

**T. C.**  
**MALTEPE ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK ANABİLİM DALI**  
**LOJİSTİK VE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ YÜKSEK LİSANS**  
**PROGRAMI**

**LOJİSTİK VE DIŞ TİCARETTE RİSK VE**  
**RİSKTEN KAÇINMA YOLLARI**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Ayşegül DURANOĞLU**

**101122212**

**Danışman Öğretim Üyesi:**  
**Yrd. Doç. Dr. Muhammed BAMYACI**

**İstanbul, Şubat 2013**

## ÖNSÖZ

Uluslararası ticaret, ülkeler arası ticaret anlamına gelirken dış ticaret, ülkelerin birbirleri ile yaptıkları sadece mal ve hizmet hareketlerini kapsamaktadır. Diğer ülkelerle yapılan ticaret işlemleri esnasında firmalar, iç ticarete göre bir çok takibi zor işlemlerle uğraşmak durumundadırlar. Bu yüzden firmaların, dış ticaret işlemlerinde ve bu işlemler içerisinde önemli bir yere sahip olan lojistik süreçlerinde, karşı karşıya kalabilecekleri riskleri daha iyi yönetebilmek için bu risklerin ne olduğunu ve bu risklerden nasıl korunabileceklerini bilmeleri gerekmektedir.

Bu çalışmada dış ticarete ve dış ticaretin lojistiğinde karşılaşılabilecek muhtemel riskler ve önleme yolları kapsamlı bir şekilde incelenmiştir.

Yüksek lisans tez çalışmam süresince sabırla bana yol gösteren ve desteğini hiç esirgemeyen değerli tez danışmanım **Yard. Doç. Dr. Muhammed BAMYACI**'ya ve tezime destek veren uzmanlar ve diğer hocalarımın teşekkürü borç bilirim.

Ayrıca, hayatımın her safhasında varlıklarıyla bana güç veren ve bu süreçte de beni yalnız bırakmayan anneme, babama ve arkadaşlarıma sonsuz teşekkür ederim.

Ayşegül DURANOĞLU

Şubat 2013

# İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	i
İÇİNDEKİLER .....	ii
KISALTMALAR .....	vi
TABLO LİSTESİ .....	viii
ŞEKİL LİSTESİ.....	viii
ÖZET.....	ix
SUMMARY .....	x

## BİRİNCİ BÖLÜM

### GİRİŞ

## İKİNCİ BÖLÜM

### DIŞ TİCARETE GENEL BAKIŞ

2.1. Uluslararası Ticaret .....	4
2.2. Dış Ticaret Kavramı ve Temel Unsurları .....	4
2.2.1. Dış Ticaret Kavramı.....	4
2.2.2. Dış Ticaretin Temel Unsurları .....	6
2.2.2.1. Dış Ticarete Taraflar .....	6
2.2.2.2. Dış Ticaret ile İlgili Kurum ve Kuruluşlar .....	9
2.3. Dış Ticarete İşlemler ve İş Akışları.....	10
2.3.1. İhracat İşlemleri .....	10
2.3.2. İthalat İşlemleri .....	13
2.4. Dış Ticarete Yapılan Sözleşmeler ve Önemi .....	16

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### DIŞ TİCARETTE RİSK VE RİSKLERE KARŞI ALINAN ÖNLEMLER

3.1. Risk ve Dış Ticaret .....	20
3.2. Dış Ticaret İşlemlerinde Karşılaşılan Riskler ve Alınan Önlemler.....	20
3.2.1. Ekonomik Riskler .....	21
3.2.1.1. Ticari Risk.....	21
3.2.1.2. Mali Riskler.....	22
3.2.2. Politik Risk .....	23
3.2.2. 1. Eximbank İhracat Kredi Sigortası .....	24

3.2.3. Kur Riski.....	27
3.2.3.1. Forward Sözleşmeler.....	28
3.2.3.2. Futures (Gelecek) İşlemleri.....	29
3.2.3.3. Opsiyonlar.....	29
3.2.3.4. Swap İşlemleri.....	30
3.2.4. Reklamasyon Riski.....	32
3.2.4.1. Reklamasyon Riskinin Yönetilmesinde Uluslararası Gözetim Şirketleri.....	33
3.2.4.2. Gözetim Şirketlerinin Verdiği Hizmetler.....	34
3.2.4.3. Gözetim Şirketlerinin İhracatçılara ve İthalatçılara Sağladığı Avantajlar.....	36
3.2.5. Dokümantasyon Riski.....	37
3.2.6. Doğal(Tabii) Riskler.....	41
3.2.7. Sosyo-Kültürel Riskler.....	42
3.2.8. Hasar Riski.....	43
3.2.8.1. Nakliyat Sigortalarında Teminat Türleri.....	44
3.2.8.2. Nakliyat Sigorta Poliçeleri.....	48
3.2.8.3. Nakliyat Sigortalarında Muafiyetler.....	50
3.2.8.4. Nakliyat Sigortalarında Riski Önleme İçin Dikkat Edilmesi Gerekenler.....	51
3.3. Dış Ticarete Teslim Şekillerinin (Incoterms 2010) Risk Yönüyle İncelenmesi.....	53
3.3.1. EXW (Ex Works – İşyerinde Teslim).....	55
3.3.2. FCA (Free Carrier – Tasıyıcıya Teslim).....	55
3.3.3. FAS (Free Alongside Ship – Gemi Yanında Teslim).....	56
3.3.4. FOB (Free On Board - Gemide Teslim).....	57
3.3.5. CFR (Cost and Freight – Mal Bedeli ve Navlun).....	57
3.3.6. CIF (Cost, Insurance And Freight – Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun).....	58
3.3.7. CPT (Carriage Paid To – Tasıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim).....	58
3.3.8. CIP (Carriage And Insurance Paid To – Navlun ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim).....	59
3.3.9. DAT (Delivered At Terminal – Terminalde Teslim).....	59
3.3.10. DAP (Delivered At Place – Yerde Teslim).....	59
3.3.11. DDP (Delivery Duty Paid- Gümrük Vergisi Ödenerek Teslim).....	60
3.4. Dış Ticarete Ödeme Şekillerinin Risk Yönüyle İncelenmesi.....	60

3.4.1. Peşin Ödeme (Advance Payment, Cash Payment) .....	61
3.4.2. Mal Mukabili Ödeme (Cash Against Goods) .....	63
3.4.3. Vesaik Mukabili Ödeme (Cash Against Documents).....	65
3.4.4. Akreditifli Ödeme (Letter of Credit – L/C) .....	68
3.4.4.1. Akreditif .....	71
3.4.4.2. Akreditif Türleri .....	73
3.4.4.2.1. Dönülebilir Akreditif ( Revocable Letter of Credit).....	73
3.4.4.2.2. Dönülemez Akreditif (Irrevocable Letter of Credit) .....	74
3.4.4.2.3. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed Letter of Credit).....	75
3.4.4.2.4. Teyitli Akreditif (Confirmed Letter of Credit).....	75
3.4.4.2.5. Devredilebilir Akreditif (Transferable Letter Of Credit) .....	76
3.4.4.2.6. Kırmızı Şartlı / Peşin Ödemeli Akreditif (Red Clause Letter of Credit).....	76
3.4.4.2.7. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause Letter Of Credit) .....	77
3.4.4.2.8. Rotatif / Döner Akreditif (Revolving Credit).....	77
3.4.4.2.9. Karşılıklı Akreditif (Back To Back Letter of Credit).....	78
3.4.4.2.10. İhtiyat (Garanti) Akreditifi (Stand-By Letter of Credit).....	78
3.4.4.2.11. Vadeli Akreditif (Deffered Letter of Credit).....	79
3.4.4.3. Akreditif Avantajları ve Riskleri.....	80
3.4.4.4. Akreditifte Bulunması Gereken Bilgiler .....	82
3.4.4.5. Akreditif Uygulamalarında UCP 600 ve Getirdiği Yenilikler .....	83
3.4.5. Kabul Kredili Ödeme.....	86
3.5. Dış Ticaretin Risk Odaklı Yönetimi.....	91

## **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**

### **LOJİSTİK VE LOJİSTİKTE RİSK YÖNETİMİ**

4.1. Lojistiğin Dış Ticaretteki Önemi.....	94
4.2. Lojistik Kavramı.....	94
4.2.1. Lojistik Süreçleri.....	96
4.2.1.1. Üretim Öncesi Lojistik (Tedarik Lojistiği) .....	98
4.2.1.2. Dahili İşlemler.....	100
4.2.1.3. Üretim Sonrası Lojistik .....	100
4.2.1.4. Geri Dönüş Lojistiği (Tersine Lojistik).....	104
4.3. Lojistik Faaliyetler ve Riskleri .....	106
4.3.1. Taşıma.....	106

4.3.2. Depolama ve Antrepo İşlemleri .....	107
4.3.3. Elleçleme .....	108
4.3.4. Paketleme.....	108
4.3.5. Katma Değerli İşlemler.....	110
4.3.6. Muayene ve Gözetim Hizmetleri.....	111
4.3.7. Sigortalama .....	111
4.3.8. Gümrükleme .....	112
4.3.9. Stok Yönetimi .....	113
4.4. Lojistikte Performans .....	114
4.5. Tedarik Zinciri Yönetimi.....	115
4.5.1. Tedarik Zinciri Tanımı Ve Ağ Yapısı.....	115

## **BEŞİNCİ BÖLÜM**

### **LOJİSTİK VE DIŞ TİCARETTE RİSK VE RİSKTEN KAÇINMA YOLLARI İLE İLGİLİ BİR ARAŞTIRMA**

5.1. Araştırmada İzlenen Yöntem.....	123
5.2. Araştırmanın Modeli ve Hipotezler.....	124
5.3. Araştırmanın Örnekleme.....	125
5.4. Araştırmanın Sınırları ve Kısıtları.....	125
5.5. Verilerin İstatistiksel Analizi.....	126
5.6. Araştırmadan Elde Edilen Bulgular ve Değerlendirilmesi Sektörel Dağılım	126

## **ALTINCI BÖLÜM**

### **SONUÇ ve ÖNERİLER**

<b>KAYNAKÇA .....</b>	<b>140</b>
<b>EKLER.....</b>	<b>152</b>
<b>ÖZGEÇMİŞ.....</b>	<b>157</b>

## KISALTMALAR

**GTİP:** Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon

**KKDF:** Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu

**AB:** Avrupa Birliği

**EFTA:** European Free Trade Association

**ÖTV:** Özel Tüketim Vergisi

**KDV:** Katma Değer Vergisi

**LPG:** Liquified Petroleum Gas

**CIF:** Cost, Insurance and Freight

**ICC:** Institute Cargo Clauses

**DDT:** Delivered Duty Paid

**EXW:** Ex Works

**FAS:** Free Alongside Ship

**FCA:** Free Carrier

**FOB:** Free On Board

**CIF:** Cost, Insurance And Freight

**CFR:** Cost and Freight

**CPT:** Carriage Paid To

**CIP:** Carriage And Insurance Paid To

**DAP:** Delivered At Place

**DAT:** Delivered At Terminal

**DDP:** Delivery Duty Paid-

**UCP:** Uniform Customs and Practice

**MTO:** Milletlerarası Ticaret Odası

**E-UCP:** Electronic- Uniform Customs and Practice

**UNCITRAL:** United Nations Commission on International Trade Law

**BM:** Birleşmiş Milletler

**TOBB:** Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

**CLM:** Council of Logistics Managment

**CSCMP:** Council of Supply Chain Management Professionals

**JIT:** Just in Time

**GPS:** Global Positioning System

**EDI:** Electronic Data Interchange

**ERP:** Enterprise Resource Planning

**RFID:** Radio Frequency Identification

**GPS:** Global Positioning System

**t.y. :** Tarih Yok



## TABLO LİSTESİ

<b>Tablo 4.1:</b> Tedarik Zinciri Optimizasyonunun İşletmeye Sağladığı Katma Değer.....	117
<b>Tablo 5.1:</b> İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri Sektörlere Göre Dağılımı.....	123
<b>Tablo 5.2:</b> Şirketlerin, Dış Ticaret İşlemleri Esnasında Karşılaşabilecekleri Riskler ve Bu Risklere Karşı Aldıkları Önlemler (%) .....	124
<b>Tablo 5.3:</b> Taraflar ve Hizmet Sağlayıcılar İçin Risk Değerlendirmesi (%)....	129

## ŞEKİL LİSTESİ

<b>Şekil 2.1:</b> İhracat İşlemleri Akış Şeması .....	8
<b>Şekil 3.1:</b> Vesaik Mukabili Ödeme İşlem Akışı .....	62
<b>Şekil 3.2:</b> Akreditifli İşlemlerde İş Akışı .....	69
<b>Şekil 4.1:</b> Inbound Lojistik Süreci .....	96
<b>Şekil 4.2:</b> Outbound Lojistik Süreci .....	98
<b>Şekil 4.3:</b> Tedarik Zinciri.....	113
<b>Şekil 4.4:</b> Klasik Tedarik Zinciri Yönetimi .....	114
<b>Şekil 4.5:</b> Tedarik Zinciri Bileşenleri .....	118
<b>Şekil 5.1:</b> Önlem Alınmayan Aşamalar ve Riskler.....	126
<b>Şekil 5.2:</b> Eğitim Alınan Aşamalar ve Riskler.....	126
<b>Şekil 5.3:</b> Pro. Danışmanlık Desteği Alınan Aşamalar ve Riskler.....	127
<b>Şekil 5.4:</b> Sigorta Yapılan Aşamalar ve Riskler.....	127
<b>Şekil 5.5:</b> Aşamalar ve Risklere Karşı Alınan Diğer Önlemler.....	128
<b>Şekil 5.6:</b> Firmaların Kullandıkları Bilgi Teknolojileri.....	130

## ÖZET

Ticaret sınırlarının daha da genişlemesiyle birlikte iç ticarete göre değişen işlemler, ticari taraflar, ulaştırma politikaları ve yöntemler, finansman gereklilikleri, ticaretle ilgili kuruluşlar gibi konuların yeniden gözden geçirilmesi ve daha sıkı takip edilmesi gerektiği düşünülmektedir. Dış ticarete işlemlerin teferruatlı ve karmaşık olması, alıcının uzak olması, alıcı ve satıcı döviz değerlerinin farklı olması, alıcının bulunduğu ülkenin gümrük düzenlemelerinin farklı olması ve daha birçok nedenden kaynaklanan risklerin bu süreçte iyi yönetilmesi gerekmektedir.

Yapılan çalışmada, globalleşmenin etkisiyle artık daha da önemli hale gelen dış ticaret ve bununla birlikte daha etkin kullanılması gereken lojistik süreçlerinde karşılaşılan risklerin tanımlanması ve riskler üzerine işletmelerin temel fonksiyonlarını daha etkin bir şekilde nasıl sürdürebilecekleri açıklanmaya çalışılmıştır.

Tez giriş ve sonuç bölümüyle birlikte altı bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde dış ticaret hakkında genel bilgiler verilirken, üçüncü bölümde dış ticarete karşılaşılan riskler ve risklere karşı alınan önlemler incelenmiştir. Dördüncü bölümde lojistik kavramı incelenmiş ve lojistik sürecinde karşılaşılan sorunlar ve dikkat edilmesi gereken hususlardan bahsedilmiştir. Beşinci bölümde ise dış ticaret işlemleri gerçekleştiren işletmelerin süreçteki riskleri nasıl yönettiğinin araştırılması amacıyla bir anket çalışması yapılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Dış Ticaret, Lojistik, Risk Yönetimi

## SUMMARY

Due to the enlargement of commercial borders it is thought that issues such as the transactions which may change according to domestic trade, commercial parties, transportation policies and methods, financing requirements and commercial institutions must be reconsidered and monitored more strictly. Risks arising out of the complexity and particularity of international trade transactions, the distant location of the buyer, the difference between the currencies of buyer and seller, the differences between countries' customs legislations and several other reasons are required to managed well.

In this study international trade which has become more important due to globalization and accordingly the logistic processes which are to be used more effectively are defined and within the consideration of existing risks the ways of how institutions can execute their basic functions in a more effective way are tried to be explained.

The thesis includes six chapters with entry and conclusion. In the second chapter general information about international trade is provided, and the third chapter includes the examinations of risks encountered in international trade and the precautions taken are carried out. In the fourth chapter logistics concept is examined and the problems encountered in logistics and the issues to be considered are emphasized. In the fifth chapter a survey is conducted in order to research the international trade operations and how the risks encountered in this process are dealt with.

**Key Words:** International Trade, Logistics, Risk Management

# BİRİNCİ BÖLÜM

## GİRİŞ

Son yıllarda, küreselleşme ve entegrasyon kavramlarının firmalar üzerinde büyük etkileri olmuştur. Firmalar artık rekabet ortamının yalnızca iç ticaretle sınırlı olmaması gerektiğini ve dış ticaret faaliyetlerine de yönelmek zorunda olduklarını görmüşlerdir. Oluşan bu geniş pazar içerisinde işletmelerin rakiplerine karşı rekabet güçlerini arttırmak adına ürettikleri mal ve hizmetleri, müşterilerine doğru yerde, doğru zamanda, doğru miktarda, doğru koşulda, doğru bilgiyle ulaştırma yeteneğine ve donanımına sahip olması gerekmektedir. Buna bağlı olarak da dış ticarete lojistik kavramının etkin bir şekilde yönetilmesi önem kazanmaktadır.

Firmaların üretim maliyetlerine pek fazla müdahale edemediği ve rakipler arasında maliyetlerin birbirine yaklaştığı bir ortamda, rekabet üstünlüğü sağlamak için lojistik süreçlerde yaratılacak farklar ile rakiplerin bir adım önüne geçmek mümkün olabilir. Sorunsuz lojistik hizmet, zamanında ve uygun fiyatlarla piyasada yer almak, yeniliklerin takibi ve esneklik gibi kriterlerin yakalanmasına bağlıdır.

Rakiplerle olan bu yarışın bir parçası olarak, özgün mal ve hizmet üretimi ve etkin bir pazarlama sistemi ile diğer ülkelere satış yapılması son derece önemlidir. Bu nedenle dış ticaret işlemleri ve etkin şekilde yönetimi, dış satım ve dış alım faaliyetleri gerçekleştiren işletmeler için son derece önemli bir hal almıştır.

İhracat ve ithalat faaliyetlerini içinde barındıran dış ticaret, ülkelerin dünyada etkin olma çabalarının ekonomik açıdan önemli bir unsuru olmaktadır. Bu çerçevede dış ticaret taraflarına fırsatlar sağlamaktadır. Bu fırsatların iyi bir şekilde

değerlendirilmesi için firmaların dış ticaret işlem tekniklerine, uluslararası ticari kurallara, dış ticaret mevzuatına hakim olmaları gerekmektedir.

İçerisinde belirsizlikler barındıran risk olgusu tüm hayatımızda var olduğu gibi dış ticaret işlemlerinde de kendisini hissettirmektedir. Dış ticaret işlemleri ile uğraşan firmalar farklı ülkelerdeki, farklı kültürlere ve farklı hukuk sistemlerine bağlı işletmelerle bir ticari ilişki içerisine girmektedirler. Ayrıca dış ticaret sürecine bankalar, taşıma şirketleri, sigorta şirketleri, gümrük müşavirleri gibi aracı hizmet sağlayıcılar dahil olmakta ve bu durumda taraflar arasındaki ilişkilerden kaynaklanan temel risk unsurlarının var olduğunun bilinmesi ve önlenmesi sağlıklı bir dış ticaret süreci için önem taşımaktadır.

Risksiz bir dış ticaret işlemi düşünülemez. Bu yüzden ilgili işlemlerin tarafları olan ihracatçı ve ithalatçılar üzerlerine düşen riskleri yok etmek ya da dağıtma çabası içerisinde olmaktadır. Dış ticaret süreci sırasında oluşabilecek risk faktörlerinin, risk yönetimi çerçevesinde ele alınması ve buna bağlı olarak çözüm önerilerinin sunulması bir zorunluluk haline gelmiştir. Bu sayede yurt dışına yapılacak satım veya yurt dışından yapılacak satın alım faaliyeti daha güvenli bir şekilde gerçekleşecek ve taraflar arasında gerçekleşebilecek bir hukuki uyuşmazlık süreci en başından kontrol altına alınmış olacaktır.

### **Araştırmanın Amacı**

Yapılan çalışmanın amacı; dış ticaret ile uğraşan firmaların dış ticaret işlemleri esnasında ve lojistik sürecinde karşılaştıkları konulardan hangilerine önem vermeleri gerektiği ve bu işlemler süresinde karşılaşılan riskleri hangi yollarla bertaraf edebilecekleri konusunda bir kontrol listesi oluşturabilmektir. Araştırmadan elde edilen bulgularla, işletmenin dış ticaret işlemlerinde ve lojistik süreçlerde

karşılaştığı risklerden, nelere dikkat ederek ve nasıl önlemler alarak, en az şekilde etkilenme yollarının gösterilmesi amaçlanmaktadır.

### **Araştırmanın Önemi**

Araştırma işletmelerin, dış ticaret sırasında dikkat edilmesi gereken işlem karmaşalarının takip edilebilir olması ve lojistik iş süreçlerinin etkinliği açısından önem taşımaktadır. Araştırma herhangi bir sektör ayrımı yapılmadan, ürün ve hizmet sunan işletmelere, rekabet ile değişen ve gelişen ticaret ortamında rakiplerine karşı nasıl ayakta durabileceklerinin yolu olan, dış ticaret ve lojistikte risk yönetimi konuları hakkında bilgi sağlamaktır. Risklerin doğru zamanda ve doğru şekilde ele alınması veya öngörülmesi, dış ticarete başarıyı getiren unsurlar içerisinde önemli rol oynayacaktır. Araştırma ileride yapılacak kapsamlı bir araştırma için rehber olabilecek “ön araştırma” niteliğindedir. Anket çalışmasıyla elde edilen bulgulardan yararlanarak işletmelerin dış ticaret ve lojistik risklerine karşı aldığı önlemler hakkında bilgiler ortaya konulmuş ve sonuçlarının olumlu ya da olumsuz şekilde değişiklik gösterdiğine ilişkin saptamalar yapılmıştır.

## İKİNCİ BÖLÜM

### DIŞ TİCARETE GENEL BAKIŞ

#### 2.1. Uluslararası Ticaret

Uluslararası ticaret, ülkelerin birbirleriyle yaptıkları ticaret anlamında olup makro ve mikro iktisadın uygulama alanıdır. Uluslararası ticaret, fiziki mal ve hizmetlerin ithalatı ve ihracatı arasındaki farkı ölçmektedir. Ödemeler dengesi düzeyi, ihracat ve ithalat miktarındaki değişiklikleri göstermesinin yanında dış ticaret eğilimine de işaret etmektedir. (Melemen, 2008, s.2).

Aynı zamanda uluslararası ticaret, bir firmanın hem bulunduğu ülke ile diğer ülkelere arasındaki hem de bulunduğu ülkenin dışındaki ülkelere yaptığı ticaretlerini kapsarken, dış ticaret sadece firmanın bulunduğu ülkeden diğer ülkelere yaptığı alım ve satımları kapsamaktadır.

#### 2.2. Dış Ticaret Kavramı ve Temel Unsurları

##### 2.2.1. Dış Ticaret Kavramı

Uluslararası ticaretin alt başlığı olan dış ticaret, ülkelerin birbirleri ile yaptıkları sadece mal hizmet ve hareketlerini kapsayan ihracat ve ithalat işlemlerinden oluşmaktadır. Dış ticaret kavramı yerine son yıllarda uluslararası ticaret kavramı da kullanılmaktadır. Ülkelerin dış ticaret yapmadan vatandaşlarının ihtiyaçlarını karşılamaları mümkün olmadığı için her ülke farklı oranlarda dış ticaret yolu ile birbirine bağımlı durumdadır. Hiç bir ülke ihtiyaçlarınının tümünü kendi başına üreterek gideremez. Bu yüzden kendi ülkesinde sahip olmadığı yeraltı

kaynaklarını, teknolojiyi, hammaddeyi, enerjiyi, kalifiye emek üretimini veya gıda ürünlerini ithal etmek zorunda kalmaktadır (Melemen, 2008, s.2).

Ekonomi yönünden dış ticaretin yapılma amacı, ülke içerisinde bulunmayan ya da bulunduğu halde maliyeti yüksek olan mal ve hizmetlerin dış ülkelere temin edilmesi ve ülke içinde fazla olan mal ve hizmetlerin dış ülkelere transferi ile refah seviyesinin yükseltilmesidir (Saatçioğlu, 2001, s.16).

Günümüzde bir çok ülke için ekonomik politikaların en önemli amaçlarından birisi, ihracatı ve yabancı sermaye girişlerini teşvik ederek döviz gelirlerini yükseltmektir. Bu nedenle ihracat, birçok ülke için döviz geliri sağlamanın temel kaynağı olmaktadır (Akat, 2008, s.202).

Dış ticaret, iç ticaret işlemi gibi alım satım şeklinde gerçekleşmektedir, ancak alıcı ve satıcıların iç ticari işleminden farklı olarak ayrı ülkelerde yer almaları nedeniyle, dış ticaret işlemi iç ticaret işlemine göre daha zor, masraflı ve fazla dikkat gerektiren bir işlem olmaktadır (Demir, 2002, s.10). Bu noktada dış ticaret ile iç ticaret arasındaki temel farklılıkların tespit edilmesi gerekmektedir.

- Dış ticaretin (mevzuat açısından) uluslararası bir nitelik taşıması (Kemer, 2005, s.14).
- Ülkeler arasındaki mesafelerden dolayı taşıma türlerinin yurt içinde yapılan ticarete göre çeşitli olması ,
- Ülkelerin kısıtlayıcı dış ticaret politikaları uygulaması (Kemer, 2005, s.14)
- Dış ticarete uluslararası anlaşma ve bankacılık sistemlerinin devreye girmesi (Melemen, 2008, s.11),



- Dış ticaret yapılan ülkenin ekonomik ve siyasi açılardan güvensiz bir yapıya sahip olma ihtimali,
- İşlemlerde farklı para birimlerinin kullanılmasından dolayı döviz kurlarında öngörülmeven değişikliklerin meydana gelmesi,
- İthalatçı ve ihracatçının başlangıçta birbirlerini tanımaması, farklı diller kullanması ve farklı kültürleri temsil etmesi nedeniyle yanlış anlaşılmanın olması gibi faktörler sayılabilir.

### 2.2.2. Dış Ticaretin Temel Unsurları

Dış ticaret işlemleri, alıcı ve satıcının karşılıklı görüşmeleri ile tamamlanabilecek basit işlemler değildir. Dış ticaret; mevzuatların ayrıntıları, eksiksiz doldurulması gereken belgeler, ilgili kurum ve kuruluşlardan alınması gerekli olan onay ve izinler ile çok kapsamlı bir işlemler bütünüdür. Bu yüzden, bu işlemler sırasında muhatap olunan kurum ve kuruluşlar, para akış sürecinde ihracatçı ve ithalatçının bankası dış ticaret işlemlerinde aktif şekilde rol oynamaktadır (Koban ve Keser, 2007, s. 13).

#### 2.2.2.1. Dış Ticarete Taraflar

Dış ticaret bünyesinde pek çok şahıs, kurum ve kuruluşu barındırsa da ön planda rol alanlar şunlardır (“Dış Ticaret İşlemleri”, (t.y.), s.59) :

**İhracatçı (Satıcı):** Ürettiği veya tedarik ettiği malı gümrük sınırı dışına çıkararak yurt dışına satan, bir ihracatçı birliğine üye ve gerçek usulde vergilendirmeye tabi, gerçek veya tüzel kişidir. İthalatçıya kendi ürettiği hammadde, mamul ve yedek parça satışını veya imalatçıdan satın alıp aracılık yaparak satışını ya

da hizmet sağlama işini gerçekleştirir. İhracatçı, dış ticaret yaparken, iç ticaretten farklarının yanı sıra şu faktörleri de göz önünde bulundurmalıdır;

- 1- Tahsilatın garanti altında olması veya minimum riskle gerçekleşip gerçekleşmeyeceği,
- 2- Mal tesliminin zamanında, sözleşmeye uygun miktarda ve hasarsız yapıp yapılamayacağı,
- 3- Üretilecek ihraç ürününün finansmanı. Bu durum kendi ürettiği malı ihraç edecek olan imalatçı/ihracatçı için geçerlidir. İhracatçı; ürününü üretmek için ürün geliştirme, hammadde, yedek parça, işçilik, enerji gibi maliyetlere katlanmak zorundadır. İhracatçı bunu kendi imkânlarıyla çözebilir ya da ilgili kurumlardan kredi alabilir. Bir diğer alternatif ise ithalatçıdan alınabilecek destektir.
- 4- İhraç ürünün aracı ihracatçısı olmak. İhracatçı bir aracı ise bu durumda imalatçıya ödemeyi yapamayacak durumda olabilir. İhracatçı malı ihraç edip ithalatçıdan tahsilatı yaptıktan sonra ödemeyi yapmayı teklif edebilir fakat imalatçı bunu kabul etmez ve malı teslim etmezse, ihracatçı ihracatı yapamayacak ya da zorlanacak demektir.

**İthalatçı (Alıcı):** İhracatçı ile yapılan anlaşma çerçevesinde, malı satın alarak bedelini ihracatçıya veya üçüncü bir kişiye ödeyecek olan taraftır. Hammadde, mamul ve yedek parça malların satın alınmasını, bunların komisyonculuğunu veya sektör için hizmet, montaj ya da başkalarına tekrar satış işini gerçekleştirir. İthalatçının “Dış ticaretin iç ticaretten farkları” konusunda belirttiğimiz faktörler dışında göz önünde bulundurması gerekli unsurlar şunlardır:

1- Malların teslimat garantisi,

2- Malların kalitesi

3- İthalat bedelinin finansmanı: İthalatçı ithal edeceği malların bedelini ödeyebilmek için gerekli sermaye sahibi olmayabilir. Bu durumda yapacağı ödemenin vadesinin, alacaklarının vadesinden uzun tutulmasını isteyebilir. Bu durum mümkün değilse, banka ve diğer finans kurumlarından kredi alma yoluna gidebilir veya ithal ettiği malları yurt içinde sattıktan sonra bedelini ihracatçıya ödeyebilir.

**İhracatçının Bankası:** İhracatçının, mal sevkiyatı sırasında gerekli olan belgeleri ithalatçının bankasına ulaştıran, ithalatçının mal bedelini ödenmesi için koyduğu şartları ihracatçıya bildiren, mal bedelini tahsil edip ihracatçı adına açtığı döviz tevdiat hesabında saklayan taraftır.

**İthalatçının Bankası:** İthalatçının, mal bedelinin ödenmesi için ihracatçıdan istediği belgeleri ve diğer şartları ihracatçının bankasına bildirip ilgili belgeleri ithalatçıya ulaştıran, ithalatçının ödeme talimatını yerine getirip onun adına ödemeyi yapan, hatta ithalatçı ödeme yapamayacaksa kredi hesabı açıp ithalatçı adına kendisi ödemeyi yapan taraftır.

**Gümrük İdaresi:** Seyahat eden yolcu beraberinde getirilen-götürülen şahsi eşyaların veya ihracat-ithalata ticarete konu olan malların ülke sınırlarından giriş-çıkışları sırasında denetimlerinin yapıldığı, gerekirse vergi ve fonların hesaplanıp tahakkuk ettirildiği kamu kuruluşlarıdır.

Ülkemizde gümrük idaresinden Gümrük Müsteşarlığı sorumludur. Müsteşarlık bu yetki ve sorumluluğunu merkez ve taşra teşkilatındaki idari birimler aracılığı ile yerine getirmektedir. Taşra teşkilatını oluşturan birimler, Gümrükler Başmüdürlüğüne bağlı iç ve giriş-çıkış gümrükleridir.

#### **2.2.2.2. Dış Ticaret ile İlgili Kurum ve Kuruluşlar**

Dış ticaret yapan kişi ve ya kurumların, dış ticarete konu olacak ürünlerin ticaretin yapılacağı ülkelere göre farklılaşan işlemlerde ve yükümlülüklerde birçok kurum ve kuruluşa başvurması gerekmektedir. Ayrıca ticaretin kolaylaştırılmasında ve ürünlerin geliştirilmesinde birçok kurum ve kuruluştan destek alınması da söz konusu olmaktadır. Bu kurumlar şu şekilde sıralanmaktadır (Koban ve Keser, 2007, s.14);

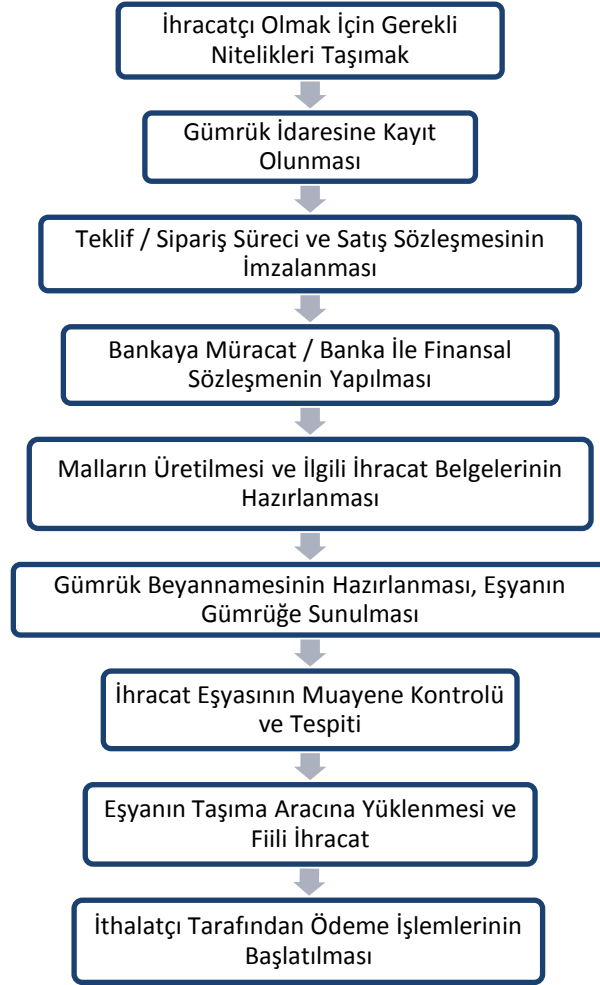
- Dış Ticaret Müsteşarlığı
- Gümrük Müsteşarlığı
- Hazine Müsteşarlığı
- Gümrük İdareleri
- İhracatçı ve İthalatçı Birlikleri
- İGEME (İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi)
- Ticaret ve Sanayi Odaları
- Ürün özelliğine göre belge alınması zorunlu olan bakanlıklar (Tarım ve Köy İşleri bakanlığı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı vb.)
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
- KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)

- Türk Eximbank (Türkiye İhracat Kredi Bankası)
- TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği)
- DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu- İş Konseyleri)
- TİKA (Başbakanlık -Türk İşbirliği ve Kalkınma Ajansı)
- TÜBİTAK (Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu)

### **2.3. Dış Ticarete İşlemler ve İş Akışları**

#### **2.3.1. İhracat İşlemleri**

İhracat, bir ülke sınırları içerisinde serbest dolaşımda bulunan malların ve hizmetlerin diğer ülkelere satılması anlamına gelmektedir (Şahin, 2007, s.4). Ürünün ihracata uygun şekilde kaliteli, uluslararası standartlara ve piyasa koşullarına uygun olarak üretilmesinden, yurt dışına pazarlanması, tanıtım ve reklamının yapılması, satım işleminin gerçekleştirilmesi, uygun ambalaj ve nakliye şeklinin belirlenmesi, ihracat yapılan ülkenin dış ticaret mevzuatına hakim olarak gerekli işlemlerin eksiksiz yapılması ve ürünün istenilen yere istenilen zamanda teslimine kadar uzanan aşamalardan geçmesi gerekmektedir (Melemen, 2008, s.59).



**Şekil 2.1: İhracat İşlemleri Akış Şeması**

**Kaynaklar:** Osman Barbaros Kemer, *Dış Ticaret Teknikleri, Teori - Uygulama*, 1. Baskı, İstanbul: Alfa Aktüel basım Yayın, 2005, s.68-86, S. Burak Arzova, *İhracat Hakkında Her Şey*, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2006, s.54.

Yukarıda gösterilen akışta önceden yer alan “ihracat bedellerinin yurda getirilme zorunluluğu” kaldırılmıştır. Bu çerçevede ihracattan elde edilen dövizler ilgililer tarafından serbestçe tasarruf edilebilmekte ve bu bedellerin döviz tevdiat hesaplarına alınması veya TL ye çevrilerek kullanılması mümkün olmaktadır (Hazine Müsteşarlığı, 2008, Madde 8).

İhracat yaparken izlenecek prosedürler, ihracat yapılacak ülkeye, şekline, ürüne, göre değişmektedir. Burada ihracat türlerine açıklık getirmek gerekmektedir. Mevzuatta yer alan ihracat türleri şunlardır:

**a. Serbest İhracat (Özelliği Olmayan İhracat):** Hiçbir merci veya kuruluşun iznine ya da tesciline ihtiyaç olmadan yapılan ihracattır. Bu tür ihracatta ihracatçılar, İhracatçı Birliklerine onaylattıkları gümrük beyannamesi ile birlikte doğrudan ihracatın yapılacağı gümrük idaresine başvururlar ( “Dış Ticaret Mevzuatı”, t.y., s.10).

**b. Kayda Bağlı İhracat:** Gümrük beyannamesinin fiili ihracattan önce ihracatçı birlikleri tarafından kayda alındığı ihracat şeklidir. İhracatçılar, gümrük beyannamesi ile birlikte ihracat yönetmelikleri ile belirlenen ilgili ürünlerin kaydı için ilgili ihracatçı birliklerine müracaat ederler. Bu birlikler gümrük beyannamelerini onayladıktan sonra üzerine kayıt açıklaması düşer ve gümrük idarelerine sunulması için ihracatçıya teslim eder. İhracatçı bu kayıt işlemi ile birlikte gümrük işlemlerini yerine getirir (Akat, 2008, s.231-232).

**c. Özelliği ihracat kapsamındaki ihracat türleri ise şunlardır:**

- Transit Ticaret: Alış ve satış bedelleri arasında ihracatçının lehine bir fark bulunması şartıyla yabancı menşeli malların transit veya doğrudan, ithalat ve ihracat rejim hükümlerine tabi olmaksızın ihraç edilmesidir. Transit ticaret talepleri bankalara yapılmakta ve transit ticarete tabii olan mallarla ilgili olarak ithalata ilişkin vergi ve fon tahsil edilmemektedir (Kemer, 2005, s.100-104).

- Konsinye İhracat: Kesin satışı daha sonra yapılmak üzere ülke dışındaki alıcılara, komisyonculara, ihracatçının yurt dışındaki şube ve temsilciliklerine mal gönderilmesidir (“Konsinye İhracat”, t.y.).

- Bedelsiz İhracat: Yurt dışından herhangi bir ödeme yapılmaksızın, ticari veya ticari olmayan amaçlar doğrultusunda malların yurt dışına çıkarılmasıdır.

- Geçici İhracat: Malı işlemek, tamir etmek, ambalajlamak veya diğer nedenlerle mamul, yarı mamul ve hammaddelerin yurt dışına geçici olarak gönderilmesidir.

- Reexport: İthalat rejimi çerçevesi içerisinde ithal edilmiş ve vergileri ödenmiş yabancı menşeli malların yeniden ihraç edilmesidir (Akat, 2008, s.236-240).

- Takas Yolu İle İhracat: Mal, hizmet veya teknoloji transferi bedelinin farklı bir mal, hizmet veya teknoloji transferi ile karşılanmasıdır (Kemer, 2005, s.116-117).

### **2.3.2. İthalat İşlemleri**

İthalat Yönetmeliğine göre, “Vergi numarasına sahip her gerçek ve tüzel kişi ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan kişiler ortaklıkları ithalat işlemlerini yürütebilir”.

Özel anlaşmalara dayanan ithalatta, kitap ve diğer yayınların ithalatında, ülkemizde düzenlenen uluslararası fuar ve sergilerde, Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından perakende satışına izin verilen malların ithalatında, vergi numarası sahibi olunması gerekmemektedir (Bozkurt, 2010).



Ülkemizde kamu ahlak, düzen veya güvenliği; insan, hayvan ve çevre sağlığının korunması veya sınai ve ticari mülkiyetin korunması amaçlarıyla mevzuat hükümlerince alınan önlemlerin kapsamı dışında kalan malların ithali serbest bırakılıp ithalat yapmak isteyen kişiler, ilgili mevzuat çerçevesinde almaları gereken belgelerle birlikte gümrük idarelerine başvurabilmektedirler (İGEME, 2006, s.152).

İthalat işlemlerinde ithal mal bedelleri yalnızca bankalar aracılığı ile yurt dışına transfer edilmektedir (Melemen, 2008, s.283). Ayrıca ithalat işlemlerinin vergi boyutu vardır. İhracat ve ithalata konu olan ürünlerin Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon numaraları bulunmaktadır. Gümrük mevzuatımıza göre ihracat ve ithalat işlemlerinde ilgili ürün için yapılacak tanımlama ve beyan bu numara ile yapılmaktadır. İthal edilecek ürünlerin gümrük vergisi miktarları GTIP numarası çerçevesinde belirtilen oranlar üzerinden tahsil edilmektedir.

İthalat işlemlerinde izlenecek prosedürler, alınması gereken vergi ve fonlar ithal edilen ülkeye ve ürüne göre değişebilmektedir. Bu çerçevede ithalat türlerinin ele alınması gerekmektedir.

*a. Bedelli (Normal) İthalat:* Bir ülkenin belirli bir ürünü para veya başka bir ürün/hizmet karşılığında satın alarak kendi gümrük sınırları içerisine sokması anlamına gelmektedir (Kemer, 2005, s.121).

*b. Bedelsiz İthalat:* Döviz transferi yapılmadan yurt dışında elde edilen ve yurt içine getirilmesi mecburi olmayan dış kazanç ve tasarruflarla satın alınan bazı şahsi ve ticari nitelikteki eşyanın ithal edilmesini ifade etmektedir. Bu ithalat türündeki vergi ve fonlar ithalat anında gümrük idarelerince tahsil edilmektedir (İGEME, 2006, s.154).

c. *Geçici İthalat*: Serbest dolaşıma girmemiş eşyanın ithalat vergilerinden tamamen ya da kısmen muaf olarak ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın, asli nitelikleri değişmeden kullanımından sonra yeniden ihraç edilmesine olanak tanıyan bir ithalat türüdür. Geçici olarak ithal edilen eşyanın, kullanımından doğan yıpranma dışında, herhangi bir değişim geçirilmeden, belirtilen süre sonunda yeniden ihraç edilmesi gerekmektedir (“Gümrük Genel Tebliği”, 2005). Fuar, sergi ve toplantı gibi faaliyetlerde kullanılmak üzere getirilen eşyalar bu koşulu sağlamaktadır.

Bahsedilen ithalat türlerinde de yer aldığı gibi ithalat işlemlerinde ihracattan farklı vergiler bulunmaktadır. Bu vergi ve fonlar şu şekildedir;

- Gümrük Vergileri: Gümrük yükümlülüğünün başladığı tarihte yürürlükte olan ve Gümrük Giriş Tarife Cetveli 'ne göre hesaplanan vergilerdir. Advalorem ve Spesifik olmak üzere iki tür gümrük vergisi bulunmaktadır. Türkiye’de ise advalorem (ithal edilen malın değeri üzerinden yüzde olarak alınmaktadır) tekniği kullanılmaktadır (Kaymakçı, Avcı ve Şen, 2007, s.51-53).

- Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu (KKDF): Mal mukabili, vadeli akreditif ve kabul kredili ödeme kapsamında yapılan ithalatlarda fatura bedelinin % 3’ ü oranındaki bir kesintidir (Öykü Grup, 2007, s.116).

- Tarım Payları: AB ve EFTA üyesi ülkelerden gelen tarım ürünlerinde kg, adet gibi miktarlar üzerinden alınan vergi paylarıdır. AB ve EFTA ile Türkiye’nin ticaret anlaşması olması, tarifelerin daha düşük uygulanmasına imkan vermektedir (Melemen, 2008, s.268).

- Özel Tüketim Vergisi (ÖTV): Lüks tüketim malları kapsamına giren ürünlerden (tütün, alkollü ve kolalı içecekler, akaryakıt ve doğalgaz, LPG, madeni yağlar, motorlu araçlar, beyaz eşyalar vb.) KDV matrahı üzerinden alınan vergi türüdür.

- Katma Değer Vergisi (KDV): İthalat işlemleri için gümrüklere ödenecek KDV matrahı; ithal edilen malın gümrük vergisine esas teşkil eden CIF kıymeti, ithalat sırasında ödenen her türlü vergi (gümrük vergisi dahil), fiili ithalata kadar yapılan diğer giderler ve ödemelerin toplamı şeklinde oluşmaktadır (Kemer, 2005, s.280-282).

#### **2.4. Dış Ticarete Yapılan Sözleşmeler ve Önemi**

Dış ticaretteki ihracat işleminde satıcı, mal veya hizmeti sözleşme gereklerine uygun şekilde alıcıya sunarken, alıcı da bu mal veya hizmetin bedelini satıcıya ödemektedir.

Dış ticaretteki ilişkilerin ilk aşamasında satıcı ile alıcı görüşerek belli bir mal veya hizmetin alışverişinin yapılması konusunda isteklerini ortaya koymaktadırlar. Her iki taraf arasında bir anlaşmaya ulaşıldığında yapılan sözleşme ile; satıcının sözleşme konusu malı hazırlayıp sevk etmesi ve karşılığında ödemenin hangi şekilde yapılacağı, risklerin karşılıklı olarak nasıl paylaşılacağı, ortaya çıkması muhtemel bir uyuşmazlığın çözümlenmesi için izlenecek yol ve esasların belirlenmesi konularının açıklığa kavuşturulması zorunludur (“Kambiyo ve Temel Dış Ticaret”, t.y.).

Türkiye’de yazılı sözleşmeye dayalı dış ticaret alışkanlığı yeterince gelişmemiştir. Genellikle proforma fatura ile işlemler gerçekleştirilmektedir. Fakat proforma faturanın uluslararası ticarete karşılaşılan uyuşmazlıklarda kanıt olarak

kullanılabilme niteliği yoktur. Ülkemizde dış ticaret yapan firmalar, karşı taraflar ile uzun dönemli ilişkilerin verdiği güven ve müşterilerinin kaybedilmemesi amacıyla yazılı bir sözleşme düzenlemeyi ihmal edebilmektedirler. Bu nedenle ticari, politik ve hasar vb. riskler ile karşılaştıklarında büyük kayıplar yaşamaktadırlar (Kemer, 2005, s.169).

Bu noktada özellikle; alıcı ve satıcının birbirileri ile ilk kez ticaret yapacak olması, ticari malların tutarının yüksek olması, üretiminin belli bir zaman sonra tamamlanacak olması, ülkeler arası uzaklıkların fazla olması gibi durumlarda taraflar arasında mutlaka bir sözleşmenin imzalanması gerekmektedir. Ayrıca ithalatçının finansal gücünün belirli bir oranda avans vermeye, peşin ödeme yapmaya veya akreditif açmaya yeterli olmaması veya bulunduğu ülkenin riskli bir alanda yer alması gibi durumlarda da sözleşmenin önemli olduğu görülmektedir (Melemen, 2008, s.33).

Satış sözleşmelerinin mutlaka yazılı olarak yapılması gerekmektedir. Yazılı sözleşmeler; tarafları bağlamalarının yanı sıra, herhangi bir anlaşmazlık durumunda da ispat niteliğindedir. Sözlü anlaşmalarda bu söz konusu olmamaktadır. Satış sözleşmelerinde tarafların haklarının şarta bağlanması zorunludur. Malların taşınmasında hangi tarafın ne tür yükümlülüğü olduğu, sözleşmedeki yükümlülükler yerine getirilmediği takdirde risklerin taraflar arasında nasıl paylaşılacağı, taşıma sırasında malların kaybolması ve hasar görmesi halinde riskin hangi tarafa ait olacağı hususları sözleşmede açık olarak belirtilmelidir (MEGEP, 2007, s.6).

Satış sözleşmesinde mutlaka yer alması gereken noktaları Melemen (2008) çalışmasında şu şekilde belirtilmiştir (s.35) :

- Ürün İsmi: Açık, anlaşılır ve benzer ürünlerden farklı yönleri ile yazılmalıdır. Biliniyorsa Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu Numarası da yazılmalıdır.
- Ürün Standart ve Teknik Özellikleri: Ürünün uluslararası bir standardı, kalite derecesi, sınıflandırması ve bilinmesi gereken teknik bir özelliği varsa belirtilmeli.
- Birim Fiyatı: Döviz türü ve teslim şekli ile beraber birim fiyatı ve ne kadar süreyle geçerli olduğu belirtilmelidir.
- Ürünün Toplam Miktarı
- Paketleme Şekli
- Ürün ve Koli Üzerindeki İşaretleme ve Etiketleme
- Ürün Garanti Süresi ve Yedek Parça
- Satış Sonrası Servis ve Eğitim
- Teslim Zamanı, Dönemi, Şekli ve Sigorta Masrafı
- Nakliye Aracı ve Yükleme Yeri
- Teslimde Gecikme Olursa Cezalar
- Ödeme Şekli ve Zamanı
- Ürünle İlgili Düzenlenecek Dokümanlar ve Onay Mercileri
- Gözetim Şartı ve Gözetim Şirketleri
- Mücbir Sebep Halleri: Sözleşme olmasına rağmen, vuku bulabilecek hangi olağanüstü olaylar, gelişmeler sözleşmede belirtilirse taraflar yükümlülüklerinden geçici veya tamamen kurtulabilirler.

- Tahkim Yeri: Sözleşmeye rağmen taraflar arasında meydana gelecek sorunların hangi ülke mahkemesinde hüküm verilecektir.
- Yükümlülükler Yerine Getirilmediğinde Cezalar
- Lisans ve İzinler: İsim hakkının ödenme şekli.
- İskonto ve Komisyonlar
- Tarafların İsimleri, Adresleri ve Yetkili Kişilerin İmzaları.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### DIŞ TİCARETTE RİSK VE RİSKLERE KARŞI ALINAN ÖNLEMLER

#### 3.1. Risk ve Dış Ticaret

Risk kavramı genel olarak; zarar, hasar, engel, kayıp olasılığı veya tehdidi ile içsel veya dışsal nedenlerden kaynaklanan diğer olumsuz durumlar olarak tanımlanmaktadır (“Risk”, t.y.). Diğer bir tanım olarak ise risk; ileride ortaya çıkması beklenen ama meydana gelip gelmeyeceği kesin olarak bilinmeyen olayları (başarısız planlar, verilen yanlış kararlar) ifade etmektedir. Bu açıdan bakıldığında risk, gelecekte gerçekleşmesi beklenen sonuçların gerçekleşmeme ihtimalini ifade etmektedir (Bolak, 2004, s.3).

Uluslararası pazara hızla yayılmak amacıyla dış ticaret işlemleri gerçekleştiren şirketler fırsat ve risklerini zamanında değerlendirmezler ise bu fırsatların pahalı sonuçlar doğurması kaçınılmaz olacaktır.

Dış ticarete ihracatçı ve ithalatçı arasına mesafelerin girmesi, başka ülkelerin yasalarının ve paralarının kullanılması, ticaret sürecine banka, gümrük, nakliye şirketi, sigorta şirketi gibi araçların dahil olması risk seviyesini arttırıcı unsurlar olarak görülmelidir. Bu nedenle dış ticaret sürecinde karşılaşılabilecek risklerin kontrol edilmesi, belirsizliklerin bertaraf edilmesi çerçevesinde uygun risk önleme enstrümanlarının belirlenmesi açısından faydalı olacaktır.

#### 3.2. Dış Ticaret İşlemlerinde Karşılaşılan Riskler ve Alınan Önlemler

### **3.2.1. Ekonomik Riskler**

Ekonomik risk, ekonomik çevredeki belirsizliklerin işletmelerin gelir ve karlılıklarında oluşabilecek olumsuzlukları ifade etmektedir. İşletmenin ekonomik çevresinde oluşabilecek riskler, işletme yönetiminin becerisine göre, işletme gelirini olumlu ya da olumsuz yönde etkileyebilmektedir (Hirschey ve L.Pappas, 1996, s.79).

İhracat yapılacak ülkedeki ekonomik risk unsurları, pazar büyüklüğü, ekonomik büyüme, nüfus, ülke nüfusunun kişisel harcamalarındaki değişim, sektörel büyüklükler, enflasyon oranları, ödemeler bilançosundaki açıklar, bütçe açıkları, faiz oranları ve döviz kurlarında beklenmedik değişikliklerdir. İhracat açısından ise bu unsurlar, ticari riskler ve mali riskler olmak üzere iki grupta incelenmektedir (Yıldıran, 2003, s.18-19).

#### **3.2.1.1. Ticari Risk**

Ticari riskler, dış ticarete ihracatçıların ticari şartlarda ya da taleplerindeki değişikliklerden, diğer bir ifadeyle, ticari işlemlerden doğan risklerdir (Tomanbay, 1998, s.99). Bu riskler, ithalatçının malı almaktan vazgeçmesinden, ticari belgelerdeki eksiklik ya da zamanında hazırlanamaması, malın istenilen nitelikte olmaması, alıcının iflasıyla birlikte tahsilatın yapılamamasından ve taşıma esnasında ortaya çıkabilecek sorunlardan kaynaklı olabilir. Satıcı bu riski ortadan kaldırmak adına, mallarını sigortalamalı veya malların teslimatını kendi ülkesinde yapma yolunu seçmelidir.

Ticari risklerde, ticaret şekli, alıcının finansal gücü, alıcı ile olan ilişkilerin niteliği, alıcının özel veya kamu nitelikli oluşu, yüklemenin kabul edilmemesi durumunda potansiyel kayıp, yükleme değeri, malın cinsi, kabul edilmeyecek



yükleme ihtimali, üzerinde önemle durulması gereken konulardır (Altaylı, 2008, s.146). Satıcıların karşılaştıkları ticari riskleri, Eximbank kredi ve sigortalarıyla ya da diğer yollarla düşük seviyelere indirebilmektedirler.

### **3.2.1.2. Mali Riskler**

Mali risk, fiyatlardaki dalgalanma veya değişme karşısında işletmelerin aktif veya pasiflerindeki değerlerinin değişmesi sorununu ifade eder. Değişim, ek vergi, fon veya gümrük vergisi , hisse senedi fiyatları, hammadde ve mamul fiyatları, faiz oranları ve döviz kurlarında meydana gelmektedir (Erdoğan, 1995, s.113).

İhracat ve ihracat sonrası işlemler açısından üç önemli risk unsuru söz konusudur. Bunlar, enflasyon, faiz oranı ve döviz kuru riskleridir.

Faiz oranı riski, bir mali kuruluşun piyasadaki faiz oranlarında olabilecek beklenmedik bir değişiklikten olumsuz etkilenme olasılığını ifade eder. Değişken faizli yükümlülüklerin gelecekteki para akımları üzerine yarattığı belirsizlik, faiz oranı riskini yaratmaktadır (Akgüç, 1997, s.107).

Faiz riskinin, borçlanalar için yüksek olması ihracatçıları olumsuz yönde etkilemektedir. İhracatın finansmanının pahalı olması nedeniyle, ihracatçı rekabet gücünü sürekli kaybetmektedir.

Enflasyon riski, fiyatlar genel seviyesindeki değişmelerin işletme varlık ve kaynakları üzerine olan olumsuz etkisidir ve satın alma gücünü etkiler. Enflasyon oranlarının yüksek olması ihracatçı açısından kısa dönemde, yerli paranın yabancı paralar karşısında, değerinin kaybolmasına neden olduğu için, faydalı olabilmektedir.

Fakat uzun dönemde, iktisadi istikrarın önemli unsurlarından biri olan, fiyat istikrarını bozarak, piyasanın işleyişini olumsuz yönde etkilemektedir.

Enflasyon dönemlerinde, işletmelerin ihracat planı hazırlamaları zorlaşmaktadır. Bu dönemde kaynakların pahalı hale gelmesi kaynak ihtiyacının önemini artırmaktadır. Para otoriteleri enflasyonun hızını kesmek için sıkı para politikaları izledikleri takdirde, finansal sorunlar daha da güçleşmektedir (Akgüç, 1998, s.39).

Bununla birlikte enflasyon, faiz riski getirdiğinden işletmeler esnek şartlarla değişken faizli kaynaklardan kredi kullanılmakta, değişken faizli tahvil ve benzeri menkul değerler çıkararak enflasyonun yarattığı değişimlere uyum sağlamaya çalışmaktadır (Akgüç, 1998, s.39).

İhracatçı masraflarını yerli para cinsinden, tahsilatlarını da yabancı para cinsinden yaptığı durumlarda sürekli fiyat artışları ile karşılaşmaktaysa, karlılığı devamlı azalacak ve ihracat yapma imkânları zorlaşacaktır.

Döviz kuru riski, döviz kurlarındaki dalgalanmalardan kaynaklanan ve dövizle işlem yapan işletme, kurum ve kişilerin zarara uğrama tehlikesini ifade eder (Seyidoğlu, 1999, s.138).

### **3.2.2. Politik Risk**

Ülkedeki ya da diğer ülkelerdeki hükümet değişikliklerine ve siyasal kararlara bağlı olarak finansal kurumların veya diğer işletmelerin değerindeki olumsuz değişikliklerdir (Parasız, 2000, s.90).

Aşağıdaki haller politik riskler içerisinde yer alır (“Politik Riskler”, t.y.).

- Savaş, iç savaş hali
- İhtilal
- İsyan, ayaklanma
- Alıcının ülkesinin ithal yasağı, ithalat izinlerinin iptali
- Alıcı bir devlet ya da devlet garantisine haiz bir kuruluş ise ödeme yükümlülüğünü yerine getirmemesi
- Transfer güçlüğü

İthalatçının ülkesinde yaşanan iç savaş veya ihracatçı ülke ile yaşanan savaş, rejimi değiştiren unsurların belirmesi nedeniyle oluşacak siyasi istikrarsızlıklar sonucu ödemede bulunulamaması veya gecikme yaşanması sonucunu doğurabilir (Arzova, 2006, s.545). Satıcı bu riski ortadan kaldırmak için Eximbank İhracat Kredi Sigortasından yararlanabilir. Yaptırılan bu sigorta ile ülke riskinden dolayı mal bedeli tahsil edilemezse Eximbank gerekli şartlar oluşması halinde tahsil edilemeyen ihracat tutarının % 90’ını ihracatçıya ödemektedir. Bazı ülkelerin kambiyo mevzuatının sıklıkla değişmesi ve diğer ülkelerin istikrarsız bir yapı sergilemesi, yaptırılacak İhracat Kredi Sigortası ile ortadan kaldırılabilir (Melemen ve Arzova, 2000, s.3).

### **3.2.2. 1. Eximbank İhracat Kredi Sigortası**

Eximbank ihracatçıyı hem ticari risklere karşı sigorta hizmeti hem de ihracatın finansmanı için piyasadan daha iyi kredi imkânı sağlamak için kurulmuş bir devlet bankasıdır. Eximbank ihracatı hem üretim aşamasında hem de ihracat sonrasında kredi vererek desteklemektedir. Eximbank ihracat kredi ve sigortalarından

yararlanmanın ilk şartı ihracat yapıyor ya da yapacak olmaktır. Verilen kredilerin piyasa şartlarına göre daha uygun olması ihracat yapmanın zorunlu olmasından kaynaklanır. İlk kez ihracat yapacak olan firmalar bu kredilerden yararlanabilir ve ilk ihracatları için ucuz bir fon kaynağı sağlamış olurlar. Ekonomisi güçlü olan ülkeler Eximbank ve benzeri kuruluşlara daha fazla kaynak sağlayarak ihracatçıları uluslararası piyasalarda daha rekabetçi hale getirmektedirler (Melemen, 2008, s.377).

Türk Eximbank', bu amaç doğrultusunda ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri, nakdi ve gayri nakdi kredi, garanti ve sigortalarla desteklemektedir. Türk Eximbank'ın, diğer ülke kuruluşlarından farkı kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olmasından kaynaklanmaktadır (Melemen, 2008, s.377-378).

#### *Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı*

Bu program çerçevesinde ihracatçıların, Eximbank'ın Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Ülke Şartları ve Prim Oranları Listesi dahilinde sigorta kapsamında bulunan ülkelerdeki alıcıları ile imzalayacağı imalat ve satış sözleşmelerine konu olan işlerin yerine getirilmesi amacıyla yapılan harcamalar sigorta altına alınmaktadır. İhracatçıların bir yıl içinde, Türk Eximbank tarafından kapsama alınan ülkelerdeki çeşitli alıcılara yapacağı azami 360 gün vadeli tüm sevkiyatlar ticari ve politik risklere karşı sigortalanmaktadır. İhracat Kredi Sigortası yönetiminde dikkat edilen, uygun risk dağılımının sağlanmasıdır. Tüm sevkiyatların sigortalanması ile sigortalıların hem düşük hem de yüksek riskli alıcı ve ülkelere gerçekleştirdiği ihracat işlemlerinin aynı poliçe kapsamına dahil edilmesi ile birlikte uygun risk dağılımı sağlanmakta ve buna bağlı olarak prim oranları asgari düzeylerde tespit edilmektedir ("Kısa Vadeli İhr.", t.y., s.6).

Ticari riskler kapsamında; ithalatçının iflas etmesi, ithalatçının borçlarının ödenmesi ile ilgili mahkeme veya yetkili bir organ tarafından tüm alacaklıları içeren kısıtlayıcı bir karar alınması gibi risklere sigortalanmakta ve ithalatçının borç ödemekten acze düştüğünün ihracatçı tarafından belgelenmesi halinde tazminat ödemesi yapılmaktadır (“Kısa Vadeli İhr.”, t.y., s.6).

Politik riskler kapsamında ise, ithalatçının kontrolü dışında ülke hükümetinin Türkiye’ye yapılacak olan döviz transferini önleyen herhangi bir karar alması, ithalatçı ülke ile Türkiye arasında savaş çıkması, ithalatçının ülkesinde savaş, ihtilal vb. olayların meydana gelmesi gibi riskler kapsamaktadır. Bu program kapsamı içerisinde üstlenilen ticari veya politik risklerden kaynaklanacak zararlara ilişkin tazmin oranı en fazla % 90’dır (“Kısa Vadeli İhr.”, t.y., s.6).

#### *Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı*

Bu programlarda ise orta ve uzun vadeli mal ve hizmet ihracatını içerip, ihracatçı firmaların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme şartıyla yapacakları, yerli katkı oranı asgari %60 seviyesindeki sermaye mali ihracatından doğacak alacakları sigorta teminatı altına alınmaktadır. Zarar tazmin oranı %80 - %95 aralığında belirlenmiş olup, zararın kesinleşmesi için gereken bekleme süresi 6 aydır (“İhracat Kredi”, t.y.).

Orta ve uzun vadeli kredi sigorta programları çeşitli kategorilerde incelenmektedir. Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Politik Risk Programı; ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları ihracatlarından kaynaklanan alacaklarını sevk sonrası dönemde ortaya çıkacak politik risklere karşı güvence altına almayı hedeflemektedir. Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Kapsamlı Risk Programında ise bu

program ile sağlanan desteğin genişletilerek ticari risklerin de sigorta teminatı altına alınması amaçlanmaktadır (“Orta ve Uzun Vadeli”, t.y.).

### **3.2.3. Kur Riski**

Döviz kurlarındaki değişmeler, dış ticaretle uğraşan firmaların elde edeceği dövize bağlı olan alacak ve borç akımlarının yerli para cinsindeki değerlerinde beklenmeyen değişikliklere neden olmaktadır. Bu durum ise dış ticaret işlemleri gerçekteşiren şirketlerin beklenen karlılıklarında büyük olumsuzluklara yol açmaktadır ve karşılaşılan bu olumsuzluklar için belirli önlemlerin alınması gerekmektedir.

Kur riski; bir işletmenin bilançosunun aktif veya pasifinde aynı tutarda ve cinsten döviz bulunmamasından kaynaklanan zarara uğrama olasılığını ifade etmektedir ve işlem etkisi yönüyle önemlidir (“Risk Yönetimi”, t.y.).

İşlem etkisi; döviz kuru hareketlerinin beklenen nakit akışı üzerinde doğrudan yarattığı kar ve zarar olasılığıdır. Bunun sonucunda işletme açısından karlı olabilecek bir işlem zararlı sonuçlanabilmektedir. Bu yüzden hızlı kur değişimlerinin dış ticareti olumsuz yönde etkilediği söylenebilir (Erdoğan, 1995, s. 120-121).

İthalat ve ihracat ile uğraşan işletmelerin karşı karşıya buldukları kur riskinin büyüklüğü döviz pozisyonu ile ölçülmektedir. Döviz Pozisyonu ise Döviz Alacakları ve/veya Stoku - Döviz Borçları formülü ile belirlenmektedir. Eğer döviz pozisyonu  $> 0$  ise, bu uzun döviz pozisyonu anlamına gelir ve bu durumda döviz kurundaki artış, firmanın karlılığını arttıracaktır. Fakat firma, dövizin düşeceğini bekliyorsa, uzun döviz pozisyonunda bulunmak firmanın aleyhine olacaktır. Eğer döviz pozisyonu  $< 0$  ise, bu kısa döviz pozisyonudur ve döviz kurundaki bir artış,

işletmeyi zarara uğratacaktır. Ancak dövizin düşeceğinin beklenmesi durumunda işletmenin kısa döviz pozisyonunda olması lehine olmaktadır. Eğer döviz pozisyonu = 0 ise (ayrıca döviz alacakları ve borçları arasında vade farkı yoksa) herhangi bir kur riski ile karşılaşılmayacaktır (Bedestenci ve Canitez, 2008, s.285).

Döviz piyasalarında yaşanabilecek belirsizlik ve dalgalanmalar sonucu dış ticaret firmaları için oluşabilecek kur risklerine karşı korunma yöntemlerine hedging adı verilmektedir. Sözcük anlamı "korunma" olan "hedging" küçük maliyetler ile büyük bir zarardan kaçınabilme mantığına dayanan vadeli işlemleri ifade etmektedir (Onursal, t.y.). Döviz kurlarındaki ani değişiklikler nedeniyle firmalar riskten korunmayı veya kaçınmayı stratejilerinin bir parçası haline getirmeye başlamışlardır. Hedge etme; ithalatçı, ihracatçı ve diğer aracı kurumlar tarafından kullanılacak bir yöntemdir. Hedging kapsamında dış ticaret işlemlerinden elde edilmesi beklenen kazançtan sapmalar meydana getiren kur riskleri finansal türev ürünler kullanılarak yok edilmektedir. Türev ürünler, faiz oranı, döviz kuru ve fiyat risklerinden korunmanın yanı sıra arbitraj ve spekülasyon amacıyla da kullanılabilir (Kaya, 2008, s.297).

Riski önleme yönüyle incelenecek temel türev ürünler Forward, Futures, Opsiyon ve Swap sözleşmeleridir.

### **3.2.3.1. Forward Sözleşmeler**

Forward işleminde ihracatçı, bankası ile ileri bir tarihte alınacak dövizleri için kur pazarlığı yapar ve gelecek olan dövizlerin kurlarını sabitler. Diğer bir deyişle, dövizlerin geleceği tarihteki kurları önceden belirleyerek finansman akışını ona göre düzenler. Dövizlerin geldiği tarihte eğer kurlar daha önceden sabitlenen kur altında

kalırsa firma kar, banka ise sabitlenen kurlardan gelen dövizleri bozmak zorunda kalacağı için zarar edecektir. Kurlar sabitlenen değerin üzerinde çıkarsa banka kar edecektir. Forward işleminde ileriye yönelik kur tahminlerinde tutarlılık önemlidir. Forward işlemi ileri bir tarihte ödemesi yapılacak borçlar için de kullanılabilir (Melemen ve Arzova, 2000, s.4).

### **3.2.3.2. Futures (Gelecek) İşlemleri**

Futures kontratı; belirli bir miktar para birimini, belirlenen gelecek bir tarihte, önceden belirlenmiş koşullarda teslim etme anlaşması olarak tanımlanabilir. Over-the-counter, yani tezgâh üstü işlemler olarak adlandırılan futures işlemler forward işlemlerden farklı olarak, organize bir piyasada alınıp satılan standartlaşmış kontratlarla yapılan işlemlerdir. Bu piyasalarda hedging yapan kişilerin asıl amacı fiziki teslimat değil, spot ürünün fiyat riskine karşı hedging sağlamaktır.

Futures sözleşmelerinin süresi bittiğinde, borsa tarafından döviz alıcısına gerekli miktar, ulusal para cinsinden ödenir. İşlemci dövizini, o günkü anında satış piyasasından teslim alır. Sürenin bitimini beklemeden de sözleşme sona erdirilebilir. Elinde dolar alış sözleşmesi bulunan kişi, bunu ulusal paraya dönüştürmek istediğinde, kalan süre için borsadaki bir broker'a sat talimatı vererek bu işlemi sonlandırabilir. Futures piyasalarında, döviz kurlarında izin verilecek dalgalanma marjı da sınırlanmıştır. Bir günde % 1, makul bir sınırdır (Karluk, 2002, s.354-355).

### **3.2.3.3. Opsiyonlar**

Opsiyon, belirli bir değer üzerinde belirli bir tarihten (vade) önce ve peşin olarak belirlenmiş bir fiyattan işlem yapma hakkını ifade eder. Opsiyonu satın alan



(hamil) bu hakkı elde ederken opsiyon satıcısı tarafında söz konusu değeri satıcıya teslim etmekle yükümlüdür(Polat, 2008, s.257).

Opsiyonlar, ortaya çıkabilecek olumsuz gelişmelerden korunmak, bunun yanı sıra olumlu gelişmelerden de yararlanabilme olanağını sağlayan finansal türev ürünü olarak, riski ortadan kaldırmak yerine, onu yönetme olanağı vermektedir. Opsiyon sözleşmelerin en önemli özelliği, alma ya da satma hakkının sağlanması ve bu hakkın kullanılıp kullanılmamasının ise opsiyon alıcısının tercihine bağlı olmasıdır (Bolak, 2004, s.163). Opsiyonu elde eden taraf karşı tarafa bir opsiyon primi ödemek zorundadır. Bu prim, sözleşmeden yararlanılsa da yararlanılmasa da opsiyonu satın alan tarafın yükleneceği bir maliyettir. Burada opsiyon sahibi sınırsız kar olanaklarına sahip bir pozisyon elde ederken, sadece ödediği opsiyon primi kadar bir maliyet yüklenmektedir. Opsiyonlar, döviz, faiz, hisse senedi, tarımsal mallar gibi ekonomik varlıklar üzerinde yapılmaktadır (Onursal, 2003, s.13-14 ).

Opsiyonlar, Amerikan ve Avrupa opsiyonları olmak üzere 2 şekilde olabilmektedir. Avrupa opsiyonları sadece vade tarihinde kullanılabilirken, Amerikan opsiyonları vade tarihine kadar herhangi bir zamanda işleme konulabilmektedir. Amerikan tipi opsiyonlar daha esnek olduğundan, Avrupa tipi opsiyonlara göre daha yüksek prim ödenmektedir (“Risk Yönetimi”, t.y.).

#### **3.2.3.4. Swap İşlemleri**

Swap kelimesi, değiş-tokuş/takas anlamına gelmektedir. Swap işlemleri gelecekteki bir yükümlülüğün farklı özellikteki başka bir yükümlülükle değiştirilmesini ifade etmektedir. Daha açık şekliyle swap işlemleri, ilgili iki tarafın

ödemeleri karşılıklı, anlaşarak takas ettikleri sözleşmeleri ifade etmektedir (Polat, 2008, s.256).

Swap işlemlerini; bankalar, işletmeler, sigorta şirketleri, uluslararası finans kurumları gibi kuruluşlar tarafından kullanılmaktadır. Bunlar, faiz ve kur riskinden korunmak, borçlanma maliyetlerini düşürmek, veya kazanç sağlamak gibi nedenlerle, swap işlemlerini kullanmaktadırlar. Bir swap işleminde tarafları bir araya getiren, bu konuda uzmanlaşmış aracılar veya swap bankaları bulunmaktadır.

Swap işlemlerinde temel amaç, faiz oranları ile döviz kurlarındaki dalgalanmaların yarattığı riski yönetmektir. Swap işlemleri, farklı kuruluşların, farklı mali piyasalardaki değişik kredi değerliliklerine bağlı olarak, farklı kredi şartları ile karşı karşıya kalmalarından kaynaklanmaktadır. Böylece, bahsedilen farklılıklardan, swap işlemine taraf olan işletmelerin her birinin yararlanması söz konusu olmaktadır (Kaya, 2008, s.316-317).

Swap işlemleri, genelde bankalar ile müşterileri ve bankalar ile bankalar arasında yapılmakta olup, en yaygın kullanılan swaplar, faiz ile döviz swaplarıdır.

Faiz swapı, sabit faizi değişken faize, değişken faizi sabit faize çevirmek şeklinde faiz ödemelerinin niteliğini değiştirerek borç ödemelerinin yapısını değiştirme işlemidir. Faiz swapı ile kredi değerliliği farklı iki işletmenin aynı tutarda, fakat faiz oranları değişik olan borçlarının gerektirdiği ödemeleri belli bir sürede değiştirilmektedir (Onursal, t.y., s.12).

Döviz swapı ise, bir para birimi üzerindeki borç tutarı ve bu borcun faizinin, bir başka para birimi üzerindeki aynı miktardaki borç tutarı ve borç faizinin birbiriyle değiştirilmesi işlemidir. Bunun için, taraflar farklı dövizlerin faiz ödemelerinin

periyodik olarak el değiştirmesi ve önceden belirlenen bir kur üzerinde belli bir vade sonunda anaparaların değişimi konusunda anlaşmaktadırlar. Vade sonunda taraflar kur değişikliklerinden doğacak riske karşı kendilerini korumuş olmaktadır (Bedestenci ve Canitez, 2008, s.311).

Dış ticarete firmaların kur riskini yönetebilmesinin temelinde risk aktarımı bulunmaktadır. Türev piyasalarda kur riskleri, piyasadaki bir başka kişiye ve kuruma aktarılmaktadır. Özellikle, finansal türev sözleşmeleri ile ilgili firmalar ileriki bir tarihte gerçekleşecek bir işlem için döviz kurunu sabitleyebilirler. Maliyet açısından açıklanan türev ürünler içinde ihracatçılar ve ithalatçılar açısından bir değerlendirme yapıldığında, forward piyasada işlem yapmanın döviz kuru riskinden korunmada en düşük maliyetli yol olduğu görülmektedir.

Türkiye'de faaliyet gösteren büyük snai ve finansal kuruluşlar, döviz kuru riskinden korunma tekniklerini etkin şekilde kullanırken, ihracat ve ithalat yapan orta ölçekli işletmelerin birçoğu söz konusu teknikleri kullanmamaktadırlar. Bunun nedenleri; söz konusu tekniklerin karmaşıklığı sebebiyle anlaşılmasının zor olması, teorik ve pratik bilgi gerektirmesi, finansal kuruluşlarla ve işletmeler arasında yeterli bilgi akış veya tanıtımının olmamasından doğan hizmet eksikliği olarak değerlendirilmektedir (Kaya, 2008, s.332-335).

#### **3.2.4. Reklamasyon Riski**

Reklamasyon riski; ithalatçının satın aldığı mal kalitesi hakkında itirazda bulunma (malın kalite ve özelliklerinin imzalanan sözleşme hususlarına aykırı olduğu iddiası) ve ihracatçıdan malın fiyatında indirim yapmasını talep etme veya ödemediğn tamamıyla kaçınması riskini ifade etmektedir.

İhracatçılar için büyük sorun yaratabilecek bu riskin yönetilmesi önem taşımaktadır. Bu çerçevede mal ile ilgili olarak yapılacak kalite kontrol, malın ithalatçıya tesliminden önce kalitesinin belirlenmesi açısından önem taşımakta olup, üretici ve ihracatçı açısından malın sevki öncesi veya ithalatçıya tesliminden hemen önceki durumun belirlenmesini sağlamaktadır. Bu süreç esnasında istenen kaliteye sahip olmayan malın sevkiyatı engellenerek malın sonradan geri gönderilme, düşük fiyatla satışı gibi sorunların ortaya çıkma olasılığı büyük ölçüde önlenmektedir (Onursal, 2000, s.615).

Uluslararası gözetim şirketleri tarafından malların kalite ve kontrolünün yapılarak durumunun bu kuruluşların düzenleyecekleri raporlarla belirlenmesi, ihracatçı ve ithalatçıya güven duygusu sağlamakta ve satış sonrasında yapılan teslimatta yaşanabilecek reklamasyon riski en düşük düzeye indirilerek yönetilebilmektedir.

#### **3.2.4.1. Reklamasyon Riskinin Yönetilmesinde Uluslararası Gözetim Şirketleri**

Gözetim şirketleri; uluslararası ticari kuralların gereğince, mevzuat, satış sözleşmesi veya akreditifler doğrultusunda tartı ve analiz yapılması zorunlu bulunan durumlarda, ticarete konu olan malda aranan özelliklerle ilgili kalite kontrol işlemlerini yapan, bu işlemlerle ilgili raporları düzenleyen, işlemleri gerçekleştirmek için her türlü laboratuvarı kuran ve işleten, tüm bunların sonucunda ithalat ve ihracat işlemlerinde koordinasyon sağlayan bağımsız aracı kuruluşlardır (Akat, 2008, s.242).

Gözetim şirketleri, kalite kontrol ve miktar işlemleri yapmanın yanısıra, istenen sertifikaları düzenleyen ve durumu raporlayan kuruluşlar olarak uluslararası ticarete yer alan önemli aracı şirketlerdir. Türkiye’de gözetim şirketleri, yasalardan

kontrolü altında bulunan ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Dış Ticarete Standardizasyon Genel Müdürlüğü'nden izin alınarak kurulabilen şirketlerdir (Öykü Grup, 2007, s.59).

### **3.2.4.2. Gözetim Şirketlerinin Verdiği Hizmetler**

Dış ticaret işlemlerinde; mevcut olan reklamasyon riski hesaplanarak analizi yapılır ve sonra gözetim firmaları tarafından riski yönetmek amacıyla sorumluluğun el değiştirdiği noktalarda durum belgelendirmeleri gerçekleştirilir (Aksoy, 2008). Bu noktada ithalatçının istediği malın sevki öncesi ve/veya sonrasında, söz konusu malın sözleşmede ve standartlarda öngörülen koşullara ne ölçüde uyduğunun belirlenmesi, doğabilecek anlaşmazlıkların önlenmesi ve gerektiğinde yeniden fiyat düzenlemesine gidilmesi açısından ihracatçı ve ithalatçılar açısından son derece faydalıdır (Gürsoy, 2006, s.4).

Gözetim şirketlerinin amacı, alıcı ve satıcı arasında daha az anlaşmazlık çıkmasını sağlamak ve çıkabilecek anlaşmazlıklara çözüm getirmektir. Bunu sistemli bir çalışma sonucu malların sözleşmeye uygunluğunu, düzenlenmesi yasal bir zorunluluk olmayan, Gözetim Belgesi (Inspection Report) ile belgeleyerek yapmaktadırlar (Durukanoğlu, 2006, s.142). Fakat ithalatçı ithal edeceği malın ülkesinde standardizasyona tabi olması halinde ve standartlara uymanın yanısıra bir kalite arıyorsa ilgili belgenin ihracatçı tarafından düzenlenip diğer belgelerle birlikte tarafına gönderilmesini isteyebilmektedir (Kemer, 2005, s.409).

. Gözetim şirketleri; dökme ürün ve mamullerin üretimi aşamasında da miktar tespiti, kalite tespiti ve müşavirlik hizmetleri verirken, bu malların satış ve sevkiyatı

sırasında ise gözetim, miktar denetimi, kalite ve temizlik denetimi, ağırlık ve kalite garanti hizmetleri de vermektedir (Onursal, t.y.).

Gözetim şirketleri için Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu bazında tespit edilmiş ilgili alanlar dâhilindeki tüm maddeler için örnekleme, depolama ve stok kontrolü ile sevkiyat sonrasında yükleme, boşaltma işlemlerine ilişkin prosedürleri yerine getirmektedirler. Bunların yanı sıra, sınırlı olanaklarla çalışan işletmelerde, üretim sırasında yapılması gereken ek hizmetler de verilmektedir.

Bu doğrultuda yapılan fabrika gözetimi ile mevcut makineler, üretimdeki kalite standartları, teknolojinin yeterliliği, kalifiye eleman gibi kriterler yerinde incelenerek sipariş konusu mamulün bu fabrikada üretilip üretilmeyeceği denetlenmektedir. Yükleme denetimi hizmetleri ise yüklenen malların, üretimleri sırasında gözetim şirketince denetlenen mallar ile aynı olduğunun saptanmasına yapmaktadır (Gürsoy, 2006, s.5).

*Gözetim şirketleri, ayrıca sigorta konusunda da şu hizmetleri vermektedirler:*

Paketleme, depolama ve yükleme işlemleri sırasında gözetim şirketleri yapacakları denetimle sigorta şirketinin koyduğu şartlara uyulup uyulmadığı hususunda risk değerlendirmesi yapmaktadırlar. Ayrıca sigorta şirketleri mal sevkiyatındaki hasar ve kayıpların minimuma indirilmesini garantiye almak amacıyla malın yüklendiği noktadan varış noktasına kadar bir gözetim şirketinin denetiminde olmasını ihracatçı firmadan talep edebilmektedirler (Onursal, 2000, s.617).

Dış ticarete üründen kaynaklanmayan risklerin gözetimi de önem arz etmektedir. Bunların başında malların taşınması için gerekli gemilerin kiralanması sürecinde kira sözleşmelerine uygunluk ve geminin yükleme öncesi durum tespitinin

yapılması gelmektedir. Burada öncelikle geminin tanklarında bulunan yakıt ve yük taşıyan ambarlarda hasar durumu kontrol edilir (“Uluslararası Gözetim Raporu”, t.y).

### **3.2.4.3. Gözetim Şirketlerinin İhracatçılara ve İthalatçılara Sağladığı Avantajlar**

Uluslararası gözetim şirketleri, meydana gelebilecek reklamasyon riskini azaltmanın yanısıra ilgili malın alım-satım sözleşmesindeki niteliklerin dışında olması halinde, bu malların ihracını baştan engelleyerek sonradan geri gelmesine ve gereksiz masraflara girilerek, tarafların zaman ve para kaybına uğranmasına engel olmaktadır.

Satış bedelinin büyük bir kısmının tahsil edilmesinde etkisi büyük olan gözetim şirketleri, ithalatçının yapabileceği itirazlara karşı, ihracatçının uyuşmazlıklarla karşılaştığında delil olarak kullanabileceği geçerli bir gözetim raporu hazırlamaktadır (Kemer, 2005, s.409).

Gözetim şirketlerinin düzenlediği uluslararası gözetim belgeleri, malın pazarlanma şansını da büyük oranda artırmaktadır. Böylelikle ihracatçı, gözetim şirketinin iç ve dış piyasalardaki etkinliğinden faydalanarak ürünlerine yeni pazarlar bulabilme imkânı sağlayabilmektedir.

Gözetim faaliyetleri, ithalatçı açısından bakıldığında ise ticari riski azaltıcı bir etkiye sahiptir. Gözetim raporu taraflarca hazırlanan sözleşmede sipariş verilen ve satın alınacak malın, miktar, kalite, etiketleme, ambalajlama, yükleme ve taşımanın şartnameye uygun bir şekilde tamamlandığını garanti etmektedir.

Alıcı ve satıcı arasında imzalanmış sözleşmede belirtilen şartlara uyulmaması durumunda ithalatçı fiyat düşürme ve akreditifli ödeme şeklinde belirtileceği gibi bankası aracılığı ile rezerv uygulama imkânı bulabilmektedir. Gözetim raporu bu açıdan hem ithalatçı hem de ihracatçı için, yeni fiyat tespitinde de etkili olabilmektedir (Gürsoy, 2007, s.6). Ancak burada ithalatçı açısından dikkat edilmesi gereken bir husus mevcuttur. Gözetim Raporu, yükleme limanında ve yükleme işlemlerinden önce hazırlanmaktadır. Nakliye sırasında ürünün kalitesinde bir değişiklik olması halinde ve boşaltma limanında bu durum tespit edildiğinde, ithalatçı hazırlanmış olan Gözetim Raporu'nu öne sürerek ihracatçıdan bir talepte bulunamaz. Bu durumda ithalatçının başvurması gereken tek kurum sigorta şirketleri olmaktadır (Akın, 2004, s.155).

### **3.2.5. Dokümantasyon Riski**

Dış ticaretteki işlem süreçlerinde meydana gelebilecek düzensizlikler nedeniyle çıkabilecek finansal kayıplar olarak tanımlanan belirli operasyonel riskler bulunmaktadır. Bunlar; personel, teknik, organizasyon ve yasal riskler şeklinde sınıflandırılmaktadır (Bolak, 2004, s.12). Bu çerçevede dokümantasyon riski, yöneticilerin ve personelin yetersizliğinden ve ihmallerinden kaynaklanan personel riski kapsamında değerlendirilebilir.

İhracatçının yükleme evraklarını düzgün hazırlayamamasından kaynaklanan ödemenin gecikmesi ve ödenmemesi durumu dokümantasyon riskinin temellerindedir. Firmaların mal ve vesaik mukabili işlemlerinde hazırladıkları belgelerdeki uyuşmazlık, bankalar aracılığı ile gerçekleştirilen dış ticaret işlemlerinde verilen eksik talimatlar, akreditif açılış talimatlarında hatalı bilgi vb. nedenler bu riske örnek olarak verilebilir.



Bankalar akreditif belgelerinin, akreditif şartlarına uygunluğunu makul bir sürede ve özenle, dış görünüşleri itibarıyla incelemekle yükümlüdürler. Bankalar bu inceleme sonunda akreditiften doğan ödeme yükümlülüklerini yerine getirirler. Fakat belgelerin ithalatçının bankası tarafından akreditif şartlarına uygun görülmemesi nedeniyle, ödemenin reddedilmesi ile birlikte doğacak risk dokümantasyon riskidir.

Ödeme işlemlerinde, belgelerin ihracatçı, ithalatçı ve bankalar tarafından hazırlanması, sunulması ve doğrulanmasındaki en önemli nokta belgeler arasındaki tutarlılıktır. Bütün taraflar, düzenliliğinden emin olmak için belgeleri kontrol etmekle yükümlüdür.

Dokümantasyon riski kapsamında yaşanabilecek olumsuzluklar üç grupta toplanmaktadır:

- İhracat bedelinin geç tahsil edilmesi ve gecikmeden kaynaklanan faiz ödemeleri,
- Eksik veya yanlış doldurulan belgeler nedeniyle ortaya çıkan sorunları çözmek için harcanan para ve zaman, belgelerin yeniden düzenlenip kurye ile gönderilmesi, bankanın tekrar yapılan işlem için komisyon alması gibi zararların doğması (Şen, 2009, s.2),
- Eksik veya hatalı belgeler nedeniyle yaşanan sıkıntı ve gecikmelerin alıcı ve satıcı arasındaki iş ilişkisini etkilemesi (Kaya, 2008, s.339).

Örneğin ihracatta kullanılan belgeler üzerinde bir uygulama yapılacak olsun. İhracat işlemlerinde kullanılan başlıca önemli belgeler şunlardır;

- Proforma Fatura (Proforma Invoice)
- Ticari Fatura (Commercial Invoice)

- Koli Listesi (Packing List)
- Gümrük Beyannamesi
- Taşıma Belgeleri (Konşimntolar) (Carrier's Declaration, Consignment Note)
- Dolasım Belgeleri (Movement Certificates), Ürüne Göre Düzenlenen Belgeler.

Proforma fatura; ihracatçının sipariş sırasında ithalatçıya gönderdiği teklif faturasıdır. İhracatçının, ithalatçıdan almayı düşündüğü malların ticari şartlarını (fiyat, kalite, ödeme şekli vb.) göstermektedir. Proforma fatura, tarafların hangi detayları görüştüğünü göstermektedir ve hiçbir malî yükümlülük meydana getirmez. İthalatçı firmaların, ithal edecekleri malların ayrıntılarını proforma faturada mutlaka belirtmesi gerekmektedir. Aksi takdirde, gözden kaçan ayrıntılar yanlış ürünün ithal edilmesine ve bu da firmalara ek maliyetle birlikte zaman kaybı yaşamalarına sebep olacaktır. Nitekim bu konuya örnek olarak yaşanmış olaylar da mevcuttur. Örneğin Türkiye'deki bir ithalatçı firma, Tayvan'daki üreticiye düz dişli mono metre siparişi vermiştir. Fakat Tayvanlı firma düz dişli yerine konik dişli mal göndermiştir. Bu sonucun nedeni, ithalat departmanındaki sorumlu kişilerin proforma faturayı detaylıca incelemeyen siparişe onay vermiş olmalarıdır. Tayvan'dan gelen malları geri göndermek zaman kaybına ve ekstra masrafa yol açacağından ithalatçı firma ilgili ürünler üzerinde değişiklik yapmaya yoluna gitmiş ve buda şirkette ek maliyete neden olmuştur (Melemen, 2008, s.291).

Ticari fatura; satılan malın cinsi, ismi, miktarı, birim satış fiyatı, teslim şekli ve toplam bedeli gibi bilgilerin beyan edildiği, satıcı tarafından alıcıya gönderilen bir hesap belgesidir. Ticari fatura üzerindeki adresin eksik ya da yanlış belirtilmesi sonucunda belgelerin yerine iletilmesi gecikebilir. Aksi belirtilmediği sürece fatura,

müşterinin malların gönderildiği adrese yollanmalıdır. Aksi takdirde ek navlun maliyetine katlanılmaktadır. Ayrıca faturada malların miktarı açık olarak belirtilmemişse, ithalatçı ülkedeki gümrük memurlarınca veya alıcı tarafından malların kontrolü zor olabilir ve gümrük işlemleri uzayabilir (Şen, 2009, s.21-22).

Koli listesi; Her bir kolinin içinde bulunan ambalaj ve mal içeriklerini belirten listelerdir. Koliler numaralandırılmadığı veya yanlış numaralandırıldığı takdirde, gümrük yetkilileri ve ithalatçılar itirazda bulunabilmektedirler. Ayrıca paket boyutları ve ölçü birimleri, ağırlıkları ve ağırlık birimleri listede yer almıyorsa bu durum gecikme ve fazladan depo masrafı oluşmasına neden olabilir.

Gümrük Beyannamesi; ihracatçıdan alınan fatura, koli listesi ve gümrükleme talimatına göre gümrük işlemleri başlamadan evvel gümrük müşaviri tarafından hazırlanmaktadır. Gümrük beyannamesinde yeralan bilgilerdeki yanlışlıklar gümrük muayenesi esnasında ortaya çıktığında sorunlara sebep olabilmektedir.

Taşıma belgeleri, malları taşıyacak olan kuruluşa satış sözleşmesinde belirtildiği şekilde malları teslim edilerek ithalatçıya ulaştırılmak üzere gönderildiğini kanıtlayan belgelerdir. Bu belgelerde; yükleme kaydı, tarihin ve gerekli imzaların bulunmaması, ilgili belgede malların fiilen yüklendiğini gösteren ibarenin olmaması özellikle akreditifli işlemlerde sorun yaratabilir (Kaya, 2008, s.359).

Yukarıdaki belgelerin yanısıra bir malın hangi ülkeden geldiğinin ve ne gibi bir gümrük tarifesinin uygulanması gerektiğinin kolaylıkla saptanması amacıyla çeşitli dolaşım belgeleri düzenlenmektedir. Bu belgelerin yanlış düzenlenmesi fazladan gümrük vergisi ödemeye ve dolayısıyla zaman kaybına neden olmaktadır.

Dokümantasyon riskinden kaynaklanan zararların önlenmesi için evraklardaki en küçük detayı bile gözden kaçırmamak gerekmektedir. Bu tür risklerden kaçınmak amacıyla söz konusu belgeler hazırlanırken adreslerin doğru belirtilmesi, ithalatçının siparişine ilişkin zorunluluklar, nakliye ve ambalaj konusundaki talepleri, maliyete ilişkin detayların bilinmesi için gerekli belgelerin bir arada olması gerekmektedir. Bu noktada her bir belge türü için kontrol listesi kullanılmalı ve sorunlar büyük ölçüde önlenmelidir.

### **3.2.6. Doğal(Tabii) Riskler**

Dış ticarete ihracatçı açısından tabii riskler iki bölümden oluşmaktadır. Birincisi, ülkelerin çevre kirliliğini önlemek adına koydukları engeller; ikincisi ise, ihracat işlemini zorlaştıran tabii olaylar şeklindedir.

Birçok ülke çevre sorunlarına karşı kendilerini korumak adına ülkelerinde satılacak mal ve hizmetlerde bir çok şart öne sürmektedirler. Bu durum ihracat yapan işletmelerin pazara giriş şartlarını zorlaştırmaktadır.

Genel olarak ülkelerin ekolojik dengeyi koruyucu önlemleri dört bölümden oluşmaktadır (Mutlu, 1999, s.373):

- İşletmenin ürettiği malın topluma doğrudan zararlı olması (uyuşturucu madde vb.),
- İşletmenin ürettiği malın topluma doğrudan yararlı, fakat dolaylı olarak zararlı etkilerde bulunması (böcek imha ilaçları DDT gibi),
- Üretim artıklarının yarattığı çevre kirlenmesi (zehirli atıklar, bacadan çıkan zehirli gazlar vb.),
- Gürültü artışı, bu faktörlere bağımlı kararlar alınmaktadır.

Dış pazarlara açılabilme için, işletmelerin çevreyi kirletmeden üretim yapabilmeleri ve ürettikleri ürünleri çevreye duyarlı olarak ürettiklerine dair, “*ISO 14000 Çevre Yönetim Sistemi Standartları*” ortaya konmuştur. İşletmelerin ihracat işlemi sırasında bu standartlara uyumuş olması ihracatlarını kolaylaştırmaktadır (Doğan ve Marangoz, 2002, s.4).

Devletlerin çevreyi korumak adına getirdiği standartlar, işletmelerin bu şartlara uyma zorunluluğu, işletme maliyetlerini artırıcı yönlü etkiler yaratmaktadır. Çevreye zarar veren işletmelerin cezalandırılmasını amaçlayan bu standartlar işletmelerin maliyetlerini artırmaktadır. Çevreye zararlı olan ürünlerin ihracatı da yapılamamaktadır (Dinçer, 1997, s.55).

Hava ve tabii şartların olumsuz olması sebebiyle, ihracat gerçekleştirilemeyebilir. Bazı mevsimlerde ortaya çıkan rüzgarlar, kışın zorlu geçmesi, aşırı sıcaklar ve yağışlar, ülkeden ülkeye ticarete malların standartlarını ve diğer unsurlarını da olumsuz olarak etkilemektedir. Aynı zamanda ülkelerdeki toplumu tehdit eden sağlık sorunları da ihracat için bir risk sebebidir (Odabaşı, 2003, s.22).

### **3.2.7. Sosyo-Kültürel Riskler**

Dış ticaret işlemlerinde işletmeler farklı birçok ülkeyle çalışmak durumunda kalmaktadır. Bu farklılık, ihracatçının pazarladığı ürünler için kendi ülke sınırını geçme zorunluluğu doğuracaktır. Bu durumla birlikte, değişik para birimleri, gümrük mevzuatları, dil ve kültürler, iktisadi ve politik sistemlerle karşılaşmak kaçınılmaz olacaktır (Kozlu, 2000, s.28).

Kültür kavramı, anlam ve uygulama açısından tanımlanması zor bir kavramdır. Buna rağmen kültür; “toplumların tarihlerinden devraldıkları maddi ve manevi mirasların toplamı” olarak ifade edilmektedir. Maddi unsurları içerisinde, mimari yapılar, ilim ve bilgi toplamı, teknik yöntemler ve araçlar, idari mekanizma, yapı ve sanat eserleri vb. girmekte; manevi unsurları içerisinde ise, fikir ve düşünce yapıları, inançlar, örf ve adetler, değer yargıları, teşkilatlanma yöntemleri, eğlence anlayışları, sanat ve müzik vb. girmektedir (Sezal, 1991, s.79).

Kültürel risk, bir ürünün uluslararası pazara açıldıktan sonra, yerel kültürle olan uyumun yakalanamaması ve dolayısıyla ortaya çıkabilecek zararları ifade etmektedir (Grosse ve Kujowa, 1995, s.285).

Sosyal risk, ülkedeki devrim, işgal, iç huzursuzluk, ekonomik çıkar çatışmaları, bölgeselcilik, dini parçalanma, gelir dağılımındaki eşitsizlik gibi faktörlerden meydana gelmektedir ve sürekli olarak ihracat pazarlamasını tehdit eden bir yapıya sahiptir (Apak, 1995, s.57).

### **3.2.8. Hasar Riski**

Uluslararası taşıma, dış ticaret işlemlerinde taraflar arasında imzalanan alım-satım sözleşmesinin ardından malın üretilmesi ve üretim sonrası uluslararası bir taşıma şirketi aracılığıyla nakledilmesidir. Bu noktada nakliyat konusu dış ticaretin en önemli adımlarından birisi haline gelmektedir.

Nakliyat sürecinde ortaya çıkabilecek herhangi bir sorun, dış ticaret süreci açısından risk unsuru taşıyabilir. Buna, malların taşıma esnasında çalınması, nakliye aracının kaza yapması, taşıma sırasında gerekli önlemler alınmaması veya dikkatsizlik sonucu malların hasara uğraması gibi örnekler verilebilir. Taşıma

riskinin uygun araçlarla yönetimi, malın ithalatçıya eksiksiz, sağlam ve sözleşmede yer aldığı şekilde ve uygunlukta teslimi açısından önem taşımaktadır.

Taşımacılık türlerinden hangisinin seçileceği; coğrafi konum, maliyet ve fiyatlandırma, zaman faktörü, risk faktörü, siyasi/politik sebepler, malın özelliği, malın miktar ve boyutu gibi etkenlere bağlıdır (Kemer, 2005, s.188-190). Dış ticarete ilgili taraflar bu faktörleri, önceden kendilerine göre değerlendirerek sözleşmede ayrıntılı bir şekilde yer vermektedirler.

Uluslararası olarak yapılan nakliye sürecinde, yükleme ve boşaltma, depolama gibi lojistik faaliyetler esnasında oluşabilecek hasar ve zararların teminat altına alınması gerekmektedir. Bu noktada ticarete konu olan eşyanın sigorta sorumluluğunun kime ait olacağı konusu, anlaşmaya varılan ve uluslararası olarak tespit edilen teslim şekilleriyle açıklanmalıdır.

Nakliyat sigortaları, nakledilen malın, taşıma sırasında karşılaşılabileceği kayıp, hasar ve zararlara karşı yaptırılan bir sigortadır. Nakliyat sigorta poliçeleri, bir seferlik taşımanın ya da bir yıl içinde taşıtılacak tüm malların riskini teminat altına alabilmektedir (Çalış, 2008, s.45). Bu nedenle nakliyat sigortalarındaki teminatlar ve dikkat edilmesi gereken noktalar üzerinde durmak gerekmektedir.

### **3.2.8.1. Nakliyat Sigortalarında Teminat Türleri**

Dış ticaret işlemleri içerisinde yapılmakta olan sigorta işlemlerinde öncelikle bilinmesi gereken nokta, nakliyat sigortasındaki teminat türleri ve sigorta şirketi tarafından karşılanan her teminatın hangi zararları kapsadığıdır. Bu hususlar ve kapsanan riskler bilinmiyorsa, malın sevki esnasında karşılaşılabilecek risklere karşı tam manasıyla güvence ortamı yaratılmış olunmayacaktır.

İthalat ve ihracatta nakliye sigorta kuralları ülkemizde, Londra Sigortacılar Enstitüsü tarafından belirlenmiş olan enstitü emtia sigorta klotlarının (Institute Cargo Clauses-ICC), sigorta poliçesine eklenmesiyle Londra piyasasında uygulanan şartlarla yapılmaktadır. Londra Sigortacılar Enstitüsü tarafından kabul edilen ve uygulamaya konulan klotlar "A, B ve C" olarak üç ana şekilde hazırlanmıştır (Onursal, 2000, s.347).

Bu klotları incelemeyden önce bazı kavramlara açıklık getirilmelidir. Bu noktada avarya terimi; denizyolu ile taşımacılıkta gemi ve yükün uğradığı zarar ile sefer esnasında yapılan beklenmedik masrafları ifade etmektedir ("Uluslararası Taşımacılıkta", t.y.). Kapsadığı risk türleri açısından 3 tür avarya vardır:

*a) Müşterek Avarya (General Average):* Geminin karşılaşılabileceği riskler nedeniyle, malların hasar görme ihtimaline karşı yapılan sigortadır. Geminin batma tehlikesine karşı malların bir kısmının denize boşaltılması bu riske bir örnektir. Gemide meydana gelebilecek her türlü hasardan o gemide malları taşıyan bütün müşterek olarak sorumludur. Sigorta şirketleri, kendi sigortaladıkları mallara hiçbir şey olmasa dahi oluşabilecek hasarı kendi payları oranında tazmin etmek zorundadırlar (Durukanoğlu, 2006, s.137).

*b) Hususi Avarya Franko (Free From Particular Average):* Kapsamlı en dar olan riziko türüdür. Hususi Avarya Franko yalnızca gemide meydana gelebilecek yanma, batma veya karaya oturma gibi durumlarda hasar ve kaybın tazminini içermektedir. Daha çok kömür, demir gibi ağırlığına oranla kıymeti göreceli olarak az olan ürünler için yapılmaktadır ("Dış Ticarete Kullanılan", t.y.).

*c) Hususi Avarya (Particular Average):* Riziko türü en geniş kapsamlı olanıdır. Müşterek avarya zararlarına ek olarak mallarda özel şekilde meydana



gelebilecek riskleri de içerir. Malların tümünün hasar görmesi gerekmez. Herhangi bir paketin bir bölümünün hasar görmesi halinde bile sigorta şirketi bu kaybı tazmin eder (Durukanoğlu, 2006, s.137). Dış ticaret alanındaki nakliyat sigortaları konusunda karşımıza üç teminat çeşidi çıkmaktadır.

### ***Geniş Teminat***

Geniş teminat ile taşınan yükün, sigorta poliçesinde belirlenen istisnalar dışındaki beklenmedik tüm tehlikelere karşı sigorta güvencesi altına alınmaktadır (Sergici, 2001, s.57). Nakliye sigorta klotunda taşıma aracının kaza yapmasıyla meydana gelen hasar ve kayıplar ile sevk sırasında oluşabilecek hırsızlık ve ıslanma gibi her türlü riskler teminat içerisinde yer almaktadır (Çancı ve Erdal, 2009, s.226).

Taşımanın yapılacağı bölgelerde savaş, grev, lokavt, karışıklık ve halk hareketi gibi nedenlerden kaynaklanabilecek risk ihtimalleri durumunda geniş teminata ek olarak bu risk grupları da ek klotlar halinde sözleşme eklenerek teminat altına alınabilmektedir (Çalış, 2008, s.47).

### ***Dar Teminat***

Dar teminat; taşıyıcı geminin batması, karaya oturması, yanması ve infilakı, taşıyıcı kara aracının devrilmesi, raydan çıkması, denize atılma, taşıma aracının herhangi bir cisimle çarpışması, taşınan malların bir tehlike anında boşaltılması, depolanması ve yüklenmesi nedenleriyle oluşabilecek hasar risklerini kapsamaktadır (Özalp, 2007, s.180).

Dar teminat, Enstitü Emtia Klotları (B) ve (C)'nin birleşiminden oluşmaktadır. C klotu ile teminat altına alınan riskler şunlardır (Onursal, 2000, s.350):

- Yangın / infilak,
- Deniz aracının karaya oturması, batması, alabora olması,
- Kara taşıtının devrilmesi, raydan çıkması,
- Geminin diğer deniz taşıtına veya kara taşıtının bir nesneye değmesi veya çarpması,
- Yükün tehlikeli limanlarda boşaltılması,
- Malların dalgalar nedeniyle gemiden düşmesi ve müşterek avaryaya fedakarlığı

B klotu ile teminat altına alınan riskler C klotundaki risklere ek olarak (Çancı ve Erdal, 2009, s.227);

- Deprem, yanardağ püskürtmesi, yıldırım düşmesi,
- Gemi ve diğer deniz taşıtlarının ambarlarına, kara taşıtlarına, konteynere, kapalı kasaya deniz, göl veya nehir suyu girmesi,
- Sigortalanan malların gemi veya diğer deniz taşıtına yüklenir veya boşaltılırken düşmesi gibi riskler teminat altına alınmaktadır.

Dar teminat terimi; denizyolu ile yapılan taşımalarda ( B ) ve ( C ) klotları olarak anılırken karayolu taşımaları için Kamyon Klotu ve Demiryolu Klotu şeklinde kullanılmaktadır. Geniş teminat konusunda belirtilen teminat kapsamına alınmayan istisnalar ( B ) ve ( C ) klotları için de geçerlidir. Ek olarak havayolu ile yapılan taşımalarda ise dar teminat verilmemektedir (Çalış, 2008, s.46-47).

### ***Tam Ziya***

Tam ziya teminatı, malı taşıyan aracın tamamen yok olması sonucu taşınan malların tam ziya olması rizikosunu kapsar. Geminin içerisindeki mal ile birlikte batması hali gibi durumlar için bu teminat türü söz konusu olabilir. Tam ziya teminat türünde malların bir kısmının hasarsız olması durumunda hasar tazminatı ödenmemektedir (Özalp, 2007, s.181).

Tam ziya poliçe primleri çok düşüktür. Uluslararası nakliyat sigortalarında bu sigorta türü kullanılmamakla birlikte Türkiye'de uygulamada bazı dış ticaret firmaları, malları için sadece kağıt üzerinde bir sigorta işleminin mevcut olmasını sağlamak amacıyla bu tür bir teminatı sigorta poliçesiyle satın almaktadırlar (İMMİB, 2008).

#### **3.2.8.2. Nakliyat Sigorta Poliçeleri**

Nakliyat sigortaları, yukarıda belirtilen teminatlar çerçevesinde dış ticarete konu olan malların ihracatçıdan ithalatçıya sevki sürecinde oluşabilecek riskleri içermektedir.

Bu sigorta belgeleri, malların taşıma sürecinde karşılaşılabileceği risklere karşı sigorta edildiğini ispatlamaktadır. Sigorta poliçesi; sigorta acenteleri sigorta komisyonları veya sigorta şirketleri tarafından düzenlenebilen belgelerdir. Bu poliçeyi elinde bulunduran taraf, sigorta işlemine konu olan ihraç ürününün uğrayabileceği zararı sigorta yapan kuruluştan tazmin etmesini isteyebilmektedir (Kaya, 2008, s.357).

Bu poliçeler, sigorta eden ile sigorta edilen taraf arasındaki hakları ve sorumlulukları göstermektedir. Sigorta edilen tarafın adına, emrine veya emre (hamiline) düzenlenebilir. Poliçe hakları ciro vasıtasıyla devredilebilmektedir. Kıymetli evrak olan sigorta poliçesinde ayrıca akreditifli işlemlerde sigorta yaptıran müşterinin adı yanında “Dain-i Mürtehin” (Rehinli Alacaklı) ibaresi varsa banka adı da yer almakta ve tazminat durumunda ilk alacaklı olan banka olmaktadır (Bağrıaçık, 1995, s.236).

Nakliyat sigorta poliçelerinde şu bilgilerin verilmesi gerekmektedir: Sigortacının ve sigorta ettirenin ve varsa sigortadan yararlanacak kimsenin adı, soyadı, tüzel kişilerde ticaret ünvanları, adresleri, sigorta edenin imzası, sigorta konusu, sigortanın geçerlilik süresi, taşıyıcının adı ve soyadı veya ticaret ünvanı, malın taşıyıcıya teslim olunduğu yer ile gönderilene teslim olunacak yer, sigorta edilen riskler, sigorta bedeli, sigorta priminin tutarı, ödeme yeri ve zamanı, sigorta poliçesinin tanzim tarihi, hasar ve kayıp halinde gözetim yapılması için başvurulacak acente isim ve adresi, hasar ve kayıp tazminatının nerede ve hangi para cinsi üzerinden ödeneceği (Onursal, 2000, s.343).

Nakliyat sigortalarında üç tür sigorta poliçesi örneği bulunmaktadır:

*a) Kat’i (Kesin) Poliçeler:* Mallara ait bilgileri, sevkiyatlar başlamadan önce, sevkiyat için mal çıkış noktasından varış yerine kadar tüm seferi kapsayacak şekilde (mal cinsi, sigorta bedeli, ağırlığı, markası, numaraları, ambalaj cinsi, koli adedi, malın nereden nereye sevk edileceği, hareket tarihi, gemi adı, kamyon plaka no, vb.) sigorta şirketine bildirmekle yükümlüdür.

*b) Flotan Poliçeler:* Malın ne kadarlık kısmının, hangi nakil vasıtasıyla sevk edileceğinin bilinmediği durumlarda ve özellikle akreditif ile bağlantılı olduğu için

ilgili bankaya poliçenin verilmesinin gerektirdiği durumlarda yapılan sözleşme olup, primi, sevkiyata konu olan mal miktarının ve nakil aracının belli olmasından sonra tahsil edilebilir (Sergici, 2001, s.56). Bu tür poliçeler malların tek parti halinde yükleneceği durumlarda ileri bir tarihte gerçekleşecek mal taşınması ile ilgili kesin sigortanın yapılacağını taahhüt etmektedir. Flotan sigortanın kesin sigortaya dönüşmesi ancak yükleme gerçekleştikten sonra olmaktadır (Durukanoğlu, 2001, s.253).

*c) Abonman Sigorta Poliçesi:* Malların, belli bir süreyi kapsayacak şekilde belli bir noktadan belli bir noktaya nakliyesini yapmak için hazırlanan genel bir sigorta poliçesidir. Sigortalı taraf, senelik bir poliçe kapsamında sigortacı ile sigorta sözleşmesi imzalamaktadır. Başlangıçta hangi malların hangi nakliye aracıyla taşınacağı gibi bilgiler poliçede yer almamaktadır. Her bir nakliye süreci gündeme geldiğinde ek olarak sigorta şirketine bildirilmektedir. Nakliye sürecinin ve gerekli ek bilgilerin birkaç günlük gecikme kapsamında bildirilse bile taşınan malın sigorta kapsamında değerlendirilmektedir (Öykü Grup, 2007, s.253).

### **3.2.8.3. Nakliyat Sigortalarında Muafiyetler**

Sigorta poliçeleri bazen bir muafiyet veya indirim içerebilmektedir. Bu muafiyet veya indirim sigortalanan mal değerinin bir miktarı üzerinden veya belli bir yüzde oranı üzerinden olabilir. Bunlardan hangisinin dikkate alınacağı ise, dış ticaret şirketi ile sigorta şirketi arasındaki sigorta sözleşmesine göre serbestçe belirlenebilmektedir. Muafiyet üç farklı biçimde uygulanmaktadır:

*a) Adi Muafiyet:* Bu tür muafiyette sigorta şirketi, sevk edilecek malın sadece bedelinin üzerinde kalan belli bir değerini sigorta kapsamına alır ve bu muafiyet

oranı hasardan düşölür. Örneğın yüklenip ihraç edilecek malın fatura bedeli 100,000 \$ olsun. Sigorta poliçesi % 10 muafiyetli olarak düzenlenmiştir. Taşıma sırasında gemi kaza geçirmiş ve mallarda 15,000 \$'lık bir hasar meydana gelmiştir. Burada muafiyet  $100,000 \times \% 10 = 10,000$  \$ olup ödenecek tazminat ise  $15,000 - 10,000 = 5,000$  \$ olmaktadır.

*b) Tenzili Muafiyet:* Hasarın belli bir miktarının sigortalı tarafından yüklenilmesini ifade eder. Adi muafiyetten farklı olarak tazminat, sigorta bedeli üzerinden değil, tüm hasar ve ziyan üzerinden belirli bir yüzde veya maktu bir bedel düşölerek kalan miktar üzerinden sigorta şirketi tarafından karşılanmaktadır (Kemer, 2005, s.447). Tenzili muafiyet oranı veya miktarının yüksek olması, sigortalının ödeyeceğı prim miktarını azaltan bir etkidir.

*c) Entegre Muafiyet:* Sigorta dönemi içerisinde meydana gelen ve belli bir miktarın altında kalan hasarın, sigortalı tarafından; hasarın bu miktarı aşması durumunda ise, tamamının sigorta şirketi tarafından ödendiğı muafiyet uygulamasıdır. Sigorta bedelinin belli bir yüzdesi veya maktu olabilir (TSRSB, t.y.).

Uygulamada bazı dış ticaret şirketlerinin entegre muafiyetten yararlandıklarında mallarda olası bir zarar gerçekleştiğı takdirde, hasarı gizlice ve kasten büyüterek muafiyet sınırına getirip bu sınırın aşılmasını sağlamaya çalıştıkları görölmüştür. Bu nedenle entegre muafiyet sigorta şirketleri tarafından yalnızca itibarlı ve büyük ölçekli firmalara uygulanmaktadır (Kemer, 2005, s.447)

#### **3.2.8.4. Nakliyat Sigortalarında Riski Önleme İçin Dikkat Edilmesi Gerekenler**

Sigortalamada dikkate alınması gereken bazı konular bulunmaktadır. Bunlar sıralanacak olursa (Koban ve Keser, 2007, s.161);

Türk hukuku sistemi dış ticaret yapan ithalatçı ve ihracatçıları korumak üzere taşımada karşılaşılabilecekleri risk unsurlarına karşı sigorta yaptırılmasını önemli görmüştür. Ayrıca, Gümrük Yönetmeliğinin 119. md.de ithalatta gümrükleme işlemlerinin tamamlanmasında, malların sigortalı olduğunu gösteren poliçenin, aranan bir belge olarak düzenlenmesi zorunlu kılınmıştır. O nedenle sigortalama işleminden elde edilen faydanın artırılması için lojistik akışta önemli olan bu sürecin en doğru şekilde yönetilmesi gerekmektedir. Yapılan işlem kağıt üzerinde kalmamalıdır. Bu durumda sigortalama işlemi gerçek mal değerleri üzerinden yapılarak, hazırlanan belgeler dikkatle düzenlenmelidir.

- Her yükleme sigortalanmalı,
- Yükleme tarihi açıkça belirtilmiş olmalı,
- Sigorta belgeleri, taşıma belgesinde belirtilen yükleme ve sevk tarihinden sonraki bir tarihi taşımamalı,
- Sigorta belgeleri üzerine ürünü tam olarak açıklayan bilgilere yer verilmeli
- Sigorta belgeleri üzerindeki bilgiler ile diğer dış ticaret işlemlerinde kullanılan taşıma belgelerindeki bilgiler aynı olmalı,
- Malın bedeline ilişkin detaylar poliçede yer almalı,
- Diğer sigorta belgelerindeki bilgiler, kesin sigorta poliçesinde de yer almalı,
- Sigorta belgeleri ve poliçeleri sigortacı veya yetkili acentesi tarafından imzalanmış olmalı,
- Ürüne ilişkin uyarıcı ve yönlendirici işaretler eksiksiz olarak poliçede yer almalı,
- Sigorta bedelinin ürün değerini karşılayacak şekilde belirlenmesine dikkat edilmeli,
- Taşıma aracının türü ve diğer detayları poliçede yer almalı,

- Güzergâhının ve son varış yeri doğru belirtilmeli,
  - Ambalaj uluslararası taşımacılıkta geçerli olan standartlara uygun olmalı,
  - Sigortalayan ve sigortalıya ilişkin kimlik, adres vb bilgilerin eksiksiz yer olmalı,
  - Sigorta tutarı, malların CIP veya CIF bedelinden en az %10 fazla olmasına dikkat edilmeli zira, bu olmadığında bankalar tarafından geçerli olmadığı bilinmeli,
  - Poliçe üzerinde tazminatın hangi muafiyet şekli uygulanarak ödeneceği belirtilmeli,
- vb. konulara dikkat edilmesi uygulamada karşılaşılabilecekleri sorunları ortadan kaldırmada önemli görülmelidir

### **3.3. Dış Ticarete Teslim Şekillerinin (Incoterms 2010) Risk Yönüyle**

#### **İncelenmesi**

Dış ticaret işlemlerinde; malın teslim birçok maliyet ve risk unsurları ile karşılaşılır. Tarafların bu maliyet ve risklerin nasıl paylaşılacağı konusunda ortak bir anlaşmaya varmaları gerekmektedir. Bu nedenle malın teslim yerini ve şeklini belirlemek taşıma, yükleme, gümrükleme, boşaltma gibi konularda sağlıklı bir dış ticaret sürecinin temel şartlarından birini oluşturmaktadır.

Dış ticaret işlemlerinde taraflar arasında yaşanabilecek anlaşmazlıkları baştan gidermek ve malın teslimatı esnasındaki harcamaların ve risklerin hangi tarafa ait olacağını belirlemek amacıyla Uluslararası Ticaret Odası, kısa adı Incoterms (International Commercial Terms) olan bir bülten yayınlamıştır (Saygılıoğlu ve Gerçek, 2007, s.68).



Incoterms, dış ticaret alanında en yaygın ticari terimlere açıklık getirilmesi için hazırlanmış prensiplerdir. Bu terimlerin hazırlanmasının amacı; dış ticarete uygulanan terimlerin ülkeden ülkeye farklı şekillerde yorumlanmasından kaynaklanan belirsizlikleri ortadan kaldırmaktır.

Incoterms aşağıdaki konulara açıklık getirmektedir (Gürsoy, 2006, s.65):

- Malların taşınmasında hangi taraf ne derece sorumludur ve riskler nasıl paylaşılmıştır?
- Yükleme, boşaltma masraf ve riski kime aittir?
- İhracat ve ithalat gümrükleme işlemleri maliyeti kime ait olacaktır?
- Taşıma sırasında mallara gelebilecek kayıp ve zarar riski hangi tarafa ait olacaktır? Dolayısıyla sigorta yapma yükümlülüğü kime aittir?
- Hangi durumda ihracatçı teslim borcunu yerine getirmiş olacaktır?
- Hukuki açıdan ithalatçıya teslim olayı nasıl gerçekleşecektir?

Incoterms uluslararası ticarete kullanılan, evrensel olarak standardize edilmiş sözleşme terimleri bütünüdür. İhraç mallarının fiyatı bu terimlerin müzakeresine bağlı bir sözleşmede belirtilir. Taraflar arasında müzakereye konu olan terimler ihraç malının taşınmasının hangi kısmını hangi tarafın yükleneceğini gösterir. Bu terimlerin sözleşmede kullanılm zorunlu yoktur; fakat belirtilmesi birçok noktaya açıklık getirmekte ve hukuki açıdan da bir zemin oluşturması açısından da fayda sağlamaktadır (Kaya, 2008, s.109).

Bu teslim şekilleri dört ayrı grupta ( E, F, C, D) toplanmıştır. İlgili dört grupta toplam 11 tane teslim şekli bulunmaktadır. Bunlar;

GRUP “E” : EXW

GRUP “F” : FCA, FAS, FOB

GRUP “C” : CFR, CIF, CPT, CIP

GRUP “D “ : DAT, DAP, DDP

### **3.3.1. EXW (Ex Works – İşyerinde Teslim)**

EXW terimi, ihracatçı tarafından malların kendi iş yerinde veya belirtilmiş bir yerde (depo, mağaza vb.) üretilip ambalajlandıktan sonra gümrük çıkış işlemleri yapılmadan ithalatçının emrine bırakılmasını ifade eden teslim şeklidir. Bu teslim şekline göre ihracatçının yükümlülüğü, malları üretmek ve zorunlu ambalajlama işlemlerini yaparak belirtilen yerde ve tarihte bulundurmaktır (Saygılıoğlu, s.70).

Bütün masraflar alıcıya ait olmak üzere, alıcının isteğine bağlı olarak satıcı firma, kendi ülkesindeki bir taşıma şirketi ile anlaşarak alıcıya yardımcı olur. İhracatçı (satıcı), ithalatçının (alıcının) ülke mevzuatına yabancı olmasını göz önünde bulundurarak gerekli gümrük işlemlerinde ithalatçıya yardımcı olur. İthalatçı ise, belirlenen tarihte ihracatçının işletmesinde malları teslim alır ve mal bedelini öder. Taşıma, sigorta gibi bütün masraflar alıcıya ait olup, yolda malın başına gelebilecek herhangi bir hasardan dolayı satıcıyı sorumlu tutamaz (Dölek, 1999, s.12).

### **3.3.2. FCA (Free Carrier – Taşıyıcıya Teslim)**

Malı alıcının belirttiği yerde, yine alıcının belirttiği taşıyıcıya teslimini ifade eder. Deniz ve/veya nehir yolu hariç tekli taşımacılık türlerinde veya deniz ve/veya

nehir yolu dahil çoklu taşımacılık türlerinde kullanılır. Malların, ihracatçı tarafından gümrük çıkış işlemleri tamamlanmış olarak ithalatçı tarafından belirlenen bir taşıyıcıya belirlenen herhangi bir yerde teslim edilmesiyle ihracatçının sorumluluğunun son bulduğu teslim şeklidir. Mal teslim edildikten sonra tüm navlun, sigorta, boşaltma ve ülkesindeki gümrük girişi ile ilgili tüm masrafl ve riskler ithalatçıya (alıcıya) aittir. FOB ile farkı, FOB'da teslim noktası sadece gemi iken, FCA'da bunun herhangi bir taşıma aracının kasası (tır kasası, depo, vagon) olabilmesidir (Koban, 2002, s.24).

Türkiye'de gümrük işlemleri sırasında gümrük yükümlüsünün o ülkenin yerleşik kişisi olması gerekmektedir. Dolayısıyla gümrük beyannameleri üzerinde EXW teslim şeklinde olduğu gibi alıcının gümrük çıkış işlemlerini gerçekleştireceği teslim şekilleri yerine gümrük çıkış işlemlerini ihracatçının gerçekleştireceği FCA teslim şeklinin tercih edilmesi daha uygun olmaktadır (ABİGEM, 2008).

### **3.3.3. FAS (Free Alongside Ship – Gemi Yanında Teslim)**

Bu teslim şeklinde satıcı malları geminin yanına kadar getirmekle sorumludur. Sadece deniz ve nehir yolu taşımacılığında kullanılabilen teslim şeklidir. Mallar gemi rıhtımında ise yükleme yerine getirerek, gemi açıkta demirli ise mavnalarla geminin yanına kadar götürülerek teslim edilir. Teslimden sonra malla ilgili tüm gider, yitik veya hasar rizikosu alıcı tarafından üstlenilmektedir. Malın yükleme, boşaltma, nakliye ve sigorta masrafları alıcı tarafından ödenir (Demir, 2002, s.160) Bu noktada ithalatçının nakliye acentesi ile çok sağlıklı bir iletişim halinde olması gerekmektedir. Çünkü ihracatçı sözleşme şartlarına göre malları belirtilen tarih ve saatte limanda hazır bulundurduktan sonra ithalatçının nakliye acentesinden malları teslim ettiğine dair tesellüm konşimentosu almaktadır. Bu

noktadan sonra liman sahasındaki beklemelerden kaynaklanan masraflardan ithalatçı sorumlu olmaktadır (İMMİB, 2008).

#### **3.3.4. FOB (Free On Board - Gemide Teslim)**

Gemi güvertesinde teslim anlamına gelmektedir. Satışın FOB'a göre yapılacağını belirten sözleşmelerde yükleme limanı da gösterilir. FOB satışta, satıcı ürettiği veya başka bir kaynaktan sağladığı malları, kendi, ülkesinde sözleşmede belirtilen bir limana kadar taşımak ve orada geminin güvertesine yüklenmiş olarak alıcının emrine sunmakla yükümlüdür. Dolayısıyla kararlaştırılan fiyat, malın maliyeti ile güverteye yükleninceye kadar yapılan masrafları içermektedir. FOB olarak yapılan satışlarda malın ihraç limanından ithalatçının ülkesine ulaştırılincaya kadar yapılan masraflar alıcıya aittir. Türk Ticaret Kanunu'na göre yükleme limanı belirtilerek yapılan FOB satışta, malların satıcı tarafından, ambalajlı şekilde, alıcının belirlediği gemide teslimi gerekir. FOB olarak satılan malların geminin küpeştesini fiilen geçtiği andan itibaren, her türlü zarar, ziyan ve sorumluk alıcıya aittir (Seyidoğlu, 2002, s.207).

#### **3.3.5. CFR (Cost and Freight – Mal Bedeli ve Navlun)**

Sadece deniz ve iç su yoluyla taşımacılıkta kullanılır. CF teslim şeklinde ihracatçının sorumluluğu, FOB+ malın güverteye yerleştirilme işinin bitirilmesi ve varış limanına kadar navlun ödenmesidir. Yani bu teslim şeklinde ihracatçı, yazılı sözleşme koşullarına uygun ihraç malını hazırlayarak ve bununla ilgili masraf ve riskleri üstlenip ihracatla ilgili tüm işlemleri (gümrük işlemleri dâhil) tamamlayarak, malı yüklemenin yapılacağı limana kadar getirir. Taşıyıcı firmaya navlunu da ödeyerek limandaki gemiye yüklemeyi gerçekleştirir. Daha sonra, yüklemenin

gerçekleştirdiğini ve muhtemel varış tarihini ithalatçıya bildirir. Bu safhadan itibaren navlun dışında, malla ilgili tüm masraf ve riskler otomatik olarak ithalatçıya geçer (Kemer, 2005, s. 308).

### **3.3.6. CIF (Cost, Insurance And Freight – Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun)**

Navlun ve sigorta masrafları ödenmiş olarak teslim: Bu teslim şeklinin CFR'den farkı mallar varış limanına gelinceye kadar deniz sigortasını yaptırmak ve bedelini ödemek sorumluluğunun da satıcıya ait olmasıdır. Varış limanından itibaren alıcının sorumlulukları CFR teslim şeklinde olduğu gibidir. Ancak şu noktanın belirtilmesinde yarar vardır. Deniz sigortası satıcı tarafından yaptırılmış olmakla beraber malların teslimi, mallar gemi küpeştesini geçtiğinde gerçekleşmektedir. Satıcı, alıcı adına sigortayı yaptırmaktadır. Yani, risk gerçekleşirse sigortadan tazminat alınması ile ilgili işlemleri alıcı yürütmek durumundadır. Çünkü mallar geminin küpeştesini geçtiği anda, malların hukuki sahibi alıcı olmaktadır. Bu teslim şekli de sadece deniz taşımacılığında kullanılır (“Teslim Şekilleri”, t.y.).

### **3.3.7. CPT (Carriage Paid To – Tasıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim)**

Belirtilen varış yerine kadar navlunu ödenmiş olarak teslim: Burada satıcı, malları kendi seçtiği taşıyıcıya teslim eder ve alıcının belirttiği varış noktasına kadar taşıma masraflarını karşılar. İthalat gümrüklemesi alıcıya aittir. Satıcının sorumluluğu malları taşıyıcıya teslim etmesi ile biter. Bu noktadan itibaren ziyan ve hasar sorumluluğu, taşıma sigortasının yaptırılması ve sigorta bedelinin ödenmesi alıcıya aittir. Bu teslim şekli CFR'nin, deniz yolu hariç diğer taşıma türlerinde kullanılan şeklidir. Karma taşımada da CPT terimi kullanılır (ABİGEM, t.y.).

### **3.3.8. CIP (Carriage And Insurance Paid To – Navlun ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim)**

Belirlenen varış yerine kadar navlun ve sigorta primi ödenmiş olarak teslimi ifade eder. Bu teslim şeklinde satıcı CPT'deki yükümlülüklerini aynen yerine getirir. Buna ek olarak ise satıcı malların taşınması sırasında doğabilecek kayıp veya hasar riskine karşı kargo sigortası temin etmek zorundadır. O halde ihracatçı, sigorta sözleşmesini yapar ve sigorta primini de öder. Ayrıca benzer şekilde CIP de karayolu, demiryolu, havayolu ve bunlardan oluşan çok yöntemli taşımacılık yaklaşımlarında kullanılabilir (Karahana ve Canitez, 2005, s.164).

### **3.3.9. DAT (Delivered At Terminal – Terminalde Teslim)**

Malların, taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere varış noktasında alıcıya teslim edilmesi anlamına gelip, daha önceki DEQ klozunun yerini alıp, DEQ'in aksine, multimodal (çoklu vasıta için) kullanılabilir. DAT başka bir deyişle, malın alıcı ve satıcı tarafından belirlenmiş olan terminal noktasında (bu nokta bir liman ya da gümrük antreposu veya alıcının fabrikası olabilir) boşaltma masrafları satıcı tarafından karşılanmış olarak alıcının emrine bırakılmasıdır. Tüm gümrük işlemleri, masrafları, gümrükte doğan vergi, resim ve harçlar alıcı tarafından karşılanır. Kaldırılan terimlerden DAF, DES ve DDU yerine getirilmiştir ("Incoterms 2010", t.y.).

### **3.3.10. DAP (Delivered At Place – Yerde Teslim)**

Malların, taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere belirtilen belirli bir noktada alıcıya teslim edilmesi anlamına gelir. DAP daha önceki DAF, DES, ve DDU'nun

yerini almıştır. DAP başka bir deyişle, malın alıcı ve satıcı tarafından belirlenmiş olan boşaltma yerinde (bir liman iskelesi, gümrük noktası, havalimanı) boşaltma için hazır durumda nakliye aracının üzerinde alıcı emrine bırakılmasıdır. Tüm gümrük işlemleri, masrafları, gümrükte doğan vergi, resim ve harçlar alıcıya aittir. Malların belirlenen yere taşıma maliyetlerini/ terminal bağlantılı zarar risklerini satıcı üstlenir (“Incoterms 2010”, t.y.).

### **3.3.11. DDP (Delivery Duty Paid- Gümrük Vergisi Ödenerek Teslim)**

Herhangi bir taşıma biçimi için kullanılabilen bu terime göre ihracatçı, ithal ülkesinde belirlenen varış noktasında malları gümrüklenmiş olarak ithalatçıya teslim etmektedir. Bu sırada karşılaşılan her türlü risk ve maliyeti ihracatçı üstlenmektedir. Gümrük vergisini ödeme yükümlülüğü de ihracatçıya ait olmaktadır. Fakat ithal işlemleri sırasında oluşan bazı masrafların alıcının yükümlülüğüne dahil edilmesi konusunda sözleşmede bir hüküm bulunuyorsa teslim şeklinin yanında bu açıkça belirtilmelidir (Akın, 2006, s.20).

### **3.4. Dış Ticarete Ödeme Şekillerinin Risk Yönüyle İncelenmesi**

Dış ticaret süreci içinde ihracatçının teslim borcu ve karşılığında da ithalatçının ödeme yükümlülüğü bulunmaktadır. Ödeme şeklinin tespiti sırasında ülkelerin mevzuatı, taraflar arasındaki ilişkilerin önemiyle birlikte sürecin oluşturduğu riskler de hesaba katılmaktadır. Bu noktada oluşabilecek ticari risk unsurlarının sağlıklı bir şekilde yönetilmesi, aşağıda incelenecek olan ödeme şekillerindeki riskleri tahmin etmek ve şirketin nakit akışına göre bu sürecin doğru yönetilmesi ile sağlanmaktadır.

### 3.4.1. Peşin Ödeme (Advance Payment, Cash Payment)

İhracat bedellerinin malın fiili ihracından önce ödenmesi anlamını taşımaktadır. Alıcının, sipariş edilen malların sevk edilmesinden önce, satıcıya ödeme yapmasıdır. İthalatçı tarafından malın teslim alınmasından önce, bankalar alıcının kendisi veya vekili ya da onun adına hareket eden üçüncü bir kişiler tarafından satıcıya peşin olarak ödenmesidir (“Ticarette Risk Çeşitleri”, t.y.).

Tercih nedenleri(Özalp, 2009, s. 15);

- Satıcı mal sattığı ülkenin riskini istemez.
- Satıcı mal sattığı alıcının riskini almak istemez.
- Satıcının malı hazırlayıp sevk etmesi için fonları yeterli değildir, paraya ihtiyacı vardır.
- Satıcı tekel durumundadır.
- Satıcı, alıcıya güvence vermiştir. Örneğin; Avans veya Peşin Ödeme Garantisi vs.
- Alıcı, satıcı ve ülkesine güven duyar.
- Alıcının o mala mutlaka ihtiyacı vardır.
- Alıcı, pazara yeni girmektedir.
- Alıcı, satıcı ile uzun dönemli bir iş ilişkisine girmek istemektedir.
- Alıcı ve satıcı arasında tam bir güven vardır.
- İşin veya malın bedeli çok yüksek değildir.

İşlem süreci;

- Alıcı (ithalatçı) ve Satıcı (ihracatçı) aralarında anlaşır,
- Satıcı alıcıya proforma gönderir,



- Satıcı güvence verecekse bankasına müracaat eder ve alıcıya garantinin gönderilmesini sağlar,
- Alıcı mal, hizmet veya işin bedelini satıcıya gönderir,
- Satıcı malı gönderir veya iş yapmaya başlar veya hizmeti verir,
- Alıcı garanti almışsa mal, hizmet veya işi aldıktan sonra garantiyi iade eder veya serbest bırakır, aksi halde aldığı garanti altında tazmin talebinde bulunur.

Peşin ödeme türü ithalatçı açısından riski en yüksek olan ödeme şekli iken ihracatçı için ise tam tersine risksiz bir ödeme şeklidir. İthalatçı bu ödeme şeklinde ticari risk ile karşı karşıyadır. Çünkü ihracatçı sözleşme ile belirlenen süreler içinde yüklemeyi yapmayabilir ya da sevkiyatı geç yapabilir, ihracat belgelerinde sorun çıkabilir ve mal yolda zarar görebilir (Arzova, 2006, s.249). Bununla birlikte ihracatçının ülkesinde gerçekleşen savaş, iç savaş, grev gibi politik sorunlar malın ithalatçıya zamanında ulaşmamasına sebep olabilir. Bu nedenle ithalatçı politik riskleri de üstlenmektedir. Bu noktada ithalatçının sigorta maliyetleri yükselmektedir. Ek olarak malların sevkinin gecikmesi durumunda ithalatçı paranın kendisinde beklemesiyle elde edebileceği faiz gelirinden de mahrum kalmaktadır (Şahin, 2008, s.5). Öte yandan peşin ödeme işleminde vade olmadığından ihracatçı açısından kur riski çok düşük olacaktır.

İthalatçının yoğun riske maruz kaldığı peşin ödeme şeklinde riski yönetebilmesi sözleşme sürecinde, ihracatçıdan malın gönderileceğine, aksi takdirde önceden ödenmiş mal bedelinin geri ödeneceğine dair banka garantisi istemesi ile mümkün olabilmektedir (Durukanoğlu, 2006, s.63).

### 3.4.2. Mal Mukabili Ödeme (Cash Against Goods)

İhraç edilen malın bedelinin, ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödenmesini ifade eder. Bu ödeme şeklinde ihracatçı, mal bedelini tahsil etmeden malı alıcısına göndermektedir. İthalatçının gelen malı devralmasıyla bu malın mülkiyeti değil, ancak fiili kullanım hakkı kendisine geçmektedir. Malların mülki devri ancak bu malların devir ve teslimine ilişkin belgelerin ithalatçıya teslim edilmesi halinde mümkün olmaktadır (Şahin 2008, s.28).

Bu ödeme şekli ithalatçı ve ihracatçının uzun süredir birlikte çalıştıkları ve birbirlerine güven duydukları durumlarda uygulanabilen ve ithalatçı için risksiz bir yöntemdir. İhracatçı, ithalatçı ile yaptığı sözleşmeye uygun olarak malları göndermekte ve bedeli belirlenen vadelerde almayı kabul etmektedir (Kaymakçı, Avcı ve Şen, 2007, s.341).

Bu ödeme şeklinde süreç şu şekilde işlemektedir: İhracatçı malları ve orijinal ihracat belgelerini doğrudan ithalatçıya gönderir. Belgeler mal ile gönderilmemişse dokümanlar hızlı kurye, posta ya da banka kanalı ile de gönderilebilir. Eğer aracı olarak banka kullanılacaksa Bedelsiz Teslim (Free of Payment) talimatıyla ilgili belgeler sevk edilir (Kemer, 2005, s.339).

Mal mukabili işlemlerin son safhasında ithalatçı kendisine ulaşan malları gümrükten çekmekte ve sözleşmede belirtilen vade sonunda ithalat bedelini kendi ülkesindeki bankasına ödemektedir. Bundan sonra yapılan rambursman işlemi (bankalar arası havale) ile para ihracatçının bankasına ulaşmaktadır (Akın, 2006, s.44).

Mal mukabili ödeme şekli, ihracatçı açısından riskli; fakat ithalatçı açısından ise az riskli olan bir ödeme şeklidir. Bu ödeme şekline göre satış yapacak ihracatçı firmaların mal satışı yapacakları ülkenin kambiyo mevzuatı hakkında bilgi sahibi olmaları riskin yönetimi açısından faydalı olmaktadır. Çünkü istikrarsız rejimlerde mal bedelinin yurt dışına gönderilmesi kısıtlanabilir ve yoğun bir transfer riskine maruz kalınabilir (Durukanoğlu, 2006, s.64).

Türkiye’de, mal mukabili ödeme şekline göre yapılan ve ithal edilen eşyanın mal bedelinin ödenmesi ile ilgili olarak zorlayıcı bir düzenleme yoktur. Bu noktada bankaların tahsil ve takip sorumluluğu bulunmaz. Fakat kendilerine ihracat bedeli ile ilgili bir ödeme yapılırsa, bunu ihracatçının bankasına gönderme konusunda sorumludurlar (Bedestenci ve Canitez, 2008, s.196). Bu durum transfer riskini arttırıcı bir nitelik taşımaktadır.

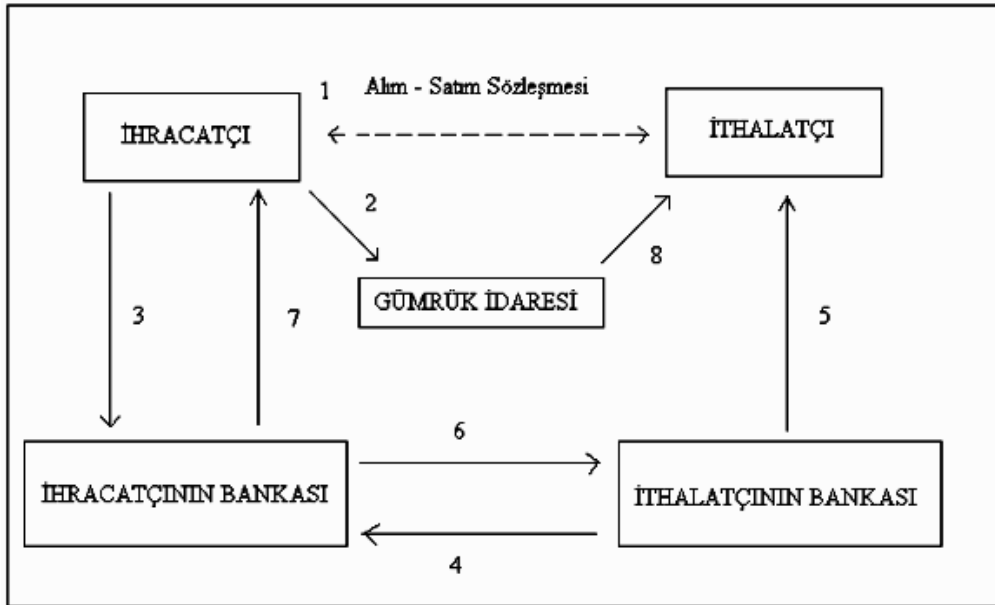
Mal mukabili ödemede transfer riskinin dışında, ithalatçının malları çekmemesi ve devlete terk edilmesi, politik olaylar sebebiyle siparişin iptal edilmesi, gümrüğe gelmiş malların geri iadesi ya da reklamasyon yansıtılması sebebiyle fiyatının düşürülmesi, ithalatçının malları satamaması sebebiyle ödemenin gecikmesi, sigorta yapılmaması halinde malların yolda zarar görmesi gibi riskler bulunmaktadır (Melemen, 2003, s.114). Burada ihracatçı yoğun bir şekilde ticari, politik ve ülke risklerine maruz kalmaktadır ve ödemenin belirli bir vade sonunda yapılacak olması kur riskini arttırıcı niteliktedir.

Ödeme riskinin yönetilebilmesi açısından satıcı firmaların karşı taraf ile bir güven ilişkisinin bulunmadığı sürece ve özellikle ilk satışlarda bu ödeme yöntemini tercih etmemeleri tavsiye edilmektedir. Eğer mal mukabili ödeme yöntemi ile anlaşılmışsa ihracatçı, mal bedelinin kendisine ödeneceğine dair ithalatçıdan banka

garantisi isteyebilir. Bu garanti için ise ithalatçı ile bankası arasında gayri nakdi bir kredi ilişkisi bulunmasını gerektirmektedir (Durukanoğlu, 2006, s.64).

### 3.4.3. Vesaik Mukabili Ödeme (Cash Against Documents)

İhraç edilecek malın ihracatçı ülkesinden taşıma aracına yüklenerek sevki edilmesinden sonra, sevkinin yapıldığına dair belgelerin ihracat bedeli ödenerek bankadan teslim alınması şeklinde yapılan bir ödeme türüdür. Başka bir ifade ile bankanın ihraç bedelini tahsil ettikten sonra belgeleri ithalatçıya teslim ettiği ödeme şeklidir. Bu ödeme dış ticaret işlemlerinde yaygın olarak kullanılmaktadır (TDKD, 2001, s.29-30).



Şekil 3.1: Vesaik Mukabili Ödeme İşlem Akışı

**Kaynak:** Koban , Emine ; **Dış Ticaret Eğitimi**, Alfa Basım Yayım Dağıtım, İstanbul,2002, s.71

Vesaik mukabili ödeme türünde süreç Şekil 3.1'de görüldüğü gibi işlemektedir: İhracatçı, sözleşme şartlarına uygun olarak mallarını ithalatçıya teslim edilmek üzere sevk eder ve sevk belgelerini kendi ülkesindeki bankaya verir. Bu

belgeler içinde yer alan konşimento ithalatçının bankası emrine düzenlenir. Bunun için konşimentonun “Consignee” yazan bölümünde ithalatçı bankasının kimlik bilgileri ve “Notify” bölümünde de ithalatçının kimlik bilgileri yer almaktadır (Akat, 2008, s.249). Belgeleri alan banka ilgili belgeleri, "vesaik mukabili" şartı ile ithalatçının bankasına giden belgeler hakkında bilgi veren bir Römiz Mektubu (Remittance Letter) ile birlikte gönderir. İthalatçının bankası gelen belgelerin ihbarını ithalatçıya yaptıktan sonra ithalatçı, bankasına mal bedellerini yatırır. İthalatçının bankası, ithalat bedellerinin ihracatçının bankasına transferini yapar ve sevk belgelerini ithalatçıya teslim ettikten sonra ihracatçının bankası mal bedellerini ihracatçıya öder. İthalatçı ise gümrük idaresine başvurarak, malların fiili ithalatını gerçekleştirir (Şahin, 2008, s.23).

Sevk ile ilgili belgeler, taraflar arasındaki güven ilişkisi içerisinde doğrudan ithalatçıya ya da tahsil bankası veya ihracatçının ilgili ülkedeki temsilciliğine gönderilebilir. Ancak burada taraflar açısından dikkat edilmesi gereken bir nokta mevcuttur. Tahsil bankası, ihracatçıdan gelen belgeleri kontrol etmekle değil yalnızca alıcıya iletmekle yükümlüdür. Dolayısıyla herhangi bir ödeme garantisi yoktur. Malların, tahsil eden bankanın adresine gönderilmesi durumunda bile banka belgelerin doğruluğundan veya malların durumundan sorumlu değildir (Öykü Grup, 2007, s.24).

Vesaik ile ilgili bir sorunun uluslararası platformda çözülebilmesi için gerekli olan belge ICC 522 sayılı broşür ile ihracatçının ithalatçı ile yapmış olduğu satış sözleşmesidir.

Vesaik mukabili ödeme şeklinde taraflar açısından belirli riskli noktalar bulunmaktadır. Bu riskleri ihracatçı açısından değerlendirebiliriz. İthalatçının mali

zorluk içerisinde olması veya güvenilir bir şirket olarak hareket etmesi ithalat bedelini ödememesi sonucunu doğurabilir (Kaymakçı, Avcı ve Şen 2007, s.343). Ayrıca ithalatçı malları kabul etmeyebilir. Bunun nedeni, o malın piyasa fiyatının belirlenen fiyatın altına düşmesi olabilir. İthalatçı bu yolla malları kabul etmeyerek yeni ve kendi lehine olan düşük fiyattan yararlanma yoluna gidebilir. Bu durumda mallar yabancı bir ülkede beklemek zorunda kalacak ve depolama giderleri artacaktır. Yeni bir alıcının bulunması dahilinde mallar daha düşük bir fiyattan satılabilmektedir. İthal konusu malların ithal ülkesinden geri getirilmesi gerekebilir fakat bu çok maliyetli bir seçenek olmaktadır ve ihracatçıların tercih etmediği bir yöntemdir (Kaya, 2008, s.94).

İhracatçıların bu riskleri öngörerek yönetmeleri önem arz etmektedir. Bu açıdan ihracatçıları, ithalatçı ve ithalatçının ülkesindeki kambiyo düzenlemeleri hakkında sağlıklı ve güncel bilgiler edinmelidirler. Dış ticaret işlemine başlamadan önce malın bir bölümünün bedelinin peşin alınması bu ödeme şeklinde riskleri azaltıcı bir önlem olabilir. Ayrıca CIF teslimlerde ihracatçının ilgili malı varış limanındaki antrepoyu da kapsayacak şekilde geniş teminatla sigorta ettirmesi sürecin yönetilmesi açısından etkili olmaktadır.

Bu ödeme şekli ithalatçı açısından da belirli riskleri içermektedir. İthalatçının karşı karşıya kalabileceği en önemli ticari risk, ihracatçının sözleşmede nitelikleri tespit edilmiş olan malları anlaşmaya uygun kalitede göndermemesidir (reklamasyon). Bu noktada ithalatçının bu ödeme şeklinde, mal bedelini ödmeden malları görmesine izin verilmemesi ithalatçı için büyük bir risk unsuru olmaktadır (Şahin, 2008, s.27). İthalatçının bu açılardan üstlendiği riski yönetebilmesi, uluslararası bir gözetim şirketine başvurarak ihracatçı tarafından gönderilen malın bir

gözetim raporu ile sorunlu olup olmadığını tespit ettirmesiyle mümkün olabilir. Bu noktada taraflar arasında önceden hazırlanmış bir satış sözleşmesinin yapılması, ithalatçıyı güvence altına almakta ve sözleşmedeki şartlar çerçevesinde hukuki bir süreç başlayabilmektedir.

#### **3.4.4. Akreditifli Ödeme (Letter of Credit – L/C)**

Akreditif, ihraç edilen malın bedelinin ödenmesi konusunda belirli koşulların yerine getirilmesinden sonra ödemenin yapılacağına ilişkin bir teminat türüdür. Başka bir deyişle, ithalatçının talep ve talimatı doğrultusunda, bir bankanın belli bir miktara kadar, belirli bir vade dahilinde, talep edilen belgeler karşılığında ve öngörülen şartların yerine getirilmesi halinde ihracatçıya ödeme yapacağını, lehdar tarafından keşide edilen poliçeleri kabul edeceğini ihracatçıya karşı yazılı olarak bildirilmesidir (Arzova, 2006, s.255).

Akreditif, ithalatçı bankasının ihracatçıya karşı, şartlı bir ödeme taahhüdü olup ihracatçının, ithalatçı bankasından gelen mektuba göre üretim, yükleme, doküman hazırlama işlemlerini yaptığı, tarafların yorum ve inisiyatifinden etkilenmeyen bir ödeme şeklidir. Ödeme, ancak belgeler akreditif metnine uygun ise gerçekleşmektedir. Bu ödeme türü, diğer ödeme yöntemlerine göre daha masraflı olmasına rağmen, en güvenilir ödeme şekli olarak kabul edilmektedir (Kaya, 2008, s.96).

Akreditif, uluslararası ticarete aynı anlama gelen çeşitli isimlerle kullanılabilir. Bunlar; Documentary Credit (Vesikalı Kredi), Letter of Credit (Kredi Mektubu), Documentary Letter of Credit (Vesikalı Kredi Mektubu) şeklinde sıralanabilir. Akreditifler yapıları itibariyle dayandırıldıkları satış veya diğer

sözleşmelerden bağımsız işlemlerdir. Akreditiflerde değinilmiş olsa bile bu sözleşmeler bankaları doğrudan doğruya ilgilendirmemektedir (Kemer, 2005, s.353).

Akreditif işlemlerinde şu taraflar bulunmaktadır;

a) *Amir (İthalatçı/ Alıcı/ Principal/ Orderer)*: Malın ithalatçısı, alıcısıdır. Satıcıyla yapmış olduğu sözleşmeye veya ondan aldığı proforma faturaya göre akreditifin cinsini, şartlarını ve aranacak belgelerin ayrıntılarını bankasına bildirir. Akreditifin içeriğini belirler. Akreditif şartları ile alıcı ve satıcı arasında kararlaştırılan satış sözleşmesinin şartları aynı olmalıdır. Farklı olduğu takdirde ihracatçının (lehdar) bu akreditifi reddetmesi gerekir. Bu süreçte akreditifteki belgelerin belirlenmesi alıcı için önem arz etmektedir. Çünkü malların sözleşmeye uygunluğu belgeler aracılığıyla tespit edilmektedir (Şahin, 2008, s.7)

b) *Amir Banka (İthalatçı Bankası / Issuing Bank / Opening Bank)*: İthalatçının bankası olup, akreditifi açan bankadır. İhracatçı akreditif vadesi içinde istenilen koşulları yerine getirmesi halinde ödeme yapmakla yükümlüdür. Aldığı talimatlar doğrultusunda akreditif metnini hazırlayarak satıcı bankasına bir Küşat Mektubu aracılığıyla iletir (Kaya, 2008, s.97).

c) *Lehdar (İhracatçı / Beneficiary)* : İhracatçı (satıcı), kendisine ihbar edilen akreditif şartlarına göre malı gönderen, buna ilişkin belgeleri de lehdar bankaya ileten taraftır. Lehdar bu süreçte lehine akreditif açılan taraf olmaktadır. Akreditif sürecinin sağlıklı bir şekilde işlemesi için lehdarın bu işlemlerdeki en temel sorumluluğu, tam ve doğru belgelerin akreditif vadesi veya belirlenen sürede teslim edilmesidir (Arzova, 2006, s.261).



d) *Muhabir Banka (İhbar Bankası / Lehdar Banka / İhracatçı Bankası/ Advising Bank)*: Akreditif açıldığının ihracatçıya ihbar edildiği ve ihracatçıya ödemenin yapıldığı bankadır. Söz konusu banka, yalnızca akreditifin açıldığına dair satıcıya bildirimde bulunursa "ihbar bankası" adını alır (Akın, 2004, s.55). Bu banka aynı zamanda teyitli akreditiflerde teyit eklemeyi kabul eden banka (Confirming Bank) da olabilir. Akreditife teyidini yazılı olarak ilave ettikten sonra amir bankanın üstlenmiş olduğu ödeme taahhüdünü de üstlenebilmektedir (Durukanoğlu, 2006, s.74).

İthalatçı ile ihracatçı belirli bir malın alım-satımı için bir satış sözleşmesi yaparlar ve aralarında anlaşarak akreditif açtırmayı kararlaştırırlar. İthalatçı, bankasından ihracatçı lehine akreditif açmasını ister. İthalatçının bankaya yaptığı başvuruya, akreditif emri/ akreditif talimatı adları verilmektedir. Akreditif metninde, ihracatçıya, yalnızca malları sevk ettiğini kanıtlayan belgeleri muhabir bankaya iletmesinden sonra ödemenin yapılabileceği bilgisine yer verilir. İthalatçının bankası, akreditifi yürürlükteki mevzuat ve uluslararası kurallar açısından inceleyerek ihracatçının ülkesindeki muhabir bankaya iletmektedir (Kaya, 2008, s.99).

Muhabir bankadan, ihracatçıya akreditifin açıldığını ve ödeme için hangi belgelerin gerekli olduğunu bildirmesi istenir. Muhabir banka akreditifin koşullarını inceler ve metnin bir suretini ihracatçıya iletikten sonra akreditif ihbarını alan ihracatçı, koşulları inceler; uygun bulmadığı bir şart varsa bunun değiştirilmesini muhabir banka aracılığıyla ithalatçıdan talep eder. İhracatçı ancak akreditif koşullarının yerine getirebileceğini teyit ettikten sonra malları yükleme ve gönderme durumuna gelmiş olacaktır (Öykü Grup, 2007, s.28-29).

Bu süreçten sonra ihraç konusu mallara ilişkin olarak, taşıyıcı tarafından yüklemeye ait belgeler ihracatçıya verilir. İhracatçı akreditif koşullarına uygun

olarak malları sevk eder ve gerekli belgeleri muhabir bankaya gönderir. Bu banka, akreditif kurallarınca belirtilen teyit eden banka veya ödemeyi ve poliçeyi kabul eden muhabir banka olabilir. Muhabir banka, teslim edilen belgeleri akreditif koşullarını göre inceler. Belgeler uygun bulunursa mal bedeli ihracatçıya ödenir veya gerekiyorsa ihracatçının tanzim edeceği poliçeyi kabul eder veya ciro eder. Akreditif ciroyu içermekte ise banka rücu etmeden (dönüş hakkı olmadan) ödemeyi yapar. Eğer akreditif teyit edilmemişse dönüş söz konusu olabilir. Uygun bulunmadığı takdirde ihracatçıdan gerekli düzeltmeleri yapmasını ister. Muhabir banka belgeleri ve varsa ciro edilmiş poliçeyi ithalatçının bankasına gönderir ve ödemeyi tahsil eder (Şahin, 2008, s.9).

İthalatçı bankası belgeleri elinde bulundurduğu için, malların mülkiyetine de sahiptir. İthalatçı komisyon dahil akreditif bedelinin tamamını bankasına ödediği takdirde malların mülkiyetine sahiptir. İthalatçı gümrük idaresine müracaat ederek işlemleri yerine getirir ve malları teslim alır (Kaya, 2008,s.100). Böylece taraflar arasındaki teslim borcu ve ödeme yükümlülüğü son bulmuş olur.

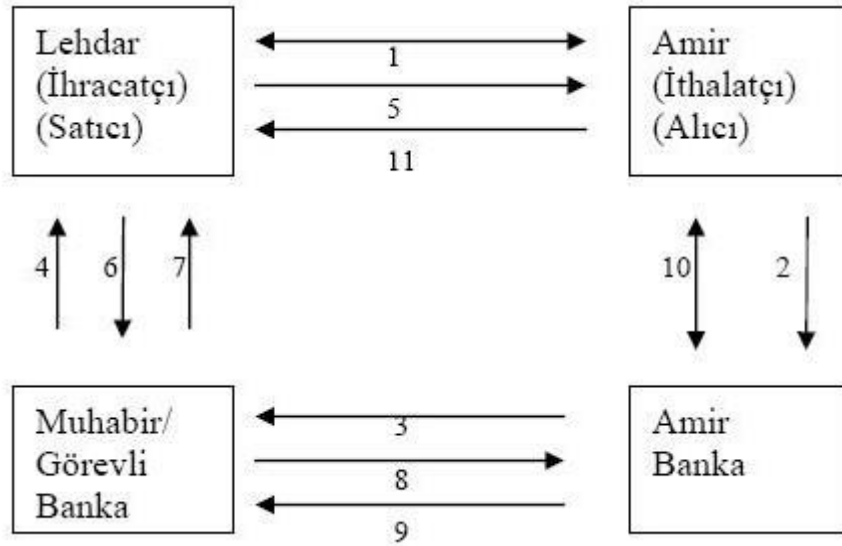
Akreditifli ödeme şekli pahalı olduğu için genelde; tarafların birbirlerini tanımadığı, mal bedellerinin yüksek olduğu, ihracatçının garanti istediği ve taraflar arasındaki mesafenin uzak olduğu hallerde tercih edilmektedir (Melemen, 2008, s.192).

#### **3.4.4.1. Akreditif**

Dış ticarete yaygın olarak kullanılan bir ödeme yöntemidir. Ödeme sürecine banka güvenilirliğini katarak satıcı ve alıcı arasında söz konusu olabilecek güvensizliği ortadan kaldıran bir yöntemdir .

UCP 600'e dayalı olarak gerçekleştirilen bu ödeme şeklinde bankalar alıcı ve satıcının aralarındaki sözleşme ile ilgilenmezler. İlgilendikleri husus, akreditif koşullarının ortaya konduğu ve küşat mektubunda belirlenen uygun vesaiklerin ibrazıdır. Uygun vesaik ibraz edildiği zaman satıcı parasını alacağını ve alıcı istenilen nitelikte mala kavuşacağını bilir. Banka burada ticaretin güvenli bir şekilde gerçekleşmesine aracılık eder (Şen, 2009, s. 63).

Akreditifli işlemlerde iş akışı şu şekildedir (Keser, 2008, s.7);



Şekil 3.2: Akreditifli İşlemlerde İş Akışı

**Kaynak:** Hilal Yıldırım Keser, Dış Ticaret Programı Dış Ticaret İşlemleri II - Ek Ders Notu, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu, 2008, s.7

1. Her alım-satım olayında olduğu gibi taraflar arasında sözleşme imzalanır.
2. İthalatçı, amir bankasına, yapılan sözleşmeye veya ihracatçıdan aldığı proformaya istinaden belirlediği akreditif içeriğini bildirir ve ihracatçı lehine akreditif açılması için talimat verir.

3. Amir banka, açılacak krediden ihracatçının haberdar olması için, ihracatçı ülkesindeki bir bankayla irtibat kurar ve mektup, teleks, tele-faks veya swift ile ihbar bankasına akreditif metnini gönderir.
4. Muhabir banka ihracatçıya açılan akreditifi ihbar eder.
5. İhracatçı akreditif koşullarını inceler ve akreditif koşullarının yerine getirileceğinden emin olduktan sonra mallarını ithalatçıya gönderir. Eğer yerine getiremeyeceği bir şart var ise amirden değişiklik yapmasını ister.
6. İhracatçı yüklemeye ilgili vesaikleri akreditifin bulunduğu muhabir bankaya sunar.
7. Muhabir banka, ihracatçı tarafından sunulan belgelerin şartlara uygunluğunu inceler. Eğer belgeleri inceleyen banka aynı zamanda bir teyit ve ödeme bankası ise ihracatçıya ödemeyi yapar, poliçeyi kabul veya ciro eder.
8. Belgeleri inceleyen muhabir bankanın teyit veya ödeme bankası olmaması halinde, belgeler mal bedelinin tahsili için amir bankaya gönderilir.
9. Amir banka belgelerin akreditife uygunluğunu inceledikten sonra ilgili muhabir bankaya ödemeyi yapar.
10. Şartlara tam olarak uygunluğu tespit eden amir banka antlaşma çerçevesinde tutarın ödemesi karşılığında belgeleri ithalatçıya sunar.
11. İthalatçı ödeme karşılığında aldığı evrakla mallarını teslim alır.

#### **3.4.4.2. Akreditif Türleri**

##### **3.4.4.2.1. Dönülebilir Akreditif ( Revocable Letter of Credit)**

Bu akreditifte amir banka herhangi bir anda akreditif koşullarını değiştirebilir ve tarafların bu değişikliklerden önceden haberdar olmaları gerekmez. Amir

bankanın ihracatçıya danışılmadan yaptığı bu değişiklik ihracatçı için risktir. Bu değişiklik uygun vesaiklerin bankaya ibrazından sonra yapılır ise geçerli değildir (Şen, 2009, s. 63). Akreditiften ithalatçının tek taraflı olarak vazgeçme hakkı, ihracatçının (özellikle ithalatçıdan gelen ve ithalatçıya özgü özel sipariş ile) üretime başladığı durumlarda büyük bir risk teşkil etmektedir. Bu nedenle ticari uygulamalarda dönülebilir akreditif ile çok sık karşılaşılmaz (Öykü Grup, 2007, s.30).

#### **3.4.4.2.2. Dönülemez Akreditif (Irrevocable Letter of Credit)**

Akreditif metninde, akreditife taraf olan, amir banka, lehdar veya varsa teyit bankasının onayı olmadan değişiklik ya da iptalin söz konusu olmayacağını belirtildiği akreditif türüdür. İhracatçı açısından güvenceli bir akreditiftir ve dış ticarete yaygın bir şekilde kullanılmaktadır (Durukanoğlu, 2006, s.75).

Dönülemez akreditifte, ilgili şartlara uyulduğu takdirde akreditif bedelinin amir bankaca ödeneceği taahhüt edilmektedir. Bu yüzden dönülebilir akreditife göre daha güvenlidir. Tüm taraflarca kabul edilmedikçe iptal edilemez (Melemen, 2008, s.221). Bu tür akreditifler daima belirli miktarda ve belirli bir vade ile açılırlar. Dönülemez akreditifte amir bankanın ödemesi güvence altındır fakat ihracatçının ülkesindeki muhabir bankanın ödemeyi yapması garanti değildir. Bu nedenle, akreditifler "teyitli" hale getirilerek daha güvenli bir hal almışlardır (Arzova, 2006, s.263).

#### **3.4.4.2.3. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed Letter of Credit)**

Teyitsiz akreditif türünde muhabir bankanın rolü yalnızca akreditifin açıldığını bildirmektir. Muhabir banka sadece ilgili ihbarı yapmakta, ancak ödeme konusunda herhangi bir sorumluluk üstlenmemekte ve ithalatçının bankasından para ve ödeme talimatı gelmeden ihracatçıya ödeme yapmamaktadır (Kemer, 2005, s.362). Teyit bankası, üstleneceği riske karşılık komisyon talep ettiği için doğal olarak akreditif masrafları da yükselmektedir.

#### **3.4.4.2.4. Teyitli Akreditif (Confirmed Letter of Credit)**

Akreditifi açan amir bankanın muhabir bankaya akreditifi teyit etmesi talimatını verdiği ve muhabir bankanın da açılan akreditifi teyit ettiği akreditif türüdür. Teyitli akreditifte muhabir banka da akreditifi "teyit" ederek bedellerin ödeneceği hususunda ek teminat vermektedir. Ödenmemesi durumunda, muhabir banka amir bankanın yükümlülüğünü üstlenmiş olmaktadır. Bu akreditif, ilgili tarafların onayı olmadan iptal edilememektedir (Şahin, 2008, s.10).

Bankalar teyit vermek için akreditifin aynı zamanda dönülemez olmasını talep etmektedirler. İhracatçının bankasının teyit vermesi, onun, ithalatçının bankasına ve daha da ötesi ithalatçının ülkesine olan güveninin bir göstergesidir. Dolayısıyla bir akreditife verilecek teyit, ithalatçının ülkesinin ekonomik gücüne ve dolayısıyla o ülkenin dış ödeme imkânlarına bağlı olabilmektedir (Kemer, 2005, s.363).

#### **3.4.4.2.5. Devredilebilir Akreditif (Transferable Letter Of Credit)**

Bu akreditif, lehdar tarafından üçüncü bir şahsa devredilebilmektedir. Devir işleminin, ilk akreditif talimatındaki koşulları taşıması gerekir. Bu akreditiflerin, taşıdıkları devir koşullarına göre tamamen veya kısmen devredilebildikleri gibi, kısımlar halinde birden fazla kişilere devredilebilmesi de mümkün olmaktadır. Devredilebilir akreditifler yalnızca bir kez devredilebilir, ikinci bir devir söz konusu olamaz. Başka bir ifade ile ilk lehdar bu akreditifi bir veya birden fazla lehdara devredebilir, ancak kendisine devir yapılan lehdar bunu ikinci bir devirle bir başka lehdara devredemez (Kaya, 2008, s.103).

Bu akreditifin en önemli fonksiyonlarından biri; lehdar ve ülke gibi çeşitli değişiklikler yapmadan, akreditifin kısmen veya tamamen ikinci lehdara ödeme yapabilmesidir. Bu noktada akreditifin devredilebilir bir özellik kazanabilmesi için, amir bankanın mutlaka "devredilebilir (transferable)" ibaresini akreditif metninde belirtmesi gerekir. Bu ibarenin dışında bir başka terimin veya ifadenin kullanılması, akreditife devredilebilir özelliği kazandırmaz (Bedestenci ve Canitez, 2008, s.210).

#### **3.4.4.2.6. Kırmızı Şartlı / Peşin Ödemeli Akreditif (Red Clause Letter of Credit)**

Malların gönderilmesinden evvel lehdara, ihraç edeceği malların satın alınmasında, gerekiyorsa işlenmesinde, ambalajlanmasında, sevk mahaline gönderilmesinde ve nakliye vasıtası gelinceye kadar depolanmasında kullanılmak üzere, avans verilmesini veya peşin ödeme yapılmasına imkan sağlayan bir akreditiftir. Akreditifin üzerine avans veya peşin ödeme koşulu kırmızı ile yazıldığı için bu adı almıştır. Alıcı ve satıcıların birbirlerini iyi tanıdıkları, lehdarın güvenilir

bir firma olduğu veya alıcının malı temin edeceği ÷lkede Şube veya temsilcisinin bulunduğu hallerde uygulanmaktadır (“Dış Ticarete Ödeme”. t.y.).

Kırmızı Şartlı akreditif kapsamında belgelerin tesliminden önce lehbara ödeme yapıldığından, akreditif amiri aşınsından malın yüklenmeme riski ile karşılaşılabılır. Bu noktada peşin ödemenin akreditif kapsamında yapılıyor olması bir güvence değildir ve ithalatçılar tarafından göz önünde bulundurulması gerekmektedir (Öykü Grup, 2007, s.30).

#### **3.4.4.2.7. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause Letter Of Credit)**

İhracatçıların peşin ödeme yapmasına izin veren bir akreditif türüdür. Kırmızı Şartlı akreditife çok benzemektedir. Burada mallar önce bir üçüncü Şahsa (antrepo, depo) banka adına teslim edilmekte ve Antrepo Makbuzu bankaya verilerek karşılığında avans alınabilmektedir. Burada banka ithalatçının riskini belirli ölçüde azaltmaktadır. Fakat risk tamamen ortadan kalkmamakta ve nihai sorumluluk ithalatçı üzerinde kalmaktadır (Kemer, 2005, s.378). Kırmızı ve Yeşil Şartlı Akreditiflerde temel amaç, ithalatçı tarafından ihracatçının finanse edilmesidir. İhracatçı ÷lkesindeki kredi faizlerinin ithalatçı ÷lkesindeki faizlerden yüksek olduğu dönemlerde, ihracatçılara düşük maliyetli finansman olanağı sağlamaktadır.

#### **3.4.4.2.8. Rotatif / Döner Akreditif (Revolving Credit)**

Rotatif akreditif genellikle belirli bir müşteri den sürekli veya yüksek tutarlı alımlarda kullanılır. Böylece hem işlemlerin tekrarlanması zahmetinden kurtulma, hem de yüksek miktarda siparişin fiyat avantajından yararlanma imkanı elde edilmektedir. Rotatif akreditif kullanıldıkça ayrıca bir talimat ya da bildirim e gerek



duyulmadan aynı şartlarla otomatik olarak yenilenerek yeniden kullanılabilir (Akın, 2004, s.59).

Rotatif akreditiflerde dönülebilirlik şartı genellikle miktara ve süreye göre iki şekilde olmaktadır. Miktara göre devreden akreditiflerde, akreditif tutarı, kaç kere dönebileceği ve böylece ödemeler toplamının sınırı belirlenmektedir. Süreye göre devreden akreditiflerde ise, her sevkiyatın yapılacağı dönem belirlenir. Bu tip akreditifler “birikimli” (cumulative) veya “birikimsiz” (non-cumulative) olmak üzere iki şekilde açılabilir. Birikimli rotatif akreditifte, ilk dönemde kısmen veya tamamen kullanılmamış miktar, müteakip dönemdeki tutara eklenerek kullanılabilir. Birikimsiz akreditifte ise kullanılmayan kısımdan onu izleyen dönemde faydalanılamaz (Şahin, 2008, s.9).

#### **3.4.4.2.9. Karşılıklı Akreditif (Back To Back Letter of Credit)**

İthalat akreditifinin ihracat akreditifiyle karşılanmasına imkan veren akreditif türüdür. Bu akreditifler, transit ticarete, aracı vasıtasıyla yapılan satışlarda kullanılır. Transit ticarete aracı olan firma hem ithalatçı hem de ihracatçı durumundadır. Aracı firma, satış yapacağı firmaca lehine açılmış bulunan akreditifi teminat göstererek kendisinin ithalat yapacağı firma lehine bir akreditif açabilir. Bu ikinci akreditif, karşılık gösterilerek açılacağı için buna karşılıklı akreditif adı verilmektedir (Akın, 2004, s.61).

#### **3.4.4.2.10. İhtiyat (Garanti) Akreditifi (Stand-By Letter of Credit)**

Bir tür ödeme garantisine benzer işleve sahip bir mektuptur. Bir malın alım satımı ile ilgili değil, hizmetin yerine getirilmesini garanti etmek için oluşturulur.

Şekil açısından diğerlerine benzemesine rağmen kapsam yönünden farklıdır. Diğer akreditif türlerinde belli bir taahhüdün yerine getirilmesi sonucunda ödeme yapıldığı halde, garanti akreditifinde, akreditif amirinin yapmayı taahhüt ettiği işi yerine getirmemesi durumunda ödeme yapılır.

Bu tür akreditifte,

- yabancı bir ülkeye mal satmak üzere ihaleye giren satıcının satış sözleşmesinden doğan yükümlülüklerini yerine getirmemesi halinde alıcıya,

- yabancı bir ülkede taahhüt işine giren bir firmanın işveren ile yaptığı sözleşme veya ihale koşullarına uymaması halinde işverene,

- yabancı bir ülkeden kredi alan bir firmanın borcunu vadesinde ödememesi halinde kredi verene ödemeyi kabul ettiği tazminat bedelinin ödenmesi akreditifi açan banka tarafından garanti edilir ("Dış Ticarete Ödeme". t.y.).

#### **3.4.4.2.11. Vadeli Akreditif (Deffered Letter of Credit)**

Akreditifte belirlenen ödeme vadesinde ve belge teslim süresi içerisinde ihracatçı bankasına teslim edilen belgeler karşılığında ödemenin yapılacağını ifade eder. Akreditif bedelinin belirli bir vade sonunda ödenmesi söz konusu olduğunda, eğer vadeli bir poliçe düzenlenmiyorsa, buna vadeli akreditif denir. Vadeli akreditiflerde lehdarın ödemesi, öngörülen belgelerin teslimi karşılığında fakat belirli bir süre sonra yapılır. Bu süre akreditif şartlarında "ödeme vadesi" olarak belirtilir (Durukanoğlu, 2006, s.77).

Vadeli akreditif, vadeli poliçe uygulamasına benzer fakat ondan farklıdır. Burada ihracatçı bankaya kabul edilmek üzere bir poliçe keşide etmek yerine,

görüldüğü anda ödenecek bir poliçe keşide eder. Vadeli akreditifte, vade genellikle taşıma süresi kadardır. Vadeli akreditif yöntemi uygulamada birçok problemler doğurabilecek niteliktedir. Bu yüzden bu işlem yerine banka kabullü vadeli bir poliçenin tercih edilmesi tavsiye edilmektedir (Şahin, 2008, s.14).

#### **3.4.4.3. Akreditif Avantajları ve Riskleri**

İthalatçı açısından akreditiflerin sağladığı avantajlar;

- Bankalar ithalatçı adına akreditif koşullarının sağlanıp sağlanmadığını kontrol ettikleri için ithalatçının, akreditif koşullarını yerine getirmeyen ihracatçıya ödeme yapılamayacağına ilişkin güvenceye sahip olması,
- İthalatçının "en son yükleme tarihi" ni belirleyebilmesinin özellikle ihracatçıyı iyi tanımadığı durumlarda malları zamanında elde edebilmesi olanağını sağlaması,
- İhracatçı ile anlaşılması halinde, mal bedelinin belge tesliminde değil de vadeli ödenmesi durumunda ithalatçının, peşin ödeme yapmadığı için banka itibarına dayalı olarak bir kredi sağlaması (Şahin, 2008, s.20),
- İthalatçının akreditif sayesinde malları teslim alıp sattıktan sonra mal bedelini ödeme kolaylığına sahip olması ve düşük maliyetli kredi elde etmesidir.

Akreditifli ödeme şekli, ihracatçının mal bedelinin ödenmesi ile ilgili bir bankanın ödeme güvencesine sahip olmasını sağlamaktadır. İthalatçı ülkesindeki politik risk banka güvencesinden dolayı en alt düzeye düşmüş olup ayrıca ihracat kredisinden yararlanma imkânı sağlayabilmektedir. Bu da ihracatçının yeni pazarlara girerek satışlarını arttırmasına sebep olacaktır (Şahin, 2008, s.20).

Akreditifli işlemler, yukarıda da açıklandığı üzere taraflar açısından belli avantajlar sağlamaktadır. Fakat diğer ödeme şekillerine göre risk düzeyi düşük olsa da bu işlemler bünyesinde belirli riskleri barındırmaktadır.

Akreditifli ödeme şekli hem ihracatçı, hem ithalatçı tarafından en güvenli ödeme şekli olmasına karşın, maliyetlerinin yüksek olması nedeniyle düşük meblağlı işlemlerde tercih edilmemektedir. Bu durumlarda, genellikle vesaik mukabili ödeme şekli ya da ihracatçı ve ithalatçı arasında güvenilir bir ilişki olması durumunda mal mukabili ödeme şekli tercih edilebilmektedir (Keser, t.y.).

İthalatçı açısından amir bankanın iflası büyük sorun teşkil edebilir. Özellikle ithalatçının bedeli ödediği veya mal bedelinin amir banka tarafından bloke edildiği durumlarda ithalatçı bankanın iflası nedeniyle belgeleri teslim alıp malı çekemeyebilir veya hukuki mücadeleden sonra alsa bile çok geç olabilir. Böyle bir durumda ithalatçının zarar görmesi kaçınılmaz bir sonuç olacaktır (Özalp, 2009, s.192).

Bankalar belgeleri inceleyip ödemeye karar verdiklerinden malı görmemektedirler. İthalatçı, bedeli ödemediğinden mala sahip olamayacağından belgeleri almak için mal bedelini ödemekte ve sonra da malı çekmektedir. Amir, malın kalitesiyle ve tam olmasıyla ilgili bir garanti almamışsa veya gözetim raporu talebinde bulunmamışsa eksik çıkan veya kalitesiz mal ile ilgili olarak yoğun bir riskle karşı karşıya kalacaktır (Melemen, 2003, s.115). Bu noktada reklamasyon riski hususunda bahsedilmiş olan gözetim şirketlerinin risk önleyici niteliğinin önemi ortaya çıkmaktadır. Bu açıdan akreditifli işlemlerde mutlaka gözetim şirketleri ile çalışmak bu derece güvenli bir ödeme şeklinin etkinliğini daha da güçlendirecektir.

İhracatçı açısında ise akreditifin dönülebilir olması ithalatçının işlemde vazgeçmesiyle sonuçlanabilmektedir. İhracatçı diğer ödeme şekillerinden kaynaklanan ticari, politik ve kur risklerini düşük seviyelere indirirken akreditiflerdeki detaylardan dolayı zor durumda kalabilmektedir (Keser, t.y., s.3-4).

#### **3.4.4.4. Akreditifte Bulunması Gereken Bilgiler**

Akreditiflerde bulunması gereken bilgiler şu şekildedir (Şen, 2009, s.68);

- 1) Amir banka, normalde ithalatçının sürekli çalıştığı bankadır ve alıcının talimatı ile akreditif mektubunu çıkarır.
- 2) Bankanın referansı, akreditif ile ilgili işlemlerde belirtilmelidir.
- 3) Akreditif mektubu, belgede belirtildiği şekilde süresi bitmeden önce belirlenen yerde belirlenen belgelerle sunulmalıdır.
- 4) Akreditifin referansı, malların alıcısıdır.
- 5) İhracatçının adı , “Lehdar” yanlış yazıldığı takdirde ödeme yapılmaz.
- 6) İhracatçının bankası, “ihbar/lehdar banka”
- 7) Döviz cinsinden malların değeri, diğer belgelerde yer alan değerden farklı ise ödeme yapılmaz.
- 8) Akreditifin ödeme koşulları,
- 9) İhracatçı izin verdiği takdirde sipariş edilen miktarın tamamı yerine parsiyel gönderim yapılabilir. Parsiyel taşımaya izin verilmez ibaresi var ise belirtilen miktardan daha az gönderim kabul edilmeyecektir.
- 10) Aktarmalı taşımaya izin verildiği takdirde belirtilir.
- 11) Nakliyeciden malların boşaltılacağı yer ve izin verilen en son tarih, nakliyeye ilişkin belirtilen koşullar yerine getirilmez ise ödeme yapılmaz.

- 12) Malların nereden gönderileceği,
- 13) Ödeme yapılmadan önce “muhabir bankaya” sunulacak belgeler, belge tam ve doğru hazırlanmamış ise gecikme ve ekstra maliyet söz konusu olabilir.
- 14) Belgelerin kaç gün içinde sunulmasına izin verildiği belirtilir. Belirlenen sürede sunulmadığı takdirde akreditif geçersiz sayılacaktır.

#### **3.4.4.5. Akreditif Uygulamalarında UCP 600 ve Getirdiği Yenilikler**

*ICC 600 No’lu Broşürün Ortaya Çıkışı* (Melemen, 2008, s. 238-239):

ICC 600 no’lu broşürü yayınlayan Milletlerarası Ticaret Odası (MTO-International Chamber of Commerce-ICC) 1919 yılında kurulmuş olup özel bir kuruluştur. UCP 600 kısaca en yaygın olarak kullanılan akreditif kurallarıdır. Akreditif broşürleri ticaret ile ilgili geliştirilen en başarılı kurallardır. UCP 600 ICC'nin hazırlamış olduğu akreditif kurallarınının 7. kez revize edilmiş şeklidir. 600 No’lu broşür (UCP 600), 500 no’lu broşürün bir yerde açıklamalı ve maddeleri birleştirilmiş halidir. UCP 500 göre akreditifteki rezerv konusunun uluslararası ticaretteki işleyişi tıkaması ve ağırlaştırması 600 no’lu broşürün hazırlanmasını gerektirmiştir. 600 no’lu broşür 25 Ekim 2006 da ICC Bankacılık Komisyonu tarafından kabul edilip 1 Temmuz 2007 uygulamaya geçmiştir. Türkiye’deki bankalar uygulamakta serbesttir. Akreditif metnindeki 40E maddesinde “UCP Latest Version” yazılması ile en son yayınlanan broşüre yani 600 no’lu broşüre göre işlem yapıldığı belirtilmiş olmaktadır.

### ***ICC 600'ün Getirdikleri:***

1) 500 no'lu broşürde 49 olan madde sayısı 600'de 39'a inmiştir. Bazı maddeler birleştirilmiş ve bazıları çıkarılmıştır (8.madde, revocable çıkarılmıştır ). En önemli yeniliklerden bir tanesi revocable(dönülebilir akreditif) özellikli akreditifin açılmasının büyük oranda engellenmesidir.

2) Aksi yer almadığı sürece akreditif dönülemezdir. Dönülemez ifadesi olmasa dahi dönülemezdir.

3) Bazı kavramların (ihbar bankası, amir, banka iş günleri, lehtar, uygun ibraz, teyit, teyit bankası, akreditif, ibrazı karşılama, iştirak, görevli banka, amir banka, ibraz ve ibraz edeni) açıklamaları yapılmıştır.

4) Honour (poliçe kabul etme, görüldüğünde ödeme, vadesinde ödeme) ile complying presentation (uygun ibraz) ifadesi üstlenilecek yükümlülüklerin yerini alan kelime olmuştur.

5) Değişiklikler (Amendments) ihbar bankası (akreditif lehdara ihbar eden banka) tarafından yapılacaktır.

6) Vadeli akreditifler onaysız iskonto edilebilecektir (rambursman kolaylığı). Amir banka yapılan ödemeyi ramburse (geri ödeme) edecektir. Acceptance (poliçe kabulü) veya deferred (vadesinde ödeme) için görevlendirme iskontoyu'da kapsar.

7) 01.07.2007 den itibaren "latest UCP version" UCP 600'ü işaret eder. Başka yerde belirtilmeyecek.

8) On their face (dış görünüşü ile) ifadesi çıkarıldı.

9) Makul süre yerine maksimum 5 bankacılık günü ifadesi geldi. Doküman incelemeleri 5 bankacılık gününde bitecektir. 500'de 7 iş günü olan bu süre 600'de doküman ibrazından sonra 5 bankacılık gününe (banking days) inmiştir.

10) Ülke ismi hariç adreslerde aynılık gereksiz hale geldi. Sadece amir (kontak bilgileri ile beraber) consignee (alıcı-ithalatçı) veya notify(ihbar adresi) kısmında olursa akreditifteki adres aranır. Adresin konşimentoda doğru yazılmış olması önemlidir. Diğer belgelerdeki kelime ve yerel dil farklılığı problem arz etmeyecektir.

11) 5 bankacılık gününden hemen sonra amir bankanın red bildirisini bir defada yapacağı yenilik olarak getirildi ve amir bankaya ilave seçenek hakları verildi. Bir ibraz ve iştiraya ilişkin ret bildirisi yapıldıktan sonra belgelerin herhangi bir zamanda iade edilebileceği belirtildi. Bir ibraz veya iştiraya ilişkin ret bildirisinde bulunması gereken unsurlara yeni iki seçenek eklendi. Daha önce iki seçenek vardı.

Bunlar;

- Belgeleri emrinize amade olarak nezdinizde tutuyoruz (We hold the documents at your disposal),
- Belgeleri iade ediyoruz (We return the documents),

Yeni seçenekler;

- Amirden bir feragat alıp kabul edinceye kadar veya bundan önce ibraz eden taraftan bir talimat alıncaya kadar belgeleri elimizde tutuyoruz, veya
- Daha önce ibraz eden taraftan aldığımız talimatlara göre hareket ediyoruz.



12) İbrazı istenen belgelerden en az bir nüshanın orijinal olma şartı geldi. Belge orijinal olmadığı halde üzerindeki imza, işaret, kaşe veya etiket orijinal hale getirebilir. Duplicate (suret) işaretli demiryolu taşıma belgesi orijinal sayılır.

13) Yelkenli taşıma aracı metinlerden çıkarıldı.

14) Mal tanımlarındaki anlam bütünlüğünü bozmayan eksiklikler ve farklılıklar ( color-colour gibi) problem teşkil etmeyecektir. Mal tanımının faturada doğru yazılması yeterlidir.

15) From ve after sözcükleri bir vade tarihini belirlemek için kullanıldıklarında belirtilen tarih hariç tutulur.

16) Rambursman bankası tarafından ödemenin yapılması halinde amir bankanın rambursman sağlama konusundaki yükümlülüğünden kurtulamayacağı değişikliği gelmiştir.

17) Bir ibrazda birden çok taşıma belgesinin yer alması halinde en son yüklemeyi gösteren belgede yer alan tarihin son yükleme tarihi (latest date of shipment) olarak anlaşılacağı yeniliği gelmiştir.

#### **3.4.5. Kabul Kredili Ödeme**

Kabul kredili ödeme şekli, diğer ödeme şekillerinden bağımsız olmasından çok, vadeli bir ödeme şeklinin iş akışına poliçe (draft, bill of exchange) isminde bir kıymetli evrak olan belgenin girmesiyle karşımıza çıkan bir ödeme yöntemidir.

Kabul kredisi, satılan malın bedelinin bir poliçeye bağlandığı ve poliçe bedelinin vadesinde ihracatçıya ödendiği ödeme şeklidir. Bu kredi, belgeler ile birlikte teslim edilen poliçenin ithalatçı veya ek olarak ithalatçının bankası

tarafından kabul edilmesiyle kullanılabilir (Ataman ve Sümer, 2000, s.31). Kabul kredili ödemede poliçe temel unsur olmaktadır. Keşideci; poliçeyi düzenleyen, muhatap; borçlu taraf, lehdar ise borcun ödeneceği kişidir (Arzova,2006, s.276).

Satıcının düzenlediği poliçe sadece alıcı tarafından kabul edilmişse "trade acceptance" vardır. Poliçenin bir banka tarafından kabul edilmesi öngörülebilir. Bu durumda banka poliçeyi kabul eder veya ithalatçının kabulü ile aval (poliçe dolayısıyla sorumluluk taşıyan şahıslar lehine verilen bir çeşit kefalet) verebilir. Buna "banker's acceptance" denmektedir (Kaya, 2008, s.87). Bu ödeme şeklinde ihracatçı, vadeli alım yapmak isteyen ithalatçıya karşı poliçeye bankanın kabul veya avalu vermesiyle kendini garanti altına almış olmaktadır.

Bir senedin poliçe sayılabilmesi için; poliçe kelimesinin veya başka bir dilde ise poliçe kelimesi yerine kullanılan kelime veya kelimeleri, belirli bir tutarın ödenmesi konusunda havaleyi, ihracatçının adı ve soyadını, vadeyi, belirli bir tarihte, ödeme yerini, lehdar ad ve soyadını, keşide yerini ve tarihini, keşidecinin imzasını içermesi gerekmektedir (Akin, 2004, s.85-86).

Kabul kredili ödeme, üç ayrı ödeme şeklinde görülebilir; kabul kredili vadeli akreditif, kabul kredili mal mukabili ödeme ve kabul kredili vesaik mukabili ödeme.

a) *Kabul Kredili Vadeli Akreditif*: Vadeli akreditife çok benzeyen kabul kredili vadeli akreditif işlemindeki tek fark ihracatçının yükleme belgeleriyle birlikte poliçeyi de bankası aracılığıyla ithalatçıya göndermesi ve ithalatçının ülkesine gelen malı çekebilmesi için gerekli belgeleri bankasından alırken poliçeyi de imzalayarak bankası aracılığıyla ihracatçıya göndermesidir (Öykü Grup, 2007, s.37).

*b) Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme:* İhracatçının yüklediği malın borcuna karşılık ithalatçı bir poliçe imzalar ve ihracatçıya gönderir. Böylece ihracatçı, alacağını ispat edebilecek bir belgeye sahip olduğu kadar, kendisine finansman imkanı da yaratabilecek bir araca sahip olmuş olur. Bu işlemde, ithalatçı malları gümrükten çeker ve ödeme konusunda ihracatçı ile anlaşılan vadeye ilişkin düzenlenen poliçeyi kabul eder. Ayrıca poliçenin banka avallisi olarak düzenlenmiş olması durumunda, işlem neticelendiğinde ödeme banka tarafından garanti altında olmuş olur (Durukanoğlu, 2006, s.66).

*c) Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme:* Bu ödeme şeklinde ilgili belgeler, kararlaştırılmış olan vadede ihracatçı tarafından keşide edilecek poliçenin ithalatçı tarafından kabulü karşılığında ithalatçıya teslim edilir. Satıcı malları yükleyip sevk belgelerini gönderince banka, poliçe ve belgeleri kontrol eder. Uygun bulunduğu takdirde, genellikle ithalatçı üzerine çekilen poliçeyi ithalatçıya kabul ettirir, kendisi de bu poliçeye ithalatçı lehine aval verir veya poliçenin vadesinde ödeneceğini garanti eder. İlgili belgeler ithalatçıya teslim edilir, kabul ve aval imzalarını taşıyan poliçe ise muhabire geri gönderilir. Muhabir, talep ettiği takdirde bu poliçeyi iskonto ettirerek mal bedelini poliçenin vadesinden önce elde etme imkânına sahip olabilir (Akın, 2004, s.85).

Kabul kredili ödeme türü bünyesinde belirli avantaj ve risk barındırmaktadır. İthalatçı açısından malları satın bedeli ödeme imkanı verdiği için tercih edilen bir ödeme şeklidir. İhracatçı ise imzalanan poliçeyle birlikte mal bedelini ne zaman alacağını bilmektedir (Keser, t.y., s.5). Bununla birlikte ihracatçıya, ithalatçının imzaladığı poliçeyi banka ya da Eximbank'ta iskonto ettirerek finansman imkânı sağlamaktadır.

Kabul kredili mal mukabili işlemlerde bankanın avalinin istendiği durumlarda, mal bedelinin tespit edilmiş olan sürede tahsil edilecek olması, riski azaltıcı bir yöntemdir. Fakat ithalatçı malları gümrükten çekmeyebilir ayrıca ithalatçıya aval veren ithalatçı bankası, mal bedeli alıcı tarafından ödenmediği takdirde ödeme konusunda yeterli duyarlılığı ve hızı göstermeyebilir.

Kabul kredili vesaik mukabili işlemlerinde ise ithalatçı poliçeyi imzalamayabilir ve malı gümrükten çekebilmek için gerekli belgeleri almayabilir. Ayrıca mal bedelini imzaladığı poliçeye rağmen vadesinde ödeme yapmayabilir, mallara gereksiz kusur bularak fiyatlarının indirimini isteyebilir. Bunların yanında poliçeye alıcının atmış olduğu imzanın yetki açısından güvenilirliğinin tespiti ihracatçı için zor olabilir. Mal bedelinin ödenmediği hallerde bu durum ciddi sorunlar doğurmaktadır (Durukanoğlu, 2006, s.67).

Kabul kredili işlemlerde de görülen yukarıda bahsedilmiş belirli riskleri öngörerek bu riskleri ayrıntılı sözleşmeler ile birlikte elimine etmek suretiyle risklerin yönetimi mümkün olabilmektedir. Ayrıca ithalatçı ile ilgili çeşitli bilgi kaynakları kullanılarak gerçekleştirilecek güçlü bir bilgi ağı oluşturulması ve mümkün olduğunca banka garantilerinin talep edilmesi bu süreçte yaşanan riskleri azaltan unsurlar olmaktadır.

Bu noktada işleyiş yönüyle incelenen ödeme şekillerinin ihracatçılar ve ithalatçılar açısından risk seviyelerine göre sınıflandırılması gerekmektedir.

Dış ticaret işlemine ihracatçı açısından bakarsak ihracatçının ödeme konusunda en az risk üstlendiği yöntemin peşin ödeme olduğunu görmekteyiz. Akreditifli ödeme şekli genellikle risk açısından peşin ödemedeki kadar olmasa dahi

düşük risk taşımaktadırlar. Akreditifin ne türde olduğu ve akreditifte belirtilen şartlar da bu noktada önem kazanmaktadır.

Vesaik mukabili ödeme biçimi, ödeme konusunda yüksek sayılabilecek bir risk taşımaktadır. Çünkü ihracatçının, malını ithalatçının ülkesine sevk etmesi halinde dahi, ithalatçının malı kendi ülkesindeki gümrükten çekmeme riski bulunmaktadır. Bu durumda ihracatçı malı ya kendi ülkesine geri getirecek (oluşacak masraflar nedeniyle çok tercih edilmemektedir) ya da sevk ettiği ülkede yeni bir müşteri bulmak zorunda kalacaktır.

Mal mukabili ödeme şeklinde risk düzeyi ihracatçı açısından daha da yüksektir. Çünkü ihracatçı malı ithalatçının ülkesine sevk eder ve malı temsil eden belgeleri ithalatçının kendisine gönderir. Bu durumda ithalatçı, malı kendi gümrüğünden çektiği halde mal bedelini ihracatçıya göndermeyerek ihracatçının risk altına girmesine neden olabilir (Keser, t.y., s.3).

Ödeme şekillerinin ithalatçıyı risk yönüyle etkilemesi ise tam tersi şekilde olmaktadır. İthalatçının en yüksek düzeyde risk üstlendiği ödeme şekli, peşin ödemedir. Çünkü ihracatçının malı ithalatçıya göndermeme riski mevcuttur. Ödeme konusunda mal mukabili ödeme şekli ise ithalatçıya en az riski sunmaktadır. Bunun nedeni ise ithalatçı malı kendi gümrüğünden çekmesi halinde dahi, ihracat bedelini ödeme inisiyatifinin kendisinde bulunmasıdır.

Vesaik mukabili ödeme şeklinde ise; ithalatçı ilgili malın sözleşme maddelerine aykırı şekilde düzenlendiğini söyleyerek malı reddederse, malın mülkiyetini temsil eden belgeleri bankasından almak için gerekli ödemeyi yapmayabilir. Bu yöntem de tıpkı mal mukabilinde olduğu gibi tamamen ithalatçıyı korumaktadır (Bedestenci ve Canitez, 2008, s.194).

Bu noktada iki tarafı da koruyan ödeme yöntemi ise, akreditifli ödeme şeklindedir. Eğer yapılan işlemler ve mal transferleri ihracatçı ve ithalatçının üzerinde anlaşıldığı şekilde yapılmışsa, akreditifli ödeme yönteminde malın bedeli ihracatçıya ödenmektedir. Bu genellemeye rağmen, yukarıda bahsedildiği gibi akreditifin türü ve akreditif metninde belirtilmiş olan temel şartlar son derece önem taşımaktadır.

### **3.5. Dış Ticaretin Risk Odaklı Yönetimi**

Dış ticaret işlemlerinde var olan ve yukarıda belirtilen riskler karşısında önlemler alınsa dahi risklerin tamamen yok edilmesi değil yalnızca azaltılması söz konusu olabilir. Bu noktada riskin yönetilmesi önemlidir.

Risk yönetimi, bir proje veya şirketin belirlenmiş hedeflere ilerlerken öngörülme engellerle karşılaşması sonucu ortaya çıkan belirsizliklerin yönetilme süreçlerini ifade eder (Kahraman, 2008, s.84). Diğer bir tanımda ise; hızlı kararlar ve faaliyetlerle sürekli olarak risklerin belirlendiği, hangi risklerin öncelikle çözülmesi gerektiğinin değerlendirildiği, risklerle başa çıkmak için strateji ve planların geliştirilerek uygulandığı bir sistem bütünüdür. Belirsizlikleri ve belirsizliğin yaratacağı olumsuz etkileri daha kabul edilebilir düzeye indirmeyi hedefleyen bir disiplindir (“Risk Yönetimi”, t.y.).

Risk yönetimi planlama, değerlendirme, azaltma, takip gibi dört temel aşamadan oluşmaktadır.

Riski planlama; sürekli tekrarlanan bir safha olarak, ilgili dış ticaret risklerini, değerlendiren, azaltan, izleyen, süreç ve faaliyetlerin tespit edilmesini ve zamanlanmasını içeren bir aşamadır.

Riski değerlendirme aşamasında ise süreçte hedefi etkileyecek riskli durumlar belirlenerek, belirlenen risklerin oluşma ihtimali derecelendirilmektedir (Polat, 2008, s.79-80). Örneğin duruma ticari risk unsuru açısından bakacak olursak; taraflar arasındaki uzun dönemli ve güvene dayalı ihracat/ithalat ilişkilerindeki risk derecelendirilmesi ile ticari ilişkiye yeni başlanmış bir şirket için yapılacak risk derecelendirilmesi farklı olacaktır.

nc aşama olan risk azaltma ve önlem alma aşamasında ise, belirtilmiş olan temel dış ticaret işlem risklerinin azaltma ve dağıtma süreci yerine getirilmektedir.

Bu noktada dış ticaret sürecinde dikkat edilmesi gereken hususların benimsenmesi risk yönetiminin risk azaltma ve önlem alma aşamasına olumlu katkılar sağlayacaktır. Sürece ihracatçı açısından bakacak olursak;

- İthalatçı hakkında dış ticaret işlemine girmeden önce ayrıntılı bir istihbarat oluşturulması, meslek odaları, bankalardan bilgi alınması (“Uluslararası Ticaretin Riskleri” t.y.),
- Fiyat, kalite, ödeme, teslim şekli / zamanı ve belgeler ile ilgili ithalatçı ile kapsamlı ve ayrıntılı sözleşme imzalanması,
- İlk olarak yapılan ve büyük lektaki ihracatlarda banka garantisi alınmadan ya da ihracat sigortası yaptırılmadan üretime başlanmaması,
- Numuneye uygun üretim yapılması ve üretimden önce numune üzerinde son teyit alınması,
- Akreditifli ihracatlarda tüm şartların iyi analiz edilmesi, gerekirse değişiklik istenmesi ve bankaların rezerv şartlarının iyi bilinmesi,

- İhracat belgelerinin çok dikkatli bir şekilde hazırlanmasının mal bedelinin tahsili için önemli olduğunun göz önünde bulundurulması (Melemen, 2008, s.216-218),
- Malların görülmesinden sonra (ithalatçının gümrüğünde) ödeme yapılacaksa nakliyeciyeye yazılı talimat verilmesi ve ödemedenden sonra malların serbest bırakılması,
- Yerli bankaların muhabirlik ilişkisinin olmadığı ülkelere ihracatta çok dikkatli olunması (peşin ya da akreditifli ödeme şeklinin tercih edilmesi) gibi noktalara dikkat edilmelidir (Melemen, 2003, s.28-30).

İthalatçıların ise; ithalata konulu mal için alınması gereken bir belge olup olmadığının öğrenmeleri, akreditifli ödemelerde eğer ihracatçı akreditifin açılmasına rağmen yükleme yapmazsa, akreditif açılış masraflarının ihracatçı tarafından üstlenileceğinin akreditif şartlarında belirtmeleri, mümkün olması halinde vesaik mukabili, mal mukabili, kabul kredili ödeme şekilleri ile çalışılması, malların yükleme detayı konusunda nakliyeciyeye ile koordineli çalışmaları risk azaltma ve önleme açısından faydalı olmaktadır (Melemen, 2008, s.300-302).

Dış ticaret işlemlerinde karşılaşılabilecek temel risklerin yukarıda bahsedilen risk yönetimi yaklaşımında incelenmesiyle işlem kaynaklı sorunların büyük ölçüde önlenmesi noktasında faydası olacaktır.



## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### LOJİSTİK VE LOJİSTİKTE RİSK YÖNETİMİ

#### 4.1. Lojistiğin Dış Ticaretteki Önemi

Bir ürünün üretim noktaları ile tüketim noktaları arasında bir fark varsa her zaman lojistiğe ihtiyaç vardır. Bu noktalar arasındaki mal hareketi çoğu zaman ticaret sayesinde gerçekleştirilmektedir. Yani lojistiğin beslendiği ana kaynak ticarettir. Dünyada ticaretin giderek serbestleşmesiyle birlikte rekabet ortamının oluşması ve küresel ölçekte organizasyonların ağırlık kazanmasıyla beraber taşıma mesafelerinin uzaması, hız unsurunu öne çıkarmıştır. Bu durum, hammadde ve işlenmiş ürünlerin alıcılara düşük maliyetle ve zamanında ulaştırılmasının, diğer bir ifadeyle lojistik hizmetlerin önemini arttırmıştır. Günümüzde dış ticaretin etkinliği ancak modern lojistik faaliyetlerin yürütülmesiyle mümkün olmaktadır (Demirbilek, 2011).

#### 4.2. Lojistik Kavramı

Tedarik Zinciri Yönetimi Uzmanları Konseyi'nin (Council of Supply Chain Management Professionals-CSCMP) lojistik tanımına göre;

*“Müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere her türlü ürün, hizmet ve bilgi akışının, hammaddenin başlangıç noktasından, ürününün tüketildiği son noktaya kadar olan tedarik zinciri içindeki hareketinin süreç içerisindeki envanterin, etkin, verimli ve en az maliyetli olacak şekilde akış ve depolanmasının sağlanması, kontrol altına alınması ve planlanması sürecidir.”* (CSCMP; <http://cscmp.org>).

Başlangıçta, sadece taşıma ve depolama hizmetlerini kapsayan lojistik faaliyetler, lojistiğin kapsam ve alanının genişlemesiyle birlikte artık daha fazla alanı kapsayacak şekilde işlev görmektedir (Kobu, 2003).

Lojistik; başta taşıma ve depolama olmak üzere, elleçleme, paketleme, katma değerli işlemler, muayene ve gözetim, stoklama, sigorta ve gümrük faaliyetlerini kapsarken lojistik yönetimi ise, bu faaliyetlerin planlanması, örgütlenmesi, koordine edilmesi konularını içermektedir. Bu faaliyetleri daha sağlıklı ve verimli yapabilmek için güncel teknolojilere ve bilgi işlem entegrasyonuna ihtiyaç vardır. (Bamyacı, 2012).

Tedarik Zinciri Yönetimi Uzmanları Konseyi (Council of Supply Chain Management Professionals) tarafından yapılan tanıma göre tedarik zinciri ise; üreticilerden, dağıtıcılardan, toptancılardan, lojistik hizmeti sunanlardan ve perakendecilerden meydana gelir. Lojistikçiler bu tedarik zinciri içerisinde müşteri ile tedarikçi arasında köprü görevindedirler. Lojistik yönetimi, müşteri gereksinimleri doğrultusunda sevkiyat noktaları ile teslimat noktaları arasındaki malzemenin iki yönlü akışı boyunca yer alan faaliyetlerin bütün olarak yönetimini ifade etmektedir (Tanyaş, 2005, s.4).

Bir diğer tanıma göre lojistik, ürünün/yükün çıkış ve varış noktaları arasındaki tüm malzeme hareketlerinin entegrasyonudur. Taşıma ve depolama ile başlayan faaliyetlere gümrükleme, iade, paketleme, tersine faaliyetler, stok yönetimi, tedarik ve dağıtım gibi faaliyetlerin entegrasyonu ile kapsamını geliştiren faaliyetler bütünü olarak açıklanabilmektedir (Tanyaş, 2009, s.3).

İşletme-yönetim literatüründe lojistik; hammadde temininden üretim ortamına, nihai ürünün tamamlanmasından dağıtım kanalları ve müşteriye kadar

tedarik zinciri dahilindeki tüm yönetim ve sevk faaliyetlerini sağlamayı amaçlayan süreçtir. Bununla birlikte hedef pazarı, tedarik süreçlerini, imalat operasyonlarını ve dağıtım kanallarını rekabet avantajı yaratacak ve sürdürecektir biçimde bağlantılı hale getirmek alt hedefler arasındadır. Ayrıca lojistik, satışların ve verimliliğin artırılması, hizmet seviyesinin iyileştirilmesine büyük katkı sağlamaktadır (Çancı ve Erdal, 2009, s.37).

#### **4.2.1. Lojistik Süreçleri**

Lojistik faaliyetleri tüm tedarik zincirinin başarısını etkileyen önemli bir faktördür. Tedarik zinciri lojistik ile karıştırılıyor olsa da lojistik, tedarik zinciri değildir, onun önemli ve büyük bir parçasıdır (Christopher, 2005, s.4). Lojistik Yönetimi Konseyi (CLM), tarafından yapılan tanımına göre lojistik; tedarik zincirinin, müşteri ihtiyaçlarını karşılamak üzere, ürün, hizmet ve bunlarla ilgili bilginin kaynağından tüketimine kadar olan stok ve akışını planlayan, uygulayan ve kontrol eden kısmıdır (CSCM, t.y.). Tedarik zincirinin kapsamı ise daha geniştir. Genel strateji ve hedefler doğrultusunda tüm organizasyonu kapsayacak şekilde uygulanan komple bir iş yapma biçimidir ve “komple çözüm” gerektirir (Christopher, 2005, s.5). Tedarik zinciri başarısını; lojistiğin etkinliği ve hızlı yanıt verebilme özelliği sağlar.

Müşteri tatmini, tüm lojistik çabalarının çıktısını oluşturmaktadır (Gourdin, 2006, s.5). Lojistik ürün bulunabilirliği, kalite, sipariş teslimi gibi temel müşteri hizmeti elemanları yanı sıra, işletme içi ve işletme dışı ortaklar arasında tam, doğru ve zamanında bilgi sağlama gibi müşteri beklentilerine uygun hizmetler de sunmaktadır. Müşteri hizmetini artırırken yapılabilecek en iyi şey tedarik

zincirindeki üyelerin entegre edilmesi ve bu sayede verimsiz işlemlerin ve maliyetlerin azaltılmasıdır.

Tedarik zinciri kapsamında, lojistik faaliyetlere ilişkin maliyet birimleri analiz edildiğinde ulaştırma maliyetlerinin toplam içindeki yeri dikkat çekmektedir. İşletme yönetiminde lojistik maliyetlerinin analizi şu şekilde verilmektedir:

İşletmeler için lojistik maliyetlerin yönetimi; mamul karlılığı, fiyatlandırma kararları, müşteri karlılığı ve işletme karlılığında çok büyük öneme sahip olmaya başlamıştır (Demir, 2007). Bir tedarik zinciri içinde malzeme akışı ve ilgili bilgi akışının neden olduğu tüm maliyetleri kapsayan lojistik maliyetler, günümüzde satışların önemli bir yüzdesini oluşturmaktadır (Erdoğan, 2007).

Lojistik maliyetleri; gümrükleme, sigorta, ara ulaştırma maliyetleri; bozulma, hasar, kayıp maliyetleri; ceza hata maliyetleri; bilgi iletişim maliyetleri; geç teslim maliyetleri; stok bulundurma maliyetleri; personel maliyetleri olarak sıralamıştır. Bir İşletme açısından bakılacak olursa lojistikte üç farklı alan vardır.

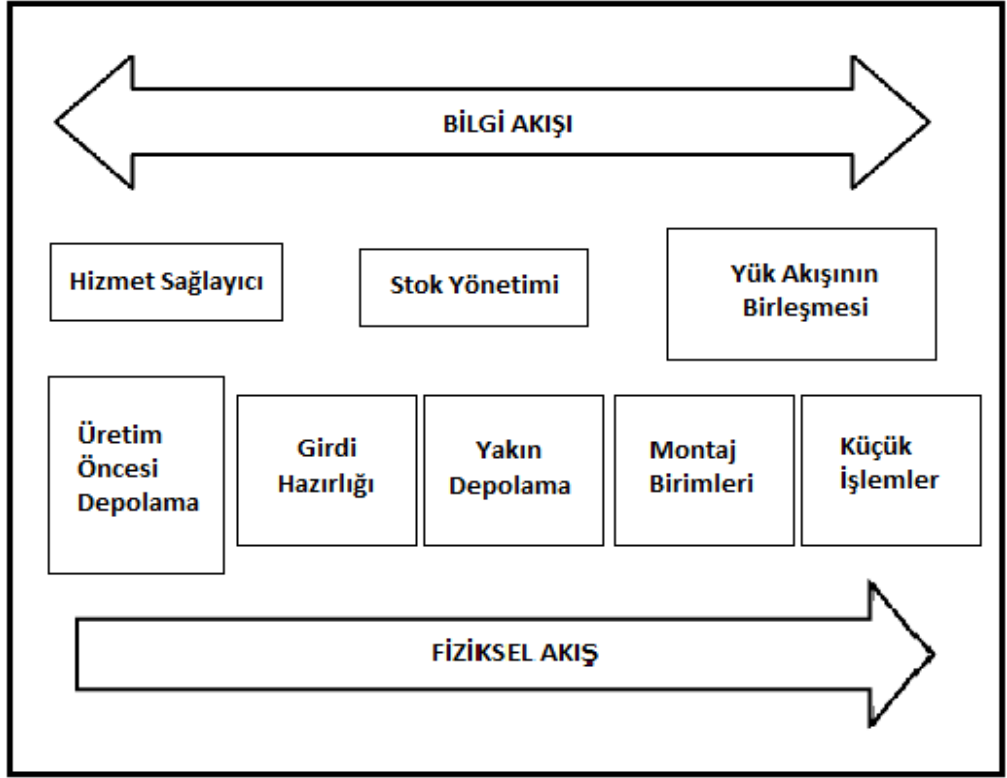
- **Üretim Öncesi Lojistik** (Inbound logistics); başka deyişle tedarik lojistiği (fiziksel tedarik). Tedarik ve malzeme yönetimi fonksiyonlarını kapsar.
- **Dahili İşlemler**; Bu işlemler, işletmenin üretim operasyonlarına destek hizmet veren malzeme yönetimi fonksiyonunu kapsar.
- **Üretim Sonrası Lojistik** (Outbound Logistics); dağıtım lojistiği (fiziksel dağıtım) olarak da adlandırılan ürünlerin müşterilere fiziksel olarak teslimatını içeren fonksiyonunu kapsar.

- **Geri Dönüş Lojistiği** (Reverse Logistics); üretim sektöründe son müşteriden satıcıya geri gelen malların hareketi, depolanması ve elleçlenmesini kapsar.

#### **4.2.1.1. Üretim Öncesi Lojistik (Tedarik Lojistiği)**

Üretim öncesi lojistik süreci, tamamen üretime başlamadan gerçekleştirilen bir süreçtir. Lojistik süreç içerisinde hammaddelerin firma adına daha ucuz bir şekilde temin edilerek üretim hattına kadar getirilmesini sağlar (Copacino, 1997, s.14).

Üretim öncesi lojistik operasyonlar iki aşamada gerçekleştirilmektedir. Bu aşamalardan ilki bütün sürecin etkinliği için karşılıklı bilgi akışıdır. Hizmet sağlayıcının seçimi, stok yönetimi ve yük akışının birleşmesi bu operasyon içinde yer almaktadır. Bunun yanında diğer bir operasyon ise, ürünün fiziki akışıdır. Burada hizmet alan firma, hizmeti sağlayacak olan firmadan hammaddeye konu ürüne ilişkin stok yönetimini gerçekleştirmesini, girdilerin istek üzerine sık ama az veya çok ama daha az sıklıkla temini, bazı özellikli ürünlerin üretimi sırasında ihtiyaç duyulan gerçek zamanlı tedarik ihtiyacı dolayısıyla üretim hattına yakın depolama faaliyetinin yapılması veya doğrudan üretim zincirine dağıtımın yapılması ve son olarak da bazı durumlarda üretimin hemen öncesinde paketlerin açılması ve ürünlerin hazırlanması gibi işlemlerin gerçekleştirilmesini talep etmektedir. İşte bu süreç üretim öncesi lojistik faaliyetini yansıtmaktadır. Süreci aşağıdaki şekilde görmek mümkündür.



Şekil 4.1: Inbound Lojistik Süreci

**Kaynak:** William C. Copacino, Supply Chain Management, CRC Pres LLC, New York, April 1997, s.14.

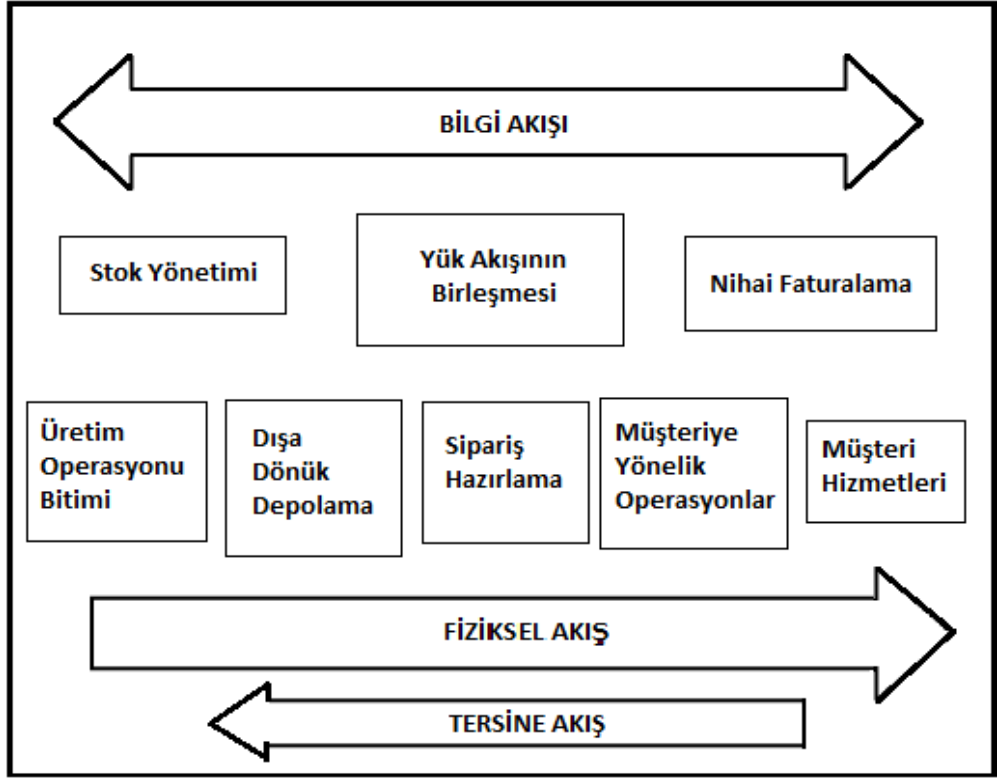
Inbound lojistik (giriş lojistiği) süreci firmalara üretim öncesi masraflarında önemli ölçüde avantaj sağlamaktadır. Üretim faaliyetinde bulunan normal bir işletme bir haftalık stoklarla çalışmaktadır. Bir işletme, hizmet sağlayıcısını doğru seçmek, stok yönetimini iyi yapmak ve tedarikçilerle devamlı irtibatı korumak ve yük akış kombinasyonunu en verimli hale getirmek suretiyle üretim hattını durdurmadan en fazla 1- 1,5 günlük stoklarla faaliyetlerini sürdürme imkânına kavuşabilmektedir. Bu da üretim öncesi süreci için maliyet avantajı sağlamaktadır (“Lojistik”, t.y., s.23).

#### **4.2.1.2. Dahili İşlemler**

İşletmenin üretim operasyonlarına destek hizmet veren malzeme yönetimi fonksiyonunu kapsar. Fabrika içerisinde üretim operasyonlara destek vermek amacıyla lojistikçiler önemli rol oynamaktadır. Üretim işlemi tamamlanıncaya kadar fabrika içerisinde parçaların ulaştırılmasına dönük faaliyeti kontrol altında tutan süreçtir (Çancı ve Erdal, 2009, s.29).

#### **4.2.1.3. Üretim Sonrası Lojistik**

Outbound lojistik (çıkış lojistiği) olarak isimlendirilen bu süreçte üretim tamamlanmış olup ürünlerin pazara ve müşterilere dağıtımı yapılmaktadır. Üretim öncesi operasyonda olduğu gibi, fiziksel akış ve bilgi akışı olarak nitelendirdiğimiz iki temel operasyon etrafında gerçekleşen bu süreci şematik olarak şu şekilde gösterebiliriz.



Şekil 4.2: Outbound Lojistik Süreci

**Kaynak:**William C. Copacino, Supply Chain Management, CRC Pres LLC, New York, April 1997, s.16 dan uyarlanmıştır.

Fiziksel dağıtım hizmetini vurgulayan outbound lojistiğin temel aşamaları üretim hattından sonra ürünün satış noktasına kadar olan süreç arasında gerçekleştirilen hizmetleri kapsamaktadır. Belirgin olarak depolama, ulaştırma vs. gibi hususlara değinilebilir (“Lojistik”, t.y., s.26).

Üretim sonrası lojistik süreci içerisinde stok yönetiminden ürünün müşteriye ulaşmasına kadar olan faaliyetlerin çift taraflı bilgilendirilme yolu ile kontrol altında tutulmasına, böylece ürünün müşteriye en uygun şartlar altında ulaştırılmasına imkân sağlamaktadır. Bu faaliyetler birinci operasyon olan bilgi akışı ile ilgilidir. Operasyonun tüm aşamaları taraflar arasındaki bilgi akışı ile kontrol altında tutulur. Diğerleri ise fiziksel akışı sağlayan operasyondur. Bu operasyonla, üretim hattının



hemen bitiminde ürünün paketlenmesi ve etiketlenmesiyle başlayan, ardından depolanması ile devam eden ardından verilen siparişlerin hazırlanmasını sağlayan, müşteri isteklerine yönelik paketlerin açılması ve ürünlerin raflara yerleştirilmesi gibi dağıtım sonrası bazı hizmetlerin de verilmesi ve son olarak müşteriden gelen sorunlu ürünlerin tekrar üretim noktasına dönmesini amaçlanmaktadır (“Lojistik”, t.y., s.26).

Kısaca; burada üç temel aşama olduğu görülmektedir. İlk olarak ürünün nakliye noktasına hareketi görülmektedir. İkincisi transfer noktasındaki hizmetlerdir. Burada sipariş hazırlama veya ürün üzerinde kısmi değişim yapılması, ambalajlama vb. gibi hususlar sıralanabilir. Üçüncüsü ise, ürünün nihai müşteriye ulaşmasıdır (“Lojistik”, t.y., s.27).

Yukarıda tanımlanan bütün bu faaliyetleri işletmeler kendi bünyelerinde üretecekleri çözümlerle yapabilecekleri gibi bu konuda dış alıma giderek de bu hizmeti sağlayabilirler. Üretici, aynı kalite, aynı maliyetle de olsa yaptığı bazı işleri dışarıya verdiği zaman daha kazançlı olur. Riskler küçülmüş, o iş için yönetici olarak harcadığı zaman azalmış ve birçok firmaya yeni iş vererek onların işlerinde kapasite artışı, verimlilik ve ekonomi yaratmalarına yardımcı olmuş olur. Üretici ve 3. Parti Lojistik hizmeti veren firmalar stratejik bir ortaklık çerçevesinde aynı müşteriye hizmet götürmek zorunda olan iş ortakları olmaktadır. Üretim dışındaki hizmetler 3. Parti Lojistik tarafından planlamakta ve yerine getirilmektedir (“Lojistik”, t.y., s.26).

Lojistik, pazarlama planlamasının en karmaşık konusudur. Lojistik hem finansal hem de idari açıdan bir işletmenin kaynaklarını ciddi şekilde etkileyebilir. Verimli lojistik çoğu zaman pazar payını elde etmenin, korumanın ve büyütmenin belirleyici faktörü olabilir. İhracatçılar, pazarlama açısından baktığında, dağıtım

sürecinin lojistik yönlerini planlarken şu konuları göz önünde bulundurmalıdır (Şen, 2006, s.14).

- **Geçiş Süresi Maliyeti:** Ürünün, tercih edilen bir ulaştırma şekliyle sevkiyat noktasından tasarlanan varış noktasına taşınmasının aldığı süredir. Maliyet; bir hız işlevidir.

- **Teslim Süresi Maliyeti:** Teslim süresi sipariş işlemi, finansal transferler, gümrük kırtasiye işleri ve yükleme gibi teslimi yavaşlatan bütün diğer faktörleri kapsar. Uzun bir teslim süresine katlanabilen bir şirket genellikle ulaştırmanın daha ucuz, daha yavaş şekillerini kullanarak avantaj sağlar.

- **Sınırı Geçiş Maliyeti:** Bu, her bir giriş kapısına bağlı olarak gelişen ulaştırma maliyetidir. Sözgelimi komşu ülkenin hedef tüketicisine bir ürünü gümrük ve liman ücretlerinin farklılığından dolayı daha dolaysız bir yol yerine önce denizyoluyla göndermek, sonra da onu kamyonla sınırdan geçirmek daha ucuz olabilir. Ülkeler liman giderlerini ve gemilerden giriş için alınan ücretleri sürekli olarak uyardırmaksızın yeniden ayarlarlar, bu nedenle lojistik müdürleri ve pazarlama planlayıcıları bu konuyu sürekli takip etmelidirler.

Sonuç olarak; zaman, müşteri hizmeti ve maliyet çerçevesinde rekabet edebilmek için lojistik hizmetler kalitesinin artması gerekmektedir. Ürünler artık müşterilerin istediği zaman ve istediği yerde hazır bulundurulmak zorundadır. Böyle bir pazarda başarılı olmak için sadece maliyet ve kalite değil, aynı zamanda ürünlerin pazara sunuşunun hızlı olması ve tedarik zincirinin esnekliği gerekmektedir. Bu esnekliği sağlayabilmek için tedarik zincirinde tüm işletmelere gerekli olan bilgilerin (yalnızca ürün değil , aynı zamanda tedarik zincirinin işleyişine ilişkin bilgilerin de) zincir boyunca iletilmesi gereklidir. Bilgi akışı sağlanıp, iyileştirildikçe, lojistik

hizmetlerinin kalitesi yükselecek ve ürün ve hizmetler istenilen zaman ve yerde, eksiksiz bir Şekilde mŐteriyeye sunulabilecektir.

#### **4.2.1.4. Geri Dönüş Lojistiği (Tersine Lojistik)**

Tersine lojistik hammadde, yarı mamul, nihai ürün ve ilgili bilgilerin tüketim noktasından orijin noktasına doğru, değer kazanımı veya uygun Şekilde yok edilmesini sağlamak amacı ile etkin akışının planlama, uygulama ve kontrol sürecidir. Bu nedenle tersine lojistik, firmaların çevresel açıdan daha etkin olmalarını da sağlayan bir süreçtir. Dünyada birçok firma, tersine lojistiğin hem ekonomik hem de çevresel açıdan önemini anlamıŐ ve bunu işletme misyonlarına katmıŐ bulunmaktadır. İyi bir tersine lojistik uygulaması, firmanın hammadde ve materyal edinim maliyetini azaltarak, müşterinin satın alma riskini düŐürerek, tepki süresini kısaltarak, sosyal sorumluluğu yerine getirerek ve ‘evreci firma’ imajını iyileŐtirerek, firmaya rekabetçi bir avantaj sağlar. IŐletmeler için geçerli olan bu çevresel ve maliyete dayalı fırsatların yanında, tersine lojistik, artık birçok ülkede geçerli olan yasal düzenlemelerle de zorunlu hale gelmektedir. Bu sebeple firmalar sadece kendilerini değil, çalıştıkları tedarikçilerini de buna göre seçmektedir (Nakıboğlu, 2007, s. 181-196).

Geri dönüŐlerin müşteriden kaynaklanan ve müşteriden kaynaklanmayan sebepleri olabilir. Bunlar (İpekçi, t.y.);

#### **Tüketicilerden kaynaklı olan geri dönüŐler;**

•Tamir (garanti vb): Kullanımda olan ürünlerin yapısında meydana gelen sorunlardan ötürü tüketicilerden alınarak tamir edilecek noktaya taşınması.

•Eskiye getir yeniye götür uygulamaları: Daha sıklıkla beyaz eşya sektöründe görmeye alışık olduğumuz ürün değişimi şeklinde gerçekleşen ve iade alınan ürünün farklı şekillerde yeniden kullanılmasıyla gerçekleşen süreçtir.

•Garanti, düzeltme: Hatalı olarak üretilen ürünün tüketicie ulaştıktan sonra geri çağırılması sürecidir.

•rn iadeleri: Tüketicie beklentilerini karşılamayan veya çabucak deforme olan ürünlerin geri iade edilmesi.

•Yeniden değerlendirme: Ömrünü tamamlayan ürünlerin; tamamının ya da belirli kısımlarının tekrardan üretim sürecine dahil olarak farklı şekillerde yeniden değerlendirilmesi.

•Ayıplı rn: Perakende noktalarına ulaşan ürünün tüketicinin satın aldığı anda ya da aldıktan sonra 8 gün içerisinde (Türk Ticaret Kanununa göre) hatalı olduğunu anlayarak iade ettiği süreçtir.

### **Tüketicie Kaynaklı Olmayan Geri Dönüşler;**

•rnn hatalı retilmesi: Hatalı olarak üretilen malzemelerin, dağıtım sürecindeyken geri çağırılması.

•retim hattında yaşanan problemlerin sonucunda topluca geri çağırılan rnler: Bu gruplamada yer alan ürünlerdeki sorunlar tüketim aşamasında reticie tarafından sonradan fark edilerek geri çağırılır. Toyota'nın 2010 yılında ürettiği bir seri aracın hepsini tümüyle geri çağırması buna güzel bir örnektir.

•Teslimat sorunları sebebiyle: Son tüketiciye ya da perakende noktasına taşınırken, taşınma sırasında meydana gelen hatalar yüzünden geri dönen ürünler anlamına gelir.

•Stok problemi yaşayan ürünlerin iadesi: Belli bir dönemde üretilen ama sezonu geçtiğinde satılmayan ürünlerin yeniden geri gönderilmesidir.

•Taşımada kullanılan ekipmanların geri dönmesi: Bazen ürünler taşınırken farklı ekipmanlara ihtiyaç duyarlar. Bu ekipmanların taşıma işlemi bittikten sonra yeniden kullanılmak üzere fabrikaya geri taşınmasıdır.

### **4.3. Lojistik Faaliyetler ve Riskleri**

#### **4.3.1. Taşıma**

Taşıma, müşteri memnuniyeti ve firma maliyet yapılarına etkilerinden dolayı, lojistik yönetiminin en önemli adımıdır. Eğer bir firma trafik fonksiyonunu etkili yönetebilirse, kazancında ve etkililiğinde önemli sonuçlar elde eder (Stock ve Lambert, 2001).

Geniş anlamıyla taşıma faaliyeti; müşteri ihtiyaçlarının karşılanması amacı ile üretilen malların istenilen bölge ve merkezlere zamanında ulaştırılmasıdır. Burada amaç sadece malın bir noktadan diğerine ulaştırılması değil, bu işlemin en uygun ve en verimli yöntemler ile gerçekleştirilerek, uluslararası iktisadi ve sosyal gelişmede lokomotif güç olma niteliğinin yerine getirilmesidir. Bu özellikleri ile taşımacılık, ulaştırma fonksiyonunun yanı sıra, yükün taşınması için gereken evrağın hazırlanmasından, malın müşteri deposuna teslimine kadar, bir çok hizmeti de içeren kapsamlı bir dizi faaliyet alanı olarak görülmektedir (Koban ve Keser, 2007, s.92)

### 4.3.2. Depolama ve Antrepo İşlemleri

Tedarik zincirinin en önemli halkalarından ve fiziksel olarak dağıtımın gerçekleşmesinde de önemli noktalardan biridir. Depolar; ham madde, yarı mamul ve mamullerin bekletildiği ve bulundurulduğu yerlerdir (Koban ve Keser, 2007, s.93). Depolama; belirli noktadan gelen ürünlerin/yüklerin teslim alınıp, elleçlenip veya belirli bir süre muhafaza edilip, belirlenmiş noktalara gönderilmek üzere teslim edilmesidir (Tanyaş, 2008). Burada temel amaç, bir taraftan üretim için gereken tüm girdi kaynaklarının üretim sahalarına, diğer yandan ise büyük miktarlarda ve müşteri siparişlerine göre düzenlenmiş ürünlerin pazara olan hareketine kolaylık sağlamaktır (Koban ve Keser, 2007, s.93).

Uluslararası lojistik faaliyetlerin yürütülmesi sırasında müşteriye gönderilen mal sevkiyatında; malların birleştirilmesi, konsolidasyonu vb. faaliyetleri için ara nokta ve terminaller olarak “depolar ve antrepolar” önemli noktalar olmuşlardır (Çancı ve Erdal, 2009, s.83).

Antrepolar ise, mal ve eşyaların miktar, kalite ve özelliklerinin incelenip, kıymet tespitinin yapıldığı ve uygun koşullarda korunmalarının gerçekleştirildiği, gümrüklü sahalarda kurulan, Gümrük Kanunu ve Gümrük Yönetmeliği'nin gereken maddelerinde belirtilen özellikleri barındıran yerler olarak uluslararası lojistik iş akışlarında ara noktalardan biridir. Günümüzde antrepo hizmetlerini lojistik firmaları üstlenmektedir (Koban ve Keser, 2007, s.93).

### 4.3.3. Elleçleme

Geçici olarak depolanan eşyalar görünüş ve teknik özelliklerinin muhafaza edilmesi şartını sağlamak üzere gümrük idaresinin izni ve denetimi altında bazı işlemlere tabi tutulmaktadır. Bu işlemlere “elleçleme” adı verilir .

Elleçlemenin kapsadığı işlemler şu şekildedir (Dölek, 2004, s.42);

- Kapların tamiri veya sağlamlaştırılması,
- Kapların yenilenmesi,
- Eşyanın havalandırılması,
- Kalburlama,
- Büyük kaplardan küçük kaplara boşaltma veya kapların birleştirilmesi,
- Karıştırma,
- Yeni kap çeşitleri yapma,
- Kaplardan örnek veya numune alma.

Elleçleme işlemi; ürünlerin taşınması, depolanması ve yüklenmesi esnasında yapılmakta ve süreçlerin verimliliğini doğrudan etkilemektedir. Ürünün değerinde değişiklik yaratmayan, fakat doğru yapılmadığında ürünün değerinde kayba neden olabilecek bir işlemdir (Koban ve Keser, 2007).

### 4.3.4. Paketleme

Uluslararası pazarlarda ürün özelliği kadar ambalaj ve paketlemesi de önemli bir kavramdır. Çünkü ambalaj ve paketlemenin temel görevi ürünün saklanması, muhafaza edilmesi, müşteriye bilgilendirme, tanıtma, fiziksel ve mekanik etkileşim ve çalınmaya karşı koruma, ürünü tercih edilebilir kılma, yükleme ve boşaltma

işlemlerini kolaylaştırma, gönderici ve alıcı arasında iletişim kurulabilmesidir(Koban ve Keser, 2007, s. 136).

Paket ve ambalaj kavramları aynı görünse de aralarında fark vardır. Paket, ürünü ilk saran, genellikle alıcıya ürünle beraber iletilen ve bu nedenle en son müşterinin ürünü satın almasını etkileyen bir unsurdur. Ambalaj ise, paketlenmiş ürün veya ürünlerin toplu sevkiyatını sağlayan ve sevk sırasında dışarıdan gelecek etkilerden koruyan ikinci bir unsurdur. Bu sebeple uluslararası pazarlamada önce ürünün paketine sonra da ambalajına ayrı olarak özen göstermek gerekir. Dış pazarlamada paketleme üzerinde önemle durulması gereken bir konu da dış satımı yapılan ülkede paketleme ile ilgili yer alan mevzuat, standartlar ve öteki şartlardır. Bu nedenle, dış satımcının kendi ülkesinde kullandığı paketi aynen dış pazarlamada kullanma olasılığı sınırlı kalabilir (“Ürün Özellikleri”, 2011).

Paketleme, ürünün tanınması ve korunmasının dışında pazarlama fonksiyonu olarak da yapılır. 10 lu çikolatalar, 3 lü bisküvi kutuları şeklinde müşterinin daha fazla ürün almasını sağlamak amacıyla da yapılır. Paketlemede Kullanılan Malzemeler Paketlenecek ürün özelliğine göre değişebilmektedir.

- Kağıt malzeme
- Hafif ve ucuz ahşap malzeme
- Plastik malzeme
- Cam malzeme gibi malzemeler kullanılır.

Ambalajlama yaparken ürünün cinsi, hassasiyeti, iklim koşulları(ürünün üretildiği ve iletileceği ülkeler dikkate alınarak), taşımada kullanılacak araç, depolama koşulları, elleçleme ekipmanları gibi birçok kritere dikkat edilmelidir.



Ambalajlamada Bilgilendirme Fonksiyonu (Keskin, 2011, s.384):

- İçerik bilgisi: Ambalajlanan ürünle ilgili bilgileri veren etiketlerin ambalajların üzerine yapıştırılmasıdır.
- İzleme bilgisi: Bir ürünün lojistik süreçte takibi için ambalajların üzerine özel işaret gönderen sinyal kaynakları takılır. Bu işaretler ürünün bulunduğu konumu tespit etmek için kullanılır.
- Elleçleme bilgisi: Bir ürünün hangi koşullarda taşınacağı, hasara karşı hassasiyeti ve alt tarafı neresi, kaç tane üst üste istif edilebileceği gibi detay ve uyarılar ambalajın üzerine yazılır.

***Paketlemede ve Ambalajlamada Çevre Faktörü:*** Paketleme ve ambalajlama yaparken kullanılan malzemeler geri dönüşümlü olanlardan seçilmelidir. Bu, artık sosyal sorumluluğun ötesinde yasal bir zorunluluk haline gelmiştir. Geri dönüşümü için en az enerji harcanan malzemeler cam şişeler iken, doğaya en fazla zarar veren malzemeler ise plastik şişelerdir.

#### **4.3.5. Katma Değerli İşlemler**

Katma değerli işlemler ise; depolarda yalnızca malların saklanması ve korunması işlemlerinin dışında birtakım farklı hizmetlerin (Ambalaj değiştirme, etiketleme, kullanım kılavuzu ekleme, ürün birleştirme, paketleme, promosyon hazırlama, ürün modifikasyonu, ara üretimler gibi) verildiği, müşteriye hızlı ulaşımın sağlandığı işlemleri içinde barındırmaktadır (MEGEP, 2007, s. 3).

#### **4.3.6. Muayene ve Gözetim Hizmetleri**

İthalatçılar ithal etmek istedikleri ürünlerin kalite ve miktarlarını belgelendirme amacıyla bağımsız muayene kuruluşlarınca hizmet almaktadırlar. Bu muayene hizmetleri özellikle ihracatçı ülkelerde yükleme öncesinde yapılarak kontratta belirtilen kalite ve teknik standartlara ürünlerin uyduğunu, ihraç edilen miktarların doğru olduğunu ithalatçı açısından garanti altına alır (“Muayene ve Gözetim”, t.y.).

Gözetim hizmetleri 2 şekilde incelenebilir (“Gözetim Hizmetleri”, t.y.):

1-Ticaret Kontrol Gözetimi

2-Ürün Muayene Gözetimi

1-Uluslararası ticarete alıcı ve satıcı arasında güveni sağlamak amacıyla mal tesliminin satış sözleşmesinde belirtilen, kalite, içerik, miktar, ambalaj, etiket, yükleme, taşıma , depolama koşullarının uygunluğunun kontrolü ve takibi işleridir. Kontrol ve takipte incelenen durumlar ve yapılan değerlendirmeler ilgililere raporlanarak bildirilir.

2-Ürünlerin kontrolünde yapılan bu gözetime ürün muayenesi, ya da ürün gözetimleri denmektedir.

#### **4.3.7. Sigortalama**

Dış ticarete konu olan malların taraflar arasındaki anlaşma hükümlerine göre sigortalama gerekmektedir. Sigortası yapılmamış malların taşıma işlemi yapılmayacağı gibi, banka ve gümrük işlemlerinin gerçekleşmesi de zordur. Bu nedenle dış ticarete konu malların sigortalama ve belirli risklere karşı güvence

altına alınması, bir yandan hukuki yönü ile zorunlu olmakta iken, diğer yandanda taraflar arasındaki güvenin artması ve taşınan malların ortaya çıkabilecek risk unsurlarına karşı değerlerinin korunması açısından önemli görülmektedir (Dölek, 1999, s.159).

Sigortalama işlemleri ithalatçı ya da ihracatçı tarafından yerine getirilirken, tarafların aralarında uzlaştıkları teslim şekilleri bu noktada belirleyici olmaktadır. Sigorta sorumluluğunu üstlenen tarafın diğer lojistik faaliyetleri için anlaşmış olduğu lojistik hizmet sağlayıcı firmalar sigortalama hizmetlerini de verebilmektedirler (Koban ve Keser, 2007, s.95).

#### **4.3.8. Gümrükleme**

Gümrükleme lojistik faaliyetler içinde, tamamlayıcı ve destek hizmetlerden biri olarak görülmektedir. Dış kaynak kullanımının ilk uygulamaları, gümrük alanında görülmüştür. İhracat ve ithalat işlemleri sırasında yapılacak her türlü mal ve hizmet satış ve alışında gümrük mevzuatı ile şekillenen gümrükleme işlemleri bir süreç olarak önemli olup, bu sürecin doğru yönetilmesi gereklidir. Gümrük işlemlerinin yürütülmesinde ortaya çıkabilecek hatalar ve eksiklikler, işletmeleri büyük ekonomik kayıplara uğratabilmektedir. Özellikle ithal ve ihraç konusu ürüne ve ticari ilişkide bulunulan ülkeye göre farklılaşan ve sık değişen yasal düzenlemelerin takip edilmesi ve hazırlanması gereken belgelerde hata yapılmaması gereklidir. Çok küçük hataların, büyük işletmeleri dahi gümrük kaçakçısı ya da vergi kaçıran işletme konumuna düşürebilir. Bu nedenle gümrük hizmetlerinin konunun uzmanları tarafından yerine getirilmesinin gerekliliği açıktır (Koban ve Keser, 2007, s. 95).

#### 4.3.9. Stok Yönetimi

Stok, üretimi istenilen düzeyde tutmak, teslim ve satışı istenen özelliklere göre gerçekleştirmek amacıyla malzeme, materyal, yarı mamul ve mamul mevcudunun elde bulundurulmasıdır . Stokun fazla ya da az olmasının yanında gereken koşullarda saklanamaması da ek maliyetler doğurmaktadır. Günümüzün en önemli işletme sorunlarından biri de stokun istenilen düzeyde tutulmamasıdır. Stokun maliyetler üzerine olan etkisi dikkate alındığında; lojistik içerisinde de önemli iş süreçlerinden biri olarak görülmektedir (İTO, 2006, s. 16).

Malzeme ihtiyacının iyi şekilde planlanamamasından, üretimin standartlaştırılmış olmamasından, yavaş ve dengesiz olarak ilerlemesinden kaynaklanan stok maliyetleri, verimliliğin azalmasına neden olmaktadır. Bu nedenle işletmelerin yerinde planlar yapmasına ve mevcut kaynaklarını daha verimli kullanmasına olanak sağlayacak olan imalat kaynakları planlama sistemlerinin önemi gün geçtikçe artmaktadır. Buna bağlı olarak malzeme gereksinim planlamasında önemli hususlardan biri de parti büyüklüğünün (sipariş miktarının) belirlenmesidir ("Malzeme Gereksinim Planlaması", 2010, s. 31).

Vaktinde elde bulundurulmayan çok küçük malzeme ve parçalar yüzünden, tüm üretim sistemi tıkanabildiği gibi, var olan müşteriler de kaybedilebilmekte; buna karşılık elde fazla bulundurulan ancak talebin doğru planlanamamasına bağlı olarak o dönemde üretim bandına alınmayan stoktaki girdi kalemlerinin ise işletmeye maliyeti büyük olabilmektedir. O nedenle doğru lojistik stratejiler ile stoktan kaynaklanan işletme maliyetleri büyük ölçüde düşürülebilmektedir (Koban ve Keser, 2007, s. 96).

Özellikle, işletmelerin üretim sistemleri ile ürün çeşitliliğinin artması, tedarik, talep ve ürüne ilişkin faktörlerdeki belirsizlikler ve aralarındaki ilişkinin karmaşıklığı, stoku en uygun seviyede tutma yönündeki uygulamaları önemli kılmıştır (Keskin, 2006).

#### **4.4. Lojistikte Performans**

Günümüzde ekonomik açıdan değerlendirilme olanağı bulunan tüm faaliyetlerde, performans kavramı önemli hale gelmiştir. Performans yönetimi, yönetimin planlama ve denetim faaliyetlerinin daha geniş bir çerçevede ele alınması üzerine gelişme göstermiştir. Performans yönetimi, işletmecilikteki gelişmeler doğrultusunda uygulamaya yönelik çağdaş bir yönetim anlayışı haline gelmiştir. İşletmelerin amaçlarını ve yerine getirdikleri faaliyetleri optimal şekilde gerçekleştirebilmeleri açısından, işletme kaynaklarının performanslarına göre seçilme ve değerlendirilme süreci olarak ifade edilen çeşitli analizler yapılabilmektedir. Bunun sonucunda, performans yönetimi verimliliğe odaklanmış işletme yönetimi anlayışı olup, tüm bunlara ulaşabilmek için ölçülebilir hedefler koymayı ve bu hedeflere bağlı olarak çıktıları sürekli ölçmeyi gerekli kılmaktadır (Bilgin, 2004, s.13).

Lojistik performans yönetimi faaliyetlerinin temel amaçları, performans göstergelerini belirlemek, bu göstergeleri sürece ve çalışanlara zamanında ve eşit şekilde uygulamak, hedefleri gerçekleştirecek faaliyetlerden beklenen performans sonuçlarıyla, gerçekleşenleri karşılaştırmak ve değerlendirmek biçiminde sıralanmaktadır (Bilgin, 2004, s.24). Lojistik faaliyetlerde performans ölçümü firmanın mevcut ve potansiyel pazar payının belirlenmesi, üretim ve dağıtım

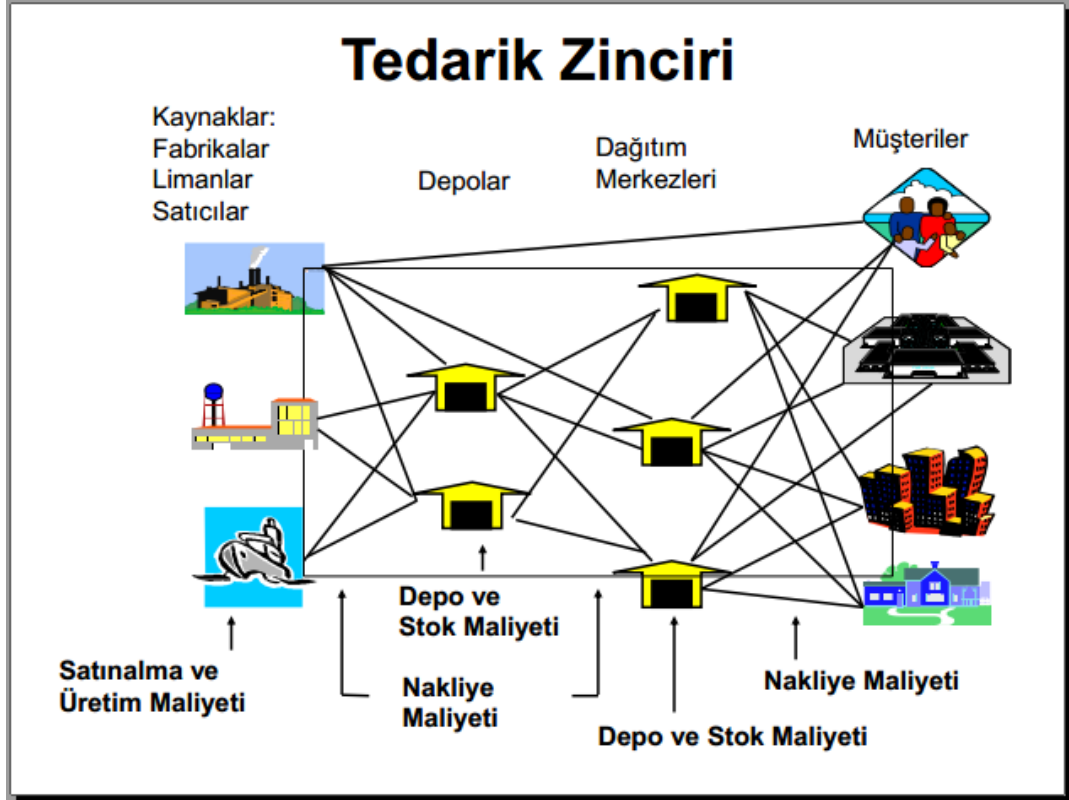
sürecinin verimliliği ve etkinliği, finansal sonuçlar, satış gelirleri ve karlılık, yatırımlar ve getirileri hususları içerisinde yapılır (Akal, 1995, s.10).

#### **4.5. Tedarik Zinciri Yönetimi**

##### **4.5.1. Tedarik Zinciri Tanımı Ve Ağ Yapısı**

Tedarik zinciri, mal ve hizmetlerin tedarik aşamasından, üretimine ve nihai tüketiciye ulaşmasına kadar birbirini izleyen bir halkalar bütünüdür. İş süreçleri açısından tedarik zinciri; satış süreci, üretim, envanter yönetimi, malzeme temini, dağıtım, tedarik, satış tahmini ve müşteri hizmetleri gibi pek çok alanı içermektedir (Şen, 2009, s.4).

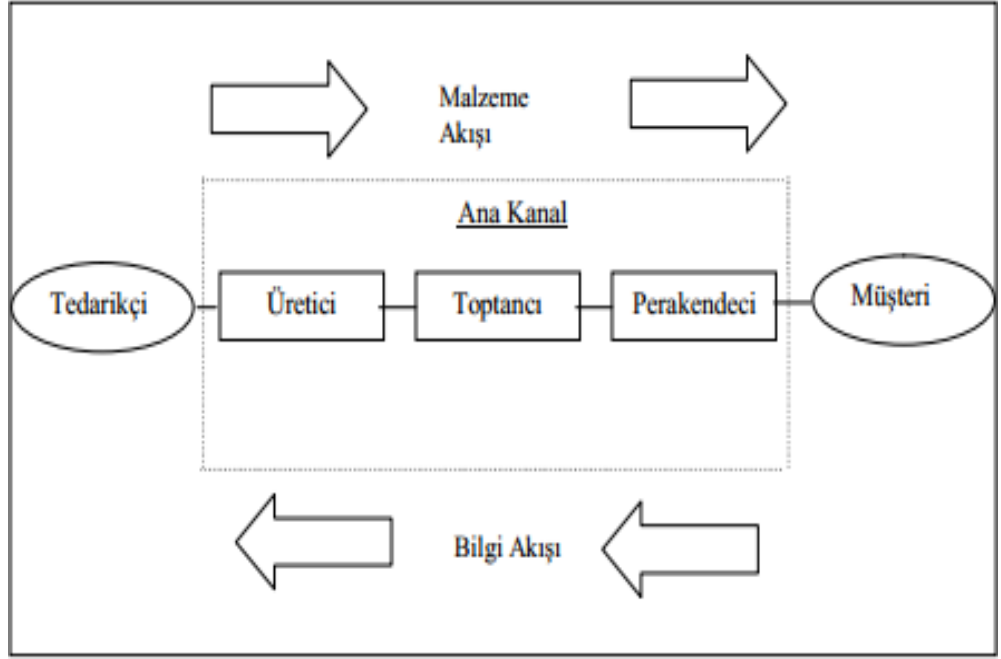
Genel olarak lojistikle aynı anlama geldiği düşünülse de kapsam açısından farklı kavramlardır. Lojistik, ürünlerin müşteriye ulaştırılması için taşıma, depolama, gümrükleme gibi faaliyetleri entegre şekilde gerçekleştirirken, Tedarik Zinciri ise bu süreci, tüm şirket faaliyetlerini ve zincire bağlı diğer şirketlerle olan bağlantılarını kapsayacak şekilde organize ederek verimliliği arttırmaktır. (Tanyaş, 2011).



Şekil 4.3: Tedarik Zinciri

**Kaynak:** Tanyaş, M., "Tedarik Zinciri Planlama" Ders Notları, 2011

TZY; tedarikçi, üretici, toptancı, bayi, müşteri zincirindeki malzeme, bilgi ve para akışını koordine etmek ve yönetmek anlamına gelmektedir. Amaç üretim kapasitesi, piyasa duyarlılığı ve müşteri/tedarikçi ilişkileri gibi işletmenin tüm performansını oluşturan değerlerin artırılmasıdır. Tedarik zinciri yönetimi, hammaddelerin temin edilmesinden imalat ürünlerine ve buradan da mamullerin tüketiciye dağıtımına kadar tüm tedarik zinciri boyunca bilgiye dayalı karar almamıza olanak vermektedir (Eraslan, 2003).



**Şekil 4.4: Klasik Tedarik Zinciri Yönetimi**

**Kaynak:** Chuang, M. and Shaw W.,“Distinguishing the Critical Success Factors Between ECommerce, Enterprise Resource Planning and Supply Chain Management” Proceeding of International Engineering Management Conference, 2000, New Mexico, pp.150.

Uluslararası tedarik zinciri denildiğinde ilk akla gelen, dünya çapında mal ve bilgi akışı organizasyonunun sağlıklı bir şekilde oluşturulması olacaktır. Günümüzde üretim sektöründeki gelişmeler coğrafi ve siyasi engelleri tanımamaktadır. Bilişim sektörünün sağladığı imkânlar sayesinde, ihtiyaç duyulan ve farklı ülkelerde üretimi yapılan ürünlerin fiyat ve stok miktarlarının anında öğrenilmesi, çok uluslu işletmelerin lojistikçilerinin ve onlara hizmet veren taşeronlarının geniş bir coğrafyada faaliyet göstermesine neden olmuştur.

Uluslararası tedarik zinciri, uluslararası kara, hava, deniz ve demir yolu ulaştırma şekillerinin etkin kullanımı, üretim, dağıtım, depolama, elleçleme, konsolidasyon, ihracat, ithalat ve transit işlemler, altyapı hizmetleri, sigorta ve bankacılık, danışmanlık, gümrükleme, uluslararası taşıma belgeleri ve dış ticaret



evraklarının düzenlenmesi gibi birçok entegre faaliyetlerin gerçekleştirilmesini ifade etmektedir (Erdal, t.y).

Tedarik zincirinin üyeleri, işletmenin kaynak noktasından tüketim noktasına kadar, direkt veya dolaylı ilişkide bulunduğu, tedarikçileri ve müşterileridir. Direkt veya dolaylı ilişkide bulunan işletmeleri asıl ve destekçi üye, olarak ayırabiliriz. Bir tedarik zincirinin asıl üyeleri; belirli müşteriler veya pazar için özel bir mamul üretmek amacıyla dizayn edilmiş işletme süreçlerindeki katma değerli faaliyetleri sağlayan bağımsız işletmeler olarak tanımlanır (Lambert, 2001, s.19). Destekleyici üye işletmelerde; tedarik zincirinin asıl üyelerine kaynak, bilgi ve kolaylık sağlayan işletmelerdir.

Tedarik zincirindeki işletmelerin çok sayıda olması farklı türlerden olması işletme ağının çok karmaşık olmasına sebep olabilir. Bu durumda tedarik zincirindeki üyeler arasındaki süreç bağlantılarını yönetmek zorlaşmaktadır. Dolayısıyla pek çok aksaklık ortaya çıkmaktadır. Burada en önemli nokta işletme ve tedarik zincirinin başarısı için hangi işletmelerin uygun olduğunu tespit etmektir (Cooper, Gardner, Ellram ve Hanks, 1997, s.67).

Tedarik zincirinin verimli ve etkin yönetilmesi, maliyetleri düşürme ve süreçlerin geliştirilmesi açısından önemli ve yeni bir kaynaktır. Etkin bir tedarik zinciri yönetimi, daha fazla müşteri memnuniyeti, daha düşük maliyetler ve daha yüksek kar ile birlikte istikrarlı büyümenin yolunu açacaktır (Poirier ve Reiter, 2004, s.31).

Tedarik zincirinin kötü yönetilmesi ise işletmelerin rakiplerine oranla rekabet güçlerinin düşmesine neden olacaktır. Örneğin, bir işletme yeni sezon için kaç adet ürün üreteceğine karar verirken pek çok belirsizlik ve risklerle karşı karşıyadır.

İşletmenin üretim miktarına karar vermesi gerekmektedir. Nihai tüketicilerin tepkilerini, tercihlerini öğrenebilmesi, gerekli girdileri tedarik ederek üretimi gerçekleştirmesi ve en kısa sürede müşterilerine sunabilmesi rakiplerine karşı avantajlı konuma gelmesini sağlayacaktır (Şen, 2006, s.9).

Tedarik zincirinde yer alan tüm oyunculara taşıdıkları riski paylaşacak teklifler sunulmalıdır. Çünkü zincirdeki en zayıf halka yüzünden, herkes kaybedebilir. Perakendecinin az sipariş vermesi ile müşterilerin bir kısmının talebini karşılayamayınca başarısızlığa sebep olmaktadır. Üreticinin toptan satış fiyatını yüksek tutması, pazardaki payının küçülmesine neden olacaktır (Şen, 2006, s.9).

#### ***Tedarik Zinciri Yönetiminin Firmalara Kazandırdıkları***

Etkili bir tedarik zinciri yönetimi; işletmenin üretim ve pazarlama faaliyetlerini olumlu şekilde etkileyecek, daha fazla müşteri memnuniyeti, daha etkin ve verimli bir işletme olunmasını sağlayacak, daha düşük maliyetler ve daha yüksek kâr ile birlikte istikrarlı bir büyümeye yardımcı olacaktır (Şen, 2006, s.5).

Tedarik zinciri yönetiminin etkin yönetilmesinin işletmeye kazandırdıkları şu şekilde sıralanabilir (Koch, 2002, s.52.):

- Girdilerin teminini garantileyerek üretimin devamlılığını sağlamak.
- Tedarik süresini azaltarak, pazardaki değişikliklere kısa sürede yanıt verilmesini sağlamak.
- Tüketici taleplerini en iyi şekilde karşılayarak kaliteyi arttırmak.
- Teknoloji kullanarak yeniliği teşvik etmek.
- Toplam maliyetleri azaltmak.

- İşletmenin tüm bilgi, materyal ve para akışını yönetilebilir duruma gelirmek.

Etkin bir tedarik zinciri yönetiminin işletmeye sağladığı katma değer aşağıdaki tabloda şöyle özetlenmiştir.

**Tablo 4.1: Tedarik zinciri optimizasyonunun işletmeye sağladığı katma değer**

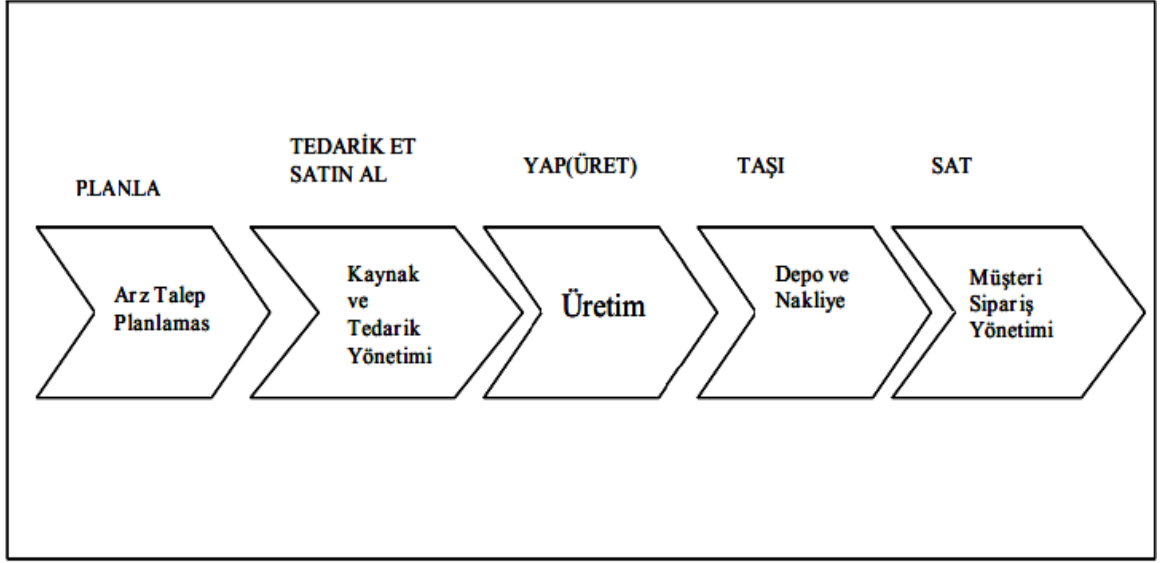
<b>İşletmeye Sağlanan Alanlar Katkıları</b>	<b>Net Katkı %</b>
Teslim Performansının İyileştirilmesi	%15-28
Envanterin Azaltılması	%25-60
Sipariş Karşılama Oranının İyileştirilmesi	%20-30
Talep Tahmin Başarısı	%25-80
Tedarik Çevrim Süresinin Kısaltılması	%30-50
Lojistik Masrafların Azaltılması	%25-50
Verimlilik ve Kapasite Artışı	%10-20

**Kaynak:** ŞEN, E. (2006). *Kobi'lerin Uluslararası Rekabet Güçlerini Arttırmada Tedarik Zinciri Yönetiminin Önemi*. [http://www.dkib.org.tr/dosya/pratik\\_tedarik.pdf](http://www.dkib.org.tr/dosya/pratik_tedarik.pdf)

### ***Tedarik Zincirindeki İş Süreci Aşamaları***

Tedarik zincirindeki işletmeler arasında hangi süreçlerin önemli olduğu belirlenmeli, bu süreçler zincir boyunca koordine edilmeli ve düzgün şekilde yönetilmelidir.

İşletmelerde ürün akışlarının optimizasyonu faaliyetleri birer süreç olarak düşünüp uygulamak ile gerçekleşmektedir (Şen, 2006, s.7).



**Şekil 4.5: Tedarik Zinciri Bileşenleri**

**Kaynak:** ŞEN, E. (2006). *Kobi'lerin Uluslararası Rekabet Güçlerini Arttırmada Tedarik Zinciri Yönetiminin Önemi*. [http://www.dkib.org.tr/dosya/pratik\\_tedarik.pdf](http://www.dkib.org.tr/dosya/pratik_tedarik.pdf)

- **Planlama Süreci;** arz-talep dengesini gözeterek kaynak, hammadde, üretim ve teslim ihtiyaçlarını belirlemeyi içermektedir. Planlama tedarik zinciri başarısında en önemli süreçtir ve tüm aşamaları planlar.
- **Kaynak ve Tedarik Süreci;** planlanan veya gerçekleşen talebi karşılamak için ürün ve hizmetlerin temini işlerini içermektedir.
- **Üretim Süreci;** planlanan veya gerçekleşen talebi karşılamak için üretimin yapılması işlerini kapsamaktadır. Burada üretim esnekliği çok önemlidir. Üretim esnekliği, çok çeşitli ürünleri, zamanında ve en düşük maliyetle üretebilme yeteneğini ifade eder.
- **Teslim Süreci;** üretilen ürünün teslimine ilişkin sipariş, dağıtım yönetimi ve ulaştırmayı ilgilendiren işleri kapsamaktadır.

- **Geri Dönüş Süreci;** herhangi bir nedenle ürünlerin iadesi, müşterilerin ödemeleri gibi müşteri yanıt sistemi konularını içerir. Bu süreci iyi uygulayan işletmeler rekabet avantajı kazanma şansına sahip olacaklardır.

Tedarik zinciri yönetimi, müşteri talebinin karşılanmasının her bir aşamayla bağlantılı olarak tüm faaliyetlerin tanımlanmasını içermektedir.

Satın alma, ürünün şirket içinde dağıtımı, üretilmiş ürünün depolanması, depodan alınıp tüketiciye ulaştırılması farklı iş süreçleridir ve artık birbiriyle bağlantılı hale gelmiştir. Her bir faaliyet tek başına diğerini etkileyebilecek, maliyeti yükseltebilecek olan alanlardır. Bu sebeple bütün bu süreçlerin işletmelerin ihtiyaçları çerçevesinde en uygun şekilde yönetilmesi gerekmektedir.

## BEŞİNCİ BÖLÜM

### LOJİSTİK VE DIŞ TİCARETTE RİSK VE RİSKTEN KAÇINMA YOLLARI İLE İLGİLİ BİR ARAŞTIRMA

#### 5.1. Araştırmada İzlenen Yöntem

Yapılan araştırmada verilerin toplanması amacıyla ANKET yöntemi benimsenerek, 4 sorunun yer aldığı bir anket formu (Ek.1) oluşturulmuştur. Anket formunun ilk bölümünde, firmaların dış ticaret sürecinde karşılarına çıkmış ve çıkması muhtemel riskler ve bunlara karşı ne tür önlemler aldıkları ve aldıkları önlemlerin ne şekilde sonuç verdiği hakkında çoktan seçmeli sorular yöneltilmiştir. İkinci bölümde ise, dış ticaret sırasında karşılaşılan belirli işlemlerin anketi dolduran firmalar açısından risk kategorilerini Likert yöntemiyle belirlemeleri istenmiştir. Üçüncü bölümde anketi yanıtlayanlara, lojistik sürecinin verimliliğini etkileyecek bilgi teknolojilerinden hangilerinin kullanıldığı, kapalı uçlu bir soru yardımıyla yöneltilmiştir. Anket çalışmasının son bölümünde ise, dış ticaret sürecini risk yönüyle inceleyen ve kontrol eden bir elemanlarının olup olmadığı öğrenilmeye çalışılmıştır. Firmalara ilişkin iletişim bilgilerinin toplanmasında internetten faydalanılmıştır. İlgili kişiyle elektronik posta ile iletişim kurabilmek için elektronik posta adreslerinin öğrenilmesi talebinde bulunulmuştur. [www.surveey.com](http://www.surveey.com) üzerinden bir anket oluşturulmuş ve sitenin dağıtım linki ile işletmelerdeki ilgili kişilere mailler atılmıştır. Anket formları işletmelere 25.11.2012 ile 28.02.2013 tarihleri arasında ulaştırılmıştır. Kişilerin verdikleri cevaplar, ilgili sitede özet rapor kısmı yardımıyla, Excel dosyası oluşturularak, sonuçlar Excel dosyasına aktarılmıştır. İstatiksel analizler yapılarak, sonuçlar değerlendirilmiştir.

Araştırmadaki anket soruları, uzmanlarla derinlemesine mülakatlarla ve literatür araştırmalarıyla tespit edilmiştir.

## **5.2. Araştırmanın Modeli ve Hipotezler**

Araştırma tanımlayıcı araştırma modeli ile gerçekleştirilmiştir. Araştırma amacına uygun olarak oluşturulan modelde değişkenler ve değişkenler arasındaki ilişkiler incelenerek konu ile ilgili tanımlamaların yapılması ve elde edilen bulgulara dayalı olarak olası tahminlerde bulunulması amaçlanmıştır. Tanımlayıcı çalışmalarda hemen hemen her türlü bilgi kaynağından yararlanılabilmesine rağmen, bu yöndeki çalışmalar ağırlıklı olarak ikincil veri kaynaklarına ve anket çalışmalarına dayanmaktadır (Derinalp, 2007, s.41).

Tanımlayıcı nitelikte yapılmış olan bu çalışma, işletmelerin gerçekleştirdikleri dış ticaret faaliyetleri esnasında karşılaştıkları riskleri ve bunlardan kaçınmanın yöntemlerini açıkça belirlemek adına hazırlanmıştır.

Bu bilgiler doğrultusunda bu çalışmada şu hipotezler sınanmıştır:

- Dış ticaret süreçlerinde karşılaşılan risklerin oluşumunun önlenmesiyle süreçler ile ilgili eğitimlerin alınması ya da bu süreçler ile ilgili profesyonel danışmanlık hizmetlerin alınması arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Dış ticarete karşılaşılan bir çok risk ile bu risklerin sigortalama yapılarak azalması arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Dış ticaret yaparken firmaların rekabet üstünlüğü sağlaması ile lojistik performansının en iyi şekilde yönetilmesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

### **5.3. Araştırmanın Örnekleme**

Bu araştırmada herhangi bir sektör ayrımı gözetmeksizin, farklı endüstri kollarında hizmet veren işletmelerden bilgi alınmıştır. Araştırma, ülke genelinde dış ticaret yapan firmalarda yöneticilik yapmış uzmanlar ve doğru bilgiler vereceğinden emin olduğumuz firma temsilcilerine ulaşarak gerçekleştirilmiştir. Anket, dış ticaret hizmeti veren firmaların ilgili departmanlarında çalışan ve çalışmış personel ve yöneticiler tarafından cevaplandırılmıştır. Anket toplam 31 kişi tarafından cevaplandırılmıştır.

### **5.4. Araştırmanın Sınırları ve Kısıtları**

Çalışma ile ilgili hazırlanan anket formu toplam 135 kişiye mail yoluyla gönderilmiştir. Daha sonra hatırlatma amacıyla bazı şirket çalışanlarına telefon yoluyla ulaşılarak anketleri cevaplandırmaları rica edilmiştir. Bazı firma çalışanları şirket politikaları sebebiyle anket formuna olumlu yanıt veremeyeceklerine dair bilgi geri dönüşü yapmışlardır. Gönderilen anketin, işletme çalışanlarının görev tanımları dikkate alınmaksızın cevaplanması, anket sorularına verilen yanıtların kişilerin mevcut bilgi birikimi ve anladıkları ölçüde cevap vermeleri, araştırmanın önemli bir kısıtı olarak dikkat çekmektedir. Sonuç olarak, dönmesi beklenen toplam 135 kişiden 35'i anketi doldurulmuştur. Bunlardan 4 tanesi kullanılamayacak düzeyde hatalı ve eksik olduğundan araştırmadan çıkarılmış, kalan 31 anket istatistikî analiz yapmak için yeterli görülmüştür.



## 5.5. Verilerin İstatistiksel Analizi

Veri toplama aracı olarak kullanılacak ankette yer alan sorular, nitelik ve nicelik açısından yeterlidir. Araştırmada kullanılan istatistiksel analiz yöntemleri, verilere ve araştırma amacına uygundur. Araştırmada elde edilen sonuçların frekans dağılımları tablolar eşliğinde sunulmuştur.

## 5.6. Araştırmadan Elde Edilen Bulgular ve Değerlendirilmesi Sektörel Dağılım

Tablo 5.1. İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri Sektörlere Göre Dağılımı

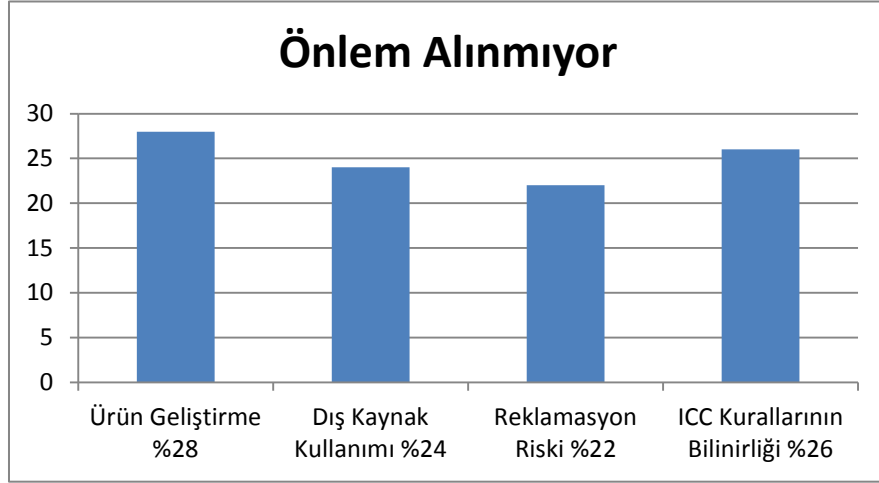
SEKTÖRLER	% Frekans
Gıda ve Tarım	9,6
Elektrik / Elektrik Teçhizat	25,9
Otomotiv ve Yedek Parça	3,2
İnşaat	6,5
Tekstil	16,1
Beyaz Eşya	6,5
Kimya-İlaç	9,6
Maden-Demir-Çelik	22,6
TOPLAM	100

Araştırmaya katılan işletmelerin % 9,6 Gıda ve Tarım, % 25,9 Elektrik / Elektrik Teçhizat, % 3,2 Otomotiv ve Yedek Parça, % 6,5 İnşaat, % 16,1 Tekstil, % 6,5 Beyaz Eşya, % 9,6 Kimya-İlaç ve % 22,6 Maden-Demir-Çelik sektörlerinde faaliyet göstermektedir.

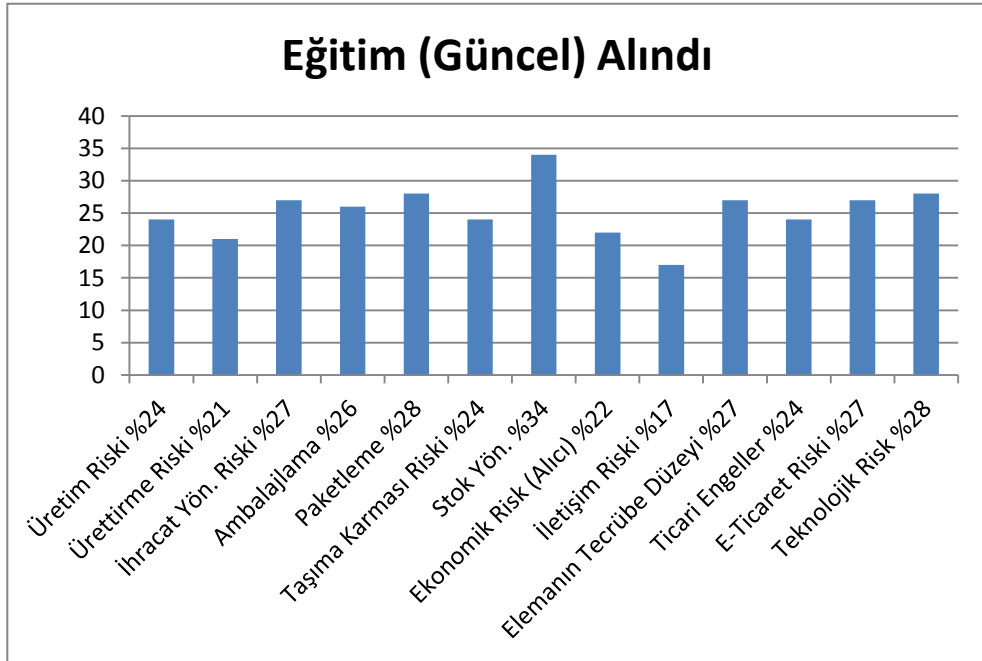
**Tablo 5.2. Şirketlerin, Dış Ticaret İşlemleri Esnasında Karşılaşabilecekleri Riskler ve Bu Risklere Karşı Aldıkları Önlemler (%)**

<b>Dış Ticaretteki Aşamalar ve Riskler</b>	<b>Önlem Alınmıyor</b>	<b>Eğitim (Güncel) Alındı</b>	<b>Pro. Danışmanlık Desteği Alınıyor</b>	<b>Sigorta Yapılıyor</b>	<b>Diğer Önlemler</b>	<b>Sonuç Olumlu</b>	<b>Sonuç Olumsuz</b>
Pazar Araştırması	5%	13%	22%	11%	10%	35%	1%
Finansman Sağlama	6%	13%	2%	8%	36%	28%	4%
Ürün Geliştirme(Tasarım) Riski	28%	20%	14%	2%	8%	20%	8%
Parti Büyüklüğünü Belirleme	6%	11%	15%	6%	17%	37%	4%
Üretim Riski	8%	24%	10%	14%	14%	26%	2%
Ürettirme Riski	13%	21%	4%	8%	13%	36%	2%
Hammadde Tedariki	11%	15%	19%	11%	11%	28%	1%
Dış Kaynak Kullanımı-Fason Riski	24%	10%	8%	8%	22%	18%	10%
İhracat Yönetimi Riski	7%	27%	11%	7%	13%	25%	5%
Fiyatlandırma	10%	14%	12%	4%	16%	40%	2%
Sözleşme	1%	10%	15%	13%	23%	33%	1%
Ambalajlama	7%	26%	5%	9%	19%	28%	1%
Paketleme	7%	28%	7%	9%	17%	26%	1%
Taşıma Riski	4%	8%	8%	41%	12%	25%	0%
Taşıma Modu/Mod Karması Riski	2%	24%	2%	18%	16%	26%	12%
Hasar Riski	0%	7%	7%	44%	16%	24%	0%
Stok Yönetimi	4%	34%	20%	8%	12%	18%	4%
Depolama	3%	10%	3%	29%	18%	32%	1%
Ticari Risk (Alıcıdan Kaynaklanan, iflas Vb.)	5%	5%	3%	34%	16%	30%	3%
Politik Risk ( Savaş, Ayaklanma, Alıcı Ülkedeki Yasaklar Vb.)	12%	4%	6%	34%	20%	16%	6%
Kur Riski (Döviz)	11%	12%	9%	20%	22%	16%	7%
Faiz Riski (Borçlanma Nedeniyle Maruz Kalınan)	21%	9%	5%	21%	17%	19%	3%

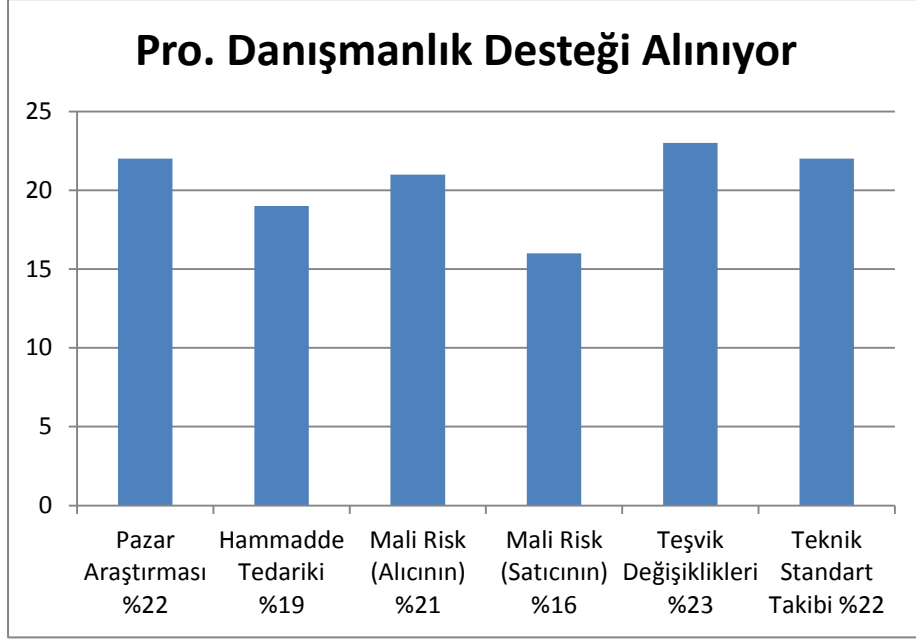
<b>Dış Ticaretteki Aşamalar ve Riskler</b>	<b>Önlem Alınmıyor</b>	<b>Eğitim (Güncel) Alındı</b>	<b>Pro. Danışmanlık Desteği Alınıyor</b>	<b>Sigorta Yapılıyor</b>	<b>Diğer Önlemler</b>	<b>Sonuç Olumlu</b>	<b>Sonuç Olumsuz</b>
Reklamasyon Riski (Vaad Edilen Kalitenin Yakalanamaması)	22%	10%	12%	12%	10%	27%	5%
Dokümantasyon Riski (Evrakların Eksiksiz Ve Düzgün Olması)	7%	13%	7%	11%	21%	33%	3%
Gümrük Riski	1%	22%	14%	7%	23%	28%	1%
Teslim Riski	10%	6%	15%	30%	15%	22%	0%
Ödeme Riski	6%	8%	10%	14%	32%	28%	2%
Doğal Riskler	12%	6%	4%	27%	21%	21%	6%
Sosyo-Kültürel Riski (Alıcının)	19%	12%	6%	14%	21%	17%	8%
Sosyo-Kültürel Riski (Satıcının)	16%	12%	6%	18%	22%	18%	8%
Ekonomik Risk (Alıcının)	10%	22%	6%	8%	14%	25%	12%
Ekonomik Risk (Satıcının)	10%	5%	20%	18%	23%	16%	5%
Mali Risk (Alıcının)	13%	6%	21%	8%	13%	26%	8%
Mali Risk (Satıcının)	13%	13%	16%	13%	15%	22%	5%
İletişim Riski	9%	17%	11%	5%	17%	37%	0%
Elemanın Tecrübe Düzeyi	17%	27%	15%	1%	9%	25%	1%
Ticari Engeller	16%	24%	14%	3%	11%	22%	7%
Teşvik Değişiklikleri	16%	16%	23%	3%	8%	22%	8%
Teknik Standart Takibi	5%	25%	22%	1%	12%	29%	1%
E- Ticaret Riski	12%	27%	12%	4%	20%	18%	4%
Teknolojik Riskler	15%	28%	13%	9%	7%	23%	1%
Tanıtım Ve Reklam Riski	12%	21%	7%	0%	23%	30%	3%
ICC Kurallarını İçselleştirme	26%	19%	12%	2%	9%	21%	7%
Banka (Fon Transferleri, Evrak Kontrolleri) Riski	5%	12%	18%	1%	22%	35%	3%



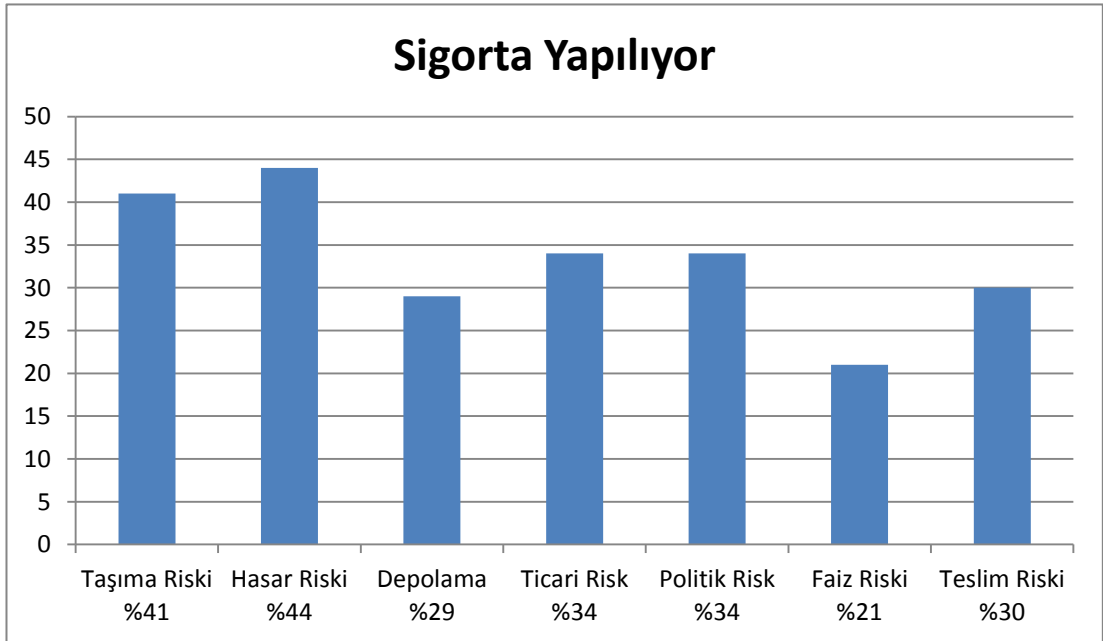
Şekil 5.1. Önlem Alınmayan Aşamalar ve Riskler



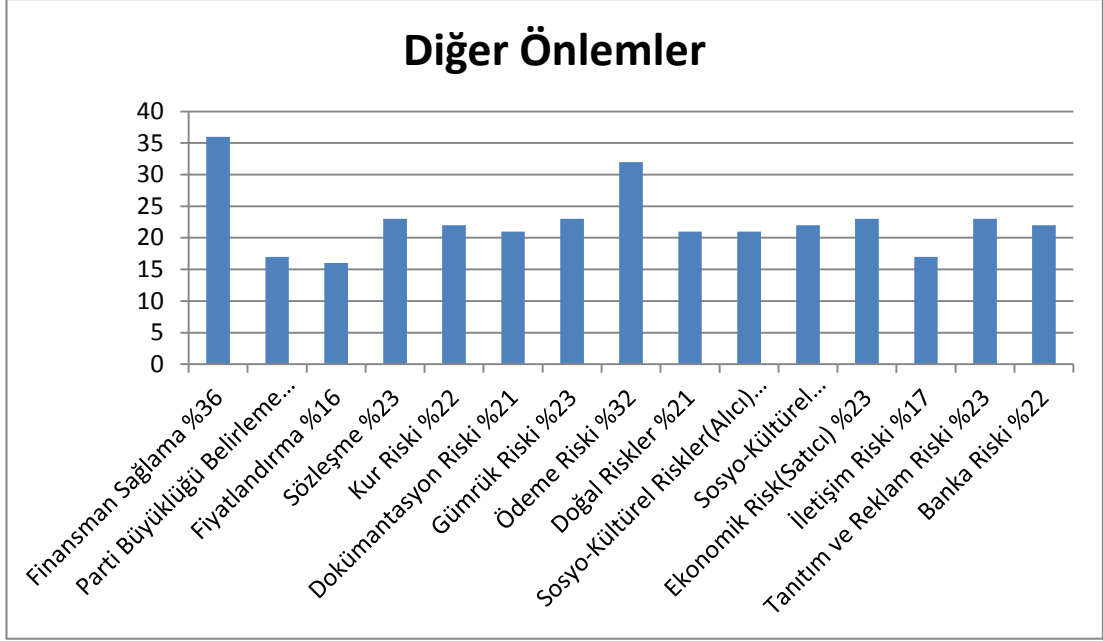
Şekil 5.2. Eğitim Alınan Aşamalar ve Riskler



Şekil 5.3. Pro. Danışmanlık Desteği Alınan Aşamalar ve Riskler



Şekil 5.4. Sigorta Yapılan Aşamalar ve Riskler



Şekil 5.5. Aşamalar ve Risklere Karşı Alınan Diğer Önlemler

Araştırmaya katılan işletmeler; %28'i Ürün Geliştirme Riski, %24'ü Dış Kaynak Kullanımı-Fason Riski, %22'si Reklamasyon Riski ve %26'sı ICC Kurallarını İçselleştirme'ye karşı **Önlem Alınmıyor** cevabını, %24'ü Üretim Riski, %21 Ürettirme Riski, %27'si İhracat Yönetimi Riski, %26'sı Ambalajlama, %28'i Paketleme, %24'ü Taşıma Modu/Mod Karmaşı Riski, %34'ü Stok Yönetimi, %22'si Ekonomik Risk(alıcının), %27'si Elemanın Tecrübe Düzeyi, %24'ü Ticari Engeller, %25'i Teknik Standart Takibi, %27'si E-Ticaret Riski, %28'i Teknolojik Risklere karşı **Eğitim (Güncel) Alındı** cevabını, %22'si Pazar Araştırması, %19'u Hammadde Tedariki, %21'i Mali Risk(alıcının), %16'sı Mali Risk(satıcının), %23'ü Teşvik Değişiklikleri Riskine karşı **Profesyonel Danışmanlık Desteği Alınıyor** cevabını, %41'i Taşıma Riski, %44'ü Hasar Riski, %29'u Depolama, %34'ü Ticari Risk, %34'ü Politik Risk, %30'u Teslim Riski, %27'si Doğal Risklere karşı **Sigorta Yapılıyor** cevabını, %36'sı Finansman Sağlama, %17'si Parti Büyüklüğünü Belirleme, %16'sı Fiyatlandırma, %23'ü Sözleşme, %21'i Dokümantasyon Riski,

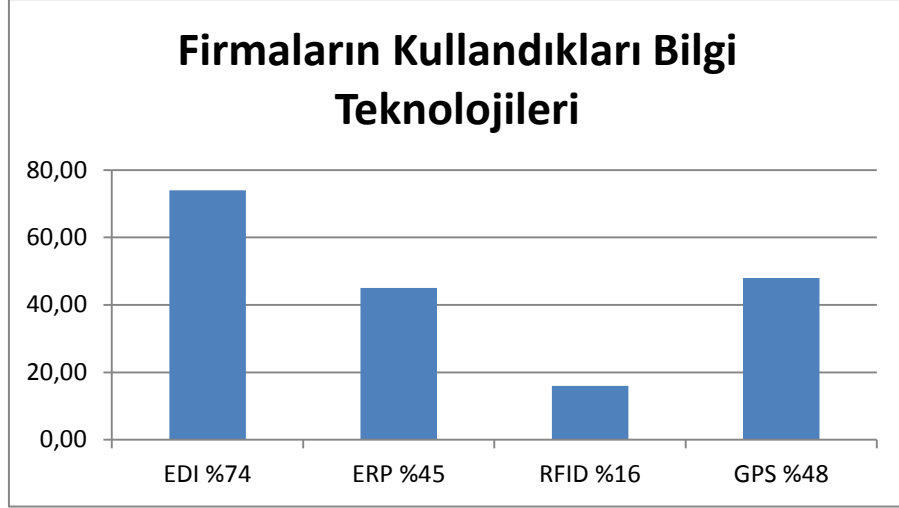
%23'ü Gümrük Riski, %32'si Ödeme Riski, %21'i Sosyo-Kültürel Risk(alıcının), %22'si Sosyo-Kültürel Risk(satıcının), %23'ü Ekonomik Risk, %17'si İletişim Riski, %23'ü Tanıtım ve Reklamasyon Riski ve %22'si Banka Risklerine karşı **Diğer Önlemler** cevabını verirken Kur Riski için %20 Sigorta Yapılıyor ve %22 Diğer Önlemler alınıyor cevabını ve Faiz Riski için ise %21 Önlem Alınmıyor ve %21 Sigorta Yapılıyor cevaplarını vermişlerdir.

Risklere karşı alınan önlemlerde verilen, Diğer Önlemler cevabı başka bir araştırma konusu olarak incelenmelidir.

**Tablo 5.3. Taraflar ve Hizmet Sağlayıcılar İçin Risk Değerlendirmesi (%)**

	<b>ÇOK RİSKLİ</b>	<b>YÜKSEK RİSKLİ</b>	<b>DÜŞÜK RİSKLİ</b>	<b>RİKSİZ</b>
<b>İHRACATÇI KAYNAKLI RİSKLER</b>	29%	19%	35%	16%
<b>İTHALATÇI KAYNAKLI RİSKLER</b>	6%	48%	35%	9%
<b>GÜMRÜK KAYNAKLI RİSKLER</b>	9%	41%	32%	16%
<b>LOJİSTİK FİRMASI/ TAŞIYICI KAYNAKLI RİSKLER</b>	25%	25%	41%	6%
<b>SİGORTACI KAYNAKLI RİSKLER</b>	0%	12%	64%	22%
<b>BANKA KAYNAKLI RİSKLER</b>	3%	16%	51%	29%

Tablo 5.3.'de görüldüğü gibi ithalatçı ve gümrük kaynaklı işlemler çoğunlukla yüksek risk grubunda sınıflandırılmıştır. Bu sınıflandırmada ithalatçının karşılaştığı ticari risk unsurlarının, taraflar arasında yaşanan problemlerde etkili olduğu söylenebilir. Katılımcıların çoğunluğu Lojistik firması / taşıyıcı, ihracatçı, banka ve sigorta firması kaynaklı işlemleri düşük risk seviyesi olarak sınıflandırmışlardır.



**Şekil 5.6. Firmaların Kullandıkları Bilgi Teknolojileri**

Şekil 5.6.'de görüldüğü gibi firmaların üretim ve dağıtım verimliliğini etkileyen bilgi teknolojilerinden; EDI, ERP, RFID ve GPS sistemlerinin ankete konu olan firmalar tarafından kullanım oranları belirtilmiştir.

Son olarak firmalar, bu risk süreçlerinin tümünü takip edecek bir elemanlarının olup olmadığı sorusuna % 51.61 oranında olumlu cevap vermiştir.



## ALTINCI BÖLÜM

### SONUÇ ve ÖNERİLER

Bir ülkeden diğerlerine yapılan her türlü mal alım ve satımı sürecini ifade eden dış ticaret işlemleri, ülke içerisinde yapılan iç ticaret işlemlerinden farklıdır. Bu farklılıkların başlıcaları, ülkeler arası hukuk kuralları/mevzuatlar, farklı para birimlerinin kullanılması, ülkeler arasındaki coğrafi uzaklık ve ülkeler arası kültür farklılıklarıdır. Bu nedenle dış ticaret işlemleri iç ticaret işlemlerine göre çok daha riskli ve teferruatlı olmaktadır.

Karşılaşılabilecek risklerin ithalatçı ve ihracatçıyı etkilememesi için aralarında yapacakları yazılı satış sözleşmeleri, dış ticaret işlemleri sırasında tarafların haklarını korumaları için gerekmektedir. Bu sebeple, yapılacak ilgili sözleşmelerin yanlış anlaşılmalara sebep olmayacak şekilde kapsamlı ve detaylı düzenlenmesi gerekmektedir. Tarafların çıkarlarını korumak ve risklerini doğru şekilde yönetebilmeleri için bu bir gerekliliktir.

Dış ticaret süreçleri esnasında karşılaşılan temel riskler ekonomik, politik, kur, reklamasyon, dokümantasyon, doğal (tabii), sosyo-kültürel, hasar riskleridir. Bunlardan ekonomik risk, ekonomik çevrede oluşabilecek belirsizliklerin işletmelerin gelir ve karlılıklarında meydana getirebileceği kayıpları ifade eder. İhracat açısından ekonomik çevredeki bu belirsizlikler ve değişkenler, ticari riskler ve mali riskler olmak üzere iki grupta incelenmiştir. Ticari riskler; ithalatçının malı almaktan vazgeçmesi, ticari belgelerdeki eksiklik ya da zamanında hazırlanamaması, malın istenilen niteliğe sahip olmaması, alıcının iflas etmesine bağlı olarak tahsilatın yapılamaması ve taşıma esnasında ortaya çıkabilecek her türlü sorundan kaynaklı

olabilir. Ticari risklerin azaltılması sürecinde; ticari ilişkiye girilecek taraf hakkında kapsamlı bilgi elde edilmesi, ödeme şeklinin en avantajlı olacak şekilde tespit edilmeye çalışılması, teminat mektubu mekanizmasının işletilmesi ve Eximbank'ın sağladığı garanti ve sigorta işlemlerinden yararlanılması bu riskleri önleyici yöntemler olarak tespit edilmiştir.

Politik riskler; dış ticarete taraf işletmelerin ülkelerindeki ya da diğer ülkelerdeki hükümet değişikliklerine ve siyasal kararlara bağlı olarak finansal kurumların veya diğer işletmelerin değerindeki olumsuz değişikliklerden dolayı ödemelerde yaşanan gecikme ve ihracat yasaklarını ifade etmektedir. Bu tür risklerin azaltılması amacıyla; ticarete konu olan ülkeler hakkında yayımlanan ülke raporlarının yakından takip edilmesi ve ayrıntılı bilgiler elde edilmesi gerekmektedir. Ayrıca bazı ülkelerin kambiyo mevzuatının sıklıkla değişmesi ve diğer ülkelerin istikrarsız bir yapı sergilemesi, Eximbank tarafından yaptırılacak İhracat Kredi Sigortası ile ortadan kaldırılabilir.

Dış ticaretin yabancı ülkelerle yapılıyor olması ve buna bağlı olarak farklı paralar üzerinden gerçekleştiriliyor olması ve bu paraların değerlerindeki değişiklikler diğer bir risk unsuru olan kur riskini oluşturmaktadır. Günümüzde kur riskini azaltmak adına türev ürünlerin kullanılması en etkili sonucu vermektedir ve bu işlemler, ticarete her iki tarafın da risk yönetimleri noktasında fayda sağlamaktadır. Bu ürünlerden forward sözleşmeleri; ilgili dövizin sözleşmenin yapıldığı tarihte belirtilen kurdan satılması veya alınmasının taahhüt edilmesi şeklinde gerçekleşmektedir. Organize borsalarda yapılmayan ve bankalarla müşterileri arasında yapılabilen bu tür sözleşmelerde şartlar taraflar arasında tespit edilmektedir. Bir başka türev ürün olan Futures işlemlerde, vadeli işlem sözleşmeleri

standart hale getirilmiş olup işlemler teminat sistemi çerçevesinde ve takas kurumunun güvencesi ve denetiminde gerçekleştirilmektedir.

Kur riskinin yönetiminde önemli fonksiyonları olan opsiyonlu işlemlerde taraflar, belirli bir değer üzerinde belirli bir tarihten (vade) önce ve peşinen belirlenmiş bir fiyattan işlem yapma hakkına sahiplerdir. Diğer bir türev ürünü olan Swap sözleşmeleri; tarafların, faiz ya da para gibi iki varlığın gelir akımlarını, swap bankası aracılığıyla, gelecekte belli bir tarihte takas ettikleri konusunda anlaşmalarını sağlamaktadır.

Dış ticaret işlemleri esnasında ithalatçının satın aldığı malın kalitesi hakkında itirazda bulunma ve ihracatçıdan malın fiyatında indirim yapmasını talep etme veya ödemediği tamamıyla kaçınması durumu karşımıza reklamasyon riskini çıkarmaktadır. Bu nedenle mala yapılacak kalite kontrol, malın ithalatçıya tesliminden önce kalitesinin belirlenmesi açısından önemli olup, üretici ve ihracatçı açısından malın sevkiyat öncesi veya ithalatçıya tesliminden hemen önceki durumun belirlenmesiyle riskin önlenmesi söz konusu olacaktır.

Dokümantasyon riski; ihracatçının yükleme evraklarını düzgün hazırlayamamasından kaynaklanan, ödemenin gecikmesi ya da ödenmemesi sorunlarının yaşanması sorunudur. Bu noktada; kontrol belgelerinin birden fazla kişi tarafından incelenmesi ve dış ticaret personelinin mevzuat ile ilgili bilgi düzeyinin yükseltilmesi riskin önlenmesi açısından etkili sonuçlar vermektedir.

Doğal (tabii) riskler; iki bölümden oluşmaktadır. Birincisi, ülkelerin çevre kirliliğini engellemek sebebiyle koydukları engeller; ikincisi, ihracat işlemini zorlaştıran tabii olaylar şeklindedir. İlk bölüm için, ihracat yapılacak ülke

standartlarına uygunluğun kontrol edilmesi gerekirken ikinci bölümde ise kapsamlı sigortalara risklerden korunmak gerekmektedir.

Sosyo-kültürel risk; işletmelerin farklı birçok ülkeyle çalışmak durumunda kalması ve böylece, değişik para birimleri, gümrük mevzuatları, dil ve kültürler, iktisadi ve politik sistemlerle karşılaşmalarından kaynaklanacak riskleri kapsamaktadır. Bu risklerin önlenmesi için, ticaret yapılacak ülke sistemleri hakkında eksiksiz bilgi edinmek ve uygulamaları bu bilgiler doğrultusunda gerçekleştirmek gerekmektedir.

Dış ticaret işlemlerinde ticarete konu olan ürünlerin transferinin gerçekleştirildiği nakliye faaliyetleri sırasında oluşabilecek taşıma/hasar riski, bir sigorta şirketi ile sigorta poliçesi çerçevesinde yaptırılacak nakliyat sigortaları ile yönetilebilmektedir. İlgili riskler belirli teminat türleri ile sigorta şirketine devredilerek ürünü sigortalatan şirketin bu süreçteki ayrıntılara en üst seviyede dikkat göstermesi, hataların önlenmesi ve bununla birlikte risklerin yönetimi açısından etkili olmaktadır.

Taraflar arasındaki muhtemel problemleri baştan önlemek ve ticarete konu olan ürünün teslimatı sürecindeki risk ve yükümlülüklerin açık şekilde belirlenmesi amacıyla, Uluslararası Ticaret Odası tarafından hazırlanan Incoterms 2010, teslim şekillerini belirlemiştir. İhracatçılar açısından ilgili teslim şekillerinden EXW teslim şeklinin en düşük, DDP teslim şeklinin ise en fazla riski barındırdığı tespit edilmiştir. Bu teslim şekillerinin ithalatçı açısından da tam tersi şekilde sonuçlandığı görülmüştür.

Ödeme şekilleri içerisinde ise peşin ödeme türünün, ihracatçı açısından en az riskli olduğu buna karşılık ithalatçı açısından ise büyük bir ticari risk taşıdığı

görülmüştür. Peşin ödemedenden sonra ihracatçının en avantajlı olduğu ödeme şekli akreditifli ödemedir. Akreditifli ödeme şeklinde ihracatçı, ürünün sevkiyatını gerçekleştirdikten sonra, bankaya teslim ettiği belgeler akreditif şartları ile uyuyorsa, mal bedelini tahsil edebilmektedir. İhracatçının avantajlı olmadığı ödeme şekilleri ise sırasıyla vesaik mukabili ve mal mukabili ödeme şekilleridir. Çünkü ihracatçı bu ödeme şekilleri ile yaptığı işlemlerde yoğun olarak ticari, politik, kur ve reklamasyon riskleriyle karşı karşıya kalabilmektedir.

Ödeme şekillerine ithalatçı açısından bakıldığında en avantajlı ödeme yöntemi mal mukabili ve ardından vesaik mukabili ödemedir. Akreditifli ödeme ihracatçı ve ithalatçı açısından güvenli bir ödeme şekli olmasına rağmen, özellikle ithalatçı açısından yüksek maliyetli bir ödeme şekli olup ihracatçı açısından da rezerv risklerini taşımaktadır. İthalatçı açısından ise en riskli ödeme şekli peşin ödemedir. İthalatçı bu ödeme şeklini tercih ettiğinde ticari ve politik risklerle karşı karşıya kalmaktadır.

Dış ticarete bu risklerin kontrol edilmesi dışında, lojistik hizmetlerinde etkin bir şekilde yönetilmesi, işletmelerin pazar payında avantaj sağlamalarına neden olmaktadır. Bu nedenle şirketler, işbirliği içinde hareket ederek maliyet verimliliğinde uluslararası rekabet ortamına hazırlanmalıdırlar.

Günümüzde pazarda bulunan firmalar birbirlerini fiyat ve sundukları ürün özellikleri açısından takip etmekte, bu ürünlerin daha iyi ve daha ucuzunu pazara sunma konusunda kolaylıkla yan yana gelebilmektedirler. Bu nedenle pazarda varlığını devam ettirebilmenin yanı sıra rekabet gücü elde edebilmek ve bunu sürdürmek isteyen firmaların rakiplerine göre benzersiz bir fark yaratmaya ihtiyaçları vardır. Firmalar bu farkı, rakiplerden daha ekonomik, daha hızlı ve değişen taleplere

daha kolay cevap vererek kapatmalıdırlar. Bu durum ancak, doğru ürünün, doğru zamanda, doğru yere ve düşük maliyetlerle ulaştırılmasını hedefleyen lojistik faaliyetlerde uygulanacak stratejiler ile gerçekleştirilebilir. Bu yüzden firmaların, lojistik süreçlerini en iyi şekilde takip etmeleri ve lojistiği de kapsayan bir unsur olan tedarik zinciri yönetimine önem vermeleri gerekmektedir.

Sonuç olarak; dış ticaret işlemlerinde karşılaştığımız ve yukarıda etkileri incelenen temel risk faktörlerinin risk yönetimi yaklaşımındaki risk planlama, değerlendirme, önleme, izleme süreçleri çerçevesinde ele alınması, dış ticaret işlemlerinde risk odaklı bir yönetim anlayışının oluşmasını sağlayacak ve işlem kaynaklı risklerin yönetimine etkinlik kazandıracaktır.

## KAYNAKÇA

ABİGEM (Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezi). (2008). Dış Ticarete Karşılaşılan Sorunlar Eğitim Notları.

ALTAYLI, Y., (2009). *Dış Ticaret Finansman Teknikleri*, Yüksek Lisans Tezi 2008. Akademi Lojistik Rehber Kitabı.

AKAL, Z., (1995), İmalatçıve Kamu Özel Kesim Kuruluşlarında İşletmelerarası Toplam Performans. Verimlilik, Karlılık ve Maliyet Karşılaştırmaları. MPM. Ankara.

AKGÜÇ, Ö. (1997). “Risk Yönetimi”, *Stratejik yönetim ve Senaryo Tekniği*. İrfan Yayıncılık. İstanbul.

AKGÜÇ, Ö. (1998). *Finansal Yönetim*, Yenilenmiş 7.Baskı, Muhasebe Enstitüsü yayın No:65. Avcıol Matbaası. İstanbul.

AKAT, Ö. (2008). *Uluslararası Pazarlama Karması ve Yönetimi (Örnek Olaylar)*, 6.Baskı, Bursa: Ekin Basın Yayın Dağıtım.

AKIN, H. (2004). *Yeni İsim Dış Ticaret*. 4. Baskı, İstanbul: Elma Yayınevi.

AKIN, H. (2006). *Dış Ticarete Alternatif Para Kazanmanın Yolları*. 4. Baskı. Ankara: Elma Yayınevi.

AKSOY, S. (2008). Uluslararası Ticarete Gözetimin Önemi. *Dünya Gazetesi*. 5 Ocak 2009 <http://www.dunyagazetesi.com.tr/haber.asp?id=18973>

APAK, S. (1995). *Uluslar arası Bankacılık-Finansal Sistemler*. Bilim-Teknik Yayınevi. Eskişehir.

ARZOVA, S.B. (2006). *İhracat Hakkında Her Şey*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

ATAMAN, Ü., SÜMER, H. (2000). *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*. 7. Baskı. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

BAĞRIAÇIK, A. (1995). *Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri*. İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.

BAMYACI, M. (2012). *Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimine Giriş Ders Notları*.

BEDESTENCİ, Ç., & CANITEZ, M. (Ed.). (2008). *Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulamalar*. Ankara: Gazi Yayınevi.

BİLGİN, K.U. (2004). *Kamu Performans Yönetimi, Memur Hak ve Yükümlülüklerinin Performansa Etkisi, Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü*. Ankara. s. 13.

BOZKURT, O. (2010). *Sorularla İthalat Mevzuatı*. 3 Aralık 2012

[http://www.ito.org.tr/ito/docs/portal\\_docs/Sorularla\\_Ithalat\\_Mevzuati.pdf](http://www.ito.org.tr/ito/docs/portal_docs/Sorularla_Ithalat_Mevzuati.pdf)

BOLAK, M. (2004). *Risk ve Yönetimi*. İstanbul: Birsen Yayınevi.

BUSİNESS DİCTIONARY. *Risk*. 16 Kasım 2012

<http://www.businessdictionary.com/definition/risk.html>

ÇALIŞ, A. (2008). *İhracatta Teslim Şekilleri ve Nakliyat*. Ankara: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME).

ÇANCI, M., & ERDAL, M. (2009) *Lojistik Yönetimi*. İstanbul: UTİKAD yayınları.

COOPER, M.C., GARDNER, J.T., ELLRAM, L.M., & HANKS, A.M. (1997). *Meshing Multiple Alliances*. *Journal of Business Logistics*. Vol. 18. No: 1. s. 67.

CSCM - Council of Supply Chain Management. (t.y.). 10 Ekim 2012

<http://cscmp.org/>



COPACINO, W.C. (1997). *Supply Chain Management. The Basics and Beyond*, CRC Press LLC. Florida.

DEMİR, M. (2002). *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, 1.b. Ankara: Detay Yayıncılık.

DEMİR, V. (2007). *Lojistik yönetim Sisteminde Maliyet Hesaplaması*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

DEMİRBİLEK, A. (2011). *Lojistiğin Önemi*. 20 Ocak 2013

<http://www.lojistikdefteri.com/3037/lojistigin-onemi>

DERİNALP, S. (2007) *Dünya ve Türkiye 'de Lojistik Hizmetlerde Dış Kaynak Kullanımı: Türkiyede Faaliyet Gösteren Endüstriyel İşletmelerde Bir Uygulama*, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi. Adana.

DİNÇER, Ö. (1997). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*, 4.Baskı, Beta Yayınları. İstanbul.

DÖLEK, A. (1999). *Gümrük Birliği Sonrası Uygulamalı İhracat Bilgileri*, 1.b. İstanbul: Beta Yayınları.

DOĞAN, Ö. İ., & MARANGOZ, M. (2002). *KOBİ'lerin DışPazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri ve Bir Uygulama*. 20 Ocak 2003

[www.dtm.gov.tr/dtdergi/sayı:24/Nisan2002/](http://www.dtm.gov.tr/dtdergi/sayı:24/Nisan2002/)

DURUKANOĞLU, N. (2006). *Dış Ticaret Dünyası, Örnek Olay ve Tablolar*. İstanbul: Beta Yayınları.

ERASLAN, E. (2003). *Multi-echelon envanter modelleri*, 22 Ekim 2003

<http://www.baskent.edu.tr/~eraslan/multi.doc>

ERDAL, M. (t.y.). *Küresel Lojistik Kavramı ve Lojistik Üsler*. 10 Aralık 2012

[www.tedarikzinciri.org/UserFiles/File/.../Lojistik.doc](http://www.tedarikzinciri.org/UserFiles/File/.../Lojistik.doc)

ERDOĞAN, N. (2007). *Lojistik Maliyetlemesi ve Lojistikte Faaliyete Dayalı Maliyetleme*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları; NO.1748 İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları; NO. 22.

ERDOĞAN, N. (1995). *Uluslar arası İşletmelerde Mali Risk ve Yönetimi ve Çağdaş Finansman Teknikleri*. 2.Baskı. Kent Matbaacılık. İstanbul.

GOURDİN, K.N. (2006). *Global Logistics Management: A Competitive Advantage For The First 21st Century*. Second Edition, Oxford Blackwell Publishing.

GROSSE, R., & KUJOWA, D. (1995). *İnternational Business*. Third Editon, Chicago,U.S.A.

GÜRSOY, Y. (2006). *Dış Ticaret İşlemleri ve Yönetimi*. Bursa: Ekin Kitabevi.

HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI. *Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar (8 Subat 2008) Tarihli ve 26781 Sayılı Resmi Gazetede Yayınlanmış Karar İle Değişik. Madde 8.*

HİRSCHEY, M., & L.PAPPAS, J. (1996). *Managerial Economics*. Eighth Edition, The Dryden Pres, U.S.A.

İMMİB ve Rönesans Değişim Bilimleri Enstitüsü. (2008). *Uluslararası Ticaret ve Pazarlama Eğitim Notları*.

İGEME. (2006). *100 Soruda Dış Ticaret*. 10 Mart 2012

[www.dkib.org.tr/dosya/pratik\\_100soru.pdf](http://www.dkib.org.tr/dosya/pratik_100soru.pdf)

İPEKÇİ, E. (t.y.). *Tersine Lojistikte Süreç Yönetimi*. 13 Ocak 2013

<http://www.emreipekci.com/tersine-lojistikte-surec-yonetimi.html/>

İTO, (2006). *Türkiye Lojistik Sektörü Altyapı Analizi*. İstanbul: İTO Yayın No: 2006-14.

KARAHAN, K., & CANITEZ, M. (2005). *Uygulamalı İhracat & İthalat İşlemleri ve Dökümanasyon*, Ankara: Gazi Kitabevi.

KARLUK, S.R. (2002). *Uluslararası Ekonomi-Teori ve Politika*. 6. Basım. Beta Yayınları. İstanbul.

KAYMAKÇI, O., AVCI, N., & ŞEN, R. (2007). *Uluslararası Ticarete Giriş (Teori, Politika, Uygulama)*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

KAYA, F. (2008). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi (Yeni Mevzuat ve Belgeler)*. 1. Basım. İstanbul: Beta Yayınları.

KAZMA, S.B., (2011). *Incoterms 2000 Incoterms 2010 Değişiklikleri Ve Türk Ticaret Hukuku'nda Incoterms*. 8Kasım 2012  
<http://www.pdfindir.com/incoterms-2010-t%C3%BCrk%C3%A7e-pdf-1.html>

KEMER, O.B. (2005). *Dış Ticaret Teknikleri, Teori – Uygulama*. 1. Baskı, İstanbul: Alfa Aktüel Basım Yayın.

KESER, H.Y. (t.y.). *Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Riskler*. 1 Ocak 2009  
<http://www.paradoks.org/dersnotu/odemerisk.doc>

KESKİN, M.H. (2011). *Lojistik El Kitabı & Küresel Tedarik Zinciri Pratikleri*, Ankara: Gazi Kitabevi.

KOBAN, E. (Ed.). (2002). *Dış Ticaret Eğitimi*. Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, İstanbul: Alfa Yayınevi.

KOBAN, E & KESER, H.Y. (2007). *Dış Ticarete Lojistik*, Ankara: Ekin Basım Yayım Dağıtım.

KOBU, B. (2003). *Üretim Yönetimi*. İstanbul: Avcıol Yayınları.

KOCH, C. (2002). *The Abcs Of Supply Chain Management*, The Magazine For Information Executives s.52.

KOZLU, C. (2000). *Uluslar arası Pazarlama (İlkeler ve Uygulamalar) Yedinci Basım*. İş Bankası Yayınları. İstanbul.

LAMBERT, D.M. (2001). *Supply Chain Management*. The journal of logistics Management. Vol.12. No: 2.

MEGEP (Mesleki Eğitim Ve Öğretim Sisteminin Güçlendirilmesi Projesi). (2007). *Pazarlama Ve Perakende Ürün Depo Takibi*. Ankara.

MEGEP (Mesleki Eğitim ve Öğretim Sisteminin Güçlendirilmesi Projesi). (2007). *Muhasebe Finansman İhracat*. Ankara.

MELEMEN, M., & ARZOVA, S.B., (2000). *Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri*, İstanbul: Türkmen Kitabevi.

MELEMEN, M. (2003). *Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

MELEMEN, M. (2008). *Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

MUTLU, E.C. (1999). *Uluslar arası İşletmecilik*. 1.Bası, Beta Yayınları. İstanbul.

NAKİBOĞLU, G. (2007). *Tersine Lojistik: Önemi Ve Dünyadaki Uygulamaları*. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. Cilt 9. Sayı 2.

11 Kasım 2012 [http://dergi.iibf.gazi.edu.tr/dergi\\_v1/9/2/11.pdf](http://dergi.iibf.gazi.edu.tr/dergi_v1/9/2/11.pdf)

ODABAŞI, H. (2003). *Çin Ekonomisi 'Sars'ıldı*. Aksiyon.

ONURSAL, E. (2000). *Ulusal ve Uluslararası Ticari Kurallar ve Uygulama*. İstanbul: Üysen Yayınları.

ONURSAL, E. (2004). Hakem Mi ?, Hakim Mi ?, Ticari Uyuşmazlıkların Çözümü Size Bağlı. *Dış Ticaret Müsteşarlığı Dış Ticaret Dergisi*. Sayı: 30. 20 Mayıs 2009  
<http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/sozlesme.doc>

ONURSAL, E. (t.y.). *Küçük Bir Maliyet Karşılığında Riskten Arınmak Mümkün*. 17 Ağustos 2012 <http://www.riskonomi.com/wp/?p=362>

ONURSAL, E. (t.y.). *Uluslararası Gözetim Şirketleri*. 5 Kasım 2012  
<http://www.celenkgumruk.com.tr/index.php?option=content&task=view&id=46&catid=37&Itemid=71>

ÖYKÜ GRUP. (2007). *Dış Ticarete Pratik Bilgiler*. İstanbul.

ÖZALP, A. (2007). *Dış Ticarete Yeni Kurallar UCP 600'in Kullanılması Ve Akreditif*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

ÖZALP, A. (2009). *UCP 600'in Kullanılması ve Akreditif*, 3.b., İstanbul: Türkmen Kitabevi.

PARASIZ, İ. (2000). *Para, Banka ve Finansal Piyasalar*. 7.Baskı. Ezgi Yayınları. Bursa.

PARASIZ, İ. (2007). *Finansal Kurumlar ve Piyasalar*. 1. Basım. Ezgi Yayınları. Ankara

POIRIER, C.C., & REITER, S.E. (2004). *Supply Chain Optimization*. NY. Berrett-Koehler Publishers. s 31.

POLAT, A. (2008). *Uluslararası Ticarete Risk Yönetimi*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.

SAATÇIOĞLU, C. (2001). Dış Ticaretin Önündeki Engeller ve Çevresel Kriterler ile Dış Ticaret İlişkisi. *Dış Ticaret Dergisi*. Sayı 23.

SAYGILIOĞLU, N., & GERÇEK, A. (2007). *Dış Ticaret ve Gümrük Kuralları, İşlemleri ve Vergileme*. Ankara: Yaklaşım Yayıncılık.

SEYİDOĞLU, H. (1999). *Ekonomik Terimler*. II.Baskı. Güzem Can Yay. İstanbul.

SEYİDOĞLU, H. (2002). *Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlüğü*. 3.b. İstanbul: Güzemcan Yayınları.

SERGİCİ, E. (2001). *Sigorta ve Pazarlama (Makaleler)*. İstanbul: Can Matbaa.

SEZAL, İ. (1991). *Sosyal Bilimlerde Temel Kavramlar*. Akçağ Yayınları. Ankara.

STOCK, J.R., & LAMBERT, D.M. (2001). *Strategic Logistics Management*. Boston: McGraw-Hill/Irwin

ŞAHİN, A. (2007). *İhracat Prosedürlerini Biliyor Musunuz?*. Ankara: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME).

ŞAHİN, A. (2008). *İhracatta Ödeme Şekilleri*. İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME). Ankara.

ŞEN, E. (2006). *Kobi'lerin Uluslararası Rekabet Güçlerini Arttırmada Tedarik Zinciri Yönetiminin Önemi*. 4 Temmuz 2012  
[http://www.dkib.org.tr/dosya/pratik\\_tedarik.pdf](http://www.dkib.org.tr/dosya/pratik_tedarik.pdf)

ŞEN, E. (2009). *İhracatta Kullanılan Uluslararası Belgeler*. İGEME.

T.C. MİLLİ EĞİTİM BAKANLIĞI. *Dış Ticarete Ödeme Şekilleri*. 16 Ağustos 2012 [http://megep.meb.gov.tr/mte\\_program\\_modul/modul\\_pdf/344MV0049.pdf](http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/modul_pdf/344MV0049.pdf)

Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu (TESK), *İhracat Nedir?* , 14 Kasım 2012 <http://www.tesk.org.tr/tr/calisma/ihracat/1.html>

TANYAŞ, M. (2011). Tedarik Zinciri Yönetimi Ders Notları.

TANYAŞ, M. (2011). Tedarik Zinciri Planlama Ders Notları.

TANYAŞ, M. (2009) *Akademi Lojistik, Lojistik Kavram Ve Terimler Rehber Kitabı*. Mersin: Mersin Ticaret ve Sanayi Odası.

TANYAŞ, M. (2008). *Lojistik Ve Tedarik Zinciri Yönetimi*. İTÜ Lojistik Sempozyumu. İstanbul. 27 Temmuz 2008

<http://www.lojistiksempozyumu.com/sunumlar/MehmetTanyas.ppt#35>

TANYAŞ, M. (2005). Tedarik Zinciri Yönetimi ve KALDER Kıyaslama Grup Projesi, Sunumu. *14.Kalite Kongresi*, 14 Mayıs 2011

TANYAŞ, M. (2004). *Lojistikte Envanter Yönetiminin Önemi*. 12 Ekim 2008

<http://www.ekol.us/zirve/2004/15.html>

TOMANBAY, M. (2001). *Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı*. 3.b. Ankara: Hatiboğlu Yayınevi.

TSRSB. (t.y.). *Sigorta Tanımları*. 17 Ağustos 2012

<http://www.tsrbsb.org.tr/sayfa/sigorta-tanimlari#T5/>

Türkiye Deri Konfeksiyoncuları Derneği Araştırması (TDKD). (2001). *Yurtdışı Pazarlar Açılmayı Planlayan KOBİ'ler İçin İhracatın A-B-C'si*. İstanbul.

YILDIRAN, M. (2003). *İhracat Yapan İşletmelerde Kur Riski yönetimi ve Denizlibölgesinde Değişik Ölçekli firmalarda Uygulama*. Doktora Tezi. Isparta.

YILDIZTEKİN, A., (2004). *Depolama, hızı sıfır olan taşımacılıktır*, 25 Kasım 2012

<http://www.atillayildiztekin.com/?p=dlj..&paged=7>

- “*Dış Ticaret İşlemleri*”. (t.y.). 19 Ocak 2013  
[http://ipsalamyo.trakya.edu.tr/arsiv/unerertem/Dis\\_Ticaret\\_Islemleri.pdf](http://ipsalamyo.trakya.edu.tr/arsiv/unerertem/Dis_Ticaret_Islemleri.pdf)
- “*Dış Ticarete Kullanılan Belgeler*”. (t.y.). 05 Şubat 2011  
[www.kobigaranti.com/wps/themes/html/GbTheme/pdf/dis\\_ticaret\\_mevzuat/3\\_F01060103\\_Dis\\_Ticarete\\_Kullanilan\\_Belgeler.pdf](http://www.kobigaranti.com/wps/themes/html/GbTheme/pdf/dis_ticaret_mevzuat/3_F01060103_Dis_Ticarete_Kullanilan_Belgeler.pdf)
- “*Dış Ticaret Mevzuatı 1 İhracat Şekil ve Esasları*”. 16 Ağustos 2012  
<http://www.deu.edu.tr/userweb/dilek.seymen/dosyalar/Ihracat%20Mevzuati.pdf>
- “*Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri*”. 13 Kasım 2012  
<http://www.deu.edu.tr/userweb/dilek.seymen/dosyalar/odeme%20yontemleri.pdf>
- “*Gümrük Genel Tebliği (Geçici İthalat)*”. (t.y.). 5 Kasım 2012  
<http://www.mevzuat.gov.tr/Metin.Aspx?MevzuatKod=9.5.8891&MevzuatIliski=0&sourceXmlSearch=>
- “*Gözetim Hizmetleri*”. (t.y.). 22 Aralık 2012  
<http://www.belgelendirme.com.tr/gozetim-muayene/akreditasyon-danismanlik/iso-17025-deney-ve-kalibrasyon-laboratuvar-akreditasyonu/itemlist/category/20-gozetim-ve-muayene-hizmetleri>
- “*Incoterms 2010*”. (t.y.). 7 Kasım 2012 <http://www.orgtr.org>
- “*İhracat Kredi Sigortası Programı*”. (t.y.). 16 Ağustos 2012  
<https://www.turkiye.gov.tr/icerik?icerik=/Ihracat-Kredi-Sigortasi-Programi>
- “*Kambiyo Ve Temel Dış Ticaret Kavramları*”. (t.y.). 10 Kasım 2012  
<http://www.ihracat112.com/kambiyo.htm>
- “*Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası*”. (t.y.). 16 ağustos 2012  
<http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/sigorta/kisa/kisa-GenelBilgi.pdf>



“Konsinye İhracat”. (t.y.). 15 Mayıs 2012

<http://www.oaib.org.tr/tr/konsinye-ihracat-hakkinda-bilgi-verebilir-misiniz>

“Malzeme Gereksinim Planlaması Ve Parti Büyüklüğü Belirleme Yöntemleri İçin Bir Karar Destek Sistemi”. (2010). 18 Ocak 2013

[www.mm.anadolu.edu.tr/mmweb/docs/proje.../end.doc](http://www.mm.anadolu.edu.tr/mmweb/docs/proje.../end.doc)

“Muayene ve Gözetim”. (t.y.). 08 Kasım 2012

<http://www.meyer.gen.tr/icerikler.aspx?icrkid=59&did=1>

“Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası”. (t.y.). 16 Ağustos 2012

<http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-174/orta-ve-uzun-vadeli-ihracat-kredi-sigortasi.html>

“Politik Riskler”. (t.y.). 12 Kasım 2012

<http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-178/sikca-sorulan-sorular.html>

“Risk Yönetimi Nedir?”. (t.y.). 13 Kasım 2012

[http://www.kirbas.com/pdf/pdf\\_ciktisi.php?id=410](http://www.kirbas.com/pdf/pdf_ciktisi.php?id=410)

“Satış sözleşmeleri”. (t.y.). 09 Kasım 2012

<http://www.oaib.org.tr/tr/satis-sozlesmeleri>

“Teslim Şekilleri”. (t.y.). 7 Kasım 2012

<http://www.abigem.org>

“Ticarette Risk Çeşitleri ve Ödeme Şekilleri”. (t.y.). 7 Kasım 2012

<http://www.oaib.org.tr/tr/ticarette-risk-cesitleri-ve-odeme-sekilleri>

“Uluslararası Gözetim Raporu”. (t.y.). 07 Kasım 2012

<http://www.oaib.org.tr/tr/uluslararasi-gozetim-raporu>

“Uluslararası Ticaretin Riskleri ve Farklı Yönleri”. (t.y.). 13 Kasım 2012

[http://www.ekodialog.com/Makaleler/ulus\\_tic\\_riskleri.html](http://www.ekodialog.com/Makaleler/ulus_tic_riskleri.html)

*“Uluslararası Taşımacılıkta Kullanılan Terimler”*. (t.y.). 05 Şubat 2009

<http://www uluslararasi-nakliye.net/tasimaciliktakullanilan-terimler.htm>

*“Ürün Özellikleri ve Üretim Teknikleri”*. (2011). 04 Aralık 2012

<http://notoku.com/urun-ozellikleri-ve-uretim-teknikleri/>

## EKLER

### EK 1: Anket Formu Örneği

1) Dış ticaret işlemleri esnasında karşılaştığınız riskler hangileridir ve bu risklere karşı aldığınız önlemler nelerdir?

RİSKLER	ÖNLEMLER						
	ÖNLEM ALINMIYOR	EĞİTİM (GÜNCEL) ALINDI	PRO. DANIŞMANLIK DESTEĞİ ALINIYOR	SİGORTA YAPILIYOR	DİĞER ÖNLEMLER	SONUÇ OLUMLU	SONUÇ OLUMSUZ
PAZAR ARAŞTIRMASI							
FİNANSMAN SAĞLAMA							
ÜRÜN GELİŞTİRME(TASARIM) RİSKİ							
PARTİ BÜYÜKLÜĞÜNÜ BELİRLEME							
ÜRETİM RİSKİ							
ÜRETTİRME RİSKİ							
HAMMADDE TEDARİKİ							
DIŞ KAYNAK KULLANIMI-FASON RİSKİ							
İHRACAT YÖNETİMİ RİSKİ							
FİYATLANDIRMA							
SÖZLEŞME							
AMBALAJLAMA							
PAKETLEME							
TAŞIMA RİSKİ							
TAŞIMA MODU/MOD KARMASI RİSKİ							
HASAR RİSKİ							

Dış ticaret işlemleri esnasında karşılaştığınız riskler hangileridir ve bu risklere karşı aldığınız önlemler nelerdir?

Dış Ticaretteki Aşamalar ve Riskler	ÖNLEMLER						
	ÖNLEM ALINMIYOR	EĞİTİM (GÜNCEL) ALINDI	PRO. DANIŞMANLIK DESTEĞİ ALINIYOR	SİGORTA YAPILIYOR	DİĞER ÖNLEMLER	SONUÇ OLUMLU	SONUÇ OLUMSUZ
STOK YÖNETİMİ							
DEPOLAMA							
TİCARİ RİSK (şartlar ya da taleplerdeki değişiklik)							
POLİTİK RİSK (hükümet ve siyasal karar değişikliğine bağlı dalgalanmalar)							
KUR RİSKİ (döviz)							
FAİZ RİSKİ (borçlanma nedeniyle maruz kalınan)							
REKLAMASYON RİSKİ (vaad edilen kalitenin yakalanamaması)							
DOKÜMANTASYON RİSKİ (evrakların eksiksiz ve düzgün olması)							
GÜMRÜK RİSKİ							
TESLİM RİSKİ							
ÖDEME RİSKİ							
DOĞAL RİSKLER							
SOSYO-KÜLTÜREL RİSKİ (alıcının)							
SOSYO-KÜLTÜREL RİSKİ (satıcının)							

Dış ticaret işlemleri esnasında karşılaştığınız riskler hangileridir ve bu risklere karşı aldığınız önlemler nelerdir?

Dış Ticaretteki Aşamalar ve Riskler	ÖNLEMLER						
	ÖNLEM ALINMIYOR	EĞİTİM (GÜNCEL) ALINDI	PRO. DANIŞMANLIK DESTEĞİ ALINIYOR	SİGORTA YAPILIYOR	DİĞER ÖNLEMLER	SONUÇ OLUMLU	SONUÇ OLUMSUZ
EKONOMİK RİSK (alıcının)							
EKONOMİK RİSK (alıcının)							
MALİ RİSK (alıcının)							
MALİ RİSK (satıcının)							
İLETİŞİM RİSKİ							
ELEMANIN TECRÜBE DÜZEYİ							
TİCARİ ENGELLER							
TEŞVİK DEĞİŞİKLİKLERİ							
TEKNİK STANDART TAKİBİ							
E- TİCARET RİSKİ							
TEKNOLOJİK RİSKLER							
TANITIM VE REKLAM RİSKİ							
ICC KURALLARINI İÇSELLEŞTİRME							
BANKA (fon transferleri, evrak kontrolleri) RİSKİ							

2) Aşağıdaki işlemlerin firmanız için oluşturduğu risk kategorisini belirleyiniz.

<b>İŞLEMLER</b>	<b>Çok riskli</b>	<b>Yüksek riskli</b>	<b>Düşük riskli</b>	<b>Risksiz</b>
<b>İHRACATÇI KAYNAKLI RİSKLER</b>				
<b>İTHALATÇI KAYNAKLI RİSKLER</b>				
<b>GÜMRÜK KAYNAKLI RİSKLER</b>				
<b>LOJİSTİK FİRMASI/ TAŞIYICI KAYNAKLI RİSKLER</b>				
<b>SİGORTACI KAYNAKLI RİSKLER</b>				
<b>BANKA KAYNAKLI RİSKLER</b>				

3) Aşağıdaki Bilgi Teknolojilerinden hangilerini firmanızda kullanıyorsunuz?

KULLANILAN BİLİŞİM TEKNOLOJİSİ	KULLANIYORUZ
EDI (Elektronik Veri Değişimi)	
ERP (Birikim Kurumsal Yönetim Sistemi)	
RFID Teknolojisi (Radyo Frekanslı Tanıma Sistemi)	
GPS (Küresel Konumlandırma Sistemi)	

4) Risklerinizi Bütünsel Olarak Takip Eden Bir Elemanınız Var Mı?

.....

# ÖZGEÇMİŞ

## KİŞİSEL BİLGİLER

**Adı-Soyadı** Ayşegül DURANOĞLU  
**Doğum Yeri** İSTANBUL  
**Doğum Tarihi** 06.08.1986  
**E-Posta:** aysegul.duranoglu@windowslive.com

## EĞİTİM DURUMU

**2010-2013** Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,  
Uluslararası Ticaret ve Lojistik Anabilim Dalı  
Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi Yüksek Lisans Programı

**2005- 2010** Maltepe Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü

**1997-2004** Özel Ortadoğu Koleji

**1992-1997** Ezcacıbaşı İlköğretim Okulu

## İŞ DENEYİMİ

**(Mart 2011-Ağustos 2011)**

Huawei Technologies Co. Ltd

MR/PR Specialist

**(Ağustos 2011-Haziran 2012)**

Huawei Technologies Co. Ltd

Central Purchase Request Team