik çıkması durumunda her türlü zarar temini alıcıya aittir (Yılmaz, 2013: 164).

### **3.6.1.9 Yeşil şartlı akreditif (Green clause L/C)**

Yeşil şartlı akreditif işlemi kırmızı şartlı akreditif işleminin bütün şartlarını bünyesinde barındırır. Bunlara ek olarak tek farkı mal ve hizmet ticareti esnasında bütün mallar bankaya ait bir depoya taşınır ve güvence altına alınır. Sonrasında bu mal vesaikleri karşılığında karşı tarafa ödeme yapma yükümlülüğü doğar. İşaretli ve kırmızıda olduğu gibi bu işlemler yeşil renkli puntolarla yazıldığı için ödeme beyanı hazır akreditifler olarak karşımıza çıkmaktadır.

### **3.6.1.10 Garanti akreditifi (Teminat akreditifi) (Standby L/C)**

İşlemler yapılırken en başında ödemenin malların veya hizmetin garanti altına alınması durumunu ifade eder. Bu ödeme şekli genellikle yüksek risk grubuna sahip olmayan ve olası durumlarda karşılaşılan kazaları ve zararları tanzim etmek amaçlı yapılan anlaşmalardır. Genellikle nakliye esnasında taraflardan birinin veya ekibin hatası sonrasında gerçekleşir.

### **3.6.2 Ödeme şekillerine göre akreditifler**

Bir önceki başlıkta yapıma amacı ve konularına göre akreditifler tanımlanmaya çalışıldı. Bu başlık altında ödeme şekillerine göre sınıflandırılması ve çeşitleri tanımlanacaktır.

### **3.6.2.1 Görüldüğünde ödemeli akreditifler (At sight L/C)**

Akreditifte son zamanlarda yapılan işlemlerin çoğu sanal ortamdan ve tek veri tabanı üzerinde yapılan akreditifler olarak karşımıza çıkmaktadır. Sanallaşma ve dijital dönüşümün dış ticaret işlemlerine yansısıyla birlikte bankalar aracılığıyla taraflara ödeme yapılmakta ve işlemlerde bu ortamdan sanal olarak takip edilmektedir. Bu durumun tercih edilmesinin sebebi; eskiden günlerce süren nakliye işlemi yüzünden ödeme ya hemen yapılmakta ya da işlem sonrasında yapıldığı için taraflar arasındaki haberleşme ve uzlaşma uzun sürmekteydi. Bu işlem rahatlığı sayesinde taraflar mal kabulü ve nakliyesi gerçekleştiği takdirde hemen ödemeyi ve herhangi bir zarar, kusur olmadığı da anlaşılırsa hemen yaparak tamamlamaktadırlar.

### **3.6.2.2 Vadeli akreditif (Deferred L/C)**

Görüldüğünde ödemeli akreditiften farklı olarak burada ödemeler belirli bir vade kapsamında uzun dönemde yapılır. Süresi gelen ödemeler bankalar tarafından ihracatçıya ulaştırılır.

### **3.6.2.3 Kabul kredili akreditif (Acceptance L/C)**

Kabul kredili akreditif, bankaların ihracatı yapan tarafa daha sonra yapacağı bir ticari anlaşmanın hükümleri doğrultusunda erken ödeme yapma koşulu olarak tanımlanmıştır. Bu durumlarda banka ihracatı gerçekleştirilecek tarafa erken ödeme yaparak işlemleri başlatır. Sonrasında ise ticari işlem gerçekleştiğinde banka bu ödeme yükümlülüğünü kendi üzerine alarak işlemi tamamlar. Bu akreditif ödeme şekli vadesi 90 günden fazla olan işlemlerde bekleme sıkıntısını gidermek için tercih edilen bir yöntemdir. Tarafların bu yükümlülük için sadece kendi aralarında değil banka amiri olarak da anlaşmış olmaları gerekmektedir. Sürenin haricinde belirli bir meblağın üzerinde geçerli olan ödeme türü olarak sınıflandırılmıştır (Seyidoğlu, 2003: 400).

### **3.6.3 Teminat akreditifi (Standby L/C)**

Diğer adıyla stand-by akreditifler olarak sınıflandırılmaktadırlar. Bu ödeme şekillerinde olası ticari riskleri ortadan kaldırmak ve tarafların güvenilirliği açısından öncelikle banka amirleri tarafında piyasa araştırması yapılır. Eğer ticareti yapacak akreditif amiri ve lehtarını güvenilir bir karne ve ticari sicile sahiplerse bu durumda gerekli anlaşma için teminat sağlanır ve taraflar arasında ticari işlem için yükümlülükler doğmuş olur. Gereken şeyler tespit edilip doğrulandıktan sonra banka alıcı tarafın bu ödemeyi yapabileceğine dair bir sözleşme hazırlar ve taraflar arasında bunu uygular (Seyidoğlu, 2003: 410).

## **3.7 Akreditifin Tarafları**

Şimdiye kadar akreditif ödemelerinde ticarete konu olan işlemlerin konuları ve ödeme şekillerine göre dağılımları incelenmiştir. Bu başlık altında bütün ödemeye konu olan ve şekillerin taraflar arasında ki uyumlarını nitelendirilen taraflar aynı ticari kimlikler incelenecektir. Bankaların bu işlemlerde giderek artan bir öneme

sahip olmalarının en temel sebebi, işlemleri kontrol etmesi ve kodlamasının kolay olmasından kaynaklanmıştır (Seyidoğlu, 2003: 412).

### **3.7.1 Amir (Applicant)**

Bankalara vermiş oldukları talimat ve emirlerle lehtarlar adına ödeme yükümlülüklerini başlatan kişilerdir. Mal alım satımında genellikle ithalatçı konumunda bulunurlar.

### **3.7.2 Lehtar (Beneficiary)**

Bankalara verilen yetkiler sonrasında adlarına hesap açılan ve ödeme yapılan taraflardır. Genellikle üçüncü şahıs olarak işlemlerde bulunurlar ve amirlerle banka amirlerinin yetkilendirmesi sonucunda akreditifin cinsine göre söz sahibi olmaktadır. Genellikle, ihracatçı konumunda yer alan aracılar olarak da bilinmektedir (Seyidoğlu, 2003: 415).

### **3.7.3 Amir banka (Applicant's bank)**

Akreditifli ödemelerde akreditifi açan ve emirleri yerine getiren bankadır. Taraflar arasındaki sözleşmeyi başından sonuna kadar takip eder ve uygulama yükümlülüğü bulunmaktadır. Tüm taraflara karşı her zaman sorumludur.

### **3.7.4 Teyit bankası (Confirming bank)**

Teyit bankası amir banka gibi ödeme koşullarının ve diğer mükellef şartların belirlenmesinde amir banka gibi sorumluluklara sahip olan ikincil bankadır. Amir bankadan farklı tek sorumluluğu ise, teyit bankasının ödeme zorunluluğu akreditife teyidin eklemesinden sonra başlaması ve öncesinde teyitten sadece amir bankanın sorumlu olmasıdır.

### **3.7.5 Görevli banka (Nominated bank)**

Görevli banka taraflardan birinin çalıştığı ve öncelikle belgelerin göndermek için kullandıkları evrak bankalardır. Herhangi bir ödeme yükümlülükleri veya sözleşme şartlarını yerine getirme gibi zorunlulukları yoktur. Sadece aracılık yaparak gerekli bilgileri taşırlar.

### **3.7.6 İhbar bankası (Advising bank)**

Yapılan anlaşmalarda, çoğunlukla akreditif kredisini açan taraf olan Amir ile lehtar farklı ülkelerde bulunmaktadır. Bu durumda, tarafların anlaşmasını sağlamak ve gerekli hükümlerin başladığını belirtmek için lehtarın bulunduğu ülkedeki bankaya ihbar yapılır. İhbarın yapıldığı banka mesajı akreditifin yapılacağı lehtara iletir ve böylece işleme başlanmış olur.

### **3.7.7 İştirak bankası (Negotiation bank)**

Akreditifin kullanımda olduğu banka veya görüşmelere devam ederek açılacağı bankalar arasında yer alır. Görüşmeler süresinde ibrazlar devam eder ve bu işlemler bittiğinde amir banka tarafından gerekli hüküm ve sorumluluklar taraflara iştirak edilerek görüşmeler tamamlanır. Çok tercih edilen bir aracı kurum olmakla birlikte, genellikle bankaların ticari sınırlılıkları esnasında destek olmak için kullanılırlar.

### **3.7.8 Devir bankası (Transferring bank)**

Devir akreditifleri lehtarların ödemeyi kabul etmeyip ibraz haklarının olduğu durumlarda kullanılan bir taraf olarak nitelendirilmiştir. Bazen yasal zorluklar bazen bölgesel farklılıklar dolayısıyla oluşan bu durumlarda devir bankaları lehtarın hakkını devreden amir bankadan alarak ticari yükümlülükleri devam ettirme görevine sahip olmaktadır.

### **3.7.9 Rambursman bankası (Reimbursing bank)**

Bu taraf sadece teyitli akreditiflerde tarafları özellikle teyitte bulunan tarafı koruma altına almak için kullanılan bir aracı sistemdir. Diğer ödeme şekilleri ve akreditifi de kullanılması pek tercih edilmez.

## **3.8 Akreditif SWIFT’i**

Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication’ın (Küresel Bankalar arası Finansal Telekomünikasyon Birliği) kısaltması olan SWIFT, global bir finansal mesajlaşma hizmeti ve uluslararası finansal mesajlaşma ortak dili oluşturmak için iddialı ve yenilikçi vizyona dayanarak 1970’lerde kurulmuştur. 1973’te, 15 ülkeden 239 banka “sınır ötesi ödemeler konusunda nasıl iletişim kurulacağı” ortak sorununu

çözmek için bir araya gelmişlerdir ve merkezi Belçika'da olan "Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication"ı (SWIFT) adındaki kooperatifi kurmuşlardır.

SWIFT, o zamana kadar yaygın kullanımda olan Telex teknolojisinin yerini alarak, mesajlaşma servisiyle/hizmetiyle 1977'de faaliyete geçmiş ve hızlı bir şekilde tüm dünyadaki kurumlar için güvenilir bir global partner olmuştur. (<https://www.swift.com/about-us/history>, Erişi Tarihi: 21.01.2018)

SWIFT, MT'leri (Message Types – Mesaj Türleri) aşağıda belirtilen 9 ayrı kategori ile sınıflandırmaktadır.

Kategori 1: Customer Payments and Cheques/Müşteri Ödemeleri ve Çekleri

Kategori 2: Financial Institution Transfers/Finansal Kurum Transferleri

Kategori 3: Treasury Markets: Foreign Exchange and Derivatives/Hazine Piyasaları:  
Döviz ve Türev Ürünler

Kategori 4: Collections and Cash Letters/Tahsilatlar ve Nakit Mektuplar

Kategori 5: Securities Markets/Menkul Kıymetler Piyasaları

Kategori 6: Treasury Markets: Precious Metals and Syndications/Hazine Piyasaları:  
Kıymetli Madenler ve Sendikasyonlar

Kategori 7: Documentary Credits and Guarantees/Akreditifler ve Garantiler

Kategori 8: Travellers Cheques/Seyahat Çekleri Kategori 9: Cash Management and Customer Status/Nakit Yönetimi ve Müşteri Durumu (<https://docs.oracle.com/cd/E19509-01/820-7113/6nid5dl2r/index.html>, alındığı tarih: 21.01.2018)

### **3.9 Akreditif SWIFT Kodları**

Akreditifler, kategori 7 sınıfındaki MT'ler ile bankalara arasında birbirlerine gönderilmektedir.

Kategori 7 MT'leri (Özalp, 2015 s. 67, 68, 69):

MT 700: Issue of a Documentary Credit

MT 701: Issue of a Documentary Credit

MT 705: Pre-Advice of a Documentary Credit

MT 707: Amendment to a Documentary Credit

MT 710: Advice of a Third Bank's Documentary Credit



MT 711: Advice of a Third Bank's Documentary Credit

MT 720: Transfer of a Documentary Credit

MT 721: Transfer of a Documentary Credit

MT 730: Acknowledgment

MT 732: Advice of Discharge

MT 734: Advice of Refusal

MT 740: Authorization to Reimburse

MT 742: Reimbursement Claim

MT 747: Amendment to an Authorization to Reimburse

MT 750: Advice of Discrepancy

MT 752: Authorization to Pay, Accept or Negotiate

MT 754: Advice of Payment/Acceptance/Negotiation

MT 756: Advice of Reimbursement or Payment

MT 700: Issue of a Documentary Credit; L/C'nin Applicant'ı (Amir) tarafından, L/C'yi açacak olan kendi bankası Issuing Bank'e (Amir Banka) talimat verdikten sonra Issuing Bank tarafından hazırlanan MT 700 mesajı Beneficiary'nin (Lehtar) bankasına (Beneficiary's Bank) gönderilir. MT 700, L/C'ye ait olan tüm bilgileri, şart ve koşulları içeren L/C'nin açılışıdır. L/C, ilke olarak MT 700 mesajı ile açılmaktadır. MT 700 mesaj formatı 1 sayfadan oluşur. 2 ve daha fazla sayfa var ise, bu durumda MT 701 mesaj formatı devreye girer.

MT 701: Issue of a Documentary Credit; MT 700 mesajına sığmayan 45A, 46A ve 47A bilgiler için MT 701 mesaj formatı kullanılmaktadır. MT 700 mesajı 1 sayfadan oluşur. 2 ve daha fazla sayfalı L/C'ler için 1 sayfa MT 700'den sonra MT 701 kullanılır. Örneğin, 4 sayfalı bir L/C'de 1 adet MT 700 ve 3 adet MT 701 olacaktır. MT 700'e 1/4, MT 701 mesajlara da 2/4, 3/4 ve 4/4 yazılacaktır.

MT 705: Pre-Advice of a Documentary Credit; Bir L/C kesin olarak açılmadan önce, açılacak olan L/C'nin kısa bilgilerini içeren ön ihbar mesaj tipidir. L/C'ye ait detaylar, sonradan açılacak L/C'de, yani MT 700 ve eğer L/C 1 sayfadan oluşmuyorsa MT 701 mesajlarında yer alacaktır.

MT 707: Amendment to a Documentary Credit; L/C'de yapılacak değişiklikler, MT 707 mesaj formatı ile hazırlanmaktadır.

MT 710: Advice of a Third Bank's Documentary Credit; Üçüncü bir bankanın L/C ihbarı için kullanılan mesaj formatıdır. İlk Advising Bank (İhbar Bankası) ikinci Advising Bank'e gönderir.

MT 711: Advice of a Third Bank's Documentary Credit; Üçüncü bir bankanın ihbar edeceği L/C için kullanacağı devam niteliğindeki mesaj formatıdır.

MT 720: Transfer of a Documentary Credit; Bir L/C devredileceği zaman kullanılan mesaj formatıdır. L/C, Transfer Bank (Devir Bankası) tarafından 2. Beneficiary'ye (2. Lehtar) MT 720 mesaj formatı ile gönderilmektedir.

MT 721: Transfer of a Documentary Credit; Transfer Bank tarafından devredilen L/C'nin devamı bildiren devridir. MT 720 mesajının 45A, 46A ve 47A alanlarına sığmayan ve orijinal L/C'nin devamı olan MT 701'in devridir.

MT 730: Acknowledgment; L/C'nin ya da L/C üzerinde yapılacak değişikliklerin alındığını bildiren mesaj türüdür.

MT 732: Advice of Discharge; L/C'de talep edilen vesikalarda rezerv olması durumunda, rezervli alınan vesikaların kabul edildiğini bildiren mesajdır.

MT 734: Advice of Refusal; L/C'de talep edilen vesikalarda rezerv olması durumunda, vesikaların L/C'ye uygun olmadığını ve reddedildiğini bildiren mesajdır. MT 734 mesajı ret bilgisi içeren bir mesajdır.

MT 740: Authorization to Reimburse; Bu mesaj, rambursman otorizasyonudur. MT 740, Issuing Bank tarafından Reimbursing Bank'e (Rambursman Bankası) gönderilmektedir. Referansı belirtilen L/C altında, Reimbursing Bank'e, rambursman talebi alındığında karşılama otorizasyonu verilir.

MT 742: Reimbursement Claim; Rambursmanın talep edildiği mesaj formatıdır. İbrazı karşılayan görevli banka tarafından Reimbursing Bank'e gönderilir.

MT 747: Amendment to an Authorization to Reimburse; Rambursman otorizasyon değişikliği için MT 747 mesaj formatı hazırlanmaktadır.

MT 750: Advice of Discrepancy; L/C'nin talep ettiği vesikalarda yapılan inceleme sonucu varlığı tespit edilen rezerv (discrepancy) konularını bildiren ve yetki

talebinde bulunulan mesaj formatıdır. Tespit edilen rezerv konularının bildirim ve yetki talebi MT 750 mesaj formatı ile yapılmaktadır.

MT 752: Authorization to Pay, Accept or Negotiate; İbrahim karşılama ve iştiira için otorizasyon isteyen bankaya otorizasyon verildiğini bildiren mesaj formatıdır. MT 750 mesajına karşılık MT 752 mesajı gönderilmektedir.

MT 754: Advice of Payment/Acceptance/Negotiation; İbrahim edilen vesikaların L/C'ye uygun olarak karşılandığını ya da iştiira edildiğini bildiren mesaj formatıdır.

MT 756: Advice of Reimbursement or Payment; L/C altında bir rambursman veya ödeme bildirim mesajıdır.

### **3.10 Akreditif Açma Prosedürleri**

Akreditif, sadece ticari bir işlem için sağlanan kolaylık değil, aynı zamanda uygulandığı ülkede uluslararası ticareti geliştirme ve yönetmede de önemli bir role sahiptir. Bu yüzden, kullandıkları taraflar, konularına göre ayrılmaları, işleme ve ödeme şekillerine göre sınıflandırılmalarının yanında belirli prosedürleri de bünyesinde barındırmak zorundadırlar.

#### **3.10.1 Amir'in (applicant) yapması gerekenler**

Amir, tanımlanan kurallar gereği, satıcıya akreditif açtırma yetkisi bulunan bankalar ile doğrudan ilişkiye geçen ve sözleşme şartlarında yer alan beyanları uygulama gibi görev ve yetkileri olan kişi olarak tanımlanmıştır. Aynı zamanda ticarete ve nakliyyeye konu olacak malın cinsini, ödeme tutarını ve gerekli belgelerin düzenlenirken denetlenmesi gibi yetkileri bulunan kişi olarak adlandırılır.

#### **3.10.2 Lehtar'ın (beneficiary) yapması gerekenler**

Tarafların belirlenen akreditiften yararlanabilmesi için işlemleri gerçekleştirecek olan bankaya ibrazda bulunmaları gerekmektedir. Bu durumda bankalara ibrazda bulunan ve yetkileri gereği ödemeleri almakla yükümlü aracı taraf lehtardır. Lehtarların görevleri dâhilinde sahip oldukları en tehlikeli riskler; eksik ya da yanlış beyan edilmesi yüzünden hazırlanan belgelerin iptal edilmesi ve yeniden düzenlenmesi gerektiği için yaşanacak süre kaybı olmaktadır. Lehtar açısından diğer ve belki de en

büyük risk ise, akreditif vesaiklerinde rezerv olması ve rezerv sonucu Amir'in vesaikleri kabul etmemesi ile ihracat bedelin (ya da akreditif bedelini) alamaması ile büyük maddi zararlara girmesidir.

Akreditif işlemlerinin aşamaları (Kulaç, 2008: 36):

- İthalatçı ve ihracatçı, ticarete konu olacak mal veya hizmeti belirler, bu malın veya hizmetin alım ve satımı için kendi aralarında bir sözleşme yaparlar. Bu sözleşmede; sözleşmenin tarihi, ihbar bankası bilgileri, malın cinsi, özellikleri, adedi, fiyatı, döviz cinsi, teslim şekli, ödeme şekli, tarafların üstlenecekleri yükümlülükler, akreditife eklenmek istenen şartlar, garanti süreleri, cezai şartlar, sözleşmenin süresi yer alır.
- İthalatçı ve ihracatçı arasında imzalanan sözleşme sonrası, ithalatçı (Amir/Applicant), kendi bankasına (Amir Banka/Applicant Bank) ihracatçı (Beneficiary) lehine akreditif açması için akreditif açma formu doldurarak talimatı verir. Amir Banka, ithalatçıdan aldığı talimat ile akreditif metnini oluşturur ve her iki tarafın aralarında anlaşmaya vardıkları maddeleri (talep edilen vesikalari, ek şartları, ödeme vadesini, vs.) akreditif metnine ekler. Bu metne, Amir Banka –varsa– kendi şartlarını da ekleyebilir.
- Amir banka, sözleşmede belirlenmiş olan ihracatçının ülkesindeki ihbar bankasına akreditifi MT 700 isimli SWIFT mesajı ile gönderir. Amir banka, ihbar bankasına akreditifi göndererek, bu akreditifi lehtara ihbar etmesini ister. İhbar bankası, amir bankadan gelen akreditifi zaman kaybetmeden ihracatçıya gönderir/ihbar eder ve akreditifin içeriğini kontrol etmesini, değişiklik talep etmesi durumunda kendilerine bildirilmesini ister. Ayrıca, lehtar tarafından talep edilmesi ve akreditifin izin vermesi durumunda, ihbar bankası akreditife teyit ekler. Böylece, ihbar bankası ayrıca teyit bankası rolünü de üstlenmiş olur. İhbar bankası, uygun görmediği akreditiflere teyit eklemek ve aracılık etmek zorunda değildir.
- İhracatçı (Beneficiary), ihbar bankası tarafından kendisine ihbar edilen akreditifi inceledikten sonra, varsa değişiklik talebinde bulunur. Talep edilen değişiklikler amir tarafından amir bankaya yaptırıldıktan ve tekrar amir banka tarafından ihbar bankasına ihbar edildikten sonra, akreditifte yazan şartlara

uygun olarak mal veya hizmeti sağlar ve yine akreditifte yazan vade içinde malı yükler, ihraç eder ya da taahhüt ettiği hizmeti yerine getirir.

- İhracatçı (Beneficiary), akreditifte yazan şartlara uygun olarak yine akreditifte yazan vesikaları ihbar eden bankaya ya da teyit vermişse teyit bankasına ibraz eder. İbrahim edilen akreditifte talep edilen vesikaları banka kontrol ederek, varsa, eksikleri bildirir ve süresi içinde eksiklikleri gidermesini ister.
- İhbar bankası/teyit bankası, ibraz edilen vesikaları akreditif şartlarına uygun bulursa, bu vesikaları amir bankaya göndererek akreditifte yazan vadede akreditif bedelini amir bankadan alarak ihracatçıya öder. Teyitli bir akreditifte amir banka akreditif bedelini ödemesi bile, teyit bankası ihracatçıya (Beneficiary) akreditif bedelini ödemek zorundadır. Ancak, akreditifte teyit eklenmediği bir durumda, ihbar bankasının akreditif bedelini amir bankadan alamaması durumunda, hiçbir şekilde ihracatçıya ödeme yapma zorunluluğu yoktur.
- Amir banka, ihbar ya da teyit bankası tarafından kendisine gönderilen vesikaların akreditifte uygunluğunu inceledikten sonra, varsa bir uyumsuzluk (rezerv) ithalatçıya (amir) bildirir. İthalatçı (amir), bu vesikaları reddetme hakkına sahiptir. Vesikalarda uyumsuzluk (rezerv) yoksa, ithalatçı (amir) bu vesikaları bankasından teslim almak zorundadır. Vesikaları reddetme hakkı ortadan kalkar.
- Akreditif vesikaları amir banka tarafından ithalatçıya teslim ederken, ithalatçı (komisyon ve masraflar dahil) akreditif bedelinin tamamını (ya da, kısmi yükleme olması durumunda ihracatçı tarafından vesikalarda beyan edilen tutarı) bankasına öder ve banka da malların mülkiyetini ithalatçıya devreder.
- Bu aşamadan sonra ithalatçı; ithalat prosedürleri için akreditif vesikalarını gümrük müşavirine ve gerekiyorsa hizmet aldığı lojistik şirketine gönderir. Gümrük idaresine başvuru yapılarak ithal edilecek malların serbest dolaşıma girişi sağlanır.

### **3.11 Akreditif Vesikalarının İbrazi**

Bir akreditifin kullanılabilmesi ve akreditiften yararlanabilmek için akreditifin talep ettiği vesika ya da vesikaların hazırlanması ve akreditif tarafları arasında sirküle olması gerekmektedir. Her bir tarafın konumuna ve görevine göre vesika ibraz

yöntemleri ve şekilleri vardır. Her bir aracının kendine ait özellikleri ve görevleri oldukları için öncelikle sorumlu oldukları konuların işlemlerini yapmak üzere görevlendirilirler ve sonrasında ortak ibraz noktasında buluşarak gerekli ticari işlem için akreditif gerçekleştirdiler. İbraz çeşitleri 4 ayrı alt başlığa ayrılarak incelenmektedir.

### **3.11.1 Lehtar (beneficiary) ibrazı**

Akreditifin talep ettiği tüm vesikaları akreditif kurallarına uygun hazırlamak ve kendi ülkesindeki bankaya vaktinde ibraz etmekle yükümlü taraf lehtardır (beneficiary). İhracat yapan taraf lehtar olduğu için, lehtar tarafından bankaya ibraz yapılması zorunludur. İbraz sonrası akreditifte yazan tutarda ve vadede lehine işlem yapılacak taraf da lehtardır. Bir akreditifin başarıyla sona ermesinde lehtarın rolü büyüktür.

### **3.11.2 Kısmi ibraz**

Tarafların sadece belli oranda sorumlu olduğu ve ticarete konu olan anlaşma gereğince gerekli şartları yerine getirip o oranda ibrazı yapmalarıdır.

### **3.11.3 İbraz yeri ve süresi**

Tarafların, genellikle yabancı ülkelerde olması nedeniyle doğan sorunların minimuma indirilmesi için gerçekleştirilen bu aşamada hangi ülkedeki hangi bankaya ibraz yapılacağı ve ne kadarlık bir vadeye sahip olacağı akreditifte belirlenmesi gerekmektedir.

İbraz yerinin önemi her bir taraf için büyük olmakla birlikte, genellikle mal alımını yapan tarafa yakın olmasının tercih edilmesi de genel belirlenen kurallar içinde yer almaktadır.

İbraz süresi belirli bir kurala bağlı olmaksızın, ticareti yapan taraflarına kreditif sözleşmesinde belirleyeceği süre esas alınır. Uygulaması yapılan akreditif çeşidine bağlı olarak değişen bu süre genellikle bankaların müdahalesi ile gerçekleşmekte ve sözleşme yükümlülüklerince takibi yapılmaktadır.

### **3.11.4 Akreditifte belirlenen vade**

İbraz süresinin, ödeme şeklinin ve yükümlü olan tarafın belirlenmesinden sonra en önemli basamak ödemenin vadesinin belirlenmesidir. Bu vade genellikle banka ve amir taraf arasında anlaşmanın büyüklüğü ve süresinin uzunluğuna göre belirlenerek tüm taraflara akreditifte taraflara bildirilir.

### **3.12 Akreditif İşlemlerinde Karşılaşılan Sorunlar**

Akreditif işlemleri, yapıları, tarafların çok olması ve kurallarının iyi bilinmemesi nedeniyle komplike işlemlerdir. Akreditif işlemlerinin komplike olması ve maliyetlerin diğer ödeme türlerine göre fazla olması bazı durumlarda ihracatçı/lehtar ya da amiri/applicant'ı ya da her ikisini zarara uğratmakta ve işlem masrafları bazen anlaşmadan fazla maliyetle sonuçlanabilmektedir. Her zaman risk olması ve bazı anlaşmaların bu riskleri karşılamaması karşılaşılan sorunlar arasında yer almaktadır.

Bunlara ek olarak teknolojik yeniliklerin sürekli artması ve artık ticarete konu olan her bir kaleminde bu şekilde yapılması bazen geride kalmış teknolojiler için zorluk teşkil etmektedir. Özellikle SWIFT kodlarının bankalara bildirilmesi konusunda yazılımların eşit derece kullanılması bu kodları aktarma ve anlamada sıkıntılara yol açtığı için zaman zaman dijital ortamdaki işlemleri de geciktirmektedir. Bankalara duyulan güven ve çoğu işlemde tercih sebebi olması zaman zaman anlaşma dışında yer alan banka ve kurumların birbirleri ile prosedürler yüzünden zorluklar yaşadığı gözlemlenmektedir. Tarafların genellikle bu işlemlerde farklı ülkelerden olması, çoğu anlaşmanın akreditifi tercih etmesinin asıl sebebi, uzak mesafeli işlemlerden kaynaklanması da yaşanan sorunlar arasında yer almaktadır.

### **3.13 Akreditifte Bulunması Gereken Unsurlar**

Akreditif taraflarının, önceden ticarete konu olan mal ve hizmeti belirlemeleri ve sözleşme akdini de bu duruma göre düzenlemeleri gerekmektedir. Anlaşma sırasında anlaşma sürecini başlatacak amir, lehtar ve amir banka bulunmak zorundadır.

Her anlaşmanın hukuki bir nitelik taşıması ve anlaşma bitip de mal teslim edilene kadar bu kuralın geçerli olması için karşı tarafta da ibraz eden bir yetkilinin bulunması gerekmektedir. Tarafların hepsi güvence altına alınmalı ve olası zararlardan korunmalıdır. Uluslar arası ticaret işlemlerinde en çok tercih edilen

ödeme yöntemi olmasının sebebi, gelişmiş ekonomilerin tercih ettiği bir yöntem olması sayesinde rekabet edilebilir bir işlem olmasıdır.

### **3.14 Türkiye Ekonomisinde Akreditifin Yeri**

Küreselleşen dünyada ticari açılımların çeşitlenmesi, özellikle gelişmekte olan ve bu sınıfa dahil olmuş ülkeler için önemli bir sınır teşkil etmektedir. Bu durumun sebebi ikili ülke ilişkilerinde dış ticaret işlemlerinde yaşanacak muhtevî değerlerin kapsamından kaynaklanmıştır. Özellikle 2000 yılı sonrası dönemde yaşanan dış ticaret ilişkileriyle birlikte Türkiye ekonomisi de dış ticarete kendi göstermeye başlamıştır. Akreditif anlaşmaları ve bu anlaşmaların özellikle ihracat yapan taraf olarak bizde olması belirlenen ticari rakamların büyümeye etki etmesi ile sonuçlanmıştır.

Akreditif ile ilgili ilk düzenlemeler daha çok IMF odaklı kredi ve yardım fonları ile başlamıştır. Bu yardımların başlaması ve ilk olarak uluslararası bir kurumdan finanse edilmesinin sebebi, küresel ticaretin yaygınlaşmaya başlamasından kaynaklanmıştır. Özellikle yabancı para birimleri karşısında oluşacak farklılıkların giderilmesi ve ortak gruplara üye olunması bu işlemlerin en temel fonksiyonları arasında bulunmaktadır.

2011 yılı sonrası dış ticaretin azalmasındaki temel nedenler arasında (Aylül, 2014: 245);

- Küresel piyasalardaki talep yetersizliği (iptal edilmesi veya ertelenmesine bağlı olarak yeni siparişlerde azalma),
- Alıcı finansman imkânlarının zorluğu,
- Likidite darlığının ve güven eksikliğine bağlı olarak küresel piyasalarda belirsizliğin artması nedeniyle tüm kredi maliyetlerinde artış (finansman maliyetlerindeki artışlar),
- Bankaların şirketlere kredi kullanımını kısıtlaması, kredi faizlerindeki artış ve daha kısa vade uygulamasının getirilmesi (kredi kullanılmasında daraltıcı etkenlerin rolü),
- Türk Lirası'nın değer kaybı ve döviz kurlarındaki aşırı değerlendirme,
- İhracat garantilerindeki yüksek maliyetler olduğu



söylenmektedir. Maliyet artışında etken bir diğer unsur, güvensizliğe dayalı sigorta araçlarına karşı talepte ve kriz nedeniyle sigorta primlerinde meydana gelen artışlar olduğu söylenebilmektedir.

İşletmeler, ihracat öncesi finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla otofinansman yöntemi, ticari bankalardan elde ettikleri krediler, tedarikçilerden sağlanan krediler (borçlar) ve/veya alıcı ön ödemesi yöntemlerini tercih etmektedirler. Otofinansman yöntemi, ekonomik kriz dönemlerinde, ani fiyat düşmelerinde veya işletmenin kaynak bulmada zorluk çektiği dönemlerde yani daha önceden tahmin edilemeyen risklere veya olası giderlere karşı şirketlerin elde ettikleri net kârlarını ortaklara dağıtmak yerine işletme bünyesine katarak kendisine ek fon yaratması olarak açıklanabilmektedir.

Türkiye ihracat finansmanında kullanılan ödeme şekilleri yıllar itibarıyla incelendiğinde, en fazla tercih edilen ödeme şeklinin mal mukabili yöntemi olduğu ortaya çıkmaktadır. Bunun anlamı, Türkiye'nin ihracatının çoğunlukla ihracatçılar açısından riskli sayılabilecek yöntemler kullanılarak finanse edilmektedir. İşletmelerin yaşadıkları finansman sıkıntularından birisi de, alacakların tahsilinde gecikmeler yaşanmasıdır. Bu gibi durumlar için en güvenilir yol Akreditif kullanımı olmaktadır. Teyitli akreditif en fazla tercih edilen akreditif yöntemlerinden birisidir. Akreditifin en güvenilir yöntemlerden biri olmasına karşın, akreditif masraflarının fazla olması ve özellikle kriz döneminde alıcı işletmelerin bankaları tarafından akreditife teyit vermesinde yaşanan gecikmeler veya teyit vermeyi kabul etmemesi ve benzeri durumlar akreditifin kullanımını önemli ölçüde azaltmaktadır. Türkiye'deki ihracatçılar, Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkelerine yaptıkları ihracatta güvenilir yöntem olduğu için akreditif yöntemini daha fazla tercih etmeye başlamıştır (Şahin, 2002: 27).

2008 yılında 8,7 milyar dolar, krizin etkilerinin daha derin hissedildiği 2009'da yaşanan daralma sonucu 8,1 milyar dolar ve toparlanma sürecinin görüldüğü 2010 yılında ise 8,8 milyar dolar seviyelerinde gerçekleşmiştir. Mal Mukabili (mal karşılığında ödeme) yöntemi ile yapılan ihracatın toplam ihracat finansmanındaki payı sırasıyla %59 (2007), %57,1 (2008), %59,5 (2009), %59,2 (2010) olmaktadır. İhracatın finansmanında kullanılan ikinci yöntem doküman karşılığı ödeme yani Vesaik mukabili ödeme şeklindedir (MB, 2011: 114).

Akreditif yöntemi ile yapılan ihracatın, toplam ihracat finansmanındaki payı sırasıyla; %9 (2007), %16,2 (2008), %11,5 (2009), %12,7 (2010) olmaktadır. İhracatın finansmanında az kullanılan peşin ödeme yönteminin toplam ihracat finansmanı içindeki payı 2007–2010 dönemi itibarıyla %5,6 (2007), %6,6 (2008), %7,9 (2009) ve %7,7 (2010) olmaktadır. İhracatın finansmanında kullanılan diğer yöntemlerin 2007–2010 döneminde toplam ihracattaki payı ise %3 ve altı şeklinde olmaktadır (MB, 2011: 117).

Hayatın her alanında olduğu gibi, özellikle kazancın olduğu yerde, risk de yerini almaktadır. Her alıcı karşılığını ödeyeceği bir mal veya hizmetin, her üretici/satıcı da ürettiği ve/veya sattığı mal veya hizmetin karşılığını tam almak isteyecektir. Küreselleşme ile ticaretin ve dolayısıyla rekabetin sınırlarının genişletildiği, teknolojik gelişmelerin hızla arttığı ve özellikle internet kullanımının öneminin arttığı günümüzde, oturduğunuz yerden e-ticaret uygulamaları sayesinde dünyanın diğer bir ucundaki ülke/şirket ile ticaret çok daha kolay yapılabilmektedir. Risk kavramı, genelde belirsizlikle doğru orantılı bir kavramdır.

Risk, hayatın içinde var olan firmalar ve insanlar için fırsatlar ve problemler yaratmaktadır. Risk, belirli bir zaman aralığında, hedeflenen bir sonuca ulaşamamaya, kayba ya da zarara uğrama olasılığına neden olmaktadır. Gelecekte oluşabilecek potansiyel sorunlara, tehdit ve tehlikelere işaret etmektedir. Önemli olan ihracattaki olası riskleri oluşmadan önlemek veya azaltmaktır (Karacan ve Kaya, 2011: 208).

Farklı dil, farklı para birimi, farklı prosedürlerin olduğu farklı ülkelerle yapılan ticarete ilk akla gelecek şey güven unsurudur. Malın ve mal bedelinin zamanında taraflara eksiksiz şekilde ulaşması için bazı tedbirlerin alınması kaçınılmazdır. İhracatta karşılaşılan risklerin başında alıcı riski gelmektedir. Alıcının ödeme gücü yaşaması, (kasten ödememesi, finansman sorunu yaşaması veya iflası), malların üretimi esnasında sipariştten vazgeçmesi ve benzeri çeşitli sorunlar nedeniyle satıcıyı zor durumda bırakabilir.

Alıcı riskini gidermek için, alıcının vermiş olduğu sipariş mutlaka yazılı olarak alınmalı, gerekirse kontrat yapılmalı, peşin ödemeli çalışmalı ya da avans alınmalı, akreditif yöntemi ile çalışılmalı, Eximbank ihracat sigortası yaptırılmalı, alıcı

hakkında bankalar kanalı ile araştırma yapılmalı (ranseyman) ya da banka teminatı alınmalıdır.

Alıcının ödeme şeklini alıcı, alıcı ülkesi, ihracat rakamı, taşıma aracı ve malın cinsine göre belirlemek gerekir. Alıcının ülkesindeki iç karışıklıklar, ayaklanmalar, çevre ülkelerde yaşanan savaşlar, kanun değişimlerinin olması ve benzeri durumlar ülke riskini oluşturmaktadır. Bu risk sonucu ilgili ülkeyle yapılan ticarete aksaklıklar, malların zamanında gönderilememesi, gümrük problemleri ve benzeri sorunlar yaşanabilir. Bu risk durumunda, ihracat kredi sigortası yaptırmak, mal bedelini peşin veya akreditifli ödeme yöntemiyle karşılamak riski azaltan yöntemlerdendir (Karacan ve Kaya, 2011: 211)

Döviz kurlarındaki ani değişiklik ve faiz oranı dalgalanmaları firmaların nakit akışlarını etkilemesi nedeniyle birçok firma riskten korunmayı veya kaçınmayı stratejilerinin bir parçası haline getirmeye başlamışlardır. Hedging; ithalatçı ve ihracatçı ve diğer aracı kurumlar tarafından kullanılabilir bir yöntemdir. Dış ticaretin en önemli taraflarından biri olan bankalarla yaşanan sorunlar da risk doğuran bir durum olabilmektedir.

İlgili banka tarafından İhracat/ithalat vesaiklerinin zamanında ve yeterince incelenmemesi hatta kaybolması veya ödeme yapılmadan önce vesikaların teslim edilmesi, bankaya gelen dövizlerin ihracatçıya zamanında haber verilmemesi vb. nedenler banka riskini meydana getirmektedir. Yukarıda belirtilen risklere ek olarak, malın taşıma sırasında kırılması, bozulması, çalınması kaybolması ve benzeri hasar durumlarına karşı taşıma sigortası yapılması gerekmektedir.

Ayrıca ithalatçının mal bedelini finanse etmek amacıyla kredi kullanımına bağlı olarak, faizlerde olası artış maliyeti artıracığından alıcının ödemesini sıkıntıya düşürecek bir durumdur. Buna bağlı olarak ithalatçı malları almaktan vazgeçebilir veya aldığı malların ödemesini yapmayabilir. Bu risklere karşı, alıcı/satıcının iyi seçilmesi, alıcının ödeme durumu, alıcı ülkenin ekonomik ve politik riskleri kısaca yapılacak ticaretin güvenilir olup olmadığı iyi araştırılmalıdır. Olası risklere karşı ödeme yöntemi seçilmesi gerekmektedir.

Uluslararası ticaret sürecinin tam anlamıyla yönetilmesi ve tüm risklerinden kaçınmak için risk ölçüm teknikleri ile riskler tespit edilmeli ve uygulamaya konulmalıdır. Risk faktörleri (alıcı riski, politik risk, kur riski, piyasa riski, faiz riski,

vesaik riski, taşıma riski) uluslararası ticarete son derece önemli olduğundan, riski en aza indirmek için ihracatçılar, kendileri için en avantajlı yöntem olan peşin ödemeyi tercih etseler de, ticarete bu yöntem her zaman mümkün olmamaktadır (Karacan ve Kaya, 2011:210). Bu durumda ihracatçılar, bir diğer güvenilir ödeme şekli olan akreditifli ödemeyi tercih etmelidirler. Akreditifli ödeme yöntemini tercih etmelerindeki nedenler arasında; akreditifin bankalar aracılığı ile yapıldığından dolayı ödenmeme riskini azaltması (banka ibrazı veya teyidi), döviz transfer riskinden koruması, zaman güvencesi sağlaması (akreditif vadesi) ve finansman imkânı sağlamasıdır (akreditif karşılığı kredi).

Vesaik kontrolünün yapılması (akreditif şartlarına uygun vesaik düzenlenmesi ve tarafların bankalarınca vesaiklerin incelenmesi), akreditif kullanımının diğer ödeme yöntemlerine kıyasla -güvenli olduğu kadar- karışık ve masraflı bir yöntem olmasına neden olmaktadır.

Akreditifli ödeme yönteminde karşılaşılan sorunlar genel olarak aşağıdaki şekildedir (Karacan ve Kaya, 2011: 214);

- Akreditifin düzenlenmesinde yapılan hatalar (yazım hatası, eksik veya noksan veri, vb.) ve evrakta yapılan basit hatalar nedeniyle bankaca rezerv uygulanması,
- İhracat yapılan ülkenin (alıcının ülkesindeki) devlet politikaları,
- Mal tesliminde yaşanan sorunlar (geç yükleme, yanlış mal, taşıyıcı bilgi eksikliği vb.),
- Akreditifin diğer ödeme yöntemlerine göre daha masraflı olması,
- İthalatçının kötü niyeti,
- Kur oranında değişkenlik ve belirsizlik

Akreditifli bir ödeme şeklinde ödemenin yapılması için akreditif şartlarının eksiksiz şekilde yerine getirilmesi ve uygun vesikaların bankaya zamanında ibraz edilmesi gerekmektedir. Akreditiflerle ilgili sıkça yaşanan sorunların başında, akreditif düzenlenmesinde yapılan hatalar gelmektedir.

Akreditif şartlarına ilişkin rezerv konuları; Vesaik ibrazının akreditif vadesinden sonra yapılması veya akreditifte belirtilen yer ve şekilden farklı olarak yapılması, akreditifin özel şartlar kısmındaki koşulların yerine getirilmemesi, malın geç yüklenmesi, ibrazın (kısmi sevkiyat izni olmadığı halde) kısmi sevkiyat olarak

gerçekleşmesi, teslim şekli ile ilgili sorunlar, akreditif şartlarında mallarla ilgili aktarma izni olmadığı halde taşımanın kısmi ya da aktarma olarak yapılması ve taşıma belgesinde bununla ilgili beyanın bulunmasıdır.

Ticari fatura ile ilgili konular: Akreditif lehtar tarafından düzenlenmemesi (devredilebilir akreditifler kapsamındaki ibraz edilenler hariç), akreditifte belirtilen sayı ile düzenlenen orijinal ve kopya fatura sayısının aynı olmaması, amirin adı ya da unvanının yanlış yazılması, akreditifte belirtilen mal tanımı, mal miktarı, birim fiyatı, toplam tutarı ve/veya döviz cinsi ile faturadaki bilgilerin farklı olması, akreditif kapsamında faturanın üzerinde belirtilmesi istenen (ilgili kurumlarca onay/vize, iskonto/kesintiler vb.) bilgilerin faturada hiç belirtilmemesi, eksik veya yanlış belirtilmesi gibidir.

ICC'nin Akreditiflere ilişkin Birörnek Usuller ve Uygulama Kuralları, UCP 600 kapsamındaki 18. maddesinin (a) fıkrasına göre bir ticari fatura (Commercial Invoice) (Monsfield ve Milner, 2012: 382);

- i. Lehtar tarafından düzenlenmiş olarak gözükmelidir (devredilebilir akreditife ilişkin 38. Madde hükmü hariç),
- ii. Akreditif amiri adına düzenlenmelidir (38 (g) fıkrası hükmü hariç),
- iii. Akreditifin para cinsi üzerinden düzenlenmelidir,
- iv. İmzalanmış olması gerekmez.

1980'den sonra uluslararası ticaret işlemlerinde serbest dolaşım anlaşmalarının benimsenmesi ikili anlaşmalarda farklılıkların oluşması ile birlikte ticarete engeller çıkmaya başlamıştır. 1999 yılında yeni bir bakanlar kurulu kararının yürürlüğe girmesi ile birlikte bu anlaşmalar çeşitlenmiş ve 2000 yılı Mart ayı itibariyle uygulanmaya başlanmıştır. Bakanlar kurulu kararı ile özellikle bankacılık alanında uygulanan bu gelişmeler daha çok ticari anlaşmaların kontrolünü sağlamak için akreditif kredilerin dönüşümünü sağlayan ticari banka ve kredilere tanınmıştır. Bu bankaların özellikle ticari kredi yönetim birimlerine düzenlemeler getirilmiş ve bunlar ayrı bir düzenleme kurulu tarafından gözetim altına alınmıştır.

1999 yılında yapılan bu uygulamamdan sonra birimlerin fonksiyonlarını artırmak ve daha da işlevsel hale getirmek için 2000 yılı Ağustos döneminden sonra bankacılık düzenleme ve denetleme kurulu tarafında yeni bir yasa çıkarılmış ve aynı yıl içinde Ağustos ayı itibariyle yürürlüğe konmuştur. Bu kanunda 5411sayılı yasa yeniden

düzenlenmiş ve işlem valörlerinin ticari anlaşmalardaki valör süreleri yeniden düzenlenmiştir.

Bu düzenlemelere ek olarak ticari anlaşmalar sadece lehtar değil aynı zamanda amir taraflar açısından da yeniden düzenlenerek sistemli bir hale getirilmiş ve oluşacak zararların hangi taraf tarafından tanzim edilip edilmeyeceği ya da hangi açıdan ele alınacağı ile ilgili düzenlemeler değerlendirilmeye alınmıştır (Aylül, 2014: 217).

Akreditif açısından yapılan değerlendirmeler diğer kredi ve ticari işlemler için kullanılan alt basamaklardan daha fazladır. Bunun sebebi, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomilerde ticari kolaylığı ve oluşacak risklerin diğerlerine göre daha az olmasıdır. Bu durum sadece firmalar ve ülkeler arasında oluşan güven kaybını önlemek için değil, aynı zamanda zarar durumunda oluşacak diğer kısıtların önlediği için bütün ülke grupları arasında daha çok tercih edilmektedir.

Ticari kredilerin diğer kredi ve ödemelerden daha büyük bir hacme sahip olması ve oluşacak zararların tanzimlerinin de bu duruma bağlı kalınarak daha fazla olması bu kredi kullanımını artırmıştır. Özellikle küresel ekonomi ve yapılan işlemlerde de daha çok tercih edilmiş ve oluşan finansal krizlerden de kaçınmanın bir diğer yolu olmuştur. Ülkelerdeki bankacılık alanlarında bu durumla ilgili yeni düzenlemeler yapılarak farklı bir işlem hacmi oluşturulmuş ve zorluklarla başa çıkabilmek adına çeşitli alanlardan değişimlere gidilmiştir.

Son zamanlarda yaşanan gelişmelerden sonra Türkiye'nin ticaret hacminde gelişmelerin yaşanması ve bazı major konumda olan ülkelerle olan dış ticaret ilişkilerinin de artması beraberinde bu alanlarda yaşanan gelişmelerinde getirmiştir. Sadece rekabet olarak değil, aynı zamanda mali açıdan ve diğer bütün ticari kısıtlar açısından da değişim ve gelişmeleri etkilediği için çeşitli alanlarda öngörülerde bulunulmuştur. 2000 ve sonrasında yaşanan bankacılık alanındaki krizlerden sonra bu uygulamanın doğruluğu bütün ülke ekonomilerinde kanıtlanmış ve sınırlılıkların aşıldığı da izlenmiştir (Yüce ve Çelikkaya, 2016: 584).

Bu alanda yaşanan gelişmeleri takip etmek ve sistemsel açıdan oluşacak aksaklıklara farklı bir açıdan çözüm üretmek amacıyla yeni yapılanmaları desteklemek için son zamanlarda kalkınma ve yatırım bankalarının da bu alanda gösterdiği faaliyetler artmış ve akreditif düzenlemelerinde ticari bankalar gibi işlem görmeye başlamışlardır. Özellikle yeni kurum ve kuruluşlarla birlikte bu alanda yaşanan

sıkıntıları gidermek ve ticari ilişkilerin çokluğu ile oluşacak olan işlem yükümlülüklerini azaltmak amacıyla bu bankaların görev ve sorumlulukları şu şekilde tanımlanmıştır (Gürsoy, 2015: 258):

- Mevduat belgelerinin kabulü
- Nakit ve diğer bütün finansal işlemlerde kredi verme kolaylığını sağlamak
- Bütün ödemelerde önceden ödeme alternatifi sağlamak ve ticari aksaklıkları gidermek
- İşlemler sırasında çek ve diğer belge ödemelerinde güvence sağlamak
- Belgelerin korunması,
- Kredi kartları ve benzeri uygulamalarda ödeme kolaylığı sağlamak ve çeşitli alanlarda bu uygulamaları ticari krediler sınıfında değerlendirmek,
- Sermaye piyasasında işlem gören ve kambiyo işlemleri aşamasında oluşan diğer taahhütleri oluşturmak,
- Sermaye piyasası aralarının kullanımını artırmak ve türev piyasalardaki işlevlerini çoğaltmak,
- Başka açıdan yapılan bütün işlemleri, yeniden değerlendirmek ve garanti kapsamında değerlendirilecek bütün aşamaların yürürlüğünü kapsamak olmuştur. Özellikle garanti kapsamında olan işlemleri koruma altına almışlardır,
- Yatırım alanında danışmanlık hizmetleri vermek,
- Portföy işletmeciliği ve kapsamı dâhilinde gerekli mevzuatları yerine getirmek,
- Hazine müsteşarlığı ve merkez bankası kapsamında gerekli düzenlemeleri yerine getirmek ve uygun mevzuatta işle hacmini korumak
- Bu tarz işlemleri daha çok faktoring işlemlerinde kullanmak ve alt dallarını kullanmak
- Uluslararası bankacılık alanlarında para mal ve döviz işlemlerini daha hızlı bir şekilde gerçekleştirmek
- Finansal kirama işlemi olan leasing alanında kredi alım ve işlemlerinde bulunarak ticari sıkıntıları gidermek
- Sigortacılık alanında oluşan muhtevi problemleri çözmek ve gerekli alanlarda ön şartları yerine getirerek yapılan ticareti koruma altına almak.

Bu tanımlama ve maddelerle birlikte dış ticarete konu olan akreditif işlemlerinin gerekliliği günden güne artmış ve bazı alanlardaki kapsamaları genişletilerek yeni bir alan olan kalkınma bankalarında bu özellikler tanınmıştır.





## **4. METODOLOJİ VE BULGULAR**

### **4.1 Metodoloji**

#### **4.1.1 Firmaların akreditife genel bakış açısını oluşturan ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliği**

Firmaların akreditife genel bakış açısını oluşturan ölçeğin geçerliliğini sağlamak ve ölçeğin kaç boyut ve önermeden oluştuğunu tespit edebilmek için ölçeğe keşifsel faktör analizi yapılmıştır. Sosyal bilimler alanındaki araştırmalarda yaygın bir şekilde kullanılan keşifsel faktör analizi, bir grup değişken arasında ilişkilere dayanarak, verilerin daha anlamlı ve özet bir biçimde sunulmasını sağlayan sınıflandırıcı bir analiz tekniğidir. Faktör analizi kapsamında ölçeğe uygun olmayan önermeler tespit edilerek bu önermelerin ölçekten çıkarılması yoluyla ölçeğin geçerliliğinin elde edilmesi sağlanmaktadır (Altunışık vd, 2004).

Araştırmada anket formunda yer alan ve firmaların akreditife genel bakış açısını oluşturan önermelere her üç firmanın bakış açıları dikkate alınarak keşifsel faktör analizi uygulanmıştır. Araştırmada faktör analizinin yapılabilmesi için gerekli olan; KMO (Kaiser- Meyer-Olkin) örneklem yeterlilik katsayısı 0,867 ve evren korelasyon matrisinin birim matris olmadığını gösteren Barlett testinin p değeri ise 0,00 olarak elde edilmiştir. Faktör analizinin geçerliliğini daha baştan gösteren KMO (Kaiser- Meyer-Olkin) testi, örneklem yeterliliğini ölçmeye yarayan bir test olup örnek büyüklüğünün yeterliliği ile ilgilenmektedir. Bu testin sonucunun 0,60 değerinin üstünde olması arzulanmakla birlikte (Nakip, 2006: 428- 429) araştırmada ortaya çıkan sonuç (0,867); bu oranın oldukça üstündedir. Ana kütle içindeki değişkenler arasında bir ilişkinin var olup olmadığı ise Bartlett'in Küresellik Testi ile sınanmaktadır. Bu test değerinin yapılan analiz sonucunda 0,000 düzeyinde anlamlı çıkması, ilişkinin varlığını, dolayısıyla verinin faktör analizi yapmak için uygun olduğunu göstermektedir (Nakip, 2006: 428- 429).

Faktör analizinde oluşturulan matrislerin her bir elemanı, her bir önermeyle her bir faktör arasındaki korelasyonu gösteren faktör ağırlıklarıdır. Rotasyona tabi

tutulmamış matrisin yorumlanması oldukça güç olduğundan faktör analizinde matrisin rotasyona tabi tutulması gerekmektedir. Faktör analizi yapılarak ortaya çıkan faktörler “Varimax” rotasyonuna tabi tutulmuştur. Bununla birlikte çalışmada ele alınan örneklemin sayısı dikkate alındığında, 0,05 anlamlılık düzeyinde bir sonuca ulaşmak için, faktör ağırlığı veya faktör yükü (factor loadings) katsayılarının 0,4'ten büyük olması gerekmektedir (İlban, 2008: 133). Bu nedenle yapılan analizde, mutlak değeri 0,4'ten küçük olan ve aynı anda birden fazla faktöre bağlanarak faktörler arasındaki bağlanma değerinin 0,1'den düşük olan önermeler binişik madde olarak kabul edilmiş ve bu önermelere analiz sonuç çizelgelerinde yer verilmemiş ve söz konusu önermeler ölçekten çıkarılmıştır.

Yapılan işlemler sonunda firmaların akreditife bakış açısını oluşturan 12 önermeden birisi olan “UCP 600 içeriğini (2007 Revision – Uniform Customs and Practice for Documentary Credits) anlamakta güçlük çekerim” önermesi binişik madde özelliği gösterdiği için ölçekten çıkarılmasına karar verilmiştir. Keşifsel faktör analizinde üzerinde durulması gereken diğer bir konu ise toplam açıklanan varyans değerleridir. Faktör analizi sonucunda elde edilen toplam açıklanan varyans değerinin, sosyal bilimler alanında %50'den fazla olması beklenmektedir. Yapılan faktör analizi sonucunda bu araştırmada elde edilen toplam açıklanan varyans değeri %56,532 olarak tespit edilmiş olup; bu oran sosyal bilimler alanında kabul edilebilir düzeydedir (Altunışık vd, 2007). Öte yandan toplam varyansı açıklayan ve firmaların akreditife genel bakış açısını oluşturan ölçeğin 2 boyut ve bu boyutlara bağlı 11 önermeden oluştuğu tespit edilmektedir.

Keşifsel Faktör Analizi sonucunda tespit edilen ve firmaların akreditife genel bakış açısını oluşturan ölçeğin birinci boyutunu “akreditife yönelik bilgi ve tecrübe boyutu” oluşturmakta olup bu boyut, %42,234 açıklanan varyans ve 7 önermeden oluşmaktadır. Firmaların akreditife genel bakış açısını oluşturan ölçeğin ikinci boyutunu ise “yardım alma ve risk algısı” boyutu oluşturmakta olup bu boyut, %14,298 açıklanan varyans ve dört önermeden oluşmaktadır. Geçerliliği sağlanan ölçek açısından diğer önemli bir konu ise ölçeğin güvenilirliğidir. Ölçek maddelerine yapılan Cronbach's Alpha test sonucunda ölçeğin Alpha değerinin 0,863 olduğu tespit edilmiş olup bu noktadan hareketle geçerliliği sağlanan ölçeğin güvenilir bir ölçek olduğu öne sürülebilir.

**Çizelge 4.1:** Firmaların Akreditife Genel Bakış Açısını Oluşturan Ölçeğe Yapılan Keşfedici Faktör Analizi Sonuçları

	Boyutlar	
	1	2
<b>Akreditife Yönelik Bilgi ve Tecrübe</b>		
Akreditif işlemleri sırasında yabancı bir dili ileri seviyede bilmek önemlidir.	,782	
Akreditif işlemleri sırasında belgelerin hazırlanması ve uygulanması, yapılan işin hacmi kadar önemlidir.	,755	
Bir akreditifin geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) olması akreditifte temel şartlarımızdan biridir.	,727	
Bir akreditifin teyitli (confirmed) olması akreditifte temel şartlarımızdan biridir.	,725	
MT 700 SWIFT mesajındaki (Issue of a Documentary Credit) (akreditif metni) kodların/alanların ne anlama geldiğini bilirim.	,722	
Akreditif işlemlerinde zorlukların yaşanması, işlemi yapan tarafların birbiriyle iyi bir iletişim kuramamasından kaynaklanmaktadır.	,719	
Yeni ticari ilişkiler için akreditif ile çalışmak karşılıklı güveni kazanmada önemlidir.	,681	
<b>Yardım Alma ve Risk Algısı</b>		
Akreditif açma ve/veya akreditif kullanımı sırasında bankamızdan yardım alırız.		,787
Akreditif açma ve/veya akreditif kullanımı sırasında gümrük müşavirimizden yardım alırız.		,765
Akreditifli işlemlerde banka komisyonları ticaretimize engel olur.		,732
Eğer bir akreditif geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) ve teyitli (confirmed) değilse, ticareti gerçekleştiririz.		,527
Açıklanan Varyans (%)	42,234	14,298
Toplam Açıklanan Varyans (%)		56,532
KMO		,867
Barlett Küresellik Testi		,000
Cronbach Alpha		,863

#### 4.1.2 Firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarını oluşturan ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliği

Firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarını oluşturan ölçeğin geçerliliğini sağlamak ve ölçeğin kaç boyut ve önermeden oluştuğunu tespit edebilmek için ölçeğe keşifsel faktör analizi yapılmıştır. Ölçeğe yapılan faktör analizi sonucunda tıpkı bir önceki ölçekte olduğu gibi KMO değeri ile Barlett küresellik test sonuçlarına bakılmıştır. Bu kapsamda, ölçeğin KMO değerinin 0,784, Barlett Küresellik test sonucunun ise anlamlı çıktığı tespit edilmiş olup (P=,000), bu noktada verilerin faktör analizi yapmaya elverişli olduğu görülmüştür. Bunun sonucunda verilere “Varimax” döndürme yöntemi kullanılarak faktör analizi yapılmış ve önermelerin faktörlere bağlanma yük değeri olarak da 0,4 değeri dikkate alınmıştır.

Yapılan keşfedici faktör analizinde firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarının üç boyut ve 10 önermeden oluştuğu ve bu boyutların toplam açıklanan varyansının %76,324 olduğu tespit edilmiştir. Ölçeğin birinci boyutunu “akreditife yönelik dikkat ve geribildirim” oluşturmakta olup, bu boyut varyansın %39,239’una ve dört önermeye sahiptir. Ölçeğin ikinci boyutunu “zarar ve anlaşmazlık boyutu” oluşturmakta olup, bu boyut varyansın %25,433’üne ve dört önermeye sahiptir. Akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalar ölçeğinin üçüncü boyutunu ise “koruma boyutu” oluşturmakta olup, bu boyut varyansın %11,652’sine ve iki önermeye sahiptir. Geçerliliği sağlanan ölçek açısından diğer önemli bir konu ise ölçeğin güvenilirliğidir. Ölçek maddelerine yapılan Cronbach’s Alpha test sonucunda ölçeğin Alpha değerinin 0,796 olduğu tespit edilmiş olup bu noktadan hareketle geçerliliği sağlanan ölçeğin güvenilir bir ölçek olduğu öne sürülebilir.

**Çizelge 4.2:** Firmaların Akreditife Yönelik Tecrübe ve Uygulamalarını Oluşturan Ölçeğe Uygulanan Keşfedici Faktör Analizi Sonuçları

	Boyutlar		
	1	2	3
<b>Akreditife Yönelik Dikkat ve Geribildirim</b>			
Bir akreditifin geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) olması ihracatçı ve ithalatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır.	,854		
Bir akreditifin teyitli (confirmed) olması ihracatçı ve ithalatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır.	,846		
Akreditif metni (MT 700) bankamız tarafından ihracatçı olarak bize ihbar edildikten sonra bu metni inceler ve ithalatçıya olumlu ya da olumsuz bir geri bildirimde bulunuruz.	,796		
Teyitli bir akreditifte uygun vesaik ibraz edildiği takdirde, akreditif ihracatçıyı %100 korur.	,599		
<b>Zarar ve Anlaşmazlık Durumu</b>			
Akreditifli bir ihracat sonucu zarara uğradığımız oldu.		,858	
Akreditif maddeleri/şartları ile ilgili ithalatçı ile anlaşmamamız nedeniyle proje iptali oldu.		,842	
Akreditif ile yapılan bir ihracat sonucu, akreditif bedelini tahsil edememe nedeniyle hukuki yollara başvurduğumuz oldu.		,812	
Akreditif maddeleri/şartları ile ilgili ithalatçı ile anlaşmakta genel olarak zorlanırsınız.		,635	
<b>Koruma</b>			
Teslim şekli ne olursa olsun bir akreditif ihracatçıyı her durumda korur.			,860
İhracatçı tarafından uygun vesaik ibraz edilmemiş olsa bile, bir akreditif, ihracatçıyı her durumda korur, ihracatçı alacağını garanti altına alır.			,856
<b>Açıklanan Varyans (%)</b>	39,239	25,433	11,652
Toplam Açıklanan Varyans (%)			76,324
KMO			,784
Barlett Küresellik Testi			,000
Cronbach Alpha			,796

## 4.2 Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde veri analizinden elde edilen bulgulara yer verilmiş olup bu kapsamda incelenecek ilk bulguyu firmalarda görev alan personelin demografik özelliklerine yönelik bulgular oluşturmaktadır.

### 4.2.1 Firmalarda görev alan personelin demografik özelliklerine yönelik bulgular

Hem ithalat hem ihracat yapan, sadece ihracat yapan ve sadece ithalat yapan firmalarda görev alan personelin demografik özelliklerine yönelik bulgular Çizelge 4. 3'te verilmiştir.

**Çizelge 4.3:** Firmalarda Görev Alan Personelin Demografik Özelliklerine Yönelik Bulgular

Hem İthalat Hem İhracat Yapan Firmalar (n=252)			Sadece İhracat Yapan Firmalar (n=103)			Sadece İthalat Yapan Firmalar (n=102)		
Değişken	n	%	Değişken	n	%	Değişken	n	%
<b>Cinsiyet</b>			<b>Cinsiyet</b>			<b>Cinsiyet</b>		
Erkek	141	56,0	Erkek	56	54,4	Erkek	70	68,6
Kadın	111	44,0	Kadın	47	45,6	Kadın	32	31,4
Toplam	252	100	Toplam	103	100	Toplam	102	100
<b>Yaş</b>			<b>Yaş</b>			<b>Yaş</b>		
17-29 Yaş	68	27	17-29 Yaş	19	18,4	17-29 Yaş	20	19,6
30-44 Yaş	137	54,4	30-44 Yaş	57	55,3	30-44 Yaş	40	39,2
45-59 Yaş	40	15,9	45-59 Yaş	27	26,2	45-59 Yaş	39	38,2
60 Yaş Ve Üzeri	7	2,8	60 Yaş Ve Üzeri	0	0	60 Yaş Ve Üzeri	3	2,9
Toplam	252	100	Toplam	103	100	Toplam	102	100

İlgili çizelgeye göre hem ithalat hem ihracat yapan firmalarda çalışan personelin %56,2'sini erkekler oluştururken bu oran sadece ihracat yapan firmalarda %54,4, sadece ithalat yapan firmalarda ise %68,6'dır. Diğer yandan hem ithalat hem ihracat yapan firmalardaki kadın çalışan oranı %44 olup, bu oran sadece ihracat yapan firmalarda %45,6, sadece ithalat yapan firmalarda ise %31,4'tür.

Firmalarda çalışan personellerin yaş dağılımları incelendiğinde hem ithalat hem ihracat yapan firmalarda en yüksek yaş oranına sahip personelin 30-44 yaş arasındaki personeller (%54,4) ile 45-59 yaş aralığındaki (%15,9) personeller olduğu görülmektedir. Sadece ihracat yapan firmalarda çalışan personellerin yaş dağılımları incelendiğinde bu firma türünde en yoğun bir şekilde 30-44 yaş aralığındaki personeller (%55,3) ile 45-59 yaş aralığındaki personellerin (%26,2) görev yaptığı görülmektedir. Sadece ithalat yapan firmalarda çalışan personellerin yaş aralıkları

incelendiğinde bu oranın tıpkı diğer iki grup firmada olan dağılım gibi 30-44 yaş (%39,2) ve 45-59 yaş aralığındaki personellerden (%38,2) yoğun bir şekilde oluştuğu görülmektedir.

#### **4.2.2 Firmaların özelliklerine yönelik bulgular**

Bulgular bölümünün bu başlığında firmaların özelliklerine yönelik elde edilen bulgulara yer verilmiş ve bu bulgular Çizelge 4. 4'te gösterilmiştir. Bu kapsamda incelenecek ilk firma türünü hem ithalat hem ihracat yapan firmalara yönelik bulgular oluşturmaktadır. Araştırmaya katılan ve hem ithalat hem ihracat yapan firmaların %55,6'sı limited şirketi (Ltd. Şti.) olduğu görülürken bu firmalardan %39,3'ü anonim şirketi (A.Ş.) özelliğindedir. Diğer şirket özelliğine sahip firmaların oranı ise %4'dür. Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların istihdam ettikleri personel sayılarına bakıldığında bu firmalardan %38,5'i 11-49 arasında değişen sayılarda personel istihdam ettiği görülürken, %26,2'si ise 50-249 arasında değişen personel istihdam ettiği görülmektedir. 250 ve üzerinde istihdam sağlayan firmaların oranı ise %19,4'dür. Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların ortaklık yapıları incelendiğinde bu firmaların önemli bir oranının Türk ortaklığına (%82,5) sahip olduğu görülmekle birlikte bunu %11,9 ile Türk & Yabancı ortaklığı ve %5,6 ile de Yabancı ortaklığının takip ettiği görülmektedir. Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların yaşı incelendiğinde bu firmaların çoğunluğunun %32,1'lik oran ile 11-20 yaş aralığında, %25,4'lük bir oranının ise 0-10 yaş arasında olduğu görülmektedir. Firmaların %22,2'lik bir kısmının ise 21-30 yaş arasında olduğu görülmektedir.

Araştırmada ikinci grup firmalarını oluşturan ve sadece ihracat yapan firmaların özellikleri incelendiğinde bu firmaların önemli bir oranının anonim şirketlerinden (A.Ş.) oluştuğu (%68,9), bunu limited şirketlerinin (Ltd. Şti.) (%30,1) takip ettiği görülmektedir. Sadece ihracat yapan firmalarda istihdam edilen personel sayıları incelendiğinde bu firmaların %48,5'inin 50-249 arasında personel istihdam ettiği görülürken %25,2'si ise 11-49 arasında değişen sayıda personel istihdam ettiği tespit edilmiştir. 250 ve üzeri personel istihdam eden ihracat firmalarının oranı ise %15,5'dir. Sadece ihracat yapan firmaların ortaklık yapıları incelendiğinde bu firmaların %69,9'unun Türk ortaklığa, %23,3'ünün Türk & Yabancı ortaklığa ve %6,8'inin ise Yabancı ortaklığa sahip olduğu görülmektedir. Sadece ihracat yapan firmaların yaşları incelendiğinde bu firmaların %39,8'inin 11-20 yaş arasında

olduğu, bunu ise %23,3 ile 21-30 yaş ve %19,4 ile 0-10 yaş arasındaki firmaların takip ettiği görülmektedir.

Araştırmanın üçüncü grup firmalarını oluşturan ve sadece ithalat yapan firmaların özellikleri incelendiğinde; bu firmaların %55,9'unun limited şirketlerinden (Ltd. Şti.) oluştuğu, bu şirketleri %41,2 ile anonim şirketlerinin (A.Ş.) ve %2,9 ile kamu kurumu şirketlerinin takip ettiği görülmektedir. Sadece ithalat yapan firmaların personel sayılarına bakıldığında bu firmaların % 40,2'sinin 11-49 aralığında personel çalıştırdığı görülürken bunu %30,4 ile 0-10 yaş aralığında personel çalıştıran firmaların takip ettiği görülmektedir. 50-249 arasında personel çalıştıran ithalat firmalarının oranı ise %10,8'dir. Sadece ithalat yapan firmaların %79,4'ü Türk ortaklığına sahipken, %15,7'si ise Türk & Yabancı ortaklığına sahiptir. Sadece yabancı ortaklığa sahip firmaların oranı ise %4,9'dur. Sadece ithalat yapan firmaların yaşları incelendiğinde bu firmaların %33,3'ünün 11-20 yaş arasında olduğu, bunu ise %25,5 ile 0-10 yaş ve %15,7 ile 21-30 yaş aralığında olan firmaların takip ettiği görülmektedir.

**Çizelge 4.4: Firmaların Özelliklerine Yönelik Bulgular**

Hem İthalat Hem İhracat Yapan Firmalar (n=252)			Sadece İhracat Yapan Firmalar (n=103)			Sadece İthalat Yapan Firmalar (n=102)		
Şirket Türü	n	%	Şirket Türü	n	%	Şirket Türü	n	%
Anonim Şirketi	99	39,3	Anonim Şirketi	71	68,9	Anonim Şirketi	42	41,2
Limited Şirketi	14	55,6	Limited Şirketi	31	30,1	Limited Şirketi	57	55,9
Kamu Kurumu	3	1,2	Kamu Kurumu	1	1,0	Kamu Kurumu	3	2,9
Diğer	10	4,0	Diğer	0	0	Diğer	0	0
Toplam	25	100	Toplam	10	100	Toplam	102	100,0
	2			3			0	
İstihdam Edilen Personel Sayısı	n	%	İstihdam Edilen Personel Sayısı	n	%	İstihdam Edilen Personel Sayısı	n	%
0-10	40	15,9	0-10	11	10,7	0-10	31	30,4
11-49	97	38,5	11-49	26	25,2	11-49	41	40,2
50-249	66	26,2	50-249	50	48,5	50-249	19	18,6
250 ve Üzeri	49	19,4	250 ve Üzeri	16	15,5	250 ve Üzeri	11	10,8
Toplam	25	100	Toplam	10	100	Toplam	10	100,
	2			3			2	0

**Çizelge 4.4: Devamı**

<b>Ortaklık Yapısı</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>Ortaklık Yapısı</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>Ortaklık Yapısı</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
Türk	20	82,5	Türk	72	69,9	Türk	81	79,4
Yabancı	14	5,6	Yabancı	7	6,8	Yabancı	5	4,9
Türk & Yabancı	30	11,9	Türk & Yabancı	24	23,3	Türk & Yabancı	16	15,7
Toplam	25	100	Toplam	103	100	Toplam	102	100,0
<b>Şirketin Yaşı</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>Şirketin Yaşı</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>Şirketin Yaşı</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
0-10 Yıl	64	25,4	0-10 Yıl	20	19,4	0-10 Yıl	26	25,5
11-20 Yıl	81	32,1	11-20 Yıl	41	39,8	11-20 Yıl	34	33,3
21-30 Yıl	56	22,2	21-30 Yıl	24	23,3	21-30 Yıl	16	15,7
31-40 Yıl	27	10,7	31-40 Yıl	12	11,7	31-40 Yıl	13	12,7
41-50 Yıl	11	4,4	41-50 Yıl	2	1,9	41-50 Yıl	7	6,9
51 Yıl ve Üzeri	13	5,2	51 Yıl ve Üzeri	4	3,9	51 Yıl ve Üzeri	6	5,9
Toplam	252	100	Toplam	103	100	Toplam	102	100

### 4.2.3 Firmaların ihracat ve ithalat performanslarına yönelik bulgular

Firmaların ihracat ve ithalat performanslarına yönelik bulgular Çizelge 4. 5'te verilmiştir. Bu kapsamda incelenecek ilk firma türünü hem ithalat hem ihracat yapan firmaların ihracat potansiyellerinin ortaya konulması oluşturmaktadır. İlgili çizelge incelendiğinde hem ithalat hem ihracat yapan firmaların %45,6'sı 1-10 ülke arasındaki ülkeye ihracat yaparken bunu %19'luk oran ile 11-20 ülke arasındaki ülkeye ihracat yapan firmaların takip ettiği görülmektedir. Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların %49,2'si 1-10 mal arasında ihracat yaparken bunu %17,1'lik oran ile 11-20 mal arasında ihracat yapan firmaların takip ettiği görülmektedir. 21-30 mal arasında ihracat yapan firmaların oranı ise %7,9'dur. Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların ne kadar TL ihracat yaptığı incelendiğinde bu firmaların %34,5'i 100.000,01 TL ile 500.000,00 TL arasında ihracat yaptığı bu firmaları ise %27,8'lik oran ile 1,000,001 TL ile 10,000,000 TL Arası ihracat yapan firmaların ve %10,7 ile 1 TL ile 1,000,000 TL arasında ihracat yapan firmaların takip ettiği görülmektedir.

Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların ihracat performanslarıyla birlikte ortaya konulması gereken diğer bir husus ise bu firmaların ithalat performanslarıdır. Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların %77,4'ü 1-10 ülke arasında değişen ülkelerden ithalat yaptığı sonucu tespit edilirken, bunu %15,9 ile 11-20 ülkeye ithalat yapan firmaların takip ettiği görülmektedir. Bu firmaların kaç farklı mal ithalatı yaptığına



yönelik bulgular incelendiğinde firmaların %63,9'unun 1-10 mal arasında ithalat yaptığı, bunu %14,7'lik bir oran ile 11-20 mal arasında ithalat yapan firmaların takip ettiği görülmektedir. Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların %36,1'i 1,000,001 TL ile 10,000,000 TL arası ithalat yaparken bunu %24,2'lik bir oran ile 10,000,001 TL ile 50,000,000 TL arası ithalat yapan ve %21,4 ile 1 TL ile 1,000,000 TL arası ithalat yapan firmaların takip ettiği görülmektedir.

Araştırmada ikinci grup firmaları oluşturan ve sadece ihracat yapan firmaların ihracat performansları incelendiğinde bu firmaların %37,9'unun 1-10 ülke arasında ihracat yaptığı tespit edilirken bunu %22,3'lük bir oran ile 11-20 ülke arasında ihracat yapan firmaların takip ettiği görülmektedir. 31-40 ülke arasında ihracat yapan firmaların oranı ise %10,7'dir. Firmaların %68 gibi önemli bir oranının 1-10 mal arasında ihracat yaptığı görülürken bunu %18,4'lük bir oran ile 61 mal ve üzeri mal ihracatı yapan firmaların takip ettiği görülmektedir. Sadece ihracat yapan firmaların ihracat oranları incelendiğinde bu firmaların %27,2'sinin 1,000,001 TL ile 10,000,000 TL arası ihracat yaptığı tespit edilirken bu firmaların %23,3'ünün ise 50,000,001 TL ile 100,000,000 TL arası, %21,4'ünün ise 100,000,001 TL ile 200,000,000 TL arasında ihracat yaptığı görülmektedir.

Araştırmada üçüncü grup firmaları oluşturan ve sadece ithalat yapan firmaların ithalat performansları incelendiğinde bu firmaların % 53,9'unun 1-10 ülke arasında ithalat yaptığı, bunu %24,5'lik oran ile 11-20 ülke arasında ithalat yapan firmaların takip ettiği görülmektedir. 21-30 ülke arasında ithalat yapan firmaların oranı ise % 9,8'dir. İthalat yapan firmaların %61,8'lik oranı 1-10 mal arasında ithalat yaparken bunu %14,7 ile 11-20 mal ve %12,7 ile 21-30 arasında mal ithalatı yapan firmaların takip ettiği görülmektedir. İthalat yapan firmaların yarısından fazlasının (%53,9) 1,000,001 TL ile 10,000,000 TL arasında ithalat yaptıkları tespit edilirken bu firmaları 10,000,001 TL ile 50,000,000 TL arası ithalat yapan firmaların (%37,3) takip ettiği görülmektedir.

**Çizelge 4.5: Firmaların İhracat ve İthalat Performanslarına Yönelik Bulgular**

Hem İthalat Hem İhracat Yapan Firmalar (n=252)						Sadece İhracat Yapan Firmalar (n=103)			Sadece İthalat Yapan Firmalar (n=102)		
Kaç Ülkeyle İhracat Yapıldığı	n	%	Kaç Ülkeyle İthalat Yapıldığı	n	%	Kaç Ülkeyle İhracat Yapıldığı	n	%	Kaç Ülkeyle İthalat Yapıldığı	n	%
1-10 Ülke	115	45,6	1-10 Ülke	195	77,4	1-10 Ülke	39	37,9	1-10 Ülke	55	53,9
11-20 Ülke	48	19	11-20 Ülke	40	15,9	11-20 Ülke	23	22,3	11-20 Ülke	25	24,5
21-30 Ülke	28	11,1	21-30 Ülke	6	2,4	21-30 Ülke	8	7,8	21-30 Ülke	10	9,8
31-40 Ülke	10	4	31-40 Ülke	5	2	31-40 Ülke	11	10,7	31-40 Ülke	3	2,9
41-50 Ülke	14	5,6	41-50 Ülke	3	1,2	41-50 Ülke	10	9,7	41-50 Ülke	5	4,9
51-60 Ülke	5	2	51-60 Ülke	0	0	51-60 Ülke	7	6,8	51-60 Ülke	3	2,9
61 Ülke ve Üzeri	32	12,7	61 Ülke ve Üzeri	3	1,2	61 Ülke ve Üzeri	5	4,9	61 Ülke ve Üzeri	1	1
Toplam	252	100	Toplam	252	100	Toplam	103	100	Toplam	102	100
Kaç Farklı Mal İhracatı Yapıldığı	n	%	Kaç Farklı Mal İthalatı Yapıldığı	n	%	Kaç Farklı Mal İhracatı Yapıldığı	n	%	Kaç Farklı Mal İthalatı Yapıldığı	n	%
1-10 Mal	124	49,2	1-10 Mal	161	63,9	1-10 Mal	70	68	1-10 Mal	63	61,8
11-20 Mal	43	17,1	11-20 Mal	37	14,7	11-20 Mal	8	7,8	11-20 Mal	15	14,7
21-30 Mal	20	7,9	21-30 Mal	7	2,8	21-30 Mal	3	2,9	21-30 Mal	13	12,7
31-40 Mal	10	4	31-40 Mal	3	1,2	31-40 Mal	1	1	31-40 Mal	1	1
41-50 Mal	7	2,8	41-50 Mal	5	2	41-50 Mal	2	1,9	41-50 Mal	0	0
51-60 Mal	8	3,2	51-60 Mal	7	2,8	51-60 Mal	0	0	51-60 Mal	3	2,9
61 Mal ve Üzeri	40	15,9	61 Mal ve Üzeri	32	12,7	61 Mal ve Üzeri	19	18,4	61 Mal ve Üzeri	7	6,9
Toplam	252	100	Toplam	252	100	Toplam	103	100	Toplam	102	100
Kaç TL'lik İhracat Yaptığı	n	%	Kaç TL'lik İthalat Yaptığı	n	%	Kaç TL'lik İhracat Yaptığı	n	%	Kaç TL'lik İthalat Yaptığı	n	%
1 ile 1000000 TL arası	27	10,7	1 ile 1000000 TL arası	54	21,4	1 ile 1000000 TL arası	3	2,9	1 ile 1000000 TL arası	3	2,9
1000001 TL ile 10000000 TL arası	70	27,8	1000001 TL ile 10000000 TL arası	91	36,1	1000001 TL ile 10000000 TL arası	28	27,2	1000001 TL ile 10000000 TL arası	55	53,9
10000001 TL ile 50000000 TL arası	87	34,5	10000001 TL ile 50000000 TL arası	61	24,2	10000001 TL ile 50000000 TL arası	20	19,4	10000001 TL ile 50000000 TL arası	38	37,3
50000000 TL ile 1 TL ve 100000000 TL arası	35	13,9	50000000 TL ile 1 TL ve 100000000 TL arası	13	5,2	50000000 TL ile 1 TL ve 100000000 TL arası	24	23,3	50000000 TL ile 1 TL ve 100000000 TL arası	3	2,9
100000001 TL ile 200000000 TL arası	17	6,7	100000001 TL ile 200000000 TL arası	5	2	100000001 TL ile 200000000 TL arası	22	21,4	100000001 TL ile 200000000 TL arası	0	0
200000001 TL ve Üzeri	16	6,3	200000001 TL ve Üzeri	28	11,1	200000001 TL ve Üzeri	6	5,8	200000001 TL ve Üzeri	3	2,9
Toplam	252	100	Toplam	252	100	Toplam	103	100	Toplam	102	100

#### **4.2.4 Firmaların akreditif faaliyetlerinin kıtalara göre incelenmesi ve ihracat ve ithalat faaliyetlerinde akreditifle çalışmaya zorlanma nedenleri**

Bu bölümde, firmaların akreditif faaliyetlerinin kıtalara göre incelenmesi ve ihracat ve ithalat faaliyetlerinde akreditifle çalışmaya zorlanma nedenlerine yönelik bulgular incelenmiş olup bu bulgular Çizelge 4. 6'da verilmiştir. Bu kapsamda incelenecek ilk firma grubunu hem ithalat hem ihracat yapan firmalar oluşturmaktadır. İlgili çizelgeye göre hem ithalat hem ihracat yapan firmalar en kolay akreditifle çalışılan kıtanın %50,4'lük bir oran ile Avrupa kıtası olduğunu düşündüğü, bu kıtayı ise %28,2 ile Kuzey Amerika ve %8,7 ile Asya kıtasının takip ettiği tespit edilmiştir. Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların akreditifle çalışmakta en çok hangi kıtanın zor olduğuna yönelik verilen cevaplar incelendiğinde bu firmalardan %62,3'ü Afrika kıtasının, %14,3'ü ise Avrupa kıtasının zor olduğunu düşündüğü tespit edilmiştir. Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların akreditifle çalışmaya zorlanma nedenleri incelendiğinde, firmaların %29'unun belirtilen tüm faktörlerin tamamının bu zorlanmada etkisi olduğunu düşünürken, firmaların %24,2'si ise "Akreditif maddelerinin/şartlarının zor olması", %13,9'u ise "Personelin akreditife hakim olmaması" durumundan dolayı akreditifle çalışmanın zor olduğunu düşündüğü tespit edilmiştir. Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların %68,7'sinin akreditifli bir ithalatta teslim şekillerinin ithalatçı lehine olduğunu bildiği tespit edilirken %17,1'inin ise bu bilgiyi bilmediği sonucu tespit edilmiştir.

Araştırmada ikinci grup firmaları oluşturan ve sadece ihracat yapan firmaların akreditif faaliyetlerinin kıtalara göre incelenmesi ve ihracat faaliyetlerinde akreditifle çalışmaya zorlanma nedenleri incelendiğinde bu firmaların %73,8'lik bir oranının en kolay akreditifle çalışılan ülkenin Avrupa kıtası olduğunu belirtirken bu kıtayı ise %15,5'lik bir oran ile Asya kıtasının takip ettiği görülmektedir. Sadece ihracat yapan firmaların %78,6'sının akreditifle en zor çalışılan kıtanın Afrika kıtası olduğu ve bunu ise %8,7'lik bir oran ile Avrupa kıtasının takip ettiği görülmektedir. Sadece ihracat yapan firmaların akreditifle çalışmaya zorlanma nedenleri incelendiğinde bu firmaların yarısından fazlasının (%51,5) tüm faktörlerin bu zorluğa etki ettiğini tespit ederken, bunu %15,5'lik bir oran ile İthalatçının ülkesindeki bankacılık sisteminin yavaş olması faktörünün takip ettiği görülmektedir. Firmaların %93,2'sinin Akreditifli Bir ihracatta teslim şekillerinin ihracatçı lehine olduğunu bildiği sonucu

tespit edilirken, %6,8'inin ise bu konu hakkında herhangi bir fikrinin olmadığı tespit edilmiştir.

Araştırmada üçüncü grup firmalarını oluşturan ve sadece ithalat yapan firmaların akreditif faaliyetlerinin kıtalara göre incelenmesi ve ithalat faaliyetlerinde akreditifle çalışmaya zorlanma nedenleri incelendiğinde bu firmaların %46,1'inin akreditifle en kolay çalışılan kıtanın Avrupa kıtası olduğunu bunu Kuzey Amerika kıtasının takip ettiği tespit edilmiştir. Diğer yandan bu firmaların akreditifle çalışmakta en çok zorlanılan kıtanın %40,2 ile Afrika kıtası olduğu ve bunu ise %27,5 ile Avrupa kıtasının takip ettiğini düşündüğü tespit edilmiştir. Sadece ithalat yapan firmaların akreditifle çalışmaya zorlanma nedenleri incelendiğinde bu firmaların %38,2'sinin Akreditif maddelerinin/şartlarının zor olduğunun %19,6'sının ise tüm faktörlerin tamamının bu zorlukta etkisinin olduğunu düşündüğü tespit edilmiştir. Firmaların %71,6'sının akreditifli Bir ithalatta teslim şekillerinin ithalatçı lehine olduğunu bildiği tespit edilirken bu bilgiyi bilmeyen firmaların oranı ise %9,8 olduğu tespit edilmiştir.

**Çizelge 4.6:** Firmaların Akreditif faaliyetlerinin Kıtalara Göre İncelenmesi ve İhracat ve İthalat Faaliyetlerinde Akreditifle Çalışmaya Zorlanma Nedenleri

Hem İthalat Hem İhracat Yapan Firmalar (n=252)			Sadece İhracat Yapan Firmalar(n=103)			Sadece İthalat Yapan Firmalar (n=102)		
En Kolay Akreditifle Çalışılan Kıta	n	%	En Kolay Akreditifle Çalışılan Kıta	n	%	En Kolay Akreditifle Çalışılan Kıta	n	%
Asya	22	8,7	Asya	16	15,5	Asya	13	12,7
Avrupa	127	50,4	Avrupa	76	73,8	Avrupa	47	46,1
Afrika	13	5,2	Afrika	4	3,9	Afrika	7	6,9
Antarktika	1	,4	Antarktika	0	0	Antarktika	0	0
Avustralya	1	,4	Avustralya	2	1,9	Avustralya	2	2,0
Kuzey Amerika	71	28,2	Kuzey Amerika	2	1,9	Kuzey Amerika	22	21,6
Güney Amerika	3	1,2	Güney Amerika	0	0	Güney Amerika	6	5,9
Fikrim Yok	14	5,6	Fikrim Yok	3	2,9	Fikrim Yok	5	4,9
Toplam	252	100,0	Toplam	103	100	Toplam	102	100,0
Akreditifle Çalışmakta en çok Zorlanılan Kıta	n	%	Akreditifle Çalışmakta en çok Zorlanılan Kıta			Akreditifle Çalışmakta en çok Zorlanılan Kıta		
Asya	24	9,5	Asya	5	4,9	Asya	14	13,7
Avrupa	36	14,3	Avrupa	9	8,7	Avrupa	28	27,5
Afrika	157	62,3	Afrika	81	78,6	Afrika	41	40,2
Antarktika	3	1,2	Antarktika	2	1,9	Antarktika	2	2,0
Avustralya	4	1,6	Avustralya	-	0	Avustralya	0	0
Kuzey Amerika	5	2,0	Kuzey Amerika	2	1,9	Kuzey Amerika	4	3,9
Güney Amerika	8	3,2	Güney Amerika	3	2,9	Güney Amerika	9	8,8
Fikrim Yok	15	6,0	Fikrim Yok	1	1,0	Fikrim Yok	4	3,9
Toplam	252	100	Toplam	103	100,0	Toplam	102	100,0

**Çizelge 4.6: Devamı**

<b>Akreditifle Çalışma Zorlanma Nedenleri</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>Akreditifle Çalışma Zorlanma Nedenleri</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>Akreditifle Çalışma Zorlanma Nedenleri</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
Gümrük Müşavirliği Şirket ve Lojistik Şirketi ile Koordinasyon kuramamak	8	3,2	Gümrük Müşavirliği Şirket ve Lojistik Şirketi ile Koordinasyon kuramamak	5	4,9	Gümrük Müşavirliği Şirket ve Lojistik Şirketi ile Koordinasyon kuramamak	3	2,9
Personelin akreditife hakim olmaması	35	13,9	Personelin akreditife hakim olmaması	3	2,9	Personelin akreditife hakim olmaması	6	5,9
Personelin iş ciddiyetinin olmaması	27	10,7	Personelin iş ciddiyetinin olmaması	1	1,0	Personelin iş ciddiyetinin olmaması	8	7,8
Akreditif maddelerinin/şartlarının zor olması	61	24,2	Akreditif maddelerinin/şartlarının zor olması	9	8,7	Akreditif maddelerinin/şartlarının zor olması	39	38,2
İthalatçının ülkesindeki bankacılık sisteminin yavaş olması	22	8,7	İthalatçının ülkesindeki bankacılık sisteminin yavaş olması	16	15,5	İhracatçı ülkesindeki bankacılık sisteminin yavaş olması	7	6,9
İthalatçının ülkesindeki banka personelinin akreditife hakim olmaması	8	3,2	İthalatçının ülkesindeki banka personelinin akreditife hakim olmaması	9	8,7	İhracatçı ülkesindeki banka personelinin akreditife hakim olmaması	2	2,0
Hepsi	73	29,0	Hepsi	53	51,5	Hepsi	20	19,6
Hiçbiri	6	2,4	Hiçbiri	4	3,9	Hiçbiri	0	0
Fikrim Yok	12	4,8	Fikrim Yok	3	2,9	Fikrim Yok	17	16,7
Toplam	252	100,0	Toplam	103	100,0	Toplam	102	100,0
<b>Akreditifli Bir ithalatta teslim şekillerinin ithalatçı lehine Olduğunu Bilme Durumu</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>Akreditifli Bir ihracatta teslim şekillerinin ihracatçı lehine Olduğunu Bilme Durumu</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>Akreditifli Bir ithalatta teslim şekillerinin ithalatçı lehine Olduğunu Bilme Durumu</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
Evet	173	68,7	Evet	96	93,2	Evet	73	71,6
Hayır	43	17,1	Hayır	0	0	Hayır	10	9,8
Fikrim Yok	36	14,3	Fikrim Yok	7	6,8	Fikrim Yok	19	18,6
Toplam	252	100,0	Toplam	103	100,0	Toplam	102	100,0

#### 4.2.5 Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların akreditife genel olarak bakış açısına ilişkin bulgular

Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların akreditife genel olarak bakış açısına ilişkin bulgular Çizelge 4. 7’de verilmiştir. İlgili çizelgeye göre hem ithalat hem ihracat yapan firmaların akreditifi genel olarak algılama düzeyinin 3,461 aritmetik ortalamayla çok yüksek olmadığı ortaya konulmuştur. Firmaların akreditife genel bakış açısı boyutlara göre incelendiğinde firmaların “Akreditife Yönelik Bilgi ve Tecrübe” boyutunu (X=3,787), “Yardım Alma ve Risk Algısı” boyutuna (X=3,315) göre daha yüksek düzeyde algıladığı sonucu tespit edilmiştir.

Diğer yandan firmaların bakış açısının önermeler bazında incelendiğinde “Akreditif işlemleri sırasında belgelerin hazırlanması ve uygulanması, yapılan işin hacmi kadar önemlidir (X=4,111)”, “Akreditif işlemleri sırasında yabancı bir dili ileri seviyede bilmek önemlidir (X=4,031)” ve “Yeni ticari ilişkiler için akreditif ile çalışmak karşılıklı güveni kazanmada önemlidir (X=3,881)” önermeleri, bu firmalar tarafından en yüksek düzeyde algılanan önermeler olmuştur.

**Çizelge 4.7: Hem İthalat Hem İhracat Yapan Firmaların Akreditife Genel Olarak Bakış Açısına İlişkin Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri**

	X	ss
Akreditif işlemleri sırasında yabancı bir dili ileri seviyede bilmek önemlidir.	4,031	1,277
Akreditif işlemleri sırasında belgelerin hazırlanması ve uygulanması, yapılan işin hacmi kadar önemlidir.	4,111	1,313
Bir akreditifin geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) olması akreditifte temel şartlarımızdan biridir.	3,726	1,385
Bir akreditifin teyitli (confirmed) olması akreditifte temel şartlarımızdan biridir.	3,805	1,352
MT 700 SWIFT mesajındaki (Issue of a Documentary Credit) (akreditif metni) kodların/alanların ne anlama geldiğini bilirim.	3,317	1,453
Akreditif işlemlerinde zorlukların yaşanması, işlemi yapan tarafların birbiriyle iyi bir iletişim kuramamasından kaynaklanmaktadır.	3,654	1,225
Yeni ticari ilişkiler için akreditif ile çalışmak karşılıklı güveni kazanmada önemlidir.	3,881	1,240
<b>Akreditife Yönelik Bilgi ve Tecrübe</b>	<b>3,787</b>	<b>1,007</b>
Akreditif açma ve/veya akreditif kullanımı sırasında bankamızdan yardım alırsınız.	3,750	1,384
Akreditif açma ve/veya akreditif kullanımı sırasında gümrük müşavirimizden yardım alırsınız.	3,059	1,299
Akreditifli işlemlerde banka komisyonları ticaretimize engel olur.	2,289	1,326
Eğer bir akreditif geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) ve teyitli (confirmed) değilse, ticareti gerçekleştirmeyiz.	3,444	1,371
<b>Yardım Alma ve Risk Algısı</b>	<b>3,135</b>	<b>0,978</b>
<b>Akreditife Genel Bakış</b>	<b>3,461</b>	<b>0,877</b>

#### 4.2.6 Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların ihracatçı yönüyle akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarına ilişkin bulgular

Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların ihracatçı yönüyle akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarına yönelik bulgular Çizelge 4. 8’de verilmiştir. İlgili çizelge incelendiğinde hem ithalat hem ihracat yapan firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulama düzeyinin 3,030 aritmetik ortalamayla genel olarak beklenen düzeyde yüksek olmadığı sonucu tespit edilmiştir. Firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarının boyutlara göre incelenmesi sonucunda firmalar en yüksek düzeyde “Akreditife Yönelik Dikkat ve Geribildirim” (X=3,716) boyutunu algıladıkları

sonucu tespit edilirken bu boyutu “koruma” (X=3,365) ve “Zarar ve Anlaşmazlık” (X=2,009) boyutlarının takip ettiği görülmektedir.

Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların İhracatçı Yönüyle Akreditife Yönelik Tecrübe Ve Uygulamalarına ilişkin bulguların önermelere göre incelenmesi sonucunda bu firmaların en yüksek düzeyde algıladığı önermelerin “Bir akreditifin geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) olması ihracatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır (X=3,837)”, “Bir akreditifin teyitli (confirmed) olması ihracatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır (X=3,821)” ve “Teyitli bir akreditifte uygun vesaik ibraz edildiği takdirde, akreditif ihracatçıyı %100 korur (X=3,671)” önermelerinin olduğu sonucu tespit edilmiştir.

**Çizelge 4.8:** Hem İthalat Hem İhracat Yapan Firmaların İhracatçı Yönüyle Akreditife Yönelik Tecrübe ve Uygulamalarına İlişkin Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

	X	ss
Bir akreditifin teyitli (confirmed) olması ihracatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır.	3,821	1,337
Bir akreditifin geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) olması ihracatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır.	3,837	1,328
Akreditif metni (MT 700) bankamız tarafından ihracatçı olarak bize ihbar edildikten sonra bu metni inceler ve ithalatçıya olumlu ya da olumsuz bir geri bildirimde bulunuruz.	3,536	1,462
Teyitli bir akreditifte uygun vesaik ibraz edildiği takdirde, akreditif ihracatçıyı %100 korur.	3,671	1,341
<b>Akreditife Yönelik Dikkat ve Geribildirim</b>	<b>3,716</b>	<b>1,095</b>
Akreditifli bir ihracat sonucu zarara uğradığımız oldu.	1,615	1,033
Akreditif maddeleri/şartları ile ilgili ithalatçı ile anlaşmamamız nedeniyle proje iptali oldu.	2,091	1,102
Akreditif ile yapılan bir ihracat sonucu, akreditif bedelini tahsil edememe nedeniyle hukuki yollara başvurduğumuz oldu.	1,321	1,035
Akreditif maddeleri/şartları ile ilgili ithalatçı ile anlaşmakta genel olarak zorlanırsınız.	3,008	1,217
<b>Zarar ve Anlaşmazlık</b>	<b>2,009</b>	<b>0,764</b>
Teslim şekli ne olursa olsun bir akreditif ihracatçıyı her durumda korur.	3,060	1,456
İhracatçı tarafından uygun vesaik ibraz edilmemiş olsa bile, bir akreditif, ihracatçıyı her durumda korur, ihracatçı alacağını garanti altına alır.	2,933	1,477
<b>Koruma</b>	<b>3,365</b>	<b>1,079</b>
<b>Tecrübe ve Uygulama Genel</b>	<b>3,030</b>	<b>0,758</b>

#### 4.2.7 Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların ithalatçı yönüyle akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarına ilişkin bulgular

Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların ithalatçı yönüyle akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarına ilişkin bulgular Çizelge 4. 9’da verilmiştir. İlgili çizelge

incelendiğinde hem ithalat hem ihracat yapan firmaların ithalatçı yönüyle akreditife yönelik tecrübe ve uygulama düzeyinin 2,767 aritmetik ortalamayla genel olarak beklenen düzeyde olmadığı sonucu tespit edilmiştir. Firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarının boyutlara göre incelenmesi sonucunda firmalar en yüksek düzeyde “Akreditife Yönelik Dikkat ve Geribildirim” (X=3,468) boyutunu algıladıkları sonucu tespit edilirken bu boyutu “koruma” (X=2,855) ve “Zarar ve Anlaşmazlık” (X=1,978) boyutlarının takip ettiği görülmektedir.

Hem ithalat hem ihracat yapan firmaların ithalatçı yönüyle akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarına ilişkin bulguların önermelere göre incelenmesi sonucunda bu firmaların en yüksek düzeyde algıladığı önermelerin “Bir akreditifin geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) olması ithalatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır” (X=3,829), “Bir akreditifin teyitli (confirmed) olması ithalatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır” (X=3,571) ve “Akreditif metni (MT 700) bankamız tarafından ithalatçı olarak bize iletdikten sonra bu metni inceler ve bankamıza olumlu ya da olumsuz bir geri bildirimde bulunuruz” (X=3,381) önermelerinin olduğu sonucu tespit edilmiştir.

**Çizelge 4.9:** Hem İthalat Hem İhracat Yapan Firmaların İthalatçı Yönüyle Akreditife Yönelik Tecrübe ve Uygulamalarına Yönelik Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

	X	ss
Bir akreditifin geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) olması ithalatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır.	3,571	1,453
Bir akreditifin teyitli (confirmed) olması ithalatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır.	3,829	1,461
Akreditif metni (MT 700) bankamız tarafından ithalatçı olarak bize iletdikten sonra bu metni inceler ve bankamıza olumlu ya da olumsuz bir geri bildirimde bulunuruz.	3,381	1,586
Teyitli bir akreditifte uygun vesaik ibraz edildiği takdirde, akreditif ithalatçıyı % 100 korur; Akreditif karşılığı alacağı malı vaktinde, tam ve teknik özelliklere uygun alacağını garanti altına alır.	3,091	1,511



**Çizelge 4.9: Devamı**

<b>Akreditife Yönelik Dikkat ve Geribildirim</b>	<b>3,468</b>	<b>1,198</b>
Akreditifli bir ithalat sonucu zarara uğradığımız oldu.	1,607	1,129
Akreditif maddeleri/şartları ile ilgili ihracatçı ile anlaşmamamız nedeniyle proje iptali oldu.	1,873	1,164
Akreditif ile yapılan bir ithalat sonucu, akreditife konu malları ithal edememe ya da kusurlu, eksik, sözleşme dışı mal ithal etmemiz nedeniyle hukuki yollara başvurduğumuz oldu.	1,484	1,304
Akreditif maddeleri/şartları ile ilgili ihracatçı ile anlaşmakta genel olarak zorlanıyoruz.	2,948	1,351
<b>Zarar ve Anlaşmazlık Durumu</b>	<b>1,978</b>	<b>0,899</b>
Teslim şekli ne olursa olsun, bir akreditif, ithalatçıyı her durumda korur. Akreditif karşılığı alacağı malı vaktinde, tam ve teknik özelliklere uygun alacağını garanti altına alır.	2,861	1,551
İhracatçı tarafından uygun vesaik ibraz edilmemiş olsa bile, bir akreditif, ithalatçıyı her durumda korur; Akreditif karşılığı alacağı malı vaktinde, tam ve teknik özelliklere uygun alacağını garanti altına alır.	2,849	1,515
<b>Koruma</b>	<b>2,855</b>	<b>1,431</b>
<b>Genel</b>	<b>2,767</b>	<b>0,914</b>

**4.2.8 Sadece ihracat yapan firmaların akreditife genel olarak bakış açısına ilişkin bulgular (genel, boyutlara ve önermelere göre aritmetik ortalama, standart sapma)**

Sadece ihracat yapan firmaların akreditife genel olarak bakış açısına ilişkin bulgular Çizelge 4. 10'da verilmiştir. İlgili çizelgeye göre ihracat yapan firmaların akreditifi genel olarak algılama düzeyinin 3,423 aritmetik ortalamayla çok yüksek olmadığı ortaya konulmuştur. Firmaların akreditife genel bakış açısı boyutlara göre incelendiğinde firmaların “Akreditife Yönelik Bilgi ve Tecrübe” boyutunu (X=4,149), “Yardım Alma ve Risk Algısı” boyutuna (X=2,679) göre oldukça yüksek düzeyde algıladığı sonucu tespit edilmiştir.

Diğer yandan firmaların akreditife bakış açısı önermeler bazında incelendiğinde “Akreditif işlemleri sırasında belgelerin hazırlanması ve uygulanması, yapılan işin hacmi kadar önemlidir” (X=4,544), “Akreditif işlemleri sırasında yabancı bir dili ileri seviyede bilmek önemlidir” (X=4,340) ve “Bir akreditifin teyitli (confirmed) olması akreditifte temel şartlarımızdan biridir” (X=4,437) önermeleri bu firmalar tarafından en yüksek düzeyde algılanan önermeler olmuştur.

**Çizelge 4.10:** Sadece İhracat Yapan Firmaların Akreditife Genel Olarak Bakış Açısına İlişkin Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

	X	%
Akreditif işlemleri sırasında yabancı bir dili ileri seviyede bilmek önemlidir.	4,340	0,986
Akreditif işlemleri sırasında belgelerin hazırlanması ve uygulanması, yapılan işin hacmi kadar önemlidir.	4,544	0,802
Bir akreditifin geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) olması akreditifte temel şartlarımızdan biridir.	4,301	1,101
Bir akreditifin teyitli (confirmed) olması akreditifte temel şartlarımızdan biridir.	4,437	0,915
MT 700 SWIFT mesajındaki (Issue of a Documentary Credit) (akreditif metni) kodların/alanların ne anlama geldiğini bilirim.	4,049	1,208
Akreditif işlemlerinde zorlukların yaşanması, işlemi yapan tarafların birbiriyle iyi bir iletişim kuramamasından kaynaklanmaktadır.	3,573	0,847
Yeni ticari ilişkiler için akreditif ile çalışmak karşılıklı güveni kazanmada önemlidir.	4,087	0,818
<b>Akreditife Yönelik Bilgi ve Tecrübe</b>	<b>4,149</b>	<b>0,690</b>
Akreditif açma ve/veya akreditif kullanımı sırasında bankamızdan yardım alırız.	3,369	1,057
Akreditif açma ve/veya akreditif kullanımı sırasında gümrük müşavirimizden yardım alırız.	2,913	1,112
Akreditifli işlemlerde banka komisyonları ticaretimize engel olur.	2,155	0,826
Eğer bir akreditif geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) ve teyitli (confirmed) değilse, ticareti gerçekleştirmeyiz.	2,350	1,500
<b>Yardım Alma ve Risk Algısı</b>	<b>2,697</b>	<b>0,715</b>
<b>Genel Bakış</b>	<b>3,423</b>	<b>0,446</b>

#### 4.2.9 Sadece ihracat yapan firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarına ilişkin bulgular

Sadece İhracat Yapan Firmaların Akreditife Yönelik Tecrübe Ve Uygulamalarına ilişkin bulgular Çizelge 4. 11’de verilmiştir. İlgili çizelge incelendiğinde ihracat yapan firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulama düzeyinin 3,314 aritmetik ortalamaya sahip olduğu sonucu tespit edilmiştir. Firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarının boyutlara göre incelenmesi sonucunda firmalar en yüksek düzeyde “Akreditife Yönelik Dikkat ve Geribildirim” (X=4,250) boyutunu algıladıkları sonucu tespit edilirken bu boyutu “koruma” (X=3,908) ve “Zarar ve Anlaşmazlık” (X=1,784) boyutlarının takip ettiği görülmektedir.

Sadece ihracat yapan firmaların Akreditife Yönelik Tecrübe Ve Uygulamalarına ilişkin bulguların önermelere göre incelenmesi sonucunda bu firmaların en yüksek düzeyde algıladığı önermelerin “Bir akreditifin teyitli (confirmed) olması ihracatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır” (X=4,534), “Bir akreditifin geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) olması ihracatçı için dikkat edilmesi

gereken bir detaydır” (X=4,388) ve “Akreditif metni (MT 700) bankamız tarafından ihracatçı olarak bize iletdikten sonra bu metni inceler ve bankamıza olumlu ya da olumsuz bir geri bildirimde bulunuruz” (X=4,097) önermelerinin olduğu sonucu tespit edilmiştir.

**Çizelge 4.11: Sadece İhracat Yapan Firmaların Akreditife Yönelik Tecrübe ve Uygulamalarına İlişkin Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri**

	X	%
Bir akreditifin geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) olması ihracatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır.	4,388	0,931
Bir akreditifin teyitli (confirmed) olması ihracatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır.	4,534	0,861
Akreditif metni (MT 700) bankamız tarafından ihracatçı olarak bize ihbar edildikten sonra bu metni inceler ve ithalatçıya olumlu ya da olumsuz bir geri bildirimde bulunuruz.	4,097	1,241
Teyitli bir akreditifte uygun vesaik ibraz edildiği takdirde, akreditif ihracatçıyı % 100 korur.	3,981	0,896
<b>Akreditife Yönelik Dikkat ve Geribildirim</b>	<b>4,250</b>	<b>0,733</b>
Akreditifli bir ihracat sonucu zarara uğradığımız oldu.	1,408	0,648
Akreditif maddeleri/şartları ile ilgili ithalatçı ile anlaşmamamız nedeniyle proje iptali oldu.	1,748	0,957
Akreditif ile yapılan bir ihracat sonucu, akreditif bedelini tahsil edememe nedeniyle hukuki yollara başvurduğumuz oldu.	1,476	0,827
Akreditif maddeleri/şartları ile ilgili ithalatçı ile anlaşmakta genel olarak zorlanıyoruz.	2,505	0,938
<b>Zarar ve Anlaşmazlık</b>	<b>1,784</b>	<b>0,684</b>
Teslim şekli ne olursa olsun bir akreditif ihracatçıyı her durumda korur.	3,835	1,121
İhracatçı tarafından uygun vesaik ibraz edilmemiş olsa bile, bir akreditif, ihracatçıyı her durumda korur, ihracatçı alacağını garanti altına alır.	3,573	1,201
<b>Koruma</b>	<b>3,908</b>	<b>0,723</b>
<b>Tecrübe ve Uygulama Genel</b>	<b>3,314</b>	<b>0,425</b>

#### 4.2.10 Sadece ithalat yapan firmaların akreditife genel olarak bakış açısına ilişkin bulgular

Sadece ithalat yapan firmaların akreditife genel olarak bakış açısına ilişkin bulgular Çizelge 4. 12’de verilmiştir. İlgili çizelgeye göre ithalat yapan firmaların akreditifi genel olarak algılama düzeyinin 3,837 aritmetik ortalamayla beklenen düzeyde yüksek olmadığı ortaya konulmuştur. Firmaların akreditife genel bakış açısı boyutlarına göre incelendiğinde firmaların “Akreditife Yönelik Bilgi ve Tecrübe” (X=3,989) boyutunu, “Yardım Alma ve Risk Algısı”(X=3,686) boyutuna nazaran nispi olarak daha yüksek düzeyde algıladığı tespit edilmiştir.

Diğer yandan firmaların bakış açısı önermeler bazında incelendiğinde “Akreditif işlemleri sırasında belgelerin hazırlanması ve uygulanması, yapılan işin hacmi kadar önemlidir. (X=4,284)”, “Akreditif açma ve/veya akreditif kullanımı sırasında bankamızdan yardım alırız (X=4,255)” ve “Akreditif işlemleri sırasında yabancı bir dili ileri seviyede bilmek önemlidir (X=4,235)” önermeleri bu firmalar tarafından en yüksek düzeyde algılanan önermeler olmuştur.

**Çizelge 4.12: İthalat Yapan Firmaların Akreditife Genel Olarak Bakış Açısına İlişkin Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri**

	X	ss
Akreditif işlemleri sırasında yabancı bir dili ileri seviyede bilmek önemlidir.	4,235	0,956
Akreditif işlemleri sırasında belgelerin hazırlanması ve uygulanması, yapılan işin hacmi kadar önemlidir.	4,284	0,937
Bir akreditifin geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) olması akreditifte temel şartlarımızdan biridir.	4,059	1,124
Bir akreditifin teyitli (confirmed) olması akreditifte temel şartlarımızdan biridir.	4,069	1,188
MT 700 SWIFT mesajındaki (Issue of a Documentary Credit) (akreditif metni) kodların/alanların ne anlama geldiğini bilirim.	3,559	1,309
Akreditif işlemlerinde zorlukların yaşanması, işlemi yapan tarafların birbiriyle iyi bir iletişim kuramamasından kaynaklanmaktadır.	3,814	1,060
Yeni ticari ilişkiler için akreditif ile çalışmak karşılıklı güveni kazanmada önemlidir.	3,980	0,995
<b>Akreditife Yönelik Bilgi ve Tecrübe</b>	<b>3,989</b>	<b>0,772</b>
Akreditif açma ve/veya akreditif kullanımı sırasında bankamızdan yardım alırız.	4,255	1,012
Akreditif açma ve/veya akreditif kullanımı sırasında gümrük müşavirimizden yardım alırız.	3,657	1,130
Akreditifli işlemlerde banka komisyonları ticaretimize engel olur.	2,892	1,441
Eğer bir akreditif geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) ve teyitli (confirmed) değilse, ticareti gerçekleştirmeyiz.	3,941	1,176
<b>Yardım Alma ve Risk Algısı</b>	<b>3,686</b>	<b>0,875</b>
<b>Genel Bakış</b>	<b>3,837</b>	<b>0,736</b>

#### 4.2.11 Sadece ithalat yapan firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarına yönelik bulgular

Sadece ithalat yapan firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarına ilişkin bulgular Çizelge 4. 13’te verilmiştir. İlgili çizelge incelendiğinde ithalat yapan firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulama düzeyinin 3,3366 aritmetik ortalamaya sahip olduğu tespit edilmiştir. Firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarının boyutlara göre incelenmesi sonucunda firmalar en yüksek düzeyde “Akreditife Yönelik Dikkat ve Geribildirim” (X=3,853) boyutunu algıladıkları

sonucu tespit edilirken bu boyutu “koruma” (X=3,814) ve “Zarar ve Anlaşmazlık” (X=2,814) boyutlarının takip ettiği görülmektedir.

Sadece ithalat yapan firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarına ilişkin bulguların önermelere göre incelenmesi sonucunda bu firmaların en yüksek düzeyde algıladığı önermelerin “Bir akreditifin teyitli (confirmed) olması ithalatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır” (X=4,147), “Bir akreditifin geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) olması ithalatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır” (X=4,029)ve “Akreditif metni (MT 700) bankamız tarafından ithalatçı olarak bize iletildikten sonra bu metni inceler ve bankamıza olumlu ya da olumsuz bir geri bildirimde bulunuruz” (X=3,775)” önermelerinin olduğu sonucu tespit edilmiştir.

**Çizelge 4.13: Sadece İthalat Yapan Firmaların Akreditife Yönelik Tecrübe ve Uygulamalarına Yönelik Bulgular**

	X	ss
Bir akreditifin geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) olması ithalatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır.	4,029	1,112
Bir akreditifin teyitli (confirmed) olması ithalatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır.	4,147	1,112
Akreditif metni (MT 700) bankamız tarafından ithalatçı olarak bize iletildikten sonra bu metni inceler ve bankamıza olumlu ya da olumsuz bir geri bildirimde bulunuruz.	3,775	1,274
Teyitli bir akreditifte uygun vesaik ibraz edildiği takdirde, akreditif ithalatçıyı % 100 korur; Akreditif karşılığı alacağı malı vaktinde, tam ve teknik özelliklere uygun alacağını garanti altına alır.	3,461	1,526
<b>Akreditife Yönelik Dikkat ve Geribildirim</b>	<b>3,853</b>	<b>1,003</b>
Akreditifli bir ithalat sonucu zarara uğradığımız oldu.	2,667	1,607
Akreditif maddeleri/şartları ile ilgili ihracatçı ile anlaşmamamız nedeniyle proje iptali oldu.	2,716	1,472
Akreditif ile yapılan bir ithalat sonucu, akreditife konu malları ithal edememe ya da kusurlu, eksik, sözleşme dışı mal ithal etmemiz nedeniyle hukuki yollara başvurduğumuz oldu.	2,422	1,832
Akreditif maddeleri/şartları ile ilgili ihracatçı ile anlaşmakta genel olarak zorlanıyoruz.	3,451	1,264
<b>Zarar ve Anlaşmazlık Durumu</b>	<b>2,814</b>	<b>1,349</b>
Teslim şekli ne olursa olsun, bir akreditif, ithalatçıyı her durumda korur. Akreditif karşılığı alacağı malı vaktinde, tam ve teknik özelliklere uygun alacağını garanti altına alır.	3,510	1,494
İhracatçı tarafından uygun vesaik ibraz edilmemiş olsa bile, bir akreditif, ithalatçıyı her durumda korur; Akreditif karşılığı alacağı malı vaktinde, tam ve teknik özelliklere uygun alacağını garanti altına alır.	3,353	1,558
<b>Koruma</b>	<b>3,431</b>	<b>1,425</b>
<b>Genel</b>	<b>3,366</b>	<b>1,073</b>

#### 4.2.12 İthalat-ihracat, ihracat ve ithalat yapan firmaların akreditife yönelik genel bakış açılarında herhangi bir farklılığın olup olmadığına yönelik bulgular

Bu bölümde ithalat-ihracat, ihracat ve ithalat yapan firmaların akreditife yönelik genel bakış açılarında herhangi bir farklılığın olup olmadığına yönelik bulgular ortaya konulmuştur. Her üç firmanın akreditife yönelik genel bakış açılarında herhangi bir farklılığın olup olmadığını ortaya koymak amacıyla hangi analizin uygulanması gerektiği konusunda ölçeğe ve ölçeği oluşturan boyutlara Kolmogorov-Smirnov testi yapılmış ve yapılan test sonucunda p değerinin anlamlı olduğu sonucu tespit edilmiştir ( $p < 0,05$ ). Elde edilen bu sonuç dikkate alındığında verilerin normal bir dağılım göstermediği görülmektedir. Bu sonuç doğrultusunda söz konusu amacın gerçekleştirilebilmesi için Kruskal Wallis H testinin yapılmasına karar verilmiştir.

**Çizelge 4.14:** Ölçeğin Basıklık-Çarpıklık ve Kolmogorov Smirnov Değerleri

Değişken	Basıklık	Çarpıklık	Kolmogorov-Smirnov
Akreditife Yönelik Bilgi ve Tecrübe	-2,137	6,02	,000
Yardım Alma ve Risk Algısı	-0,753	1,006	,000
<b>Genel Bakış</b>	<b>-1,973</b>	<b>6,49</b>	<b>,000</b>

Hem ihracat hem ithalat, sadece ihracat ve sadece ithalat yapan firmaların akreditife yönelik genel bakış açılarında herhangi bir farklılığın olup olmadığının tespit edilmesi amacıyla geliştirilen hipotez aşağıda yer almaktadır;

H<sub>1</sub>: Firmaların akreditife yönelik genel bakış açısında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

Verilere uygulanan Kruskal Wallis H testi sonucunda firmaların akreditife yönelik genel bakış açısının %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ( $p = ,000$ ;  $p < 0,05$ ). Ortaya çıkan bu farklılığın ise sadece ithalat yapan firmalardan kaynaklandığı, sadece ithalat yapan firmaların (286,81), hem ithalat-ihracat (226,32) ve sadece ihracat yapan firmalara (178,30) nazaran akreditife yönelik bakış açılarının daha fazla olumlu olduğu tespit edilmiştir.

Ölçeği oluşturan boyutlara göre farklılıklar incelendiğinde ise “Akreditife Yönelik Bilgi ve Tecrübe” boyutu ile “yardım alma ve risk” boyutlarında %5 istatistiksel

anlamlılık düzeyinde anlamlı bir farklılığın olduğu sonucu tespit edilmiştir ( $p < 0,05$ ). “Akreditife yönelik bilgi ve tecrübe” boyutunda ortaya çıkan bu farklılığın sadece ihracat yapan firmalardan kaynaklandığı, sadece ihracat yapan firmaların bu boyutu algılama düzeyinin (269,00), sadece ithalat yapan (232,00) ve hem ithalat hem ihracat yapan firmalara (211,42) göre daha yüksek düzeyde algılamasından kaynaklandığı tespit edilirken; “yardım alma ve risk algısı” boyutunda ortaya çıkan farklılığın ise sadece ithalat yapan firmalardan kaynaklandığı, sadece ithalat yapan firmaların (306,00), hem ithalat-ihracat (229,93) hem de sadece ihracat (150,46) yapan firmalara göre bu boyutu daha yüksek düzeyde algılamasından kaynaklandığı sonucu tespit edilmiştir. Bu noktadan hareketle geliştirilen  $H_1$  hipotezi kabul edilmiştir.

**Çizelge 4.15:** İthalat-İhracat, İhracat ve İthalat Yapan Firmaların Akreditife Yönelik Genel Bakış Açılarında Herhangi Bir Farklılığın Olup Olmadığına Yönelik Kruskal Wallis Testi Sonuçları

	Firmalar	N	Grup Sıra Değeri	Ki Kare	df	p
Akreditife Yönelik Bilgi ve Tecrübe	Hem İhracat Hem İthalat Yapan Firma	252	211,42	14,086	2	,001*
	Sadece İhracat Yapan Firma	103	269,03			
	Sadece İthalat Yapan Firma	102	232,00			
Yardım Alma ve Risk Algısı	Hem İhracat Hem İthalat Yapan Firma	252	229,93	71,724	2	,000*
	Sadece İhracat Yapan Firma	103	150,46			
	Sadece İthalat Yapan Firma	102	306,00			
Genel Bakış	Hem İhracat Hem İthalat Yapan Firma	252	226,32	34,855	2	,000*
	Sadece İhracat Yapan Firma	103	178,30			
	Sadece İthalat Yapan Firma	102	286,81			

\* $p < 0,05$

#### 4.2.13 İthalat-ihracat, ihracat ve ithalat yapan firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarında herhangi bir farklılığın olup olmadığına yönelik bulgular

Bu bölümde ithalat-ihracat, ihracat ve ithalat yapan firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarında herhangi bir farklılığın olup olmadığına yönelik bulgular

ortaya konulmuştur. Her üç firmanın akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarında herhangi bir farklılığın olup olmadığını ortaya koymak amacıyla hangi analizin uygulanması gerektiği konusunda ölçeğe ve ölçeği oluşturan boyutlara Kolmogorov-Smirnov testi yapılmış ve yapılan test sonucunda p değerinin anlamlı olduğu sonucu tespit edilmiştir ( $p<0,05$ ). Elde edilen bu sonuç dikkate alındığında verilerin normal bir dağılım göstermediği görülmektedir. Bu sonuç doğrultusunda söz konusu amacın gerçekleştirilebilmesi için Kruskal Wallis H testinin yapılmasına karar verilmiştir.

**Çizelge 4.16:** Ölçeğin Basıklık-Çarpıklık ve Kolmogorov Smirnov Değerleri

Değişken	Basıklık	Çarpıklık	Kolmogorov-Smirnov
Akreditife Yönelik Dikkat ve Geribildirim	-1,693	3,539	,000
Zarar ve Anlaşmazlık	1,018	1,257	,000
Koruma	-1,315	2,169	,000
Tecrübe ve Uygulama Genel	-1,400	4,596	,000

Gerek ithalat-ihracat gerek ihracat ve gerekse ithalat yapan firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarında herhangi bir farklılığın olup olmadığının tespit edilmesi amacıyla geliştirilen hipotez aşağıda yer almaktadır;

H<sub>2</sub>: Firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

Verilere uygulanan Kruskal Wallis H testi sonucunda firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarının %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ( $p=,000$ ;  $p<0,05$ ). Ortaya çıkan bu farklılığın ise hem ithalat hem ihracat yapan firmalardan kaynaklandığı, hem ithalat hem ihracat yapan firmaların (200,38), sadece ithalat (265,42) ve sadece ihracat yapan firmalara (262,96) nazaran akreditife yönelik bakış açılarının daha düşük düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

Ölçeği oluşturan boyutlara göre farklılıklar incelendiğinde ise firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarını oluşturan üç boyutta da anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiştir ( $p<0,05$ ). “Akreditife Yönelik Dikkat ve Geribildirim” boyutunda ortaya çıkan farklılığın sadece ihracat yapan firmalardan kaynaklandığı, sadece ihracat yapan firmaların (283,22), sadece ithalat (223,50) ve hem ithalat hem



İhracat yapan firmalara nazaran (209,07) bu boyutu daha yüksek düzeyde algıladığı sonucu tespit edilmiştir. “Zarar ve anlaşmazlık” boyutunda ortaya çıkan farklılığın sadece ithalat yapan firmalardan kaynaklandığı, sadece ithalat yapan firmaların (291,01) sadece ihracat (176,68) ve hem ithalat hem ihracat yapan firmalara (225,28) nazaran bu boyutu daha yüksek düzeyde algıladığı sonucu tespit edilmiştir. Diğer bir boyut olan “koruma” boyutunda ise ortaya çıkan farklılığın sadece ihracat yapan firmalardan kaynaklandığı, sadece ihracat yapan firmaların (277,05) sadece ithalat (243,36) ve hem ithalat hem ihracat yapan firmalara nazaran (200,38) bu boyutu daha yüksek düzeyde algıladığı sonucu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar göz önüne alındığında geliştirilen H<sub>2</sub> hipotezi kabul edilmiştir.

**Çizelge 4.17:** İthalat-İhracat, İhracat ve İthalat Yapan Firmaların Akreditife Yönelik Genel Bakış Açılarında Herhangi Bir Farklılığın Olup Olmadığına Yönelik Kruskal Wallis H Testi Sonuçları

	Firma	N	Grup Sıra Değeri	Ki Kare	df	p
Akreditife Yönelik Dikkat ve Geribildirim	Hem İhracat Hem İthalat Yapan Firma	252	209,07	23,560	2	,000*
	Sadece İhracat Yapan Firma	103	283,22			
	Sadece İthalat Yapan Firma	102	223,50			
Zarar ve Anlaşmazlık	Hem İhracat Hem İthalat Yapan Firma	252	225,28	39,344	2	,000*
	Sadece İhracat Yapan Firma	103	176,68			
	Sadece İthalat Yapan Firma	102	291,01			
Koruma	Hem İhracat Hem İthalat Yapan Firma	252	203,55	25,142	2	,000*
	Sadece İhracat Yapan Firma	103	277,05			
	Sadece İthalat Yapan Firma	102	243,36			
Tecrübe ve Uygulama Genel	Hem İhracat Hem İthalat Yapan Firma	252	200,38	26,494	2	,000*
	Sadece İhracat Yapan Firma	103	262,96			
	Sadece İthalat Yapan Firma	102	265,42			

\*p<0,05

## 5. SONUÇ VE ÖNERİLER

### 5.1 Sonuç

Yapılan bu araştırmada; hem ithalat-ihracat, sadece ihracat ve sadece ithalat yapan firmaların akreditife yönelik genel bakış açılarıyla akreditife yönelik tecrübe ve uygulama düzeylerinin ne seviyede olduğunun ortaya konulması oluşturmaktadır. Diğer yandan, her üç firmanın akreditife yönelik genel bakış açısıyla akreditife yönelik tecrübe ve uygulamaları arasında herhangi bir farklılığın olup olmadığı bu araştırmanın diğer bir amacını oluşturmaktadır.

Hem ithalat-ihracat, sadece ihracat ve sadece ithalat yapan firmalarda çalışan personellerin demografik yapıları incelendiğinde, her üç firmanın da en yüksek düzeyde erkek çalışanlara sahip olduğu, bununla birlikte her üç firmanın en yüksek düzeyde 30 ila 44 yaş aralığında çalışan olduğu tespit edilmiştir.

Çizelge 4.3'e göre hem ithalat ve hem ihracat yapan 252 firmada çalışan personellerin %56'sını erkekler, %44'ünü ise kadınlar; sadece ihracat yapan 103 firmada çalışan personellerin %54,4'ünü erkekler, %45,6'sını ise kadınlar; sadece ithalat yapan 102 firmada çalışan personellerin %68,6'sını erkekler, %31,4'ünü ise kadınlar oluşturmaktadır.

Aynı izelgeye göre hem ithalat ve hem ihracat yapan 252 firmada çalışan personellerin en dūřuk yař aralığının %2,8 ile 60 yař ve üzeri olduğu, en yüksek yař aralığının %54,4 ile 30-44 olduğu; sadece ihracat yapan 103 firmada 60 yař ve üzeri çalışan istihdam edilmediği, çalışan personellerin en dūřuk yař aralığının %18,4 ile 17-29 olduğu, en yüksek yař aralığının %55,3 ile 30-44 yař olduğu; sadece ithalat yapan 102 firmada çalışan personellerin en dūřuk yař aralığının %2,9 ile 60 yař ve üzeri olduğu, en yüksek yař aralığının ise %39,2 ile 30-44 yař olduğu görülmektedir.

Firmaların şirket türü incelendiğinde, hem ithalat hem ihracat yapan firmaların önemli bir oranının şirket türünün limited şirketi (Ltd. şti.), ihracat yapan şirketlerin büyük çoğunluğunun ise anonim şirketi (A.ř.) olduğu görülmüştür. İthalat yapan şirketlerin yarından fazlasının limited şirketi (Ltd. şti.) olduğu tespit edilmiştir.

Her üç firma grubunun (ithalat-ihracat, ihracat, ithalat) istihdam edilen personel sayıları incelendiğinde, hem ithalat hem ihracat yapan firmaların önemli bir kısmının 11 ila 49 arasında personel çalıştırdığı görülürken, bu oran sadece ihracat yapan firmalarda 50 ila 249, sadece ithalat yapan firmalarda 11 ila 49 arasında istihdam edilen personel sayısı olduğu görülmüştür.

Her üç firma grubunun ortaklık yapısı incelendiğinde, her üç firma grubunun Türk ortaklık yapısına sahip olduğu tespit edilmiştir. Her üç firma grubunun da en yüksek düzeyde 11 ila 20 yıl arasında faaliyet gösterdiği bu araştırmada tespit edilen diğer bir bulgudur.

Firmaların ithalat ve ihracat performansları incelendiğinde, özellikle her üç firma türünün de ithalat ve ihracatı 1 ila 10 ülke arasında yaptığı ve her üç firma türünün yine en yüksek düzeyde 1 ila 10 mal arası değişen sayılarda farklı mal ihracatı ve ithalatı yaptığı görülmektedir.

Firmaların kaç TL'lik ihracat yaptıklarına baktığımızda; hem ithalat hem ihracat yapan firmaların en yüksek düzeyde 10.000.001,00 TL ila 50.000.000,00 TL arası ihracat yaptığı, 1.000.001,00 TL ila 10.000.000,00 TL arası ithalat yaptığı; sadece ihracat yapan firmaların en yüksek düzeyde 1.000.001,00 TL ila 10.000.000,00 TL ihracat yaptığı; sadece ithalat yapan firmaların 1.000.001,00 TL ila 100.000.00,00 TL arası ithalat yaptığı sonucuna ulaşılmıştır.

Firmaların akreditif faaliyetlerinin kıtalara göre incelenmesi sonucunda; hem ithalat hem ihracat yapan firmaların yarısından fazlasının en kolay akreditifle çalışılan kıtanın Avrupa olduğu düşünürken, bu oran sadece ithalat yapan ve sadece ihracat yapan firmalarda da aynı oranda olduğu görülmüştür.

Firmaların akreditif faaliyetlerinin kıtalara göre incelenmesi sonucunda; hem ithalat-ihracat, hem ithalat hem de ihracat yapan firmaların yarısından fazlasının en zor akreditifle çalışılan kıtanın Afrika olduğu görülmüştür.

Akreditifle çalışmada zorlanmanın nedenlerine bakıldığında, hem ihracat hem de ithalat yapan ve sadece ihracat yapan firmaların en yüksek düzeyde sayılan önermelerin tamamının zorlukta etkili olduğunu düşünmektedir. Sadece ithalat yapan firmaların en yüksek düzeyde aldırıldığı önerme ise akreditif şartlarının zor olmasıdır.

Çok genel olarak bakıldığında, her üç firma gurubu da, gümrük müşavirliği şirketi ve lojistik şirketi ile koordinasyon kuramamaktan, personelin akreditife hakim

olmaması ve iş ciddiyetinin olmamasından, akreditif maddelerinin/şartlarının zor olmasından, ithalatçının ve ihracatçının ülkesindeki bankacılık sisteminin yavaş olmasından ve banka personelinin akreditife hakim olmamasından dolayı sıkıntı yaşadıklarını belirtmişlerdir.

Hem ithalat hem ihracat yapan, sadece ihracat yapan ve sadece ithalat yapan firmaların akreditife yönelik genel bakış açılarının ölçülmesine yönelik ölçeğe keşfedici faktör analizi yapılmış ve yapılan bu analiz sonucunda firmaların akreditife genel bakış açısının “akreditife yönelik bilgi ve tecrübe” ve “yardım alma ve risk algısı” olmak üzere iki boyuttan oluştuğu tespit edilmiştir. Diğer yandan, firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamalarını oluşturan ölçek incelendiğinde, bu ölçeğin akreditife yönelik dikkat ve geri bildirim, zarar ve anlaşmazlık durumu ve koruma olmak üzere üç boyutta oluştuğu tespit edilmiştir.

Firmaların akreditife genel bakış açısı detaylı bir şekilde incelendiğinde, hem ithalat hem ihracat yapan firmaların boyutlar arasında akreditife yönelik bilgi ve tecrübesinin yardım alma ve risk algısına göre daha yüksek algılandığı tespit edilmiştir. Bununla birlikte, sadece ihracat yapan firmaların akreditife genel bakış açısına bakıldığında, bu firmaların da akreditife yönelik bilgi ve tecrübe boyutunun yardım alma ve risk algısına göre daha yüksek algılandığı sonucu tespit edilmiştir.

Sadece ithalat yapan firmaların akreditife yönelik genel bakış açısına bakıldığında, bu firmaların da akreditife yönelik bilgi ve tecrübe düzeyi yardım alma ve risk algısına göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Araştırma kapsamında diğer önemli bir konu olan firmaların akreditife tecrübe ve uygulamalarına yönelik bulgular incelendiğinde, hem ithalat hem ihracat yapan firmalar en yüksek düzeyde akreditife yönelik dikkat ve geri bildirim algılamakta, bunu koruma ve zarar ve anlaşmazlık boyutlarının takip ettiği görülmektedir. Sadece ihracat yapan firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamaları incelendiğinde bu firmalar en yüksek düzeyde dikkat ve geri bildirim boyutunu algıladığı, bunu ise koruma ve zarar ve anlaşmazlık boyutunun takip ettiği görülmektedir. Sadece ithalat yapan firmaların akreditife yönelik tecrübe ve uygulamaları incelendiğinde bu firmalar da, diğer iki firma gibi akreditife yönelik dikkat ve geri bildirim en yüksek düzeyde algılamakta, koruma boyutunu ikinci, zarar ve anlaşmazlık boyutunu üçüncü düzeyde algılamaktadır.

Yapılan bu araştırmada, her üç firma türünün akreditife yönelik genel bakış açısıyla tecrübe ve uygulama düzeyi ortaya konulduktan sonra söz konusu araştırma kapsamında aynı zamanda her üç firma türünün genel bakış açılarında ve aynı zamanda tecrübe ve uygulamalarında herhangi bir farklılığın olup olmadığı ortaya konulmuştur.

Yapılan araştırma sonucunda, ölçeğin normal dağılmadığı durumundan varsayılarak Kruskal Wallis H analizi yapılmış ve yapılan araştırma sonucunda hem ithalat hem ihracat, sadece ihracat ve sadece ithalat yapan firmaların akreditife yönelik genel bakış açılarında her üç firma türünde %5 anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Bu farklılığın nereden ortaya çıktığının tespit edilmesine yönelik yapılan Kruskal Wallis H testi sonucunda, sadece ithalat yapan firmaların sadece ihracat yapan ve hem ithalat hem ihracat yapan firmalara göre akreditifi daha yüksek düzeyde algıladığından kaynaklandığı ortaya çıkmıştır.

Genel bakış açıları boyutlara göre incelendiğinde akreditife yönelik bilgi ve tecrübe boyutuyla yardım alma ve risk algısı arasında %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Akreditife yönelik bilgi ve tecrübeye ortaya çıkan farklılığın sadece ihracat yapan firmalardan kaynaklandığı, sadece ihracat yapan firmaların hem ihracat hem ithalat ve sadece ithalat yapan firmalara göre akreditife yönelik bilgi ve tecrübe boyutunu daha yüksek düzeyde algıladığından kaynaklanmaktadır.

Akreditifin ikinci boyutu olan yardım alma ve risk algısı boyutunun %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiş olup, bu farklılığın sadece ithalat yapan firmalardan kaynaklandığı, sadece ithalat yapan firmaların sadece ihracat ve hem ihracat hem ithalat yapan firmalara göre bu boyutu daha yüksek düzeyde algıladığından ortaya çıktığı tespit edilmiştir.

Yapılan bu araştırmanın diğer bir amacını ise akreditife yönelik tecrübe ve uygulamaların her üç firmaya göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği durumu oluşturmaktadır. Verilerin normal dağılmadığı durumu göz önüne alındığında, verilere Kruskal Wallis H testi yapılmış olup, bu test sonucunda tecrübe ve uygulama firmalara göre anlamlı bir farklılık gösterdiği görölmektedir. Genel olarak tecrübe ve uygulamalarda ortaya çıkan bu farklılığın hangi firma türünden kaynaklandığının tespit edilmesine yönelik yapılan çalışmada hem ihracat hem

ithalat yapan firmalar; sadece ihracat yapan firmalar ve sadece ithalat yapan firmalara göre tecrübe ve uygulama düzeylerinin daha düşük olduğu, geri kalan firmaların hem ihracat hem ithalat yapan firmalara göre akreditifin tecrübe ve uygulamalarının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Hem ihracat hem ithalat yapan firmalar daha düşük düzeyde uygulamaktadırlar.

Tecrübe ve uygulama genellerinden her üç boyuta göre detaylı bir şekilde incelendiğinde, akreditife yönelik dikkat ve geri bildirim boyutunda sadece ihracat yapan firmaların diğer firmalara göre daha yüksek bir algıya sahip olduğu tespit edilirken, zarar ve anlaşmazlıkta ise sadece ithalat yapan firmalar diğer iki firmaya göre daha yüksek algıya sahip olduğu sonucu tespit edilmiştir. Tecrübe ve uygulamanın koruma boyutuna bakıldığı zaman, sadece ihracat yapan firmaların diğer iki firmaya göre daha yüksek algılamasından ve %5 anlamlılık düzeyde anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir.

## **5.2 Öneriler**

Elde edilen bulgulardan hareketle her üç firmadaki firma sahiplerine ve görev yapan yöneticilere aşağıdaki öneriler sunulabilir:

Çalışanların yaş dağılımlarının %54,4 oranla 30 ila 44 yaş arasında olduğu ve geri kalan yaş düzeylerinin biraz düşük olduğu görülmektedir. 30 yaş altı ve 45 yaş üstü personelin daha fazla istihdam edilmesi önerilebilir. Her üç firma türünde de yoğun bir şekilde Türk menşeli şirketler olduğu görülmektedir. Bu firmaların dış pazarlara (uluslararasılaşması) daha etkin açılabilmesi için yabancı ortaklıklar yaparak bariyerlerin aşması önerilebilir. Firmaların önemli bir kısmının 0 ila 10 yıl arası ve 11 ila 20 arası değişen yıllarda faaliyet gösterdiği görülmekle birlikte, bu şirketlerin uzun ömürlü olacak kurumsallaşma eğilimleri düzenli eğitimler ve sürekli gelişimle birlikte güçlendirilebilir. Firmaların 1 ila 10 ülke ile ve 1 ila 10 ürün arasında ticaret yapmakta olup; farklı ülkelere yoğunlaşarak ve farklı ürünler geliştirerek pazardaki rekabetini güçlendirebilir ve olası bir kriz durumunda pazar ve ürün çeşitliği ile krizi daha kolay atlatabilir.

Akreditif ile çalışmanın en kolay olduğu kıtanın Avrupa olması nedeniyle, Avrupa Kıtası'ndaki ülkeler ile ticareti arttırmaya yönelik faaliyetlerde bulunabilir. Bu faaliyetlerin başında iyi organize edilmiş pazar araştırmaları ve ticaret yapılması hedeflenen şirketler ile yüz yüze görüşmeler yapılabilir, fuarlara ve ikili görüşmelere

katılım yapılabilir ve ticaret yapılan ya da yapılmakta olan şirketler periyodik olarak ziyaret edilebilir. Bu doğrultuda, Türkiye iş insanının önündeki en büyük engellerden biri olan seyahat özgürlüğü için, Avrupa Birliği Schengen Vizesi ve Avrupa Birliği dışındaki kıta Avrupası'ndaki diğer ülkeler için vize alımının devlet kanalıyla kolaylaştırılması ve mümkünse vizelerin kaldırılması yönünde adımların atılması gerekmektedir.

Akreditif ile çalışmanın en zor olduğu kıtanın Afrika olması nedeniyle, zorlanmanın nedenleri ve zorlanılan konular kamu kurumlarıyla işbirliği yapılarak araştırılmalı, bulunmalı ve yine bu kurumlarla birlikte bu zorlukların, bu sorunların giderilmesi için bir çözüm haritası, yol haritası çıkartılabilir.

Türkiye'de ihracat ve ithalat akreditifi uygulaması yapan firmaların, akreditif okuma ve uygulaması konusunda kendisini geliştirmiş, akreditife hakim ve hızlı geri bildirim alabilecekleri gümrük müşavirliği ve lojistik şirketleri ile çalışmaları, akreditifi doğru uygulamaları nedeniyle yapılan ticaretlerinde rekabet avantajı sağlayacaktır. Ayrıca, ticareti yapan firma ile gümrük müşavirliği ve lojistik şirketinin, özellikle akreditifli bir ticarete birbirleri ile sıkı bir iletişim içinde olmaları, akreditif sürecinin ticareti yapan firmanın lehinde sonuçlanmasına neden olacaktır. Türkiye için ihracatın önemli olduğu düşünüldüğünde, Türkiye'nin diğer ülkelerle ihracatında rekabet avantajı sağlayabilmesi için gümrük müşavirliği ve lojistik şirketlerine akreditif eğitimi verilmesinin devlet kurumları tarafından zorunlu hale getirilmesi ve gerekirse eğitim sonunda sınava tabi tutulmaları faydalı olacaktır.

Uluslararası ticaret yapan firmalarda akreditif uygulaması yapan personelin ya da personellerin, çalışmakta oldukları firmalar tarafından akreditif okuma ve uygulamaları konusunda eğitim almaları sağlanmalı, akreditif uygulaması yapması için istihdam edilecek personelin ya da personellerin ithalat ve/veya ihracat uygulamaları konusunda deneyim ve iş disiplinine sahip olduğu ve kendilerini iş konusunda geliştirmeye istekli olduklarından emin olunmalıdır. Bu doğrultuda, akreditif okuma ve uygulamaları için özel ya da kamu finans ve eğitim kurumlarının eğitimler düzenlemesi ya da var olan eğitimlerin sıklığının artırılması ve eğitim ücretlerinin makul seviyeleri çekilerek bu eğitimleri teşvik etmeleri sağlanmalıdır. Akreditif okuma ve uygulamasında uzman personellerin varlığı ve istihdamı ile akreditif maddelerinin/şartlarının Türkiye'deki ticaret yapan firmaların lehine dönüştürülmesi kendiliğinden sağlanmış olacaktır.

Türkiye'nin akreditifli uluslararası ticaretinde diğer ülkelerle rekabet edebilmesi ve üstünlük sağlayabilmesi için bankacılık sisteminin güçlendirilmesi ve hızlandırılması, akreditif okuma ve uygulamasında uzman banka personellerinin sadece banka merkezlerinde değil, bankaların merkezleri dışındaki şubelerinde de istihdam ettirilmesi ve akreditif masraflarının düşürülmesi akreditif uygulamalarını teşvik edecek ve firmaları akreditifli ticaret yapmalarında cesaretlendirecektir.

Sadece ithalat yapan firmaların akreditifle çalışmanın en zor yanının “akreditif maddelerinin/şartlarının zor olması”ni ileri sürmelerinin nedeni olarak, hem ihracat ve hem ithalat yapan ve sadece ihracat yapan firmalara kıyasla akreditif konusunda uzman olmadıklarını, akreditifin önemini yeteri kadar benimseyemediklerini gösterebiliriz. Sadece ithalat yapmaları nedeniyle, akreditifteki riskleri ihracatçıların baktığı gözle bakamadıklarını ileri sürebiliriz.

Sosyal bilimler alanında yapılan bir çok araştırmada olduğu gibi bu araştırmanın da bazı sınırlılıkları vardır. Yapılan bu araştırmanın ilk sınırlılığını araştırmanın temel olarak İstanbul ve Kocaeli'deki firmaları kapsamaması, Türkiye'nin geri kalan şehirlerindeki ithalat ve ihracat yapan firmaların araştırma dışında tutulması oluşturmaktadır. Bununla birlikte, yapılan bu araştırmanın diğer bir sınırlılığı ise akreditifle ilgili sadece Türkiye'deki firmaların dikkate alınıp, dünyanın çeşitli bölgelerindeki ithalat ve ihracat yapan firmaların araştırma dışında tutulması oluşturmaktadır.

Bundan sonra yapılacak olan araştırmalarda araştırmacılara çeşitli araştırma konuları sunulabilir; bu konulardan ilki, geçerliliği ve güvenilirliği sağlanmış mevcut ölçekler kullanılarak, daha geniş bir kitle üzerinde söz konusu araştırma tekrar gerçekleştirilebilir, yapılan mevcut araştırma ile yapılacak olan araştırmalar karşılaştırılarak, aradaki farklılıklar ortaya konulabilir veya akreditife yönelik ülkelere göre faaliyet sunan ya da kıtalara göre faaliyet sunan firmalar üzerine bu içerikteki bir araştırma yapılabilir.



## KAYNAKLAR

- Akgüç, Ö.** (2013). Dış Ticaret Finansmanı. Basık Yayınevi: İstanbul
- Altunışık, Remzi; Recai Coşkun; Serkan Bayraktaroğlu ve Engin Yıldırım;** (2004), Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri, SPSS Uygulamalı, Sakarya Kitabevi: Sakarya
- Altunışık, Remzi; Recai Coşkun, Serkan Bayraktaroğlu ve Engin Yıldırım;** (2007), Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı, 5. Baskı, Sakarya: Sakarya Yayıncılık
- Arda, E.** (2002). Ekonomi Sözlüğü. 1. Baskı. İstanbul: Alfa Yayınları.
- Atabey, A., Develi, A. Ve Saraç T.B.** (2011). Dış Ticarete Giriş Ders Notları. Efil Yayınevi. İstanbul.
- Aygül, M.** (2014). Milletlerarası Ticari Tahkimde Usulüne Uygulanacak Hukuk Ve Deliller. Oniki Levha Yayınları. İstanbul.
- Bayne, N. And Cook, S.W.** (2011). The New Economic Diplomacy: Decision-Making And Negotiation In International Economic Relations. Policy. Journal Of Conflict Resolution 55, 1047–1073 (2011)
- Doğukanlı, H.** (2012). Uluslararası Finansal Yönetim-1. Nobel Yayınları: İstanbul.
- Doğukanlı, H.** (2013). Uluslararası Finansal Yönetim-2. Nobel Yayınları: İstanbul.
- Ekinci, M.B.** (2008). Uluslararası Hizmet Ticaretinde Gelişmekte Olan Ülkeler Ve Türkiye. İstanbul Ticaret Odası Yayınlar: İstanbul.
- Gökbayrak, F. ve Fırat, A.** (2016). Dış Ticaret Teorisi İle Türkiye’de Dış Ticaret Politikaları. İstanbul Gelişim Üniversitesi Yayınları. İstanbul.
- Gürsoy, Y.** (2015). Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi. Beta Yayınları: İstanbul.
- Karacan, S. Ve Kaya, M.** (2011). Lojistik Faaliyetlerinde Maliyetleme. Seçkin Yayıncılık: İstanbul.
- Karluk, R.** (2013). Uluslararası Ekonomi. (10. Baskı). Beta Yayınevi: İstanbul.
- Kaya, F.** (2016). Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi; Yeni Mevzuat Ve Belgeler. 6. Baskı. Beta Yayınevi: İstanbul.
- Koban E. ve Keser H.Y.** (2015). Dış Ticarete Lojistik. Ekin Yayınevi: İstanbul.

- Melemen, M.** (2008). Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri. 1. Baskı. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Melemen, M.** (2016). Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri. 3. Baskı. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Monsfield E.D. and Milner, H.** (2012). Expanding Frontiers Of Global Trade Rules: The Political Economy Dynamics Of The International Votes, Voteas And The Political Economy Of International Trade Agreements
- Nakip, M.** (2006). Pazarlama Araştırmaları: Teknikler ve (SPSS Destekli) Uygulamalar, Ankara: Seçkin Yayınevi
- Nitya, N.** (2008). Expanding Frontiers Of Global Trade Rules: The Political Economy Dynamics Of The International Trading System. Routledge. Taylor & Francis Group.
- Onursal, E.** (2018). Uluslararası Ticarete Kullanılan Belgeler. Seçkin Yayıncılık. İstanbul.
- Özalp, A.** (2015). Yeni ISBP'ye Göre Akreditif ve Uygulama. Türkmen Kitabevi: İstanbul.
- Parasız, İ.** (2013). Makroekonomi; Teori Ve Politika. Ezgi Yayınevi: İstanbul.
- Seyidoğlu, H.** (2003). Uluslararası Finans (4. Baskı). Kaynak & Bilgi Kitapları: İstanbul.
- Seyidoğlu, H.** (2015). Uluslararası İktisat. 20. Baskı. İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Sonoussi B., Lombaerde P.D., Tussie D.** (2011). Asymmetric Trade Negotiations
- Şahin, A.** (2002). İhracatta Ödeme Şekilleri. Alfa Yayınları: İstanbul.
- Şanlı, C.** (2016). Uluslararası Ticari Akitlerin Hazırlanması Ve Uyuşmazlıkların Çözüm Yolları. Beta Yayınları: İstanbul.
- Takım, A.** (2015). Dış Ticaret İşlemleri, Kavram Teori Politika Ve Uygulamalar. Ekin Basım Yayın. İstanbul.
- Takım, A.** (2015). Uluslararası Ticarete Giriş, Kavram Teori Ve Politika Uygulamaları. Ekin Basım Yayın. İstanbul.
- Tatlıdil, R.** (2015). Küresel Pazarlama. Nobel Yayınları: İstanbul.
- Tunç, H.** (2014). Uluslararası Ticaret, Para ve Finans. 2. Baskı. İstanbul: Sümer Kitabevi.
- Türker, O. Ve Atik, H.** (2011). Modern Dış Ticaret Kuramları. Nobel Akademik Yayıncılık.
- Ulusoy, Ü. H.** (2009). Dünya Ticaret Örgütünde Uyuşmazlık Çözümü Mekanizması. Turhan Yayınevi: Ankara.

**Ünüsán, Ç. ve Camitez, M.**(2018). Dış Ticaret İşlemler Ve Uygulamalar. Gazi Yayınevi. Ankara.

**Yılanlı, E. H.** (2003).Dış Ticaret İşlemleri.1. Baskı. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.

**Yılmaz, M.** (2013). 111 Soruda Akreditif. Pandora Yayınevi: İstanbul.

**Yüce M. ve Çelikkaya A.** (2016). Örnek Uygulamalarla Gümrük Uyuşmazlıkları Ve Çözüm Yolları. Dora Yayıncılık: İstanbul.

### **Makaleler**

**Ağsakal, A. ve Erkan, K.** (2016). Türkiye’de Dış Ticarete Ödeme Şekilleri Ve Faiz Oranları. Uluslararası Yönetim İktisat Ve İşletme Dergisi, İcafr Özel Sayısı.

**Bahar, O. ve E. Baldemir.** (2008). Uluslararası Ticaret ile Uluslararası Turizm Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. Cilt: 10, Sayı: 4, 97-111

**Bulum, A. Z., F. Ersöz ve T. Ersöz.** (2013). Dünya Ticaret Örgütü (WTO) Üyesi Ülkelerin Uluslararası Ticaret Hacimleri Üzerine Bir Çalışma. Nevşehir Bilim ve Teknoloji Dergisi. Cilt: 2(2), 153-165.

**Koçtürk, O.M ve Eker, M.** (2012). Dünyada Ve Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Ve Çok Uluslu Şirketlerin Gelişimi. Tarım Ekonomisi Dergisi, 18(1) : 35 – 42

**Öztürk, N.** (2006). Türkiye’de Sınır Ticaretinin Gelişimi, Ekonomik Etkileri, Karşılaşılan Sorunlar Ve Çözüm Önerileri. Zkü Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt 2, Sayı 3, Ss. 107-127

**İlban Mehmet Oğuzhan** (2008). Seyahat Acenta Yöneticilerinin Destinasyon Marka İmajı Algıları Üzerine Bir Araştırma, Ege Akademik Bakış, 8 (1), 121-152

**Sayım, F. Ve Zengin, H.İ.** (2012). Dış Ticarete Kullanılan Finansman Ve Teslim Şekillerinin Türkiye’nin Sınır Ticareti Uygulamalarında Kullanılabilirliği. Uluslararası Yönetim İktisat Ve İşletme Dergisi, Cilt 8, Sayı 17.

**Polat, A.** (2008). Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler Ve Ucp 600. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Yıl:7 Sayı:13, S.209-222

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

**Zeynelzade, S. ve Topal, B.** (2016). Dış Ticarete Akreditifli Ödemeler: İhracatta Akreditif Uygulamaları. Sakarya Üniversitesi III Uluslararası İşletme Öğrencileri Kongresi Kongre Kitabı. 198-205

## Tezler

**Aylin, M.** (2010). Dış Ticarete Ödeme Şekilleri. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Edirne.

**Kulaç, D.** (2008). Türkiye’de Dış Ticarete Uygulanan Finansman Teknikleri ve Tarıma Dayalı Sanayiler Açısından Değerlendirilmesi. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Namık Kemal Üniversitesi. Fen Bilimler Enstitüsü. Tekirdağ.

## İnternet Kaynakları

**Url-1** <[https://eaf.ku.edu.tr/sites/eaf.ku.edu.tr/files/rapor2008\\_uretim\\_ve\\_disticaret\\_yapisindaki\\_donusum.pdf](https://eaf.ku.edu.tr/sites/eaf.ku.edu.tr/files/rapor2008_uretim_ve_disticaret_yapisindaki_donusum.pdf)>, alındığı tarih: 20.08.2018

**Url-2** <[http://www.nber.org/papers/w15556.pdf?new\\_window=1](http://www.nber.org/papers/w15556.pdf?new_window=1)>, alındığı tarih: 15.09.2018

**Url-3** <<http://www.jbsge.vu.edu.au/issues/vol01no4/Bergami.pdf>>, alındığı tarih: 10.09.2018

**Url-4** <<http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Kuruluslar/Bankalar/Bankalar.aspx>>, alındığı tarih: 10.12.2018

**Url-5** <[http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Diger\\_Raporlar/1524BSYYP\\_Gelisme\\_042003.pdf](http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Diger_Raporlar/1524BSYYP_Gelisme_042003.pdf)>, alındığı tarih: 20.08.2018

**Url -6** <[http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Diger\\_Raporlar/10313tbs\\_ge\\_nel\\_gorunum\\_eylul\\_2011.pdf](http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Diger_Raporlar/10313tbs_ge_nel_gorunum_eylul_2011.pdf)>, alındığı tarih: 12.08.2018

**Url-7** <[http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Calisma\\_Raporlari/7378\\_Krizden%20%20C4%B0stikrara%20T%C3%BCrkiye%20Tecr%C3%BCbesi.pdf](http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Calisma_Raporlari/7378_Krizden%20%20C4%B0stikrara%20T%C3%BCrkiye%20Tecr%C3%BCbesi.pdf)>, alındığı tarih: 09.12.2018

**Url -8** <<https://www.bloomberght.com/haberler/haber/1044157-bankacilik-sektorunde-kredi-hacmi-artti>>, alındığı tarih: : 09.12.2018

**Url-9** <<http://www.sgb.gov.tr/Raporlar%20Yeni/Y%C4%B11l%C4%B1k%20Ekonomik%20Rapor/Y%C4%B11l%C4%B1k%20Ekonomik%20Rapor%202011.pdf>>, alındığı tarih: : 30.12.2018

**Url-10** <<http://www.oaib.gov.tr/tr/mal-bedeli-sigorta-ve-navluncost-insurance-and-freight-cif-adi-belirtilen-varis-limanında-navlun-ve-sigortaprimi-odenmis-olarak-teslim>>, alındığı tarih: 05.01.2019

**Url-11** <<http://www.oaib.gov.tr/tr/dap-delivered-at-place-belirlenen-yerde-teslim>>, alındığı tarih: 05.01.2019

**Url-12** <<https://www.ekosinerji.com/mp-include/uploads/2016/07/dis-ticarete-odeme-sekilleri.pdf>>, alındığı tarih: 10.01.2019

**Url-13** <<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/323470>>, alındığı tarih: 07.01.2019

- Url-14** <<https://ticaret.edu.tr/uploads/dosyalar/921/145%20D%C4%B1%C5%9F%20Ticaret%20%C3%96deme%20Y%C3%B6ntemleri%20Ve%20T%C3%BCrkiye%E2%80%99deki%20Kullan%C4%B1m%C4%B1.pdf>>, alındığı tarih: 15.01.2019
- Url-15** <<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/288958>>, alındığı tarih: 15.01.2019
- Url-16** <[http://webftp.gazi.edu.tr/hukuk/dergi/6\\_2.pdf](http://webftp.gazi.edu.tr/hukuk/dergi/6_2.pdf)>, alındığı tarih: 27.01.2019
- Url-17** <<http://acikerisim.deu.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/12345/2178/7%252520kring.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>, alındığı tarih: 19.01.2019
- Url-18** <(https://docs.oracle.com/cd/E19509-01/820-7113/6nid5dl2r/index.html>, alındığı tarih: 21.01.2018)
- Url-19** <<https://www.swift.com/about-us/history>>, Erişim Tarihi: 21.01.2018)
- Url-20** <[https://www.nordea.com/Images/33-26738/2014\\_TP\\_TF\\_FACTSHEET\\_Others\\_MT700\\_Format\\_Specifications.pdf](https://www.nordea.com/Images/33-26738/2014_TP_TF_FACTSHEET_Others_MT700_Format_Specifications.pdf)>, alındığı tarih: 12.08.2018

## EKLER

### EK A: Altılı Likert Anket Formu

#### İHRACATÇI VE İTHALATÇIYA YÖNELİK ORTAK ANKET

(İŞARETLEMELERİ X İLE YAPABİLİRSİNİZ)

Soru	Soru İçeriği	Fikrim Yok	Hiçbir zaman	Nadiren	Bazen	Çoğunlukla	Her zaman
Soru 1	Cinsiyetiniz? Bay ( ) Bayan ( )						
Soru 2	Yaşınız?						
Soru 3	Şirketin türü? A.Ş. ( ) Ltd. Şti. ( ) Kamu Kurumu ( ) Diğer ( )						
Soru 4	Şirkette istihdam edilen sayısı nedir? 0-10 ( ) 11-49 ( ) 50-249 ( ) 250-∞ ( )						
Soru 5	Şirketin yaşı kaçtır?						
Soru 6	Şirketin ortaklık yapısı nedir? Türk ( ) Yabancı ( ) Türk & Yabancı ( )						
Soru 7	Şirketin faaliyet gösterdiği sektör nedir?						
Soru 8	Akreditife aracılık eden bankaların ticari hacimleri ve yönettikleri portföy sayısı bizim için önemlidir.						
Soru 9	Yeni ticari ilişkiler için akreditif ile çalışmak karşılıklı güveni kazanmada önemlidir.						
Soru 10	Akreditif işlemleri sırasında yabancı bir dili ileri seviyede bilmek önemlidir.						
Soru 11	Akreditif işlemlerinde zorlukların yaşanması, işlemi yapan tarafların birbiriyle iyi bir iletişim kuramamasından kaynaklanmaktadır.						
Soru 12	Akreditif işlemleri sırasında belgelerin hazırlanması ve uygulanması, yapılan işin hacmi kadar önemlidir.						
Soru 13	Akreditif açma ve/veya akreditif kullanımı sırasında bankamızdan yardım alırız.						
Soru 14	Akreditif açma ve/veya akreditif kullanımı sırasında gümrük müşavirimizden yardım alırız.						
Soru 15	Akreditifli işlemlerde banka komisyonları ticaretimize engel olur.						
Soru 16	UCP 600 içeriğini (2007 Revision – Uniform Customs and Practice for Documentary Credits) anlamakta güçlük çekerim.						
Soru 17	MT 700 SWIFT mesajındaki (Issue of a Documentary Credit) (akreditif metni) kodların/alanların ne anlama geldiğini bilirim.						
Soru 18	Bir akreditifin teyitli (confirmed) olması akreditifte temel şartlarımızdan biridir.						
Soru 19	Bir akreditifin geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) olması akreditifte temel şartlarımızdan biridir.						
Soru 20	Eğer bir akreditif geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) ve teyitli (confirmed) değilse, ticareti gerçekleştiririz.						

İhracatçıya yönelik anket sonraki sayfadadır!

**İHRACATÇI OLARAK DOLDURULACAK ANKETTİR!**

(İŞARETLEMELERİ X İLE YAPABİLİRSİNİZ)

<b>Soru 21</b>	Şirket, kaç ülke ile ihracat yapıyor?									
<b>Soru 22</b>	Şirket, kaç farklı mal ihracatı yapıyor?									
<b>Soru 23</b>	Şirket, yaklaşık olarak yıllık kaç milyon TL (Türk Lirası) ihracat yapıyor?									
<b>Soru 24</b>	İhracatçı olarak en çok şu kıta ile akreditifle çalışmakta zorlanırsınız. Asya ( ) Avrupa ( ) Afrika ( ) Antarktika ( ) Avustralya ( ) Kuzey Amerika ( ) Güney Amerika ( ) Fikrim yok ( )									
<b>Soru 25</b>	İhracatçı olarak en çok şu kıta ile akreditifle çalışmak kolaydır. Asya ( ) Avrupa ( ) Afrika ( ) Antarktika ( ) Avustralya ( ) Kuzey Amerika ( ) Güney Amerika ( ) Fikrim yok ( )									
<b>Soru 26</b>	İhracatçı olarak akreditifli bir çalışmada zorlanmamızın nedeni: Gümrük müşavirliği şirketi ve lojistik şirketi ile koordinasyon kuramamak ( ) Personelin akreditife hakim olmaması ( ) Personelin iş ciddiyetinin olmaması ( ) Akreditif maddelerinin/şartlarının zor olması ( ) İthalatçının ülkesindeki bankacılık sisteminin yavaş olması ( ) İthalatçının ülkesindeki banka personelinin akreditife hakim olmaması ( ) Hepsi ( ) Hiçbiri ( ) Fikrim Yok ( )									
<b>Soru 27</b>	Akreditifli bir ihracatta hangi teslim şekillerinin ihracatçı lehine olduğunu bilirsiniz. Evet ( ) Hayır ( ) Fikrim Yok ( )									
<b>Soru 28</b>	Akreditif maddeleri/şartları ile ilgili ithalatçı ile anlaşmakta genel olarak zorlanırsınız.									
<b>Soru 29</b>	Akreditif maddeleri/şartları ile ilgili ithalatçı ile anlaşamamamız nedeniyle proje iptali oldu.									
<b>Soru 30</b>	Akreditifli bir ihracatta, yaptığımız ihracat sonrası akreditif bedelini tahsil edemediğimiz oldu.									
<b>Soru 31</b>	Akreditifli bir ihracat sonucu zarara uğradığımız oldu.									
<b>Soru 32</b>	Akreditif ile yapılan bir ihracat sonucu, akreditif bedelini tahsil edememe nedeniyle hukuki yollara başvurduğumuz oldu.									
<b>Soru 33</b>	Teyitli bir akreditife uygun vesaik ibraz edildiği takdirde, akreditif ihracatçıyı %100 korur.									
<b>Soru 34</b>	İhracatçı tarafından uygun vesaik ibraz edilmemiş olsa bile, bir akreditif, ihracatçıyı her durumda korur, ihracatçı alacağını garanti altına alır.									
<b>Soru 35</b>	Teslim şekli ne olursa olsun bir akreditif ihracatçıyı her durumda korur.									
<b>Soru 36</b>	Akreditif metni (MT 700) bankamız tarafından ihracatçı olarak bize ihbar edildikten sonra bu metni inceler ve ithalatçıya olumlu ya da olumsuz bir geri bildirimde bulunuruz.									
<b>Soru 37</b>	İhracatçı olarak, akreditife konu malların üretimini ya da tedarikini, akreditif açıldıktan ve akreditif maddeleri/şartları uygun bulduktan sonra gerçekleştiririz.									
<b>Soru 38</b>	İhracatçı olarak, akreditife konu malların üretimini ya da tedarikini, akreditif açılmadan önce gerçekleştiririz.									
<b>Soru 39</b>	Bir akreditifin geri dönülemez/gayri kabili rücu (irrevocable) olması ihracatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır.									
<b>Soru 40</b>	Bir akreditifin teyitli (confirmed) olması ihracatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır.									

**İthalatçıya yönelik anket sonraki sayfadadır!**

**İTHALATÇI OLARAK DOLDURULACAK ANKETTİR!**

**(İŞARETLEMELERİ X İLE YAPABİLİRSİNİZ)**

<b>Soru 41</b>	Şirket, kaç ülke ile ithalat yapıyor?							
<b>Soru 42</b>	Şirket, kaç farklı mal ithalatı yapıyor?							
<b>Soru 43</b>	Şirket, yaklaşık olarak yıllık kaç milyon TL (Türk Lirası) ithalat yapıyor?							
<b>Soru 44</b>	İthalatçı olarak çok şu kıta ile akreditifle çalışmakta zorlanırsınız. Asya ( ) Avrupa ( ) Afrika ( ) Antarktika ( ) Avustralya ( ) Kuzey Amerika ( ) Güney Amerika ( ) Fikrim yok ( )							
<b>Soru 45</b>	İthalatçı olarak çok şu kıta ile akreditifle çalışmak kolaydır. Asya ( ) Avrupa ( ) Afrika ( ) Antarktika ( ) Avustralya ( ) Kuzey Amerika ( ) Güney Amerika ( ) Fikrim yok ( )							
<b>Soru 46</b>	İthalatçı olarak akreditifli bir çalışmada zorlanmamızın nedeni: Gümrük müşavirliği şirketi ve lojistik şirketi ile koordinasyon kuramamak ( ) Personelin akreditife hakim olmaması ( ) Personelin iş ciddiyetinin olmaması ( ) Akreditif maddelerinin/şartlarının zor olması ( ) İhracatçının ülkesindeki bankacılık sisteminin yavaş olması ( ) İhracatçının ülkesindeki banka personelinin akreditife hakim olmaması ( ) Hepsi ( ) Hiçbiri ( ) Fikrim Yok ( )							
<b>Soru 47</b>	Akreditifli bir ithalatta hangi teslim şekillerinin ithalatçı lehine olduğunu bilirim. Evet ( ) Hayır ( ) Fikrim Yok ( )							
<b>Soru 48</b>	Akreditif maddeleri/şartları ile ilgili ihracatçı ile anlaşmakta genel olarak zorlanırsınız.							
<b>Soru 49</b>	Akreditif maddeleri/şartları ile ilgili ihracatçı ile anlaşamamamız nedeniyle proje iptali oldu.							
<b>Soru 50</b>	Akreditifli bir ithalatta, karşılıklı anlaşılmanın/anlaşmaya varılan teknik özelliklerin dışında mal ithal etmek zorunda kaldık.							
<b>Soru 51</b>	Akreditifli bir ithalat sonucu zarara uğradığımız oldu.							
<b>Soru 52</b>	Akreditif ile yapılan bir ithalat sonucu, akreditife konu malları ithal edememe ya da kusurlu, eksik, sözleşme dışı mal ithal etmemiz nedeniyle hukuki yollara başvurduğumuz oldu.							
<b>Soru 53</b>	Teyitli bir akreditife uygun vesaik ibraz edildiği takdirde, akreditif ithalatçıyı %100 korur; Akreditif karşılığı alacağı mali vaktinde, tam ve teknik özelliklere uygun alacağını garanti altına alır.							
<b>Soru 54</b>	İhracatçı tarafından uygun vesaik ibraz edilmemiş olsa bile, bir akreditif, ithalatçıyı her durumda korur; Akreditif karşılığı alacağı mali vaktinde, tam ve teknik özelliklere uygun alacağını garanti altına alır.							
<b>Soru 55</b>	Teslim şekli ne olursa olsun, bir akreditif, ithalatçıyı her durumda korur. Akreditif karşılığı alacağı mali vaktinde, tam ve teknik özelliklere uygun alacağını garanti altına alır.							
<b>Soru 56</b>	Akreditif metni (MT 700) bankamız tarafından ithalatçı olarak bize iletildikten sonra bu metni inceler ve bankamıza olumlu ya da olumsuz bir geri bildirimde bulunuruz.							
<b>Soru 57</b>	Bir akreditifin geri döndülemey/gayri kabili rücu (irrevocable) olması ithalatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır.							
<b>Soru 58</b>	Bir akreditifin teyitli (confirmed) olması ithalatçı için dikkat edilmesi gereken bir detaydır.							

İlginiz ve ayırdığınız vakit için çok teşekkür ederim.



## EK B: MT 700/Akreditif Açılış Formu

### MT 700 Issue of a Documentary Credit/MT 700 Akreditif Açılış Mesajı

Z	27	Sequence of Total
Z	40A	Form of Documentary Credit
Z	20	Documentary Credit Number
O	23	Reference to Pre-Advice
O	31C	Date of Issue
Z	40E	Applicable Rules
Z	31D	Date and Place of Expiry
O	51a	Applicant Bank
Z	50	Applicant
Z	59	Beneficiary
Z	32B	Currency Code, Amount
O	39A	Percentage Credit Amount Tolerance
O	39B	Maximum Credit Amount
O	39C	Additional Amounts Covered
Z	41a	Available With ...By ...
O	42C	Drafts at ...
O	42a	Drawee
O	42M	Mixed Payment Details
O	42P	Deferred Payment Details
O	43P	Partial Shipments
O	43T	Transshipment
O	44A	Place of Taking in Charge/Dispatch from.../Place of Receipt
O	44E	Port of Loading/Airport of Departure
O	44F	Port of Discharge/Airport of Destination
O	44B	Place of Final Destination/For Transportationto.../Place of Delivery
O	44C	Latest Date of Shipment
O	44D	Shipment Period
O	45A	Description of Goods and/or Services
O	46A	Documents Required
O	47A	Additional Conditions
O	71B	Charges
O	48	Period for Presentation
Z	49	Confirmation Instructions
O	53a	Reimbursing Bank
O	78	Instructions to the Paying/Accepting/Negotiating Bank
O	57a	'Advise Through' Bank
O	72	Sender to Receiver Information

**Z:** Zorunlu    **O:** Opsiyonel

([https://www.nordea.com/Images/33-26738/2014\\_TP\\_TF\\_FACTSHEET\\_Others\\_MT700\\_Format\\_Specifications.pdf](https://www.nordea.com/Images/33-26738/2014_TP_TF_FACTSHEET_Others_MT700_Format_Specifications.pdf), alındığı tarih: 12.08.2018)

## ÖZGEÇMİŞ

**Ad-Soyad** : Erem DEMİR  
**Doğum Tarihi ve Yeri** : 16.10.1984, İstanbul, Türkiye  
**E-posta** : erem.demir@gmail.com



---

## ÖĞRENİM DURUMU:

---

**Lise:** 2002, Ahmet Parmaksızoğlu Ticaret Meslek Lisesi,  
Muhasebe ve Finans Bölümü

**Önlisans:** 2004, Kocaeli Üniversitesi, Gebze Meslek Yüksek Okulu,  
Uluslararası Ticaret Bölümü

**Lisans:** 2006, Anadolu Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü

---

## MESLEKİ DENEYİM

---

### **Temmuz 2003-Eylül 2003**

Alstom Elektrik Endüstrisi A.Ş.  
Uluslararası Ticari Sözleşmeler Departmanı  
Üniversite Stajyeri

### **Şubat 2005-Haziran 2005**

Gebze Ülkem İlköğretim Okulu (Gebze Ülkem İlkokulu), İngilizce Öğretmenliği

### **Mayıs 2006-Nisan 2008**

Alemdar Holding A.Ş./Alemdar Kimya Endüstrisi A.Ş.  
Uluslararası Ticaret Operasyon Departmanı  
Uluslararası Ticaret Operasyon Sorumlusu

### **17 Aralık 2008-12 Haziran 2019**

Hekim Holding A.Ş./Prefabrik Yapı İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
Uluslararası Ticaret Operasyon Departmanı  
Uluslararası Ticaret Operasyon Müdürü

### **05 Ağustos 2019-Devam**

Hekim Holding A.Ş./Prefabrik Yapı İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
Uluslararası Ticaret Operasyon Departmanı  
Uluslararası Ticaret Operasyon Müdürü