

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

**UCP 600'E GÖRE DÜZENLENEN AKREDİTİFLERİN  
ANALİZİ: BİR KATILIM BANKASI ÖRNEĞİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Oğuzhan KODALAK**

**Enstitü Anabilim Dalı: Uluslararası Ticaret**

**Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Ahmet Selçuk DİZKIRICI**

**ARALIK – 2015**

T.C.  
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

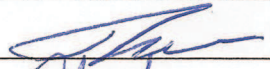


UCP 600'E GÖRE DÜZENLENEN AKREDİTİFLERİN  
ANALİZİ: BİR KATILIM BANKASI ÖRNEĞİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Oğuzhan KODALAK

Enstitü Anabilim Dalı: Uluslararası Ticaret

"Bu tez 9./12./2015 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Oybirliği / Oyçokluğu ile kabul edilmiştir."

JÜRİ ÜYESİ	KANAATI	İMZA
Doç. Dr. Hakan TUNAHAN	BASARILI	
Yrd Doç Dr A. Selçuk DİZKIRICI	BASARILI	
Doç. Dr. Ahmet GÖKGÖZ	BASARILI	

## **BEYAN**

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

**Oğuzhan KODALAK**  
**09.12.2015**

## ÖNSÖZ

Bu tezin yazılması aşamasında çalışmamı sahiplenerek titizlikle takip eden danışman hocam Sayın Yrd. Doç. Dr. Ahmet Selçuk DİZKIRICI'ya, değerli hocalarım Sayın Doç. Dr. Hakan TUNAHAN ve Doç. Dr. Bayram TOPAL'a değerli katkıları ve emekleri için samimi teşekkürlerimi ve saygılarımı sunarım. Bu vesileyle yüksek lisans eğitimim süresince büyük emek sarf eden tüm hocalarıma, tezimi hazırlamamda bana yardımcı olan Sayın Kemal YASAN ve Yunus ÖZGEN'e teşekkürlerimi borç bilirim. Son olarak bu günlere ulaşmamda emeklerini hiçbir zaman ödeyemeyeceğim aileme ve merhum anneannem Ayşe AYGÜN'e şükranlarımı sunarım.

**Oğuzhan KODALAK**

**09.12.2015**

## İÇİNDEKİLER

<b>KISALTMALAR</b> .....	v
<b>TABLO LİSTESİ</b> .....	vii
<b>ŞEKİL LİSTESİ</b> .....	ix
<b>ÖZET</b> .....	x
<b>SUMMARY</b> .....	xi
<b>GİRİŞ</b> .....	1
<b>1. BÖLÜM DIŞ TİCARETİN TEMELLERİ</b> .....	3
1.1. Dış Ticaretin Tanımı ve Kapsamı.....	3
1.2. Dış Ticareti Etkileyen Faktörler.....	6
1.3. Dünyada Dış Ticaretin Gelişimi.....	9
1.3.1. Uluslararası Örgütlenmelerin Dış Ticaretteki Rolü.....	10
1.3.2. Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Araçları ve Ödeme Standartları .....	12
1.3.3. Dış Ticarete Ülkelerin Kanun, Kültür ve Kural Farklılıkları.....	14
1.4. Türkiye’de Dış Ticaretin Tarihsel Gelişimi.....	15
1.4.1. 1923-1963 Dönemi .....	15
1.4.2. 1964 -1980 Dönemi .....	20
1.4.3. 1980 Sonrası Dönemi.....	21

<b>2. BÖLÜM DIŞ TİCARETTE KULLANILAN BELGELER .....</b>	<b>29</b>
2.1. Taşıma Belgeleri (Transport Documents).....	29
2.1.1. Denizyolu Taşıma Belgeleri (Marine/Ocean Bill of Lading).....	29
2.1.2. Karayolu Taşıma Belgeleri (International Consignment Note) .....	30
2.1.3. Demiryolu Taşıma Belgeleri (CIM/Railway Bill).....	31
2.1.4. Havayolu Konşimentosu (Airway B/L) .....	32
2.2. Sigorta Belgeleri.....	34
2.3. Ticari Belgeler (Commercial Documents).....	35
2.3.1. Faturalar.....	35
2.3.2. Çeki ve Paketleme Listesi (Certificate of Weight and Packing List).....	36
2.3.3. Diğer Ticari Belgeler .....	37
2.4. Resmi Belgeler .....	38
2.4.1. Gümrük Beyannamesi .....	38
2.4.2. Dolaşım Belgeleri (Movement Certificates).....	38
2.4.3. Menşe Şahadetnamesi (Certificate of Origin).....	39
2.4.4. Diğer Resmi Belgeler .....	39
2.5. Finansman Belgeleri .....	41
2.5.1. Poliçe.....	41
2.5.2. Bono (Promissory Note) .....	41
2.5.3. Antrepo Makbuzu (Warehouse Receipt).....	42
<b>3. BÖLÜM DIŞ TİCARETTE TESLİM, TAŞIMA VE ÖDEME ŞEKİLLERİ ...</b>	<b>43</b>
3.1. Dış Ticarete Teslim Şekilleri.....	43
3.1.1. E Grubu Teslim Şekli .....	44
3.1.2. F Grubu Teslim Şekli .....	44
3.1.3. C Grubu Teslim Şekli.....	46
3.1.4. D Grubu Teslim Şekli.....	47
3.2. Dış Ticarete Taşıma Şekilleri (Mode of Transportation) .....	50
3.3. Dış Ticarete Ödeme Şekilleri .....	50

3.3.1. Peşin Ödeme .....	50
3.3.2. Mal Mukabili Ödeme (Cash Against Goods).....	53
3.3.3. Vesaik Mukabili Ödeme .....	54
3.3.4. Kabul Kredili Ödeme (Acceptance Credit) .....	56
3.3.5. Akreditifli Ödeme .....	56
<b>4. BÖLÜM AKREDİTİFLİ ÖDEMELER VE ÇEŞİTLERİ .....</b>	<b>60</b>
4.1. Akreditifin Tanımı .....	60
4.2. Akreditifin Tarihçesi ve Hukuki Varlığı.....	60
4.3. Akreditifin İşleyişi .....	61
4.4. Akreditifin Fonksiyonları.....	63
4.5. Akreditif İşleminde Taraflar .....	63
4.5.1. Akreditif Amiri (İthalatçı-Applicant) .....	63
4.5.2. Amir Banka (İthalatçının Bankası-Opening/Issuing Bank).....	64
4.5.3. İhbar Bankası (Advising Bank).....	64
4.5.4. Akreditif Lehtar (İhracatçı-Beneficiary).....	65
4.5.5. Teyit Bankası (Confirming Bank) .....	65
4.5.6. İştira Bankası (Negotiating Bank) .....	65
4.5.7. Rambursman Bankası (Reimbursing Bank) .....	66
4.6. Akreditif Çeşitleri.....	66
4.6.1. Güvenlik Açısından Akreditifler.....	67
4.6.2. Ödeme Sorumluluğu Açısından Akreditifler.....	68
4.6.2.1. Teyitli Akreditif (Confirmed L/C) .....	68
4.6.2.2. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed L/C).....	68
4.6.3. Ödeme Koşullarına Göre Akreditifler .....	69
4.6.3.1. Görüldüğünde Ödemeli Akreditif (At Sight L/C) .....	69
4.6.3.2. Vadeli Akreditif (Deferred Payment) .....	69
4.6.3.3. Kabul Kredili Akreditif (Acceptance Credit L/C).....	70
4.6.4. Kullanılış Amaçlarına Göre Akreditifler .....	70

4.6.4.1. Adi Akreditif (Fixed L/C) .....	70
4.6.4.2. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C) .....	70
4.6.4.3. Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause L/C).....	71
4.6.4.4. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C).....	72
4.6.4.5. Karşılıklı Akreditif (Back to Back L/C) .....	72
4.6.4.6. Rotatif Akreditif (Revolving Credits).....	73
4.7. Dış Ticarete Yaygın Olarak Kullanılan Akreditifler.....	74
4.7.1. Dönülemez Vadeli Akreditif (Irrevocable and Deferred L/C).....	74
4.7.2. Dönülemez Teyitli Vadeli Akreditif (Irrevocable, Confirmed and Deferred L/C).....	75
4.7.3. Dönülemez Peşin Akreditif (Irrevocable, at Sight L/C) .....	75
4.7.4. Dönülemez Teyitli Peşin Akreditif (Irrevocable, Confirmed, at Sight L/C).75	
4.8. Akreditif Uygulamaları .....	75
4.8.1. Akreditifin Açılması .....	75
4.8.2. Akreditifin İhracatçıya Bildirilmesi.....	77
4.8.3. Akreditife Teyit Verilmesi.....	78
4.8.4. Akreditifli Ödemelerde Belgelerin İncelenmesi ve Rezerv.....	79
<b>5. BÖLÜM UCP 600 KURALLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ VE GETİRİLEN YENİLİKLER .....</b>	<b>81</b>
5.1. UCP 600'e Geçiş.....	81
5.2 UCP 600'de Yenilikler ve Değişiklikler .....	82
<b>6. BÖLÜM UCP 600'E GÖRE BANKALARDA AKREDİTİF UYGULAMALARININ DEĞERLENDİRİLMESİ.....</b>	<b>89</b>
<b>SONUÇ.....</b>	<b>110</b>
<b>KAYNAKÇA .....</b>	<b>113</b>
<b>ÖZGEÇMİŞ .....</b>	<b>118</b>



## KISALTMALAR

<b>AB</b>	: Avrupa Birliği
<b>ABD</b>	: Amerika Birleşik Devletleri
<b>AET</b>	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
<b>AKÇT</b>	: Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu
<b>APEC</b>	: Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği
<b>ARGE</b>	: Araştırma Geliştirme
<b>ASEAN</b>	: Güneydoğu Asya Uluslar Birliği
<b>BM</b>	: Birleşmiş Milletler
<b>BRICS</b>	: Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika
<b>CFR</b>	: Mal Bedeli ve Navlun
<b>CIF</b>	: Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun
<b>CIM</b>	: Demiryolu Taşıma Belgesi
<b>CIP</b>	: Taşıma Ücreti ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim
<b>CMR</b>	: Uluslararası Nakliyeci Sorumluluk Sigortası
<b>CPT</b>	: Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim
<b>DAP</b>	: Belirlenen Noktada Teslim
<b>DAT</b>	: Terminalde Teslim
<b>DDP</b>	: Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim
<b>DEİK</b>	: Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu
<b>DİE</b>	: Devlet İstatistik Enstitüsü
<b>DOCDEX</b>	: Bilirkişilik Raporları
<b>DTÖ</b>	: Dünya Ticaret Örgütü
<b>EFT</b>	: Elektronik Fon Transferi
<b>EFTA</b>	: Avrupa Serbest Ticaret Birliği
<b>EMKT</b>	: Elektronik Menkul Kıymet Transferi
<b>EXW</b>	: Satıcının İş Yerinde Teslim
<b>FAS</b>	: Gemi Yanında Teslim
<b>FCA</b>	: Belirlenen Yerde Taşımacıya Teslim
<b>FOB</b>	: Gemi Bordasında Teslim
<b>GATT</b>	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
<b>GB</b>	: Gümrük Birliği
<b>GSYH</b>	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla

<b>ICC</b>	: Milletlerarası Ticaret Odası
<b>IMF</b>	: Uluslararası Para Fonu
<b>IRU</b>	: Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Birliği
<b>KDV</b>	: Katma Değer Vergisi
<b>KİT</b>	: Kamu İktisadi Teşebbüsü
<b>KOBİ</b>	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
<b>KOSGEB</b>	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
<b>NAFTA</b>	: Kuzey Amerika Ülkeleri Serbest Ticaret Anlaşması
<b>OECC</b>	: Avrupa Ekonomik İşbirliği Teşkilatı
<b>OECD</b>	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
<b>SWIFT</b>	: Dünya Bankalar arası Elektronik Haberleşme Sistemi
<b>TL</b>	: Türk Lirası
<b>UCP</b>	: Yeknesak Kurallar ve Uygulamalar
<b>USD</b>	: Amerikan Doları

## TABLO LİSTESİ

<b>Tablo 1</b> : 2014-2015 İçin Bazı Ülke ve Ülke Gruplarına İlişkin Ekonomik Büyüme Tahminleri (%).....	10
<b>Tablo 2</b> : Türkiye'nin Dış Ticaret Göstergeleri (1923-1929).....	15
<b>Tablo 3</b> : Türkiye'nin Dış Ticaret Göstergeleri (1930-1939).....	17
<b>Tablo 4</b> : Türkiye'nin Dış Ticaret Göstergeleri (1940-1946).....	18
<b>Tablo 5</b> : Türkiye'nin Dış Ticaret Göstergeleri (1947-1963).....	19
<b>Tablo 6</b> : Türkiye'nin Dış Ticaret Göstergeleri (1964-1980).....	20
<b>Tablo 7</b> : Türkiye'nin Dış Ticaret Göstergeleri (1981-1994).....	23
<b>Tablo 8</b> : Türkiye'nin Dış Ticaret Göstergeleri (1995-2012).....	24
<b>Tablo 9</b> : 1924- 2014 Dönemi USD/TL Kurunun Seyri.....	27
<b>Tablo 10</b> : INCOTERMS 2010'a Göre Teslim Şekilleri.....	49
<b>Tablo 11</b> : Ödeme Şekillerine Göre Aşamaların Sırası .....	57
<b>Tablo 12</b> : Ödeme Şekillerine Göre Türkiye'nin Dış Ticaret Rakamları (2012-2014).....	57
<b>Tablo 13</b> : Akreditif Belgelerinde Ortaya Çıkan Rezerv Konuları .....	79
<b>Tablo 14</b> : UCP 500'ün Sistemik Yapısı .....	85
<b>Tablo 15</b> : UCP 600'ün Sistemik Yapısı .....	87
<b>Tablo 16</b> : Ülkelerden Yapılan İthalat Miktarına Göre Sıralama .....	89
<b>Tablo 17</b> : Sipariş Sayısına Göre İthalat Yapılan Ülkeler .....	94
<b>Tablo 18</b> : Vade Türü ve Teyit Arasındaki İlişki .....	98
<b>Tablo 19</b> : Vade Türü ve Teyit Arasında Ki Kare Testi .....	98
<b>Tablo 20</b> : Ülke ve Vade Türü Arasındaki İlişki .....	99
<b>Tablo 21</b> : Ülke ve Vade Türü Arasında Ki Kare Test.....	100
<b>Tablo 22</b> : Ülke ve Teyit İlişkisi.....	100
<b>Tablo 23</b> : Ülke ve Teyit Arasında Ki Kare Test .....	101
<b>Tablo 24</b> : İthalat Miktarı ve Vade İlişkisi .....	102
<b>Tablo 25</b> : İthalat Miktarı ve Vade İlişkisi Ki Kare Test.....	102
<b>Tablo 26</b> : İthalat Miktarı ile Teyit İlişkisi .....	103
<b>Tablo 27</b> : İthalat Miktarı ve Teyit İlişkisi Ki Kare Test.....	104

<b>Tablo 28:</b> Vade Türüne Göre İthalat Tutarlarının Ortalamaları Arasındaki İlişki .....	104
<b>Tablo 29:</b> Vade Türüne Göre İthalat Tutarlarının Ortalamaları Arasındaki Fark için t Testi.....	105
<b>Tablo 30:</b> İthalatın Teyitli Olup Olmamasına Göre İthalat Tutarlarındaki Farklılıkların Araştırılması .....	105
<b>Tablo 31:</b> İthalatın Teyitli Olup Olmamasına Göre İthalat Tutarlarındaki Farklılıkların Araştırılması İçin t Test .....	106
<b>Tablo 32:</b> Vade Türüne Göre İthalat Ortalamaları Arasında İlişki.....	107
<b>Tablo 33:</b> Vade Türüne Göre İthalat Ortalamaları Arasında İlişkinin Araştırılması İçin t Test .....	107
<b>Tablo 34:</b> Teyit Durumuna Göre Analiz .....	108
<b>Tablo 35:</b> Teyit Durumuna Göre Analiz ve t Testi .....	108

## ŞEKİL LİSTESİ

<b>Şekil 1:</b> Türkiye'nin İhracatında İlk Beş Ülke, Ocak 2014 (%) .....	26
<b>Şekil 2:</b> Türkiye'nin İthalatında İlk Beş Ülke, Ocak 2014 (%) .....	27
<b>Şekil 3:</b> Peşin Ödeme Yönteminin İşleyişi .....	51
<b>Şekil 4:</b> Mal Mukabili Ödeme Yönteminin İşleyişi .....	53
<b>Şekil 5:</b> Vesaik Mukabili Ödeme Yönteminin İşleyişi .....	54
<b>Şekil 6:</b> Akreditifin İşleyişi .....	62
<b>Şekil 7:</b> Akreditifin Açılışı .....	76
<b>Şekil 8:</b> Akreditif Açılış Bildirim Formu .....	78

**Tezin Başlığı:** UCP 600'E GÖRE DÜZENLENEN AKREDİTİFLERİN ANALİZİ: BİR KATILIM BANKASI ÖRNEĞİ

**Tezin Yazarı:** Oğuzhan KODALAK      **Danışman:** Yrd. Doç. Dr. Ahmet Selçuk DİZKIRICI

**Kabul Tarihi:** 9 Aralık 2015      **Sayfa Sayısı:** xi (ön kısım) + 118 (tez)

**Anabilimdalı:** Uluslararası Ticaret

Gelişen teknoloji, iletişim, ulaşım ile birlikte uluslararası ticaret, tüm firmalar için vazgeçilmez bir hal almış ve özellikle ülkelerin dış kaynak ihtiyaçlarını karşılamada çok önemli bir unsur haline gelmiştir. Uluslararası ticarete önemli bir ödeme aracı olarak kullanılan akreditif, bütün dünyada yaygın ve önemli bir ödeme aracı olarak kabul edilmektedir. Bu çalışmada dış ticarete kullanılan akreditifli ödeme yönteminin detaylı incelemesi yapılmış ve UCP 600'e göre örnekler incelenmiştir.

Altı ana bölümden oluşan çalışmanın birinci bölümünde; dış ticaret kavramı, dünyada ve Türkiye'de dış ticaretin gelişimi incelenmiştir. İkinci bölümde dış ticarete kullanılan belgeler ele alınmış, çalışmanın üçüncü bölümünde ise dış ticarete kullanılan teslim, taşıma ve ödeme şekilleri incelenmiştir. Dördüncü bölümde, akreditifin tanımı, tarafları, çeşitleri, işleyişi ve rezerv konuları açıklanmıştır. Beşinci bölümde UCP 600'ün getirdiği yenilikler açıklanırken son bölümde ise bir katılım bankasından elde edilen veriler değerlendirilmiş ve istatistik sonuçlar irdelenerek aralarındaki bağlantılar gösterilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Dış Ticaret, Akreditif, UCP 600, Teslim ve Ödeme Şekilleri, Belgeler

<b>Title of the Thesis:</b> Analyzing of L/Cs Arranged Due to UCP 600: A Participation Bank Sample	
<b>Author:</b> Oğuzhan KODALAK	<b>Supervisor:</b> Asst. Prof. Dr. Ahmet Selçuk DİZKIRICI
<b>Date:</b> 9 December 2015	<b>Nu. of pages:</b> xi (pre text) +118 (main bod)
<b>Department:</b> International Trade	
<p>International trade can not be neglected due to the devoloping technology, communication, transportation and it has been a very important concept especially for the countries to meet the foreign resources. So; letter of credit which is being used as an important payment factor in international trade, is accepted as an important payment tool worldwide.</p> <p>In this study; letter of credit payment method, which is used in foreign trade, is analyzed and samples according to UCP 600 are examined. In the first section of the study that is consisted of six main chapters; International Trade Concept and The Development of the International Trade Worldwide and in Turkey have been examined. Documents which are being used in international trade besides Delivery, Shipping and Payment Types have been studied in the second and third chapters, respectively. In the fourth chapter of the study; the definition of letter of credit, its parties, kinds, operations also reserve concept in letter of credit have been explained. The innovations due to UCP 600 are explained in the fifth chapter and in the last chapter; the data acquired from a participation bank in Turkey are evaulated so that statistical results are examined and the relationship between them are indicated.</p>	
<b>Keywords:</b> International Trade, Letter of Credit, UCP 600, Delivery and Payment Types, Documents	

# GİRİŞ

Günümüzde teknolojik gelişmeler, iletişim ve ulaşımda meydana gelen gelişmeler ve ülkelerarası ekonomik ilişkilerin gelişmesi uluslararası piyasaların birbirine yakınlaşmasına sebep olmuştur. Uluslararası boyutta yapılan ticarete alıcı ve satıcının farklı ülkelerde bulunmaları bir takım zorlukları da beraberinde getirmiştir. Ülkelerin kambiyo rejimlerindeki farklılıklar, alıcı ve satıcının birbirlerini yeterince tanımıyor olması ve güven problemi olmak üzere birçok sorun ortaya çıkmaktadır. Satıcılar sattıkları malın bedelini zamanında tahsil etmek isterken alıcılar ise sözleşmede belirtilen malları zamanında almak istemektedirler. Dış ticarete iç ticarete olduğu gibi sadece belirli ödeme yöntemleri olmayıp farklı ülkeler, farklı para birimleri ve farklı ödeme şekilleri söz konusudur. Dış ticarete alıcı ve satıcı kendilerini garanti altına almak istemelerinden dolayı akreditifli ödeme yöntemi karşımıza çıkmaktadır. Akreditifli ödeme yöntemi, güven faktörü yüksek olan bir ödeme yöntemidir çünkü işlem aracı bankalarla yerine getirilmekte olup belgelerin karşılıklı olarak ibraz edilmesi esasına dayanmaktadır ve ICC tarafından yayınlanan broşüre tabidir. ICC dünyada meydana gelen gelişmelere bağlı olarak broşürü yenilemektedir. En son yürürlüğe giren broşür 1 Temmuz 2007 de yürürlüğe giren UCP 600 dür. UCP 600'ün yürürlüğe girmesiyle birlikte UCP 500 yürürlükten kalkmış ve UCP 500 de görülen eksiklikler giderilmeye çalışılmış ayrıca rezerve neden olan durumlar önlenmeye çalışılarak yeni broşürle birlikte gerekli düzenlemelerin yapılması amaçlanmıştır.

## **Çalışmanın Önemi**

Dış ticaret geçmişten günümüze kadar önemli bir öge olarak dünyada var olmuş toplumlar ve devletler için her zaman özel bir yer edinmiştir. Farklı zaman dilimlerinde farklı misyonlar edinmiş olan dış ticaret, kimi zaman siyasal kimi zaman da toplumsal değişimlerde etkili olacak kadar önem arz etmiştir.

Dış ticaretin düzenli ve belirli kurallar çerçevesinde uygulanması amacıyla uluslararası toplumun kurduğu MTO ve DTÖ gibi örgütler tarafından sürdürülmektedir.

## **Çalışmanın Amacı**

Bu çalışmanın amacı sözü edilen ödeme yöntemlerinden akreditifli ödeme yönteminin detaylı incelenmesi ve bu kapsam dâhilinde UCP 600'ün değerlendirilmesidir. Bu kapsamda sırasıyla dış ticaret kavramı, dış ticarete kullanılan belgeler, teslim ve taşıma ve ödeme şekilleri genel olarak akreditifli ödemeler, akreditif çeşitleri, UCP 600'ün getirdiği yenilikler ve son olarak da katılım bankasından elde edilen verilerin değerlendirilmesi amaçlanmıştır.



## **Çalışmanın Metodolojisi**

Çalışmadan elde edilen veriler bir katılım bankasından yüz yüze görüşmek suretiyle ve elektronik posta yoluyla temin edilmiştir.

## **Çalışmanın Kapsamı**

Çalışmanın birinci bölümünde dış ticaret kavramı ve tanımı yapılmış, konu hakkında teoriler açıklanmıştır. Ödeme araçları ve ödeme standartları, uluslararası teşkilatlar vasıtasıyla dünyada dış ticaretin gelişimi incelenmiştir. Cumhuriyet döneminden günümüze kadar geçen sürede dış ticaret konusunda yaşanan gelişmeler değerlendirilmiş ve dış ticaretle ilgili kurum ve kuruluşlara yer verilmiştir.

İkinci bölümde akreditifli ödeme yönteminin gerçekleşmesine önemli yere sahip olan ve dış ticarete kullanılan belgelerden; taşıma belgeleri, sigorta belgeleri, ticari belgeler, resmi belgeler ve finansman belgeleri incelenmiştir.

Üçüncü bölümde, teslim şekilleri verilmiş ardından, taşıma şekillerine değinilerek son olarak da ödeme şekilleri açıklanmıştır.

Dördüncü bölümde akreditif kavramının genel tanımı yapılmış, tarihçesi ve hukuki varlığı, işleyişi, fonksiyonları ve tarafları, çeşitleri değerlendirilerek her birinin kullanım amaçları şekiller yardımıyla izah edilmiştir.

Beşinci bölümde UCP 600'e geçiş sürecine değinilmiş ve UCP 600 ile birlikte ortaya çıkan değişiklikler ele alınmıştır. Ayrıca UCP 500 ile UCP 600 arasındaki farklılıkları görmek amacıyla UCP 600 ve UCP 500 birbirleriyle mukayese edilmişlerdir.

Çalışmanın son bölümünde ise katılım bankasından elde edilen veriler ışığında ki kare ve t testi uygulanmıştır. İlk olarak 76 ülkeden sağlanan verilerle ithalat tutarına ve sipariş sayısına göre değerlendirilmesi yapılmıştır. Daha sonra ise vade türü ve teyit arasındaki ilişki, ülke ve vade türü arasındaki ilişki, ülke ve teyit ilişkisi, ithalat miktarı ve vade ilişkisi, ithalat miktarı ile teyit ilişkisi, vade türüne göre ithalat tutarlarının ortalamaları arasındaki ilişki, İthalatın teyitli olup olmamasına göre ithalat tutarlarındaki farklılıkların araştırılması, vade türüne göre ithalat ortalamaları arasında ilişki, teyit durumuna göre analiz gibi tablolar irdelenmiş ve bir takım hipotezler kurularak değişkenler arasındaki ilişkinin boyutu kanıtlanmıştır.

# 1. BÖLÜM DIŞ TİCARETİN TEMELLERİ

Dış ticaret; insanlık tarihi boyunca üzerinde çalışılan, bilim insanlarının hakkında teoriler ürettiği, siyasetçi ve tüccarların planlamalar yaptığı özel bir konudur. Diğer ülkelerle gerçekleştirilen ticaret sayesinde kültürler arası etkileşim artmakta, üretimde uzmanlaşma imkânları gelişmekte, ödeme ve teslim şekilleri ile belgeler konusunda yeni seçenekler ortaya çıkmakta ayrıca güvenlik, siyasi istikrar ve hukuk konuları daha da önem kazanmaktadır. İnsanın birçok ihtiyacı dış ticaret sayesinde karşılanabildiğinden refah düzeyinin dış ticaret sayesinde yükseldiği düşüncesi yaygın biçimde kabul görmektedir.

Eski çağlarda genellikle İpek ve Baharat yolu gibi güzergâhlar üzerinden gerçekleştirilen dış ticaret faaliyetleri coğrafi keşiflerin sonrasında yeni pazarların ve ticaret yollarının ortaya çıkmasıyla hızla gelişmiştir. İşletmelerin ölçek ekonomilerinin büyümesi, uzmanlaşmanın üretimde ve ticaretin her aşamasında önem kazanmasıyla beraber refah seviyesinin özellikle Batılı ülkelerde hızla yükseldiği görülmüştür.

Dış ticaretin ülkeler arası ekonomik ilişkilerin en önemli öğelerinden birisi olduğu, ulusal kalkınmada önemli bir rol üstlendiği ifade edilebilir ki Öztürk (2012); artan dış ticaret hacmiyle birlikte iş alanlarının genişlediğini, yaşam standartlarının ve ulusların refah seviyelerinin arttığını ifade etmektedir. Zira ihracat sayesinde ülkenin verimli olduğu alanlarda gelir artırılabilir ve dış borçların ödenmesinde kullanılan dövizin kazanılması fırsatı sağlanır. Ekonomik kalkınma için gerekli olan yatırım mallarının elde edilmesine olanak sağlayan mal ve hizmet ithaliyle birlikte kalkınma süreçlerinin ağırlık merkezi olan teknik bilgi akımı da başlamaktadır.

Bugünün şartlarında siyasi sınırların etkisinin azalması, iletişim ve teknolojik imkânların artması ile kültürel ve ticari ilişkilerin boyutunun geçmişe kıyasla daha da gelişmiş olması nedeniyle piyasalar küreselleşmekte; akademik çevreler, ekonomi yönetimleri, işletmeler tarafından dış ticarete daha fazla önem verilmektedir.

## 1.1. Dış Ticaretin Tanımı ve Kapsamı

Dış Ticaret; ekonomik olaylar yaygın iletişim ve etkileşim imkânları nedeniyle uluslararası toplumda kültürel, sosyal ve siyasal etkilere sahiptir. Uluslararası ekonomik ilişkilerin önemli bir kısmını da ülkelerin birbirinden mal ve hizmet alımı yani dış ticaret oluşturduğundan siyasi yönetimler kendi dışındaki idarelerin büyük çoğunluğuyla değişen oranlarda karşılıklı bağımlılık içinde bulunmaktadır.

Tunahan'a (2004) göre dış ticaretin dar anlamdaki tanımı "İki bağımsız ve siyasi varlığın arasında gerçekleşen, mal ve hizmetlerin sınır ötesi alım ve satımı" (Dizkırıncı, 2004: 8) şeklinde yapılabilmekte dolayısıyla bilgi transferi, hizmetler ve emtia dış ticaretin kapsamı içinde yer almaktadır.

Köse (2013); küresel dış ticaret hacminin çok büyük bir kısmının gelişmiş ülkeler tarafından gerçekleştirildiğini ve gelişmekte olan ülkelerin söz konusu ticarete paylarının görece düşük oranda olduğunu zira söz konusu gruplarda yer alan ülkelerin ekonomik imkânları, sermaye birikimleri, refah düzeyleri ile dış ticaret kültürleri arasında farklılıklar bulunduğunu ifade etmektedir. Bu yorum uluslararası ekonomik örgütlere üye olan ülkelerin ekonomik büyüklükleri ile dış ticaret hacimleri arasındaki ilişkiyi ortaya koyan bir değerlendirme olarak görülmektedir.

Dış ticaretin taraf ülkelerden birinin aleyhine; üretimi ve ödemeler bilançosunu olumsuz etkileyecek düzeyde gerçekleşmesi de söz konusu olabilmektedir. Bir ülke ekonomisinde üretim faktörlerinin dış ticaret yoluyla olumsuz etkilenmesinin engellenmesini amaçlayan, ithal malların piyasalara çok rahat bir şekilde girmesini önleyen, yüksek gümrük tarifelerinin ve birtakım sınırlamaların uygulandığı söz konusu dış ticaret politikalarına "korumacı politikalar" (protectionism) adı verilmektedir (Köse, 2013). Korumacılık yabancı malların fiyatını artıran tarifeler, ithalatı kısıtlayan kotalar, anti dumping uygulamaları, gönüllü ihracat kısıtlamaları, teşvik amaçlı idari ve teknik düzenlemelere ilaveten üretimi teşvik eden ihracat sübvansiyonları gibi tarife dışı önlemlerle de yapılabilir.

Dış ticarete korumacılığın -dolayısıyla devlet müdahalesinin- temelleri ulusun gücü ve zenginliğini, o ulusun sahip olduğu altın ve gümüş gibi değerli madenlerin stoklarına bağlı olarak değerlendiren Merkantilizme dayanmaktadır. Söz konusu teoriye göre dünya serveti kıymetli madenlerden oluştuğundan hazinesi kıymetli madenlerle dolu olan devletler güçlü devletlerdir. Dolayısıyla devlet dış ticarete ithalatın azalmasını ve ihracatın artmasını sağlayacak şekilde müdahale etmelidir ki ithalatın sadece hammadde konusunda desteklenmesini, mamul üretiminin ve ihracatının da teşvik edilmesini amaçlayan Merkantilizme göre dış ticarete bir taraf kazanırken diğerinin kaybetmesi kaçınılmazdır.

Ancak bu yaklaşım çağdaş ekonomik düşünceyle bağdaşmamaktadır zira bugünkü anlayışa göre ulusların gelir ve servetlerinin kaynağı, sahip oldukları üretim kaynaklarının miktarı ve bu faktörlerle yapılan üretimdir (Seyidoğlu, 2006: 27). Bu bağlamda korumacılık kavramının yanı sıra müdahalecilik de önemle üzerinde durulması gereken bir konudur ki müdahale; hükümetlerin belirli bir ekonomik hedefe varmak amacıyla piyasa şartlarını etkilemesi

şeklinde tanımlanır. Bugünün liberal ekonomilerinde bile devlet müdahalesine rastlanması mümkündür, döviz kurlarında istikrarın sağlanması amacıyla Merkez Bankalarının döviz alıp satması (kirli müdahale) bu duruma örnek olarak gösterilebilir.

Sanayi Devrimi sonrasında pazar arayışı probleminin ortaya çıkmasıyla Merkantilizm ile koruyucu politikalar önemini yitirmiş ve yerini açık rekabet koşullarının etkili olduğu, bireysel girişimin teşvik edildiği, bireysel çıkarların toplum çıkarını da artırdığı düşüncesine yani Liberalizme bırakmıştır (Seyidoğlu, 2003: 14-16 aktaran Dizkırıcı, 2004). Liberalizm politikası ekonomiye müdahalenin yanlış olduğunu, fiyat mekanizmasının ekonomik hayatta düzeni sağlayacağını belirtmektedir. Dış ticarete iki tarafın da kazanç sağlayacağı uzmanlaşma ile kaynakların etkin kullanımının artacağını, üretim ve tüketim miktarlarındaki artışlarla yaşam standartlarının yükseleceğini ifade eder. Bu teoriye göre dış ticaretin önündeki engeller kaldırılmalı ve girişimcilerin katılımı teşvik edilmelidir.

Liberalizm'in teorisyenlerinden Adam Smith'in Ulusların Zenginliği adlı kitabında ifade ettiği Mutlak Üstünlükler Teorisi'ne göre her bir ülke üretimde, mutlak üstünlüğe sahip olduğu malı üretmeli ve diğer malı üretiminde mutlak üstünlüğe sahip olan ülkeden ithal etmelidir ki böylece üretimde sağlanan uzmanlaşma sayesinde karşılıklı kazanç imkânı gelişmektedir (Homak, 2011).

Mutlak Üstünlükler Teorisi'nin geliştirilmiş bir hali olarak ifade edilebilen David Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'ne göre ise her ülke bir mamul üretiminde mutlak üstünlüğe sahip olmasa bile karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu malları üreterek diğer ülkelere ihraç eder, buna karşılık nispeten daha az karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu malları da diğer ülkelerden ithal ederse, hem bu ülkeler bu ticaretten kârlı çıkmakta hem de dünya refahı artmaktadır (Çelik ve diğ., 2011). Ricardo'ya göre üzerinde durulması gereken, bir ülkenin malları diğer ülkeden daha ucuza üretmiş olması değil üretimdeki üstünlüklerin derecesidir.

Günümüzde özellikle sanayi mallarının üretimine baktığımızda, karşılaştırmalı üstünlüklerin yalnız nihai mal aşamasında değil, ara üretim aşamasında da gerçekleştirilmeye çalışıldığı, bunun için de üretimin farklı bölümlerinin uluslararası alana yayıldığı görülmektedir (Köse, 2013: 16). Bu durum ise devletlerin uluslararası beklentiler doğrultusunda karşılıklı bağımlılıklarını artırmaktadır.

İki ülke arasındaki “dış ticaret haddi” karşılıklı arz ve talebin etkileşimiyle belirlenir ki daha önce kısmen mevcut olmakla birlikte ilk olarak Mill tarafından kullanılan bu görüş “uluslararası değerler teorisi veya karşılıklı talep kanunu” olarak bilinmektedir (Seymen,

2000: 8). Mill'e göre serbest dış ticaret sayesinde kaynakların daha etkin kullanımı sağlanmaktadır ve ülkeler ticaret olanaklarını kendi sınırlarının dışına çıkarma imkânı bulmaktadırlar. Geniş pazarlarda yapılan ticaret iş bölümüne, sermayenin etkili ve verimli kullanımına ve ayrıca dış ticaret yapan ülkelerin gelişimine de dolaylı olarak katkıda bulunmaktadır.

Sürekli gelişen küresel dünya düzeninde ülkelerin yeni dış ticaret teorilerine ihtiyaç duymasının nedeni artan dış ticaret hacminde meydana gelen pay değişimleri olarak görülebilir. Çakmak'a göre (2004) stratejik politikaların meydana gelmesini sağlayan yapılar; ABD ekonomisinde dış ticaretin payı, dünya ekonomisinde ABD'nin değişen rolü, küresel dış ticaretin değişen yapısı ve endüstriyel organizasyon teorilerinin geliştirdiği araçlarla kendine açılım sağlayan yeni dış ticaret teorileri olarak görülmektedir.

## **1.2. Dış Ticareti Etkileyen Faktörler**

20. asrın ikinci yarısından itibaren ekonomik ilişkiler hızla artmakta olduğundan dış ticaretin önemi her geçen gün artmakta ve değişen dünya koşullarında ülkeler dış ticaretin yapılanma ağının dışında kalmak istememektedir.

Dış ticarete taraf olan tüm ülkeler ekonomik, sosyal ve kültürel anlamda birbirlerine bağımlı bir yapı içerisinde yer almaktadırlar. Aslan ve Yörük'e göre (2008) dış ticaret bir ülkenin gelişmişlik düzeyini ortaya koymakta yararlanan göstergelerden birisi olup gelişmekte olan ülkelerin ekonomik dış ilişkilere olan bağımlılıklarının gelişmiş ülkelere nazaran daha yüksek seviyelerde seyrettiği anlaşılmaktadır.

Dünya ekonomisinde özellikle son yirmi yılda esnek döviz kurları, bölgesel ve ekonomik anlamda birleşmeler, yeni sanayileşmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelerin pazarlarına imalat sanayi ürünleriyle hızlı bir giriş yapmaları, uluslararası para sisteminde yapılan iyileştirme hareketleri, Doğu Avrupa ülkelerinin yapılanma ve dışa açılma hareketleri sonucunda liberalizm yapısını benimsemeleri ve küreselleşme gibi konularda temel ve yapısal anlamda değişmeler meydana gelmiştir (Karluk, 2002 aktaran Dizkırıncı, 2004: 7).

Dış ticareti etkileyen birçok unsur bulunmaktadır ki bunlar; arz, talep, malın niteliği, ürün maliyeti ve farklılaşması ile beraber ülkelerin dış ticaret politikaları şeklinde sıralanabilmektedir.

Homak'a göre (2011) iktisat biliminin var olmasıyla birlikte çözülmesi gereken önemli sorunlardan bir tanesi üretimin nasıl artırılacağı problemi olmuştur ancak endüstrileşme ve teknolojik gelişmelerle birlikte üretimin artırılması sanayileşme sayesinde seri üretim

yaygınlaştığından geçmişe kıyasla sorun olmaktan çıkmıştır fakat bu kez de talep yetersizliği problemi kendini göstermektedir ki örneğin AB ülkelerinde sanayi alanında talep yetersizliği varken bazı ülkelerde tarım sektöründe arz fazlası ve talep yetersizliği görülmektedir.

Arz eksikliği kavramı ise üretilen mamulün iç talebi karşılayamaması ya da ürünün herhangi bir sebeple üretilmemesi durumunda kendini gösterir. Arz yetersizliğinin meydana gelmesinde maliyetlerin yüksek oluşu, teknik imkânsızlıklar ve doğal etkenler vardır dolayısıyla ülkeler bu ihtiyaçlarını ulusal sınırlarının dışından karşılamak zorunda kalmaktadırlar. Yeterli seviyede petrol kaynağı bulunmayan bir ülkenin ihtiyacını kendi ulusal sınırları dışından temin etmesi ile beraber ileri teknoloji ürünlerinin ithalatı bu duruma örnek olarak gösterilebilir.

Mal ve hizmet üretiminde kullanılan girdi maliyetleri kendi aralarında kıyaslama yapıldığında farklılıklar arz ettiğinden mamul fiyatlarında farklılıklar görülmektedir ki girdi maliyetlerinin mamulün verimliliğine ve kalitesine doğrudan etki ettiği ifade edilebilir (Homak, 2011).

Dış ticaret yapılacak pazarda rakipler etkin olarak yer alıyorsa -satılmak istenen ürünün o pazarda kârlı bir şekilde ticaretinin yapılmasına engel olacaklarından- mamulün maliyet avantajı, üstün ürün veya servis kalitesi, üretim yerinin ve taşıma uzaklıklarının getirdikleri avantajlar, satış ve dağıtımdaki üstünlükler öne çıkmaktadır. Ayrıca ülkeler; uyulması güç standartlar, paketlenme ve etiketlenme şartları, sağlık kontrolleri, uzun ve karışık formaliteler ve benzeri idari uygulamalar ile ithalatı zorlaştırmaktadırlar ki buna örnek olarak resmi engeller yerine yabancı şirketlerin uyması güç piyasa koşulları ile uzun yıllar ithalatını düşük bir düzeyde tutabilmeyi başaran Japonya gösterilebilir ([www.oaib.org.tr](http://www.oaib.org.tr)).

Ülkeler dış ticarete müdahalede bulunmak için bir takım araçlardan yararlanırlar ki bunun en eski örneğini gümrük tarifeleri oluşturmaktadır (Seyidoğlu, 2003: 120 aktaran Yılanlıoğlu, 2008: 4). Gümrük tarifeleri öncelerde hazineye gelir sağlamak amacıyla kullanılmış olsa da günümüzde yurt içi sanayiye dış rekabete karşı korumak amacıyla da alınmaktadır dolayısıyla gümrük tarifeleri günümüzde hem koruma hem de gelir elde etmek amacıyla kullanılmaktadır (Yılanlıoğlu, 2008). Gümrük tarifeleriyle ithal malların yurt içinde arzı daralmakta ve fiyatları artmaktadır ki bunun sonucunda yerli üretim teşvik edilmekte, tüketim sınırlandırılmakta yani ülke çapında koruyucu politikalar uygulanmış olmaktadır.

Kota (sınırlandırma) uygulaması ise; ülkeye girecek mal hacminin hükümet yetkilileri tarafından belirlenmesi anlayışına dayanmaktadır. Kotalar fiyat artışı ve gelir sağlama gibi yöntemler bakımından gümrük tarifelerine benzemelerine rağmen aralarında önemli farklılıklar bulunmaktadır ki buna örnek olarak ülkede yüksek gümrük tarifelerini ödeyen

kişiler bulunduğu sürece ithalatın yapılmasına devam edilmesine karşın kotalarla miktar ve fiyata kesin bir sınırlama getirilmesi gösterilebilir.

Kota ithalatın miktar ya da değer olarak sınırlandırılması olduğundan eğer hükümetler sadece ithal edilecek mal miktarlarını belirler ve ithalatın hangi ülkeden, kimler tarafından yapılacağına müdahale etmezlerse bu tür kotalara global kota adı verilir ayrıca tahsisli kota adında belirli ithalatçılara belirli ölçütlerde ithal hakkı dağıtımı söz konusudur (Çelik ve diğ., 2011: 28). Özellikle gelişmekte olan ülkeler döviz kaynakları ve daralan üretim kapasitesi gibi nedenlerle ithalatı azaltmak zorunda kalırken bu durum gelişmiş ülkeler için genellikle bir dış ticaret politikası aracı olmanın dışında siyasi koz olarak da değerlendirilebilir.

Yılanlıoğlu'na göre (2008) gelişmekte olan ülkeler kalkınma hızını artırmak ve ithalatı sürekli hale getirebilmek için ihracatı artırmak isterler ki bu döngünün sürdürülebilmesi için döviz konusunda dengeyi sağlamak kaygıları varsa hükümetler kambiyo kontrolü ve sabit kur gibi araçlarla bütün döviz işlemlerini kontrol altında tutmayı talep edebilirler. İhraç edilen mallardan elde edilen gelirlerin banka veya kamu kuruluşlarına zorunlu olarak satılması, ithalatta teminat, çoklu kur uygulamaları ile ihracat teşvikleri, sübvansiyonlar ve devlet yardımları gibi araçlar hükümetlerin kalkınma ile beraber döviz kıtlığı arasında denge oluşturmaya çalıştıklarında başvurdukları yöntemler olarak bilinmektedirler.

İthalat yasaklarında bir malın ülkeye girişi tamamen yasaklanmaktadır dolayısıyla ithalat yasaklarının amacı yerli sanayiye dış rekabetten korumak, dış ödemeler bilançosu açıklarını kapatmak ve yerli ekonomi için lüks sayılacak malların ithalini önleyerek döviz tasarrufu sağlamaktır (Seymen, 2000). İthalat yasakları serbest piyasa ekonomisi anlayışına ters bir uygulama olarak görülmekte olup günümüzde yasaklar bir devlete yönelik olduğunda genellikle politik olup bir mamule yönelik olduğunda ise halk sağlığı ile alakalı alınmaktadır.

Dış ticarete uygulanan en katı yöntemlerden biri “ambargo” olarak tanımlanan yasaklardır. Seymen'e göre (2000) bu uygulamada bir ülkeden mal alınmadığı gibi o ülkeye mal satışı da engellenmektedir ki ambargoda sadece belirli mallar için ithalat ve ihracatın kısıtlanması değil tüm ticari ilişkilerin yasaklanması da söz konusudur ayrıca ambargolar günümüzde yalnızca BM kararıyla uygulanmaktadır.

Yasaklı bir dış ticaret politikası aracı olan “damping” ise bir mamulün dış piyasada, üretildiği piyasadaki satış fiyatından ya da üretim maliyet değerinin altındaki bir fiyattan satılmasıdır. Damping ile ihraç piyahasındaki rekabet gücünün artırılması hedeflenmektedir. Dolayısıyla damping bir fiyat farklılaşması değil süreç olarak ele alınmaktadır. Bundan dolayı firmalar ilk

aşamada rakipleri piyasayı terk edene kadar fiyatlarını düşük tutup ikinci aşamada ise uzun dönemde fiyatlarını artırarak piyasaya hakim hale gelecek ve karlılıklarını artıracaklardır.

Sübvansiyonlar ise bir firmanın veya sektörün hükümet tarafından desteklenmesi şeklinde meydana gelmektedir ki bu destekleme ihracat ya da üretim safhasında prim veya vergi iadesi, vergi muafiyeti, aynı ve nakdi krediler, düşük faizli krediler, ucuz hammadde sağlanması, yatırım indirimi ve zorunlu teminatlardan muaf tutulması şeklinde gerçekleşebilmektedir. Gümrük vergileri dış ticarete konu olan malın gümrük sınırını geçişinde ödenen vergi ve harçlar olarak ifade edilir, prensip olarak ihracatta değil ithalatta uygulanır. Tarife ise, uluslararası ticarete konu olan bütün mallara uygulanan vergileri belirleyen listeleri ifade eder ki ülkenin tek taraflı kararlarla aldığı, yasa ile konan gümrük tarifeleri “otonom tarife”, uluslararası anlaşma ve karşılıklı görüşmeler sonucunda belirlenen tarifeler ise “sözleşmeli tarife” olarak adlandırılır (Çelik ve diğ., 2011: 26).

### **1.3. Dünyada Dış Ticaretin Gelişimi**

Takan’a göre (2001) ticaret ilk çağlarda kişisel ihtiyaçların karşılanması amacıyla değiş tokuş yapılarak başlamıştır ve insanlar yiyecek ihtiyaçlarını karşı tarafa post verip, et alarak gidermişlerdir ancak ihtiyaçların çoğalması ile mal değişimi yerini renkli kabuklara, altına ve son olarak da kâğıt paralara bırakmıştır. Ticaretin gelişimi de insanların şartlarına bağlı olarak değişim ve gelişme göstermiş ve her dönemde farklılıklar yaşanmıştır. Örneğin ortaçağda imparatorluklar dönemi şartlarında sınırlar geniş ve ticari engeller günümüze nazaran daha az iken Fransız İhtilali sonrasında önem kazanan millileşme düşüncesi imparatorlukların dağılmasına, savaşların yaşanmasına, ülkeler arasında yüksek gümrük duvarlarının oluşmasına ve korumacılık anlayışlarının yaygınlaşmasına neden olmuştur.

Dünya ticaretinde geçmişteki uygulamalar incelendiğinde özellikle 2. Dünya Savaşı’ndan hemen önceki dönemlerde ülkelerin ticarete yoğun olarak korumacı politikalar izledikleri ve ülkeler arası uygulamalarda önemli farklılıklar olduğu sonuçta ticarete haksız rekabet koşullarının ortaya çıktığı gözlenmektedir. Bu nedenle sözü edilen sınırlayıcı uygulamalardan pazar kısıtı nedeniyle oldukça rahatsız olan Batılı sanayileşmiş ülkeler 2. Dünya Savaşı sonrası dünya pazarlarına açılarak ekonomik hayatı canlandırmak istemişlerdir (Akın, 1999).

Söz konusu şartlar altında dünya ticaret hacmi 1970 yılında yaklaşık 570 milyar USD iken 1982’de 3,4 ve 1989’da 5,7 ve 1999’da ise 11,7 trilyon USD değerine ulaşmıştır üstelik 1990



ile 1995 yılları arasında dünyada mamul üretimi yıllık ortalama % 2 artarken dünya ticaret hacminin % 6,2 oranında büyüdüğü görülmüştür (Karluk, 2002:3).

IMF'nin yaptığı tahmine göre 2014 yılında dünya toplam mal ve hizmet ticareti % 4,5 oranında artacaktır (www.ekonomi.gov.tr). Yukarıda sözü edilen ekonomik büyüklük ile dış ticaret hacmi arasındaki ilişkiye istinaden; yakın gelecekte bazı ülke ve ülke gruplarına yönelik yapılan ekonomik büyüme tahminleri ileriki yıllarda küresel ticaret hacminin önemli ölçüde büyümeye devam edeceği yönündeki düşünceleri güçlendirmektedir.

2014 ve 2015 için IMF, OECD ve DB tarafından Türkiye, Avro Bölgesi, ABD, Dünya geneli ve her bir BRIC ülkesi için yapılan söz konusu büyüme tahmini oranları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir:

**Tablo 1**  
**2014-2015 İçin Bazı Ülke ve Ülke Gruplarına İlişkin Ekonomik Büyüme Tahminleri (%)**

		Dünya	Türkiye	Avro Bölgesi	ABD	Brezilya	Rusya	Hindistan	Çin
IMF	2014	3,7	3,5	1,0	2,8	2,3	2,0	5,4	7,5
	2015	3,9	4,3	1,4	3,0	2,8	2,5	6,4	7,3
OECD	2014	3,6	3,8	1,0	2,9	2,2	2,3	4,7	8,2
	2015	3,9	4,1	1,6	3,4	2,5	2,9	5,7	7,5
DB	2014	3,2	3,5	1,1	2,8	2,4	2,2	6,2	7,7
	2015	3,4	3,9	1,4	2,9	2,7	2,7	6,6	7,5

**Kaynak:** Ekonomi Bakanlığı (2014).

Söz konusu dönem için yapılan tahminlere göre en düşük büyüme Avro bölgesinde beklenirken, en yüksek büyüme oranları Çin'de gerçekleşecektir. Türkiye'nin büyüme tahmini ise % 3-4 bandında dünya ortalamasına benzerdir.

### 1.3.1. Uluslararası Örgütlenmelerin Dış Ticaretteki Rolü

2.Dünya Savaşı sonrasında iktisadi birleşmelerin sayısı bu dönemi iktisadi birleşmeler çağı olarak nitelendirilecek kadar artış göstermiş ve bu iktisadi birleşme akımları coğrafi bölge veya ortak din, siyaset, ekonomik rejim temeline dayalı gruplaşmaları kapsamakta olup ilk

gruba örnek olarak AB, EFTA, NAFTA, ASEAN, APEC ve ikinci gruba OECD, DTÖ gösterilebilir (Seyidoğlu, 2003: 247-258 aktaran Dizkırııcı, 2004: 11).

Avrupa çapında barışın sağlanması ve kıta ülkeleri arasında bir ekonomik işbirliğinin kurulması amacından hareketle ileride siyasi bir birliğin temellerinin atılması hedeflendiği birçok kez ifade edilmiştir (www.abgs.gov.tr). 1956 yılında AKÇT olarak kurulan, 20. yüzyıl sonlarına önce AET ve sonra AB olarak giren yapı; siyasi sınırların etkisini azaltarak ekonomik refah düzeyini artırmayı başaran bir kuruluş olagelmiştir.

Birlik çalışmalarının ilk dönemlerinde İngiltere'nin; Avrupa'daki birleşmenin bir gümrük birliği yerine Serbest Ticaret Bölgesi biçiminde olması gerektiği açıklaması AET tarafından reddedildiğinden bu ülkenin pazarlık gücünü artırmaya yönelik geçici bir kuruluş olarak EFTA kurulmuştur (Dizkırııcı, 2004: 11). 4 Ocak 1960 tarihinde Stockholm'de imzalanarak ve 3 Mart 1960'da yürürlüğe giren antlaşma ile AET'ye alternatif olarak kurulan EFTA'nın amacı, gıda maddeleri dışındaki maddeler için üye ülkelerin aralarındaki gümrük duvarlarını kaldırarak sanayi malları alanında serbest bir ticaret bölgesi oluşturmaktır ayrıca EFTA üyeleri, üçüncü ülkeler ile yaptıkları sınaî ürün ticaretinde ortak gümrük tarifesi uygulamamaktadırlar (www.ekodialog.com). Norveç, İzlanda gibi EFTA üyelerinin bir kısmı mevcut pozisyonlarını bugüne kadar korumuş ve hâlen AB'ye katılmamışlardır bununla birlikte EFTA; AB ve OECD'nin bir alt grubu sayılabilir çünkü AB veya EFTA'ya üye olan devletlerin her biri aynı zamanda OECD üyesidir.

NAFTA; ABD, Meksika ve Kanada arasında 1994 başında yürürlüğe girmiştir. Arı'ya göre (2004) NAFTA; bölge ülkelerindeki özel sektör işletmeleri arasında giderek artan orandaki ticari entegrasyonun doğal seyri olarak değerlendirilmektedir ayrıca döviz kurları ve para politikalarını konu almaması, üçüncü ülkelere karşı ortak gümrük tarifesi uygulanmaması ve ortak bir Merkez Bankası kurulması amacını gütmemesi nedeniyle NAFTA'nın AB benzeri bir yapı olmadığı ifade edilmelidir.

Asya kıtasında NAFTA'ya benzer şekilde meydana getirilmiş olan bir bölgesel oluşum ise ASEAN'dır. ASEAN; ticareti serbestleştirme, ekonomik ve mali konularda işbirliği sağlama ve ortak sanayi kurma amaçlı çalışmalar yürütmektedir. Hızla büyüyen Çin ve Hindistan ile Japonya ve Hong Kong gibi bölge ülkelerinin arasında kurulan ortak pazar sayesinde ASEAN sağlanmıştır.

APEC en önemli amacı bölgesinde sürdürülebilir bir ekonomik büyüme ile toplumsal refah sağlamaktır. Dolayısıyla bölgesel ekonomik entegrasyonun hızlandırılması, ekonomik ve

teknik alanda işbirliğinin teşviki, sürdürülebilir iş ortamının kolaylaştırılması ile dinamik ve uyumlu bir toplum inşası APEC'in hedefleri arasında ifade edilmektedir.

2. Dünya Savaşı sonrasında yıkıma uğrayan Batı Avrupa ekonomilerinin onarımı amacıyla Marshall Planı çerçevesinde ABD'nin yaptığı yardımların dağıtımına yardımcı olmak ve Avrupa ülkeleri arasındaki ticari ödemeleri serbestleştirerek geliştirmek için kurulan OEEC zamanla fonksiyonlarını kaybetmiş ve 1960'lara doğru Batı Avrupa'nın yeniden imarı ile ekonomik yönden güçlenmesi büyük ölçüde tamamlandığından 14 Aralık 1960'ta imzalanan Paris Sözleşmesi ile yeni işbirliği alanlarına yönelmesi amacıyla OECD kurularak, 30 Eylül 1961'de resmen faaliyete başlamıştır (www.ekodialog.com). OECD anlaşılacağı üzere milletlerarası ticaretin ve ekonomik ilişkilerin düzenli ve sağlam bir işbirliğine dayandırılması amacıyla kurulmuştur.

Karaca'ya göre (2003): 84-86) Ocak 1948'de yürürlüğe giren GATT; dış ticaretin serbestleştirilmesi hedefi çerçevesinde faaliyet göstermiştir ve dış ticarete rekabetin mal kalitesini artıracığı, fiyatları düşüreceği böylece dış ticaretin hacminin artacağı düşüncesi ile dış ticaretin serbestleşmesinin önündeki engel olan gümrük tarifelerinin düşürülmesi, tarife dışı engellerin kaldırılması, karşılaşılabilecek diğer engellerin ve farklı muamelelerin ortadan kaldırılması GATT'ın temel amaçları arasında yer almıştır. GATT kuralları ve tamamlayıcı anlaşmaları 1986 ile 1994 yılları arasında gerçekleştirilen Uruguay Round'u olarak anılan ticaret müzakerelerinde dünya ticaretinin değişen koşullarına uyum sağlamak amacıyla güncellenmiş ve bunların neticesinde 15 Nisan 1994'te kurulan DTÖ GATT'ın yerini almıştır. DTÖ'nün amaçları; üye ülkelerin ticaret ve ekonomi alanındaki ilişkilerini geliştirmek, hayat standartlarını yükseltmek, tam istihdamı sağlamak, reel gelir ve talep hacminde istikrarlı bir artış sağlamak, dünya kaynaklarının sürdürülebilir kalkınma hedefine uygun bir şekilde kullanımını sağlamak, çevreyi korumak, farklı gelişim seviyelerindeki ülkelerin ihtiyaç ve endişelerine cevap verecek şekilde mevcut kaynakları geliştirmek şeklinde ifade edilebilmektedir.

### **1.3.2. Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Araçları ve Ödeme Standartları**

Ticaretin gelişmesi için gerekli olan şartlardan birisi de ödemenin gerçekleşmesi olarak gösterilmektedir. Tarih boyunca insanlar birçok ödeme yöntemini kullanmış ve mevcut düzene en uygun olan ödeme yöntemini sürekli olarak arama eğiliminde olmuşlardır. Meydana gelen olaylar, tarafların beklentileri, stratejik hesaplar ve alıcı-satıcı arasındaki pazarlığın seyri insanoğluna farklı zamanlarda farklı işlemler yaptırmıştır.

En çok kullanılan ödeme araçlarına aynı ödemeler, milli para, kliring ödemeleri ve altın örnek olarak gösterilmektedir. Günümüzde ulusal merkez bankaları tarafından altının karşılığı olarak basılan banknotlar ve madeni paralar standart hale getirilmiştir. İnternet ortamında yaşanan gelişmeler ise yeni ödeme sistemlerinin oluşmasında ayrıca bunun da ötesinde elektronik para (e-para) çözümlerinin gündeme gelmesine neden olmuştur. Bunların yanı sıra klasik ödeme araçları olan banknot, madeni para, kredi kartı ve çeklerin güvenlik açıklarını önlemek ve e-para kullanımını yaygınlaştırmak amacıyla birçok yeni ödeme yöntemi kullanılmaktadır.

Elektronik para, elektronik çek, akıllı kartlar (smart cards), EFT ve EMKT güncel ödeme sistemlerine örnek olarak gösterilebilir. Bu ödeme yöntemlerine ek olarak günümüzde altın ile ödeme yöntemi de kullanılmaktadır ki bu ödeme standardı günümüze kadar farklı yöntemlerle birçok kez kullanılmıştır.

Ataman ve Sümer'e göre (1996: 8-13); 1914'e kadar Altın Standardı (Gold Standard), 1914-1944 döneminde Altın Külçe Standardı (Gold Bullion Standard), 1944-1971 döneminde Bretton Woods ismiyle de anılan Altın Döviz Standardı, 1971-1973 arasında Sabit Döviz Kuru ve 1973'ten bugüne kadar da Dalgalı Döviz Kuru Sistemi tercih edilen ödeme standartları olagelmıştır. Altın Standardı çok eskilerden başlanılarak 1914'lere kadar altının taşınan veya karşılığında banknotların tedavüle sürüldüğü yaygın bir ödeme standardı iken Altın Külçe Standardı ise 1. Dünya Savaşı sırasında artan enflasyon ve altın stoklarında meydana gelen azalmalar sonucunda altın külçelerin kullanılmaya başlandığı ve milli paraların altına tahvil edilerek ödemelerin altın ve milli paralarla gerçekleştirildiği bir sistemdir.

2. Dünya Savaşı'ndan sonra büyük bir yıkıma uğrayan Avrupa'da altın stokları neredeyse tükenmiş ve altın bakımından zengin olan ABD'nin ev sahipliğinde gerçekleştirilen Bretton Woods Konferansları'nda Altın Döviz Standardı kabul edildiğinden USD uzun yıllar boyunca altınla değiştirilebilen bir döviz olarak kullanılmıştır. ABD'nin enflasyon ve ödemeler dengesindeki açıkları nedeniyle 1971'de USD'nin altına tahvil imkanı durdurulmuş ve uluslararası ödemelerin yapılması için milli paralar arasında bir parite tespit edilmiştir ancak 1973 yılından itibaren milli paraların sabit bir orandan değiştirilmesi usulü de terk edilip dalgalı kur sistemine geçilmiştir. Dalgalı kur; döviz alım ve satım değerlerinin serbest piyasa koşullarına göre Merkez Bankasının müdahalesi olmaksızın belirlenmesi anlamına gelmektedir.

Dalgalı kur rejiminde ulusal paranın, yabancı paralar karşısındaki değeri piyasa koşulları altında arz ve talebe göre oluştuğundan dış ticaret açığı veren bir ülkenin milli parasına diğer ülkelerce olan talep azalacak buna karşılık o ülkede diğer ülkelerin milli paralarına olan talep artacaktır (Özdemir, 1999: 393 aktaran Dizkırıncı, 2004).

### **1.3.3. Dış Ticarete Ülkelerin Kanun, Kültür ve Kural Farklılıkları**

Dış ticarete uyulması gereken kurallar ve yasal düzenlemeler ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Dış ticaretin gelişmesi dış ticaret yapacak ülkeler arasındaki farklılıkların en aza indirilmesiyle mümkün olmaktadır. Diğer yandan her bir devletin kanun, kural ve kültür farklılıkları veya benimsedikleri uygulamalar dış ticaretin yapılmasını, gelişmesini kolaylaştıracak ya da zorlaştıracak nitelik taşımaktadır. Örneğin bazı ülkeler kendi yerli sermayesini güçlendirmek ve sanayisini korumak için kendi ülkelerine mal satacak olan diğer ülkelerin ürünlerine giriş zorluğu getirebilir.

Farklı bir ülkeyle ticaret yaparken o ülkenin kültür yapısı da bütün boyutlarıyla ele alınmalıdır. Toplumların kültürel yapılarına örnek vermek gerekirse Alman iş adamları ve çalışanları plan programa çok bağlı disiplini ön planda tutan bir yapıya sahip iken İtalyan ve Ortadoğu ülkelerindeki iş dünyasının rutinin dışına çıkmayı seven, disipline pek fazla önem vermeyen bir yapıya sahip olduğu görülmektedir (Homak, 2011). Piyasa araştırmaları yalnızca ürün bazlı olmamalı, o ülkenin insanların kültür yapıları da derinlemesine araştırılmalıdır. Aksi takdirde en başarılı şirketlerin bile farklı ülkelere yaptıkları ticarete başarısız olmaları kaçınılmazdır.

Hüseyinova'ya göre (2006) Walt Disney Company farklı bir ülkede kültürel farklılık nedeniyle başarısızlık gösteren bir firma olarak örnek gösterilebilir. ABD'deki Disneyland başarısını Fransa Euro Disney'de uzun yıllar tekrarlayamayan kuruluş için sözü edilen sebepler Hüseyinova (2006: 74-75) tarafından aşağıda görüldüğü üzere sıralanmıştır:

- Fransız kanunları gereğince sigorta poliçesi kapsamında 10 yıllık kontrat yapılması öngörülürken Walt Disney Company Amerikan kanunlarına göre uygun olan 3 yıllık kontratlar yapmak istemişlerdir.
- Ziyaretçi yoğunluklarının Amerika'daki gibi Cuma günleri artacağını düşünen şirket yetkilileri çalışma günlerini planları doğrultusunda belirlemişlerse bile en yoğun gün sanılanın aksine Pazartesi günü olmuştur.
- Euro Disney ziyaretçilerinin sanıldığı gibi günlerce değil yalnızca 1-2 gün parktaki otelde kalmaları da diğer bir yanılğı olarak tespit edilmiştir.

- Disney Look adı altında çalışanları sınırlayan kurallar listesi çalışanların tırnak uzunluklarından sakal traşlarına, küpe boylarından saç boyalarına kadar pek çok uygulamaya sınırlama ve yasak getirmişse bile bu uygulamalar Fransız işçi yasalarına aykırılığı nedeniyle Fransa mahkemelerine şikâyet edilmesi sonrasında tekrar düzenlenmiştir.

Dolayısıyla toplumlar arasındaki kanun, kural ve kültür farklılıklarından dolayı işletmeler hedefledikleri kârlılık potansiyellerini karşı ülke ile olan ticaretinde gerçekleştiremeyeceği gibi kendi ülkelerinde alışkın oldukları mesleki başarıya da ulaşamayabilirler.

#### 1.4. Türkiye’de Dış Ticaretin Tarihsel Gelişimi

##### 1.4.1. 1923-1963 Dönemi

Söz konusu dönem Cumhuriyet’in kuruluşunun sonrasındaki, hem Türkiye hem de dünya genelinde devletçi yaklaşımın yaygın, küresel anlamda siyasi ve ekonomik istikrarsızlığın da yüksek olduğu yılları içermektedir. Cumhuriyetin kuruluş sözleşmesi olarak tanımlanabilecek olan Lozan Antlaşması gereği ancak 1929’dan itibaren yeni bir gümrük tarifesi uygulayabilen Türkiye için (Kıyak, 2005) 1960’lara kadar olan dönem ihracatın hammadde ve tarım, ithalatın ise sanayi ürünlerinden müteşekkil olduğu yıllar olarak ifade edilebilmektedir.

Yeni bir gümrük tarifesinin henüz uygulanamadığı, cumhuriyetin siyasal olduğu kadar ekonomik olarak da temellerinin atıldığı 1923-1929 dönemine ait dış ticaret göstergeleri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

**Tablo 2**  
**Türkiye’nin Dış Ticaret Göstergeleri (1923-1929)**

Yıllar	İhracat (Bin USD)	Değişim (%)	İthalat (Bin USD)	Değişim (%)	Dış Ticaret Değişim Dengesi (Bin USD)	Dış Ticaret Hacmi (Bin USD)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)	GSYH* (Milyon TL)
1923	50.790	–	86.872	–	-36.082	137.662	58,5	964
1924	82.435	62,3	100.462	15,6	-18.027	182.897	82,1	1.215
1925	102.700	24,6	128.953	28,4	-26.253	231.653	79,6	1.537

**Tablo 2 Devamı**

1926	96.437	-6,1	121.411	-5,8	-24.974	217.848	79,4	1.662
1927	80.749	-16,3	107.752	-11,3	-27.003	188.501	74,9	1.482
1928	88.278	9,3	113.710	5,5	-25.432	201.988	77,6	1.640
1929	74.827	-15,2	123.558	8,7	-48.731	198.385	60,6	2.082

**Kaynak:** TÜİK (2009: 2) ; TÜİK (2010: 668) aktaran (Kılınç Savrul ve diğ., 2013: 62)

\*GSYH 1923-1997 cari fiyatlarıyla hesaplanmıştır.

Tablodaki verilere göre Türkiye'nin ihracatı 50-105 milyon USD kadar olup ithalatı da 85 ila 130 milyon USD aralığında bulunmaktadır. İlgili dönemde Türkiye'nin dış ticaret dengesinin negatif olduğu ve ihracatın ithalatı karşılama oranının günümüze benzer şekilde seyrettiği anlaşılmaktadır.

1929'da Büyük Buhran'ı ve ardından 2. Dünya Savaşı'nı yaşayan sanayileşmiş ülkeler büyük yıkımlar yaşarken, 1930'larda Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler de devlet öncülüğünde ilk sanayi girişimlerini gerçekleştirmiştir.

1930 yılı 1715 sayılı Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Kanunu'nun kabulüne istinaden bir sonraki yıl Merkez Bankası'nın faaliyetlerine başladığı Türkiye'de 1930'lu yıllarda; Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu, Menkul Kıymetler ve Kambiyo Borsası Kanunu, Takas Komisyonları Teşkiline Dair Kanun ile Türkiye Kambiyo Kontrol Rejimi uygulamaya konulmuştur ayrıca 1932'de sanayiye kredi sağlamak amacıyla Sanayi Kredi Bankası, kamu ve özel sektör projelerini inceleyip değerlendiren Devlet Sanayi Ofisi ve 1933 yılında ise Sümerbank kurulmuştur (Özcan, 1998: 3).

Köse'ye göre (2013); İzmir İktisat Kongresi'nden sonra Teşvik-i Sanayi Kanunu'nun yürürlüğe girmesi, ihracatın artırılmasına yönelik ilk girişim olan 1930 tarih ve 1705 sayılı Ticarete Tağışın Men'i ve İhracatın Murakabesi ve Korunması Kanunu'nun uygulanması ayrıca 1940 tarihli Muamele Vergisi'nde "vergi istisnası uygulaması" ile Türkiye dış ticaretini daha bağımsız belirleyebilmiş böylece 1930-1947 döneminde dış ticaret fazlası verebilmiştir. Bu bilgilerin verilmesine müteakiben Türkiye'nin 1930-1939 dönemine ait dış ticaret göstergeleri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir:

**Tablo 3**  
**Türkiye'nin Dış Ticaret Göstergeleri (1930- 1939)**

Yıllar	İhracat (Bin USD)	Değişim (%)	İthalat (Bin USD)	Değişim (%)	Dış Ticaret Dengesi Bin USD)	Dış Ticaret Hacmi (Bin USD)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)	GSYH* (Milyon TL)
1930	71.380	-4,6	69.540	-43,7	1.840	140.920	102,6	1.591
1931	60.226	15,6	56.935	-13,8	291	120.161	100,5	1.395
1932	47.972	-20,3	40.718	-32,1	7.254	88.690	117,8	1.175
1933	58.065	21,0	45.091	10,7	12.974	103.156	128,8	1.142
1934	73.007	25,7	68.761	52,5	4.246	141.768	106,2	1.219
1935	93.670	4,4	70.635	2,7	5.597	146.867	107,9	1.314
1936	93.670	22,9	73.619	4,2	20.051	167.289	127,2	1.698
1937	109.225	16,6	90.540	23,0	18.685	199.765	120,6	1.810
1938	115.019	5,3	118.899	31,3	-3.880	233.918	96,7	1.898
1939	99.646	-13,4	92.498	-22,2	7.149	192.145	107,7	2.066

**Kaynak:** TÜİK (2009: 2) ; TÜİK (2010: 668) aktaran (Kılıncı Savrul ve diğ., 2013: 64)

\* GSYH 1923-1997 cari fiyatlarıyla hesaplanmıştır.

Yukarıdaki tablodan anlaşıldığı üzere 1930-1939 dönemi Türkiye için 1938 haricinde ihracatın ithalattan daha fazla olduğu bir dönemdir. Bir önceki döneme göre daha az ithalatın yapıldığı ve yıllık ortalama GSYH değerinin de arttığı anlaşılmaktadır.

Mayıs 1934'te yürürlüğe konulan 5 Yıllık Sanayi Planı ile birlikte hammaddelerin yurt içinden sağlanması, devlet yardımıyla ülke için çok önemli olarak kabul edilen dokuma, maden, selüloz, seramik, kimya sanayi kollarının kurulması amaçlanmış; büyük çoğunluğu yabancıların elinde olan demiryolları, tramvay, tünel şirketi, Zonguldak Kömür Şirketi, İzmir Telefon Şirketi kamulaştırılmış, toprak reformu gerçekleştirilmiştir (Özcan, 1998).

1940-1946 yılları; savaş şartları ve ekonomide devletçilik politikalarının izlendiği yıllar olarak gerçekleştiğinden üretim ve tüketim hacminde büyük miktarda daralmalar yaşanan bir dönem olmuştur (Savrul ve diğ., 2013). Dolayısıyla savaş şartları sosyal, ekonomik ve ticari hayatta olumsuz bir seyir izlenmesine neden olmuştur.

Diğer ülkeler için olduğu gibi söz konusu yıllar Türkiye için de son derece zor bir dönem olagelmıştır. Savaş dönemi olarak ifade edilebilecek olan dönemde Türkiye'de dış ticaret fazlası oluşturmaya yönelik politikalar benimsenerek ithalatın kısılması amaçlanmıştır ki 1938 yılında 119 milyon USD olan ithalat 1939'da 92 milyon USD'ye ve 1940'da ise 50



milyon USD seviyesine düşmüştür ithalattaki azalmanın ihracattaki azalmadan fazla olmasından dolayı bu dönemde dış ticaret dengesinin olumlu olarak etkilendiği görülmektedir (Savrul ve diğ., 2013). 1940 sonrasında hem ihracat hem de ithalat artmış ancak ihracat yine de ithalatın üzerinde gerçekleşebilmiştir. Sözü edilen dönemde Türkiye'nin dış ticaret verileri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

**Tablo 4**  
**Türkiye'nin Dış Ticaret Göstergeleri (1940-1946)**

Yıllar	İhracat (Bin USD)	Değişim (%)	İthalat (Bin USD)	Değişim (%)	Dış Ticaret Dengesi (Bin USD)	Dış Ticaret Hacmi (Bin USD)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)	GSYH* (Milyon TL)
1940	80.904	-18,8	50.035	-45,9	30.869	130.939	161,7	2.410
1941	91.056	12,5	55.349	10,6	35.707	146.405	164,5	3.000
1942	126.115	38,5	112.879	103,9	13.236	238.994	111,7	6.204
1943	196.734	56,0	155.340	37,6	41.394	352.074	126,7	9.240
1944	177.952	-9,5	126.230	-18,7	51.727	304.182	141,0	6.692
1945	168.264	-5,4	96.969	23,2	71.295	265.233	173,5	5.477
1946	214.580	27,5	118.889	22,6	95.691	333.469	180,5	6.876

**Kaynak:** TÜİK (2009: 2) ; TÜİK (2010: 668) aktaran (Kılınç Savrul ve diğ., 2013: 65)

\* GSYH 1923-1997 cari fiyatlarıyla hesaplanmıştır.

Yukarıdaki tablodan anlaşıldığı üzere 1940-1946 döneminde zaman zaman düşüşler yaşansa da genel olarak dış ticaret hacmi artmış ve 1930'lara kadar olan dönemden farklı olarak ihracat daima ithalatın üzerinde seyretmiştir.

2. Dünya Savaşı'ndan sonra dış ticarete devlet hâkimiyetine geçilerek savaş sonrasında artan ithal talepleri ile zorlaşan ihracatı sürdürmek amacıyla 7 Eylül 1946'da TL % 53,6 oranında devalüe edilerek 1 USD'nin değeri 2,82 TL'ye eşitlenmiştir (Özcan, 1998). Ancak 1946 yılında ithalatın önünde engel olan fiyat ve miktar kısıtlamalarının kaldırılmasıyla yine de ithalatta hızlı artış yaşanmıştır ki ithalattaki bu artışın birinci nedeni 1950'den itibaren gelen yabancı sermaye ve yardımların yeni tüketim istemi oluşturması ikincisi ise izlenen ekonomik gelişme politikasının ithal girdi politikasına dayanmasıdır (Kepenek ve Yentürk, 2005: 119-120 aktaran Savrul ve diğ., 2013: 67). Savaş sonrası ifade eden 1947-1963 dönemi için Türkiye'nin dış ticaret verileri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir:

**Tablo 5**  
**Türkiye'nin Dış Ticaret Göstergeleri (1947-1963)**

Yıllar	İhracat (Bin USD)	Değişim (%)	İthalat (Bin USD)	Değişim (%)	Dış Ticaret Dengesi (Bin USD)	Dış Ticaret Hacmi (Bin USD)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı(%)	GSYH* (Milyon TL)
1947	223.301	4,1	244.644	105,8	-21.343	467.945	91,3	7.562
1948	196.799	-11,9	275.053	12,4	-78.254	471.852	71,5	9.513
1949	247.825	25,9	290.220	5,5	-42.365	538.045	85,4	9.072
1950	263.424	6,3	285.664	-1,6	-22.240	549.088	92,2	9.715
1951	314.082	19,2	402.086	40,8	-88.004	716.168	78,1	11.668
1952	362.914	15,5	555.920	38,3	-193.006	918.834	65,3	13.421
1953	396.061	9,1	532.533	-4,2	-136.472	928.594	74,4	15.638
1954	224.924	-15,4	478.359	-10,2	-143.435	813.285	70,0	15.959
1955	313.346	-6,4	497.637	4,0	-184.291	810.983	63,0	19.191
1956	304.990	-2,7	407.340	-18,1	-102.350	712.330	74,9	22.144
1957	345.217	13,2	397.125	-2,5	-51.908	742.342	86,9	29.449
1958	247.271	-28,4	315.098	-20,7	-67.827	562.369	78,5	35.146
1959	353.799	43,1	469.982	49,2	-116.183	823.781	75,3	43.923
1960	320.731	-9,3	468.186	-0,4	-147.455	788.917	68,5	46.977
1961	346.740	8,1	507.205	8,3	-160.465	853.945	68,4	49.827
1962	381.197	9,9	619.447	22,1	-238.250	1.000.644	61,5	57.876
1963	410.771	-3,4	687.616	11,0	-319.529	1.055.703	53,5	66.910

**Kaynak:** TÜİK (2009: 2) ; TÜİK (2010: 668) aktaran (Kılınç Savrul ve diğ., 2013: 66) \* GSYH 1923-1997 cari fiyatlarıyla hesaplanmıştır

Yukarıdaki tablodan da anlaşıldığı üzere ithalattaki hızlı artış 1953 yılına kadar devam etmiş ancak sonrasında 1960'a kadar bir miktar azalarak stabil kalabilmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranları savaş döneminden 1960'lara kadar düşmüş ve özellikle 1960 sonrasında hızla azalmıştır. Söz konusu kısıtlamanın aracı ise Savrul ve diğ.'ne göre (2013); savaş sırasında hükümete ekonomiye müdahale konusunda geniş yetkiler tanıyan Milli Koruma Yasası'nın 1953'ten sonra yeniden yürürlüğe konularak fiyat denetimlerinin artırılmasıdır. Fakat verilerden de görüldüğü üzere 1958'e kadar ithalat sürekli sınırlandırılmışsa bile hızla artma eğilimindeki dış ticaret açığı aynı dönemde kısmen de olsa devam etmiştir. Ayrıca

Altuğ'a göre (2006: 4) Türkiye bu dönemde IMF'ye üye olmakla dış dünya ile ilişkilerini geliştirmek adına önemli bir gelişme kaydetmiş ancak bu sayede ekonomik duyarlılıklara daha açık bir hale gelmiştir.

#### 1.4.2. 1964 -1980 Dönemi

Aşağıdaki tabloda görüldüğü üzere Türkiye'nin dış ticaretinin 1964-1980 döneminde de 1947-1963 döneminde yaşandığı gibi sürekli açık verdiği görülmektedir. Üstelik 1964 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı % 76,5 iken bu oran özellikle 1973 sonrasında hızla düşmüş ve 1980 yılında % 36,8'e gerilemiştir.

**Tablo 6**  
**Türkiye'nin Dış Ticaret Göstergeleri (1964-1980)**

Yıllar	İhracat (Bin USD)	Değişim (%)	İthalat (Bin USD)	Değişim (%)	Dış Ticaret Dengesi (Bin USD)	Dış Ticaret Hacmi (Bin USD)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)	GSYH* (Milyon TL)
1964	410.771	11,6	537.229	-21,9	-126.458	948.000	76,5	71.477
1965	463.738	12,9	571.953	6,5	-108.215	1.035.691	81,1	76.440
1966	490.508	5,8	718.269	25,6	-227.761	1.208.777	68,3	90.766
1967	522.334	6,5	684.669	-4,7	-162.325	1.207.003	76,3	101.185
1968	496.419	-5,0	763.659	11,5	-267.240	1.260.078	65,0	163.515
1969	536.834	8,1	801.236	4,9	-264.403	1.338.070	67,0	182.760
1970	588.476	9,6	947.604	18,3	-359.128	1.536.081	62,1	205.567
1971	676.602	15,0	1.170.840	23,6	-494.239	1.847.442	57,8	255.061
1972	884.969	30,8	1.562.550	33,5	-677.581	2.447.519	56,6	304.862
1973	1.317.083	48,8	2.086.216	33,5	-769.133	3.403.299	63,1	383.471
1974	1.532.182	16,3	3.777.501	81,1	-2.245.319	5.309.683	40,6	520.009
1975	1.401.075	-8,6	4.738.558	25,4	-3.337.483	6.139.633	29,6	674.130
1976	1.960.214	39,9	5.128.647	8,2	-3.168.433	7.088.862	38,2	856.952
1977	1.753.026	-10,6	5.796.278	13,0	-4.043.252	7.549.304	30,2	1.096.485
1978	2.288.163	30,5	4.599.025	-20,7	-2.310.862	6.887.187	49,8	1.632.392
1979	2.261.195	-1,2	5.069.432	10,2	-2.808.236	7.330.627	44,6	2.850.590
1980	2.910.122	28,7	7.909.364	56,0	-4.999.242	10.819.486	36,8	5.230.618

**Kaynak:** TÜİK (2009: 2) ; TÜİK (2010: 668) aktaran (Kılıncı Savrul ve diğ., 2013: 68) \*1923-1997 cari fiyatlarıyla hesaplanmıştır.

1960'lı yıllardan sonra 5 yıllık kalkınma planlarının devreye girmesi ve değişen yönetim yapısının da etkisiyle Türkiye ithal ikamesine yönelik büyüme modelini benimsemiştir.

Yukarıdaki tablodan da anlaşıldığı üzere ilgili dönemde Türkiye'nin hem ithalat hem de ihracat tutarlarının genel olarak devamlı büyüdüğü ifade edilebilir.

Planlı kalkınma dönemi olarak adlandırılan bu dönemde Türkiye'nin dış ticaret bağlamında tecrübeleri; sabit kur politikasına devam etmesi, TL'nin aşırı değerlendirilmesi, cari açığı önlemek amacıyla ithal mallarına miktar kısıtlamalarının getirilmesi ve ithalatı yasak mallar listesine büyüme ve kalkınma için gerekli malların da eklenmesi şeklinde sıralanmaktadır ancak söz konusu ithal ikameci sanayileşme politikasından yerli sanayinin gelişimi beklense de gerek ülke içindeki talep yetersizliği gerekse ihracat ürünlerinin tarım ürünleri ağırlıklı olması bu politikanın sürdürülebilirliğini mümkün kılmamıştır (Kıyak, 2005).

Başkaya'ya göre (2004) Türkiye ekonomisinde ithal ikamesi politikası; ithal girdilerin zamanla artmasına karşın ithal girdiyle üretilen ürünlerin ihracata değil iç talebi karşılamaya yönelik üretilmesi nedeniyle ödemeler dengesinde olumsuzluk yaratmıştır. Yukarıda da bahsedildiği üzere ithal ikamesine dayalı sanayileşme politikasıyla Türkiye için beklenen yarar sağlanamadığı gibi milli ekonomi için gerekli döviz girdisi elde edilemediğinden dış ticaret haddinde sorunların büyüdüğü görülmüştür.

1977 yılında Türkiye'de ekonomik istikrarın bozulması, üretimin olumsuz yönde etkilenmesi ve ürün yetersizliklerinden dolayı karaborsaların meydana gelmesi; ithal ikameci modelin sınırlarına ulaşılması nedeniyle sistemin sürdürülemez hale gelmesi olarak görülmektedir (Yeldan, 2011: 43). Bu yaşananların ardından 1978 ve 1979 yıllarında iki adet ekonomik istikrar programı uygulanmıştır ki sözü edilen programların amacı ödemeler bilançosu açıklarının finansmanı, enflasyon baskısının durdurulması, KİT'lerin kendi kendilerini finanse edebilecek hale getirilmeleri ve bütçe üzerindeki yüklerin hafifletilmesi olarak gösterilebilir (Şahin, 2009: 187 aktaran Savrul ve diğ., 2013: 69).

### **1.4.3. 1980 Sonrası Dönem**

1980 sonrası dönemde Türkiye'nin küresel piyasalara entegrasyonuna yönelik önemli çalışmalar yapılmış ve 24 Ocak 1980 kararları ile uygulamaya konulan istikrar tedbirleri sayesinde öncelikle ihracatı olumsuz etkileyen TL'nin aşırı değerli haline son verilmiştir. İthal ikamesine dayalı sanayileşme modeli yerine ihracata dayalı bir sanayileşme modeli benimsenerek ülkenin dış ticareti ve ekonomisi için alışılmadık dışında sonuçlar elde edilmek istenmiştir.

24 Ocak 1980 kararları ile; ithalatın serbestleştirilmesi, TL'nin aşırı değerlenmesine son veren gerçekçi esnek kur uygulamasına geçilmesi, ihracatın ve yabancı sermayenin teşviki, ihracata finansman ve sigorta konularında kurumsal destek sağlanması, sübvansiyonların kademeli olarak azaltılarak uygulanan fiyat kontrollerinin kaldırılması, faiz oranlarının serbestleştirilmesi (1 Temmuz 1980 tarihinde faiz oranları tamamen serbest bırakılmıştır) ve TL'nin % 48 oranında devalüe edilerek USD'nin değerinin 47 TL'den 70 TL'ye kadar yükseltilmesinin gerçekleştirildiği ifade edilmektedir (Uludağ ve Arıcan, 2003: 47-48 aktaran Savrul ve diğ., 2013: 69). Yukarıdaki ifadeden de anlaşılacağı üzere ithal ikamesinde yeterince başarı sağlanamaması sonucu ihracatı ve yabancı sermayeyi teşvik etmeye yönelik girişimlerde bulunulmuş ve bir kısım kolaylıklar sağlanmıştır.

1980 yılında yapılan devalüasyonun da etkisiyle ihracatın ve dolayısıyla döviz kazancının da artırılması amaçlanmış, ithalatı serbestleştirme çalışmaları kapsamında 1984 yılında yapılan değişikliklerle ortalama % 76,3 olan gümrük vergisi oranı % 48,9'a düşürülmüştür (Savrul ve diğ., 2013). İlgili dönemde ithalat kotaları tarife engellerine dönüştürülerek dünya dış ticaretine daha uyumlu politikalar benimsenmiştir ki yapılan düzenlemeler sonrasında ithalatı yasaklı malların sayısı 1800'den 459'a düşmüş, uyuşturucu, silah ve bunların girdileri dışında ithali yasak mal kalmamış ayrıca ithali izne bağlı malların sayısı 1984'te 100 civarında iken 1988'de 33'e indirilmiş ve 1990 yılında ise ithal iznine bağlı malların listesi tamamen kaldırılmıştır (Şahin, 2009: 422-423 aktaran Savrul ve diğ., 2013). 1983 seçimleri sonrasında göreve başlayan hükümet Aralık 1983 ve Ocak 1984'te 24 Ocak 1980 kararlarını destekleyici nitelikte yeni ekonomik kararlar uygulamış ve uygulanan ekonomi politikalarında ekonomik serbestleşmeye öncelik verilmiş, bu sayede ekonomiye kaynak yaratacak gücün artarak daha verimli alanlara dağılması hedeflenmiştir (Uludağ ve Arıcan, 2003: 51-52). Yukarıda söz edilen düzenlemeler sayesinde Türkiye'nin dış ticareti ile dünyaya açılması; diğer ülkelerle siyasi, kültürel ve ekonomik bağların çok daha fazla oranda artırılması amaçlanmıştır.

İhracatı artırmak için uygulanan teşvikler ile ücret ve maaşların enflasyon seviyesinin altında tutularak iç talebin daraltılması sonucu ihracatçıların dış piyasaya daha fazla önem vermesi, petrol fiyatlarında meydana gelen artışlar sonucunda Ortadoğu ülkelerinin satın alma gücünün artması ve Türkiye'nin komşu ülkelerle dış ticaret hacmini arttırmaya yönelik çalışmaları ihracatın artmasında önemli rol oynamıştır (Şahin, 2009: 409-410 aktaran Savrul ve diğ., 2013: 70). Dolayısıyla bu dönemde uygulanan devalüasyon politikaları bir yandan çalışan kesimin satın alma gücünde bir azalma yaratırken diğer yandan ihracat sektörünün uluslararası rekabet gücünü artırıcı bir unsur olarak görülmüştür (Sönmez, 2009: 28 aktaran Savrul ve diğ., 2013:70). İlgili döneme ait veriler aşağıdaki tabloda gösterilmektedir:

**Tablo 7**  
**Türkiye'nin Dış Ticaret Göstergeleri (1981-1994)**

Yıllar	İhracat (Bin USD)	Değişim (%)	İthalat (Bin USD)	Değişim (%)	Dış Ticaret Dengesi (Bin USD)	Dış Ticaret Hacmi (Bin USD)	İhracatın İthalatı Karşıla ma Oranı (%)	GSYH* (Milyon TL)
1981	4.702.934	61,6	8.933.374	12,9	-4.230.439	13.636.308	52,6	7.901.027
1982	5.745.973	22,2	8.842.665	-1,0	-3.096.692	14.588.639	65,0	10.492.186
1983	5.727.834	-0,3	9.235.002	4,4	-3.507.168	14.962.836	62,0	13.905.813
1984	7.133.604	24,5	10.757.032	16,5	-3.623.429	17.890.636	66,3	21.997.146
1985	7.958.010	11,6	11.343.376	5,5	-3.385.367	19.301.386	70,2	35.095.481
1986	7.456.726	-6,3	11.104.772	-2,1	-3.648.046	18.561.497	67,1	51.079.324
1987	10.190.049	36,7	14.157.807	27,5	-3.967.757	24.347.856	72,0	74.721.925
1988	11.662.024	14,4	14.335.398	1,3	-2.673.374	25.997.422	81,4	129.224.505
1989	11.624.692	-0,3	15.792.143	10,2	-4.167.451	27.416.835	73,6	227.324.008
1990	12.959.288	11,5	22.302.126	41,2	-9.342.838	35.261.413	58,1	393.060.171
1991	13.593.462	4,9	21.047.014	-5,6	-7.453.552	34.640.476	64,6	630.116.960
1992	14.714.629	8,2	22.871.055	8,7	-8.156.426	37.585.684	64,3	1.093.368.045
1993	15.345.067	4,3	29.428.370	28,7	-14.083.303	44.773.436	52,1	1.981.867.096
1994	18.105.872	18,0	23.270.019	-20,9	-5.164.147	41.375.891	77,8	3.868.429.189

**Kaynak:** TÜİK (2009: 3) ; TÜİK (2010: 662-676) aktaran (Kılıncı Savrul ve diğ., 2013: 71)

\*GSYH 1923 -1997 cari fiyatlarıyla hesaplanmıştır.

Tablodan da anlaşılacağı üzere 1981 ve 1994 yılları arasında genel olarak hem ihracatın hem de ithalatın arttığı ancak ihracatın ithalatı karşılama oranının 1980 öncesinde söz edilen dönemlere göre önemli artış gösterdiği ve 1981 yılında % 52,6 iken 1994'te % 77,8'e ulaştığı görülmektedir.

1984-1988 dönemi ihracatın hükümet politikası olarak her türlü teşvik tedbirleriyle desteklendiği bir dönem olmuş ve bu dönemde TL değeri USD karşısında % 40 oranında devalüe edilmiştir fakat 1989'dan itibaren yukarıda bahsedilenin aksine döviz kuru enflasyonun altında tutularak TL'nin aşırı değerlenmesine imkân verilmiş ve artan alım gücünün etkisiyle 1988-1994 döneminde hem dış hem de iç borçlarda ciddi bir artış gözlemlenmiştir ki bu durumun en büyük etkeni kamu kesiminin açıkları olmuş sonuç olarak

da faiz oranlarını yükseltmek zorunluluğu ortaya çıkmıştır (Şahin, 2000). Dolayısıyla 1988 sonrası Türkiye’de tüketimin ve toplumsal refah seviyesinin artış gösterdiği bir dönemi ifade etmektedir. Söz konusu nedenlerden dolayı dış ticaret dengesinde negatif bir etkinin ortaya çıktığı, ihracatın ithalatı karşılama oranlarının 1984-1988 yılları arasındaki döneme kıyasla azaldığı anlaşılmaktadır.

1994’te ise 5 Nisan Kararları olarak bilinen ekonomik istikrar programı açıklanmış ve bu program ile kısa vadede fiyat istikrarının sağlanması amaçlanmış yani enflasyonun kontrol altına alınması dolayısıyla mali piyasalarda istikrarın sağlanması, kamu kesimi gelir-gider dengesinin kurulması, KİT’lerin özelleştirilmesi ve devletin borçlanma ihtiyacının düşürülmesi öngörülmüş ayrıca döviz kurunun sabitleştirilmesi ile istikrar programına saygınlık kazandırabileceği düşünülmüştür (Şahin, 2000: 212-214). Aralık 1993’te 14.458 TL/USD olan döviz kuru, 7 Nisan 1994’de 39.853 TL/USD’ye kadar yükselmiş ancak programın uygulanması neticesinde 1994’ün sonunda kur 34.418 TL seviyesine gelmiştir. (Özkale ve Kayalica, 2008: 365 aktaran Savrul ve diğ., 2013: 71). 1994 krizinden sonra yaşanan gelişmeler neticesinde Türkiye’nin dış ticaret göstergeleri aşağıda tabloda görüldüğü üzere gerçekleşmiştir:

**Tablo 8**  
**Türkiye’nin Dış Ticaret Göstergeleri (1995-2012)**

Yıllar	İhracat (Bin USD)	Değişim (%)	İthalat (Bin USD)	Değişim (%)	Dış Ticaret Dengesi (Bin USD)	Dış Ticaret Hacmi (Bin USD)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)	GSYH** (Milyon TL)
1995	21.637.041	15,5	35.709.011	53,5	-14.071.970	573.346.052	60,6	7.762.456.071
1996	23.224.465	7,3	43.626.642	22,2	-20.402.178	66.851.107	53,2	14.772.110.189
1997	26.261.072	13,1	48.558.721	11,3	-22.297.649	74.819.792	54,1	28.835.883.135
1998	26.973.952	2,7	45.921.392	-5,4	-18.947.440	72.895.344	58,7	70.203
1999	26.587.225	-1,4	40.671.272	-11,4	-14.084.047	67.258.497	65,4	104.596
2000	27.774.906	4,5	54.502.821	34,0	-26.727.914	82.277.727	51,0	166.658
2001	31.334.216	12,8	41.399.083	-24,0	-10.064.867	72.733.299	75,7	240.224
2002	36.059.089	15,1	51.553.797	24,5	-15.494.708	87.612.886	69,9	350.476
2003	47.252.836	31,0	69.339.692	34,5	-22.086.856	116.592.528	68,1	454.781
2004	63.167.153	33,7	97.539.766	40,7	-34.372.613	160.706.919	64,8	559.033

**Tablo 8 Devamı**

2005	73.476.408	16,3	116.774.151	19,7	-43.297.743	190.250.559	62,9	648.932
2006	85.534.676	16,4	139.576.174	19,5	-54.041.499	225.110.850	61,3	758.391
2007	107.271.750	25,4	170.062.715	21,8	-62.790.965	277.334.464	63,1	843.178
2008	132.027.196	23,1	201.963.574	-18,8	-69.936.378	333.990.770	65,4	950.534
2009	102.135.000	-22,4	140.919.000	-30,2	-38.784.000	243.054.000	72,5	952.559
2010	113.975.607	11,6	185.535.044	31,7	-71.559.436	299.510.651	61,4	1.098.799
2011	134.907.000	29,8	240.842.000	18,5	-105.935.000	375.749.000	56,0	1.297.713
2012	152.489.000	-1,8	236.545.000	13,0	-84.056.000	389.034.000	64,5	1.416.798

**Kaynak:** TÜİK (2009: 3) ; TÜİK (2010: 676) aktaran (Kılıncı Savrul ve diğ., 2013: 72)

\* GSYH 1923–1997 cari fiyatlarıyla hesaplanmıştır 1998-2013 cari fiyatlarıyla hesaplanmıştır

1995-2012 döneminde Türkiye'nin kriz dönemleri haricinde ithalatının ve dış ticaret hacminin arttığı, 1995 ile 2000 yılları arasında % 50'ler civarında dalgalanıp keskin artış ve azalışlar gösteren ihracatın ithalatı karşılama oranının 2000'lerde % 60'lar bandında dengeye oturduğu görülmektedir.

Sözü edilen dönemde Türkiye'nin dış ticaret göstergelerine de yansıdığı düşünülen GB Anlaşması, 2000 ve 2001 tarihli finansal krizler, AB ile 2003'te başlayan ve halen devam eden tam üyelik müzakereleri benzeri birçok ekonomik ve siyasi gelişmeler yaşanmıştır. 1995 yılında Türkiye ile AB arasında imzalanan GB anlaşması 1996 yılında yürürlüğe girmiş olup bu sayede taraf ülkelerin sanayi mallarının Türkiye ile AB arasında gümrüksüz olarak dolaşımı mümkün olmuştur. Kasım 2000 ve Şubat 2001 finansal krizleriyle birlikte gelişen ekonomik kriz ortamında kurun serbest bırakılması neticesinde TL büyük oranda değer kaybetmiş bunun neticesinde yatırım ve tüketim harcamalarında önemli daralmalar görülmüş, ihracat artmış ve ithalat azalmıştır.

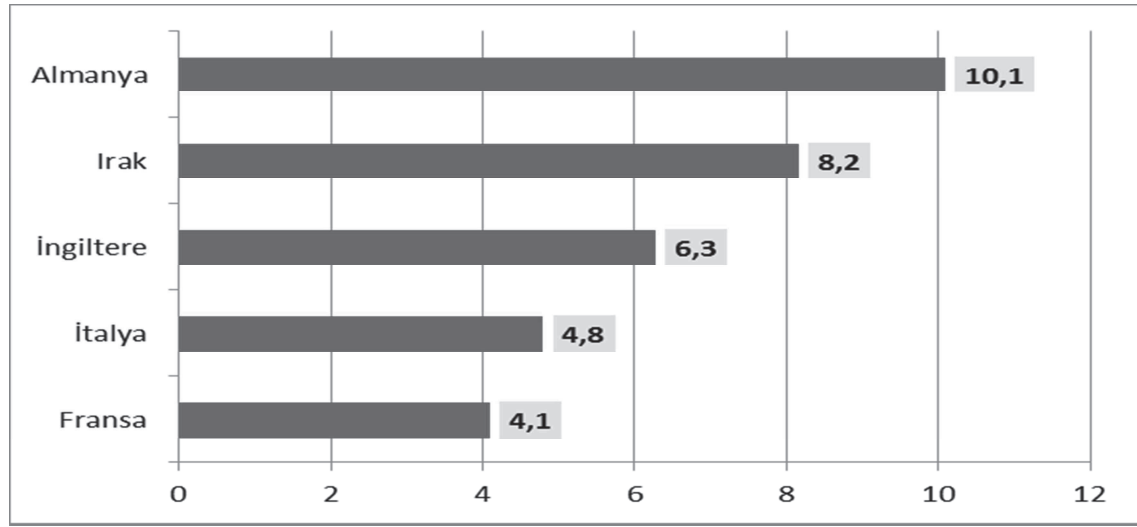
Buraya kadar tablolarla izah edilen Türkiye'nin dış ticareti aşağıdaki veriler ışığında yeniden değerlendirilebilir. Örneğin; 1980 öncesi dönemde Türkiye'nin ihracatında tarım ürünleri önemli bir yer tutarken 1980 ekonomik kararlarıyla birlikte ihraç mallarında sanayi payının hızla arttığı; ihracatta tarım ürünlerinin payı 1990'da % 18,4 iken bu oranın 2000'de % 7,8'e gerilediği ayrıca sanayi kesiminin payının 1990'da % 79 iken 2000 yılında % 91,2'ye ulaştığı görülmektedir (TÜİK, 2009: 311-312). Dolayısıyla 1980'lerde yürütülen çalışmalar sonucunda bu dönemde Türkiye'nin bir dönüşümü yaşadığı ifade edilebilir.

Türkiye'nin ihracatı 1994 ve 2004 yılları arasında dünya ihracat artış hızının üzerinde yıllık ortalama % 12,5'lik bir artış göstermiştir ki bu artışla birlikte Türkiye 1994'te % 0,42 olan



dünya ticaretindeki payını 2004'te % 0,70'e çıkartmıştır ayrıca bu dönemde Türkiye'nin ithalatının ihracatından daha fazla arttığı görülmektedir ki ithalatı ortalama % 14,3 oranında artarken söz konusu oran küresel boyutta % 7,6'da kalmıştır üstelik 2002 yılından itibaren Türkiye ekonomisi büyüme eğilimine girmiş ve 2002-2007 yılları arasında küresel krizin yaşandığı 2008 yılına kadar yıllık ortalama % 6,8 oranında büyümeyi başarabilmiştir (Savrul ve diğ., 2013).

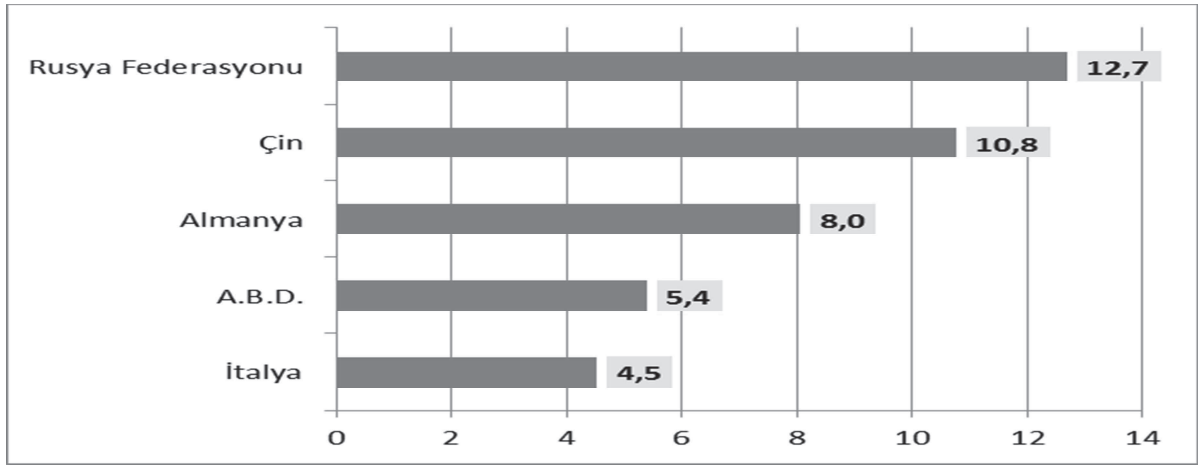
2012 yılında Türkiye ekonomisi % 2,2 oranında büyüme göstermişken aynı oran 2013'te % 4 olarak gerçekleşmiştir (www.tuik.gov.tr). 2014 yılının Ocak ayında 2013 Ocak'a kıyasla ihracat % 8,6 ve ithalat ise % 2,6 oranında artış göstermiş ayrıca dış ticaret açığı % 6,8 azalarak 6,8 milyar USD olarak gerçekleşmiştir (Ekonomi Bakanlığı, 2014). Aşağıdaki şekil ise Türkiye'nin mevcut en büyük 5 ihraç pazarını payları ile beraber göstermektedir:



**Şekil 1:** Türkiye'nin İhracatında İlk Beş Ülke, Ocak 2014 (%)

**Kaynak:** Ekonomi Bakanlığı (2014)

Yukarıdaki şekilde gösterildiği üzere Ocak 2014 verilerine göre Türkiye'nin ihracatında ilk 5 ülke sırasıyla Almanya % 10,1, Irak % 8,2, İngiltere 6,3, İtalya 4,8 ve Fransa 4,1 olarak yer almaktadır. Aynı dönemde Türkiye'nin en çok ithalat yaptığı ülkeler ise aşağıdaki şekilde gösterildiği üzere paylarıyla beraber sırasıyla Rusya % 12,7, Çin % 10,8, Almanya % 8,0, ABD % 5,4 ve İtalya % 4,5 şeklinde sıralanmaktadır.



**Şekil 2:** Türkiye'nin İthalatında İlk Beş Ülke, Ocak 2014 (%)

**Kaynak:** Ekonomi Bakanlığı (2014)

Sözü edilen verilerden anlaşıldığı üzere Türkiye'nin ihracatında AB ve komşu ülkeler, ithalatta ise özellikle enerji nedeniyle Rusya ile dünya genelinde de olduğu üzere Çin hâkimiyeti öne çıkmaktadır.

Türkiye'nin kuruluşundan bugüne verilen dış ticaret verileri ayrıntılı olarak incelendikten sonra Cumhuriyet tarihinin başından itibaren TL/USD kurunun seyrinin de çeşitli yıllar itibariyle gösterilmesi faydalı görülebilir. Aşağıdaki tablodan da anlaşılacağı üzere tabloda ilk gösterilen tarihlerdeki kur yakın geçmişteki kura benzer durumda bulunmaktadır.

**Tablo 9**  
**1924- 2014 Dönemi USD/TL Kurunun Seyri**

Tarih	Kur	Tarih	Kur	Tarih	Kur	Tarih	Kur	Tarih	Kur	Tarih	Kur
1924	1,67	1959	9,00	1981	132,20	1991	5.074,83	2002	1.647.654	2012	1,79
								31 Aralık		31 Aralık	
1930	2,07	1970	14,85	1982	184,90	1992	8.565,85	2003	1.399.998	2013	2,13
								31 Aralık		31 Aralık	
1931	2,12	1971	14	1983	280	1993	14.458,03	2004	1.342.700	2014	2,27
								31 Aralık		31	
										Ocak	

**Tablo 9 Devamı**

1932	2,11	1974	13,88	1984	442,50	1994	38.418	2005 30 Aralık	1,34	2014 28 Şubat	2,21
1934	1,66	1975	15	1985	574	1995	59.501	2006 29 Aralık	1,41	2014 31 Mart	2,16
1935	1,26	1976	16,50	1986	755,9	1996	106.682	2007 31 Aralık	1,16	2014 30 Nisan	2,11
1940	1,28	1977	19,13	1987	1.018,35	1997	203.700	2008 31 Aralık	1,53	2014 31 Mayıs	2,10
1941	1,31	1978	25	1988	1.813,02	1999	417.000	2009 31 Aralık	1,50	2014 29 Ağustos	2,16
1945	1,30	1979	35	1989	2.311,37	2000 Ekim	687.000	2010 31 Aralık	1,55	2014 31 Ekim	2,21
1946	2,82	1980	89,25	1990	2.927,13	2001 Ocak	680.000	2011 30 Aralık	1,90	2014 31 Aralık	2,33

**Kaynak:** 1923-2001 dönemi için Konya Ticaret Odası (2009: 20) ; 2002-2014 dönemi için TCMB (www.tcmb.gov.tr)

## **2. BÖLÜM DIŞ TİCARETTE KULLANILAN BELGELER**

Dış ticarete kullanılan belgeler; satılan malların taşınması, ithalat ve ihracat aşamasında gümrük giriş ve çıkış işlemlerinin yürütülmesi ile sonuçlandırılması bakımından önem taşımaktadır. Somut olayda hangi belgelerin kullanılacağı meselesi taraflar arasındaki sözleşmeye, ödeme ve teslim şekillerine ayrıca taraf ülkelerin ithalat ve ihracat uygulamalarına göre belirlenmektedir.

Dış ticarete kullanılan belgelerin Kayıhan ve Eski'ye göre (2010: 232-233); ispat, güvence, temlik, dispozisyon ve finansman fonksiyonları bulunmaktadır.

### **2.1. Taşıma Belgeleri (Transport Documents)**

Taşıma belgeleri; ihraç edilecek olan malı yükleyen ile malı taşıyacak olan uluslararası taşıma firması arasında yapılan taşıma sözleşmesidir. Alıcı ve satıcı arasındaki sözleşmeye dayanan, alıcının, satıcının ve taşıyıcının yükümlülüklerini gösteren, emre yazılı olarak düzenlenebilen ve bir kısmı kıymetli evrak niteliği taşıyabilen belgelerdir.

Söz konusu belgeler; nakliyeciyi ile gönderici yani ihracatçı arasında imzalanan bir çeşit sözleşme niteliği taşımaktadır ki ortaya çıkan herhangi bir anlaşmazlık durumunda kullanılan bu belge yapılan anlaşmanın koşullarını ispat edici özellik taşımaktadır ilaveten malların nakliyeciyi tarafından teslim alındığını ve varış yerine kadar götürülmek üzere yola çıkarıldığını göstermektedir (Öztürk, 2012). Dolayısıyla taraflar arasındaki sözleşmeye dayalı olarak taşıma ve teslim şekline ayrıca ülke normları ile uygulamalara göre farklı taşıma belgeleri kullanılmaktadır.

#### **2.1.1. Denizyolu Taşıma Belgeleri (Marine/Ocean Bill of Lading)**

Konşimento; taşıyan tarafından yükletenin (shipper) talebi üzerine tek taraflı olarak düzenlenen deniz ticareti ile ilgili bir belge olup bu belge ile taşıyan bir yandan sevk için gönderenden eşyayı teslim aldığını beyan diğer yandan da seferin sonunda (varış limanında) yükün kanunen yetkili hamiline teslimini taahhüt eder (Kayıhan ve Eski, 2010: 235).

Çelik ve diğ.'ne göre (2011); diğer taşıma belgelerinden farklı olarak malın mülkiyetini temsil eder ve ciro ile devri mümkündür dolayısıyla denizyolu konşimentosunda teslim edilen malların üzerindeki mülkiyet hakkı konşimentodan ayrı ileri sürülemeyeceği gibi başkalarına da devredilemez bu nedenle konşimentoda yazılı malların teslimi için mutlaka konşimentonun ibrazı ve bu hakkın devredilebilmesi için de mutlaka konşimentonun teslimi zorunludur.

Taşınmak üzere teslim alınan, fakat henüz gemiye yüklenmemiş olan mallarla ilgili olarak yükletenin isteği üzerine düzenlenen konşimentoya teslim konşimentosu, malın gemiye yüklenmesinden sonra düzenlenen konşimentoya ise yükleme konşimentosu denilmektedir ve teslim konşimentosu yükletenin isteği üzerine ihrac malının bir yükleme limanına sevk edilmek veya taşımacı tarafından gemiye yüklenmek üzere sadece teslim edildiğinin kaydını taşıyan konşimentodur ki genellikle fiili ihracat tarihi belli olmadığı için bankalar tarafından genellikle kabul görmemektedir, yükleme konşimentosu ise mallar gemiye yüklendiği zaman taşıyıcı firma ve onun acentesi tarafından düzenlenmektedir (Öztürk, 2012).

İhracata konu olan malların gemiye yüklenmesi sürecinde kaptan sözü edilen malları inceler ve eğer bu mallarda veya ambalajlarında gözle görülen bir eksiklik yahut kusur varsa bu durum konşimentonun üzerinde açıkça belirtilir ve bu tür konşimentolar kirli konşimentolar olarak adlandırılmaktadır ki kirli konşimentoların aksine malların ve ambalajların eksiklik ve kusurları ile ilgili hiçbir ifade yer almıyorsa bu tür konşimentolarda temiz konşimentolardır (Canitez ve diğ. 2011).

### **2.1.2. Karayolu Taşıma Belgeleri (International Consignment Note)**

**a) Karayolu Taşıma Senedi (CMR) (Convention Merchandises Routier/Karayolu Mal Dolaşım Birliği):** Kamyon konşimentosu da denilen karayolu taşıma belgesi; kamyon benzeri araçlarla yapılan ve uluslararası taşımacılıkta CMR sözleşmesi gereğince düzenlenen bir taşıma belgesidir (Öztürk, 2012). CMR sözleşmesine taraf olan ülkeler arasında karayolu ile taşınan malların uğrayabileceği zararın nasıl karşılanacağını ve taşıyıcı ile ithalatçı arasındaki sorumluluk ilişkilerini belirlemek amacıyla düzenlenmektedir.

İthalatçı ve ihracatçının ülkesinden birisi dahi bu anlaşmayı imzalamışsa CMR belgesinin düzenlenmesi gerekmekte olup ilgili belge kıymetli evrak niteliği taşımadığından ciro ile devredilememektedir. Kayıhan ve Eski'ye göre (2010) CMR sözleşmesinin uygulanabilmesi için belli bir ücret karşılığında bir eşya taşıma sözleşmesi akdedilmiş olmalıdır.

**b) TIR Karnesi:** Karayolu taşımacılığında kullanılan TIR karnesi; araçların malla birlikte gümrükten çıkacağı sırada taşıma firması tarafından gümrüğe sunulmakta olup uluslararası bir kuruluş olan IRU (International Routier Union) sözleşmesine dayanarak bu sözleşmeye dahil olan ülkeler arasındaki mal taşımacılığında özellikle transit ticarete sıklıkla kullanılan, bir çeşit kimlik belgesi niteliği taşımaktadır (Öztürk, 2012). Uluslararası taşıma yapan araçlarda, uluslararası taşıma yapabilme yetki belgesi olan firmalar (C2 yetki belgesi sahibi) aracılığı ile kullanılan TIR karnesi; Türkiye'deki kefil kuruluş olan TOBB tarafından verilmekte ve dağıtımını ticaret ve sanayi odaları tarafından yapılmaktadır (Koban ve Keser, 2013). Söz

konusu belge üzerinde TIR'ın plaka numarası, dolu veya boş ağırlığı ile bağlı olduğu taşıma firmasına ait bilgiler bulunmaktadır (Öztürk, 2012).

**c) FIATA Taşıma Belgeleri:** FIATA belgeleri olarak da adlandırılan taşıma belgeleri; Uluslararası Taşıma Acenteleri Birlikleri Federasyonu (International Federation of Freight Forwarders Association) tarafından, kendisine üye olan taşıma acenteleri için standart olarak düzenlenmiş olan ve sadece karayolu taşımacılığında kullanılan taşıma belgesidir (Öztürk, 2012: 284). Söz konusu belgeler ilgili federasyonun taşınmak üzere teslim alınan mallar karşılığında verdiği standart bir makbuz olup taşıma belgesi niteliğine sahiptir dolayısıyla uluslararası taşıma acentesi tarafından peşinen kabul edilmiş şartları ve sorumlulukları içermektedir (Kemer, 2005).

**d) Karayolu Manifestosu:** İhracatla ilgili olan ve yurt içinde herhangi bir gümrükte yüklemesi yapılan bir malın yine yurt içinde ikinci bir gümrüğe nakliyesi sırasında karayolunda kullanılan bir taşıma belgesidir (Koban ve Keser, 2013).

### **2.1.3. Demiryolu Taşıma Belgeleri (CIM/Railway Bill)**

Yapılan ilk yatırım maliyetlerinin yüksek olmasına karşın, işletim maliyetleri diğer taşıma türlerine oranla oldukça düşük olan demir yolu taşımacılığı özellikle uzun mesafelerde tercih edilen ekonomik ve güvenli bir taşıma yöntemidir (Koban ve Keser, 2013: 223). Ülkeden ülkeye değişiklikler görülse de genellikle demiryollarına sağlanan devlet teşvikleri ve yardımlar sayesinde demiryolu ulaşımının daha ekonomik olduğu ve özellikle yüksek hacimli malların taşınmasında kullanıldığı ifade edilebilir.

Koban ve Keser'e göre (2013) demiryollarının diğer taşıma yöntemlerine göre bir takım avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır:

- Güvenli bir taşıma yöntemidir ve özellikle büyük miktar ve hacimli yüklerin taşınmasına uygun bir taşıma şeklidir.
- Son yıllarda özellikle uluslararası geçişlerde karayollarında geçişlerde sınırlama bulunurken, demir yollarında herhangi bir sınırlama yoktur.
- Demiryolu ile yapılan yüklerin taşınmasıyla karayollarının yükü azalmaktadır.
- Çevreye verdiği kirlilik maliyeti diğer taşıma yöntemlerine göre düşüktür.
- Demiryolu altyapısının geliştirilmesi büyük maliyet içerdiğinden bu konuda hükümet desteğine bağlı kalmaktadır.

- Günümüzde sıklıkla kullanılan kapıdan kapıya taşıma yöntemine göre yetersizlikleri bulunmaktadır.
- Sanayi kuruluşlarının demiryolu taşıma sistemine yönelik olumsuz izlenimleri bulunmaktadır.
- Özellikle üretim bölgelerine tali hat açılması ve bu amaçla yeni yatırımlara gidilmesi gerekmektedir.

CIM belgesi demiryolu taşımacılığına yönelik bir taşıma belgesidir ve “Demiryolu Hamule Senedi” olarak da bilinmekte olup aynı zamanda taşıyıcı işletme ile eşyanın taşınmasını isteyen taraf yani ithalatçı ve ihracatçı arasında bir taşıma sözleşmesi olmakla birlikte demiryolu işletmesi tarafından malların taşınmak üzere teslim alındığını da göstermektedir.

Koban ve Keser’e göre (2013: 223-224) CIM belgesinin aşağıda ifade edilen özellikleri bulunmaktadır:

- Bu belge kıymetli evrak niteliğine sahip olmayıp ciro yolu ile devredilmesi söz konusu değildir ve 6 nüsha olarak hazırlanan belge uygulamada gönderici ya da nakliye komisyoncusu (freight forwarder) tarafından doldurularak, yükleme tamamlanıp gerekli kontroller yapıldıktan sonra demiryolu işletmesi tarafından onaylanmaktadır.
- CIM belgesi uluslararası taşımaya konu olan her bir dolu vagon için ayrı ayrı düzenlenmesi gerekmektedir.
- Parsiyel (kısmi) yüklemelerde gönderici nakliye komisyoncusu ile çözüm ortaklığı yapmak durumunda olup bu durumda gönderici nakliye komisyoncusu olmaktadır.
- CIM belgesinde gerçek ve tüzel kişi olarak alıcının adı ve ticari unvanı, göndericinin adı ve ticari unvanı, taşınan eşyanın türü, cinsi ve miktarı, yükleme vagonu bilgileri, varış istasyonu bilgileri ve gümrük ya da diğer makamlarca istenilen CIM belgesinin ekinde bulunan evrakın listesi yer alması gerekmektedir.

#### **2.1.4. Havayolu Konşimentosu (Airway B/L)**

Havayolu şirketlerince düzenlenen ve malların taşınmak üzere teslim alındığını gösteren belge havayolu konşimentosu olarak adlandırılır, söz konusu belgeler kıymetli evrak niteliği taşımamaktadır dolayısıyla ciro edilememektedir (Öztürk, 2012). Böylece havayolu konşimentosunun taşıma şirketlerince malların uçakla taşınmak üzere teslim alındığını

gösteren ve düzenlenen belgenin üzerinde kimin adı yazılı ise malların ona teslim edilmesini sağlayan belgeler olduğu ifade edilebilir.

Canıtez ve diğ.'ne göre (2011); havayolu konşimentosu 12 nüsha olarak düzenlenmekte olup bunlardan 3 nüshası orijinaldir ve bu orijinal belgelerin dağılımı ve özellikleri ise aşağıda gösterildiği şekildedir:

**1.nüsha:** Taşımayı yapan havayolu şirketinde kalır ve ihracatçı ya da ithalatçının nakliye komisyoncusu (freight forwarder) tarafından kaşelenir ve imzalanır.

**2.nüsha:** Taşımacıya konu olan mal ile birlikte ithalatçıya gönderilir ve taşıyıcı ile ihracatçı ya da ithalatçının freight forwarder'ı tarafından kaşelenerek imzalanır.

**3.nüsha:** Sadece taşımayı yapan havayolu şirketi tarafından kaşelenerek imzalanır ve mal uçağa yüklendikten sonra da bu nüsha ihracatçıya teslim edilir.

İhracatçı havayolu konşimentosunun orijinal olan üçüncü nüshasını elinde bulunduğu sürece, ilgili acenteye başvurarak konşimento üzerindeki alıcı bilgilerini her zaman değiştirebilir ancak bunun için söz konusu malın ithalatçı tarafından ilgili acenteden henüz alınmamış olması gerekmektedir. Havayolu konşimentosunun yukarıda bahsedilen özelliğinden dolayı ithalatçı ve akreditifli ödemelerde amir banka için risk meydana getirmektedir ki bu sebeple bankalar havayolu konşimentosunun üçüncü nüshasının kendilerine gönderilmesini istemektedirler ayrıca akreditifli ödemelerde akreditif metninde orijinal nüshaların tam takım olarak muhabir bankaya teslim edilmesi isteniyorsa, havayolu konşimentosunun üçüncü nüshasının bankaya teslim edilmesi yeterli olmaktadır (Canıtez ve diğ., 2011). Anlaşılacağı üzere havayolu konşimentosunun üçüncü nüshası bankalarla yapılan görüşmelerde büyük önem taşımaktadır. Uluslararası anlaşmalar ve Türk Sivil Havacılık Kanunu gereği havayolu konşimentosunda şu bilgilere yer verilmelidir (Canıtez ve diğ., 2011: 127):

- Havayolu konşimentosunun ve taşıyıcı işletmenin kod numaraları
- Belgenin düzenlendiği yer ve tarih
- Gönderenin ve ithalatçının bilgisi
- Bankanın veya duruma göre ithalatçının bilgileri
- Kargonun niteliği, türü, miktarı ağırlığı ve gerekiyorsa ölçüleri
- Kalkış, varış ve varsa aktarmayla ilgili havaalanı bilgileri



- Taşıma ücreti ve ödeme koşulları
- Tehlikeli madde taşınması durumunda gerekli olan taşımayla ilgili deklarasyonlar.

## **2.2. Sigorta Belgeleri**

Sigorta belgeleri malların sevkiyatı esnasında olabilecek riskler göz önüne alınarak doğabilecek zararları karşılamak için belli bir ücret karşılığında sigorta acentesi ile sigorta yaptıran arasında malların sigortalanmasına ilişkin anlaşmayı gösteren belgedir ve söz konusu sigorta belgeleri; sigorta şirketleri, sigortacılar ya da sigorta acenteleri tarafından düzenlenmiş veya imzalanmış olmalıdır (Bozkurt, 2004). İstenilen sigorta tutarına ilişkin bir kayıt bulunmadığı takdirde sigorta tutarı malın CIF ya da CIP değerinin en az % 110'u kadar olmalıdır (Kayıhan ve Eski, 2010: 244).

Sigorta belgeleri kapsamında aşağıda sırasıyla sigorta mektubu, sigorta poliçesi ve sigorta sertifikası açıklanmaktadır:

### **a) Sigorta Mektubu (Letter of Insurance)**

Sigorta mektubu; sigortalama işlemlerin yapılmış olduğunu üçüncü şahıslara duyurmak amacıyla düzenlenen belgedir ancak üçüncü şahıslar nezdinde (bankalar da dâhil) bir güvence oluşturmadığından uygulamada kabul gören bir evrak değildir (Tunahan, 2004 aktaran Dizkırıcı, 2004: 86).

### **b) Sigorta Poliçesi (Insurance Policy)**

Sigorta poliçesi; dış ticarete konu olan malların yüklendikleri yerden ithalatçıya teslim edilecekleri ana kadar uğrayabilecekleri hasarlara karşı sigorta edildiklerini gösteren bir belgedir, ihtiyaca göre nama, emre veya hamiline düzenlenir, bir tür kıymetli evraktır dolayısıyla ciro yoluyla devredilebilmektedir (Kemer, 2003). Ticarete konu olana mala gelecek olan hasarlar için sigortayı yaptıran doğrudan sigorta şirketine başvurabilmektedir.

Bir sigorta belgesi üzerinde aşağıdaki bilgiler bulunmalıdır (Finansbank, 1997):

- Sigortacının ve sigorta ettirenin adı, soyadı, ticaret unvanı ve ikametgâh adresleri
- Sigortanın konusu
- Sigortacının üstüne aldığı risklerle bunların başladığı ve son bulacağı tarih
- Sigorta bedeli
- Prim tutarı ile ödeme zamanı ve yeri

- Sigortacının üstüne aldığı rizikoların gerçek kapsamlarını belirlemeye yarayacak bütün haller

### **c) Sigorta Sertifikası (Insurance Certificate)**

Sigorta sertifikası bir defadan fazla yüklemesi olan ihracatçı veya ithalatçının kesin sigorta öncesi düzenledikleri sigorta belgesi olmakla birlikte fazla kapsamlı olmamasına karşın ancak yüklemeden önce malı yükletenle taşıma firması arasında düzenlenmektedir (Öztürk, 2012). Dolayısıyla kesin sigorta yerine geçmeyen, kesin sigorta yapılabilmesi için kullanılan, malın niteliği, yükleme yeri ve tarihi gibi bazı bilgileri içeren bir belgedir. Ancak sigortacı tarafından kabul edilip imzalandıktan sonra bir sigorta belgesi niteliği taşıyan sigorta sertifikası yükletenin isteği üzerine nama, emre veya hamiline düzenlenebilmekte olup ciro yoluyla devredilebilmektedir.

### **2.3. Ticari Belgeler (Commercial Documents)**

Bağrıaçık'a göre (2003) ticari belgeler; satılan bir malın cinsi, miktarı, birim satış fiyatı, toplam bedeli, menşei, teslim şekli ve ödeme şartları gibi bilgilerin beyan edildiği, genellikle İngilizce ve Türkçe dillerinde iki nüsha olarak düzenlenen, nüsha adedi taraflar arasındaki anlaşmaya göre değişen, tanzim tarihi, alıcı ve satıcının adı ve adresi, sipariş veya anlaşma sayısı gibi detayları içeren, üzerinde maliye kaşesi veya noter tasdiki bulunan, ihracatçı tarafından düzenlenip ithalatçı ülkenin isteğine bağlı olarak Ticaret Odası'nca onaylanan ve ithalatçıya gönderilen belgelerdir. Faturalar, çeki ve paketlenme listesi, ekspertiz raporu, borsa tescil beyannamesi, gözetim belgesi, imalatçı analiz belgesi gibi belgeler ticari belgeleri oluşturmaktadır.

#### **2.3.1. Faturalar**

Gümrük kontrollerinde ve ödeme yaparken en çok kullanılan belge faturadır, faturada bulunması gerekli kısımlar aşağıda gösterilmektedir (Bölükbaşı, 2008):

- Hangi dilde düzenlenmişse o dildeki fatura ibaresi
- Satıcının bilgileri (adı, ticaret unvanı, adresi)
- Alıcıya ilişkin bilgiler
- Mala ilişkin marka ve amblem bilgileri
- Ödemenin yapılış şekli
- Faturanın düzenlenme tarihi ve numarası

- Alıcının talebine ilişkin özel bilgiler

#### **a) Proforma Fatura (Proforma Invoice)**

Proforma fatura ihracatçının ithalatçıya yönelik hazırladığı, teklif mektubu niteliğine sahip, malın veya hizmetin niteliklerini ve fiyatını belirten, ödeme ve teslim şekilleri ile diğer satış koşullarını içeren bilgilerin yer aldığı, ticari bir kayıt ve gümrük işlemleri yapılamayan, pazarlığa açık, kesinleşmemiş bilgileri içerir.

#### **b) Ticari Fatura (Commercial Invoice)**

Proforma fatura üzerinden taraflar pazarlık yapıp anlaştıktan sonra kesin olan nihai yani ticari fatura düzenlenir. Dolayısıyla ticari fatura asıl fatura olmakla birlikte makbuz özelliğine sahip kıymetli evrak niteliği taşımaktadır (Kemer, 2005). Ticari faturada malın cinsi, miktarı, toplam tutarı, birim fiyatı, alıcı ve satıcının adı ve adresi, teslim ve ödeme şekilleri gibi satışa ilişkin bilgiler yer almaktadır.

Ticari faturada yer alan bilgiler diğer belgeler için esas teşkil eder dolayısıyla konşimento, ihracat beyannamesi, sigorta poliçesi, gümrük beyannamesi, menşe şahadetnamesi ve dolaşım belgesi gibi belgeler ticari faturalar esas alınarak düzenlenmektedir.

#### **c) Navlun Faturası (Freight Invoice)**

Dış ticaret işlemlerinde nakliyecinin şirketin sözleşme şartları ve üzerinde anlaşmaya varılan şartlar dâhilinde navlun bedelini tahsil ettiğini gösteren belgedir, makbuz niteliğindedir.

#### **d) Konsolosluk Faturası (Consular Invoice)**

Dış ticarete konu olan malın menşeyini belirlemek için bazen ithalatçı ülkeler ticari faturaların ihracatçının ülkesinde bulunan kendi büyükelçiliklerinde ya da konsoloslukları tarafından onaylanmasını istemektedir ki bu tür faturalara konsolosluk faturası denilmektedir (Öztürk, 2012: 279). Konsolosluk faturası uygulamasıyla birlikte malın menşeyi ve ihracat ülkesi belirlendiği gibi ihracat edilen malın cari piyasa fiyatına olan uygunluğu da denetlenmiş olmaktadır ve bu sayede ihracatçı ülkenin dumping yapmasının önüne geçilmiş olmaktadır (Güven, 1994: 118 aktaran Öztürk, 2012: 279).

### **2.3.2. Çeki ve Paketleme Listesi (Certificate of Weight and Packing List)**

Çeki listesi; satıcı veya tarafsız bir kişi/kurum tarafından beyan edilen, ticari faturada belirtilen mala dair birim, paket ve çuval ağırlığının bilgilerini içeren, hangi taşıta ne kadar

mal yüklendiğini gösteren belgelere denir. Çeki listesinde kayıtlı ağırlıkların fatura ve konşimentodaki bilgilerle uyumlu olması gerekmektedir.

Ayrıca TIR ve vagonla yapılan taşıma işleminde otomatik tartı cihazlarından çıkan tartı fişleri çeki listesi yerine geçerken akreditifli işlemlerde bu tür fişlerin kabul edildiğinin akreditif metninde açıkça belirtilmesi gerekmektedir (Kutlovac, 2007).

Paketleme listesi sayılabilir mallarda kullanılan, koli, ambalaj adedi ile hangi kolinin içinde ne tür ve hangi miktarda mal bulunduğunu gösteren, gümrük kontrolünde önemli faydalar sağlayan dolayısıyla gümrük idaresi veya ithalatçı tarafından istenebilen, alıcının isteği üzerine satıcı tarafından düzenlenen belgelerdir (Kayalar, 1997: 41 aktaran Dizkırıncı, 2004).

### **2.3.3. Diğer Ticari Belgeler**

#### **a) İmalatçının Analiz Belgesi (Manufacturer's Analysis Certificate)**

Boya, çimento, asit gibi kimyasal maddelerin ve analiz gerektiren malların nem oranı, erime derecesi ve bu malların formüllerini oluşturan elementlerin ad ve oranlarını gösteren belgeye denir ve bu belge doğrudan imalatçı, ihracatçı veya sadece imalatçı tarafından düzenlenebileceği gibi ithalatçının isteği üzerine bağımsız ve tarafsız bir laboratuvar tarafından da düzenlenebilmekte olup ithalatçı bağımsız laboratuvar isteğini alım satım sözleşmesinde veya akreditif mektubunda mutlaka belirtmelidir (Kemer, 2005).

#### **b) Kontrol (Gözetim) Belgesi (Certificate of Inspection)**

Dış ticarete fiili ihracatı başlatacak malın kalitesinin, alım satım sözleşmesinde ismi yazılı olan malın kalitesiyle aynı olup olmadığının tespit edilmesi çok önemlidir ve buna istinaden kontrol belgesi ihracatçı veya ithalatçının isteği üzerine, fiili ihracattan önce uluslararası gözetim şirketlerince düzenlenir (Kemer, 2003: 260).

Uluslararası gözetim şirketleri dış ticarete konu olan malların istenilen özelliklere sahip olup olmadığını kontrol etmekte, tartı işlemlerini denetlemekte ve yaptığı denetim sonucu düzenlediği kontrol belgesiyle rapor etmektedir böylece kontrol belgesi bir tür ekspertiz ve analiz raporu niteliği göstermektedir (Öztürk, 2012: 276).

#### **c) Borsa Tescil Beyannamesi**

Tarım ürünlerinin kayıt altında tutulması, kaçakların ve vergi kayıplarının önlenmesi amacıyla tarım ürünlerinin ihracatında gümrük işlemleri gerçekleştirilirken ihracatçının gümrük idaresine sunduğu belgedir.

## **2.4. Resmi Belgeler**

Çalışmada resmi belgeler konusu gümrük beyannamesi, dolaşım belgeleri, menşe şahadetnamesi ve diğer belgeler başlıkları altında aşağıda görüldüğü üzere açıklanmaktadır.

### **2.4.1. Gümrük Beyannamesi**

Gümrük beyannamesi ihracatçıdan alınan Türkçe fatura ve paketleme listesi ile gümrükleme talimatına göre gümrük müşaviri tarafından hazırlanan ve malların gümrükten çıkışının yapılabilmesi için gümrüğe sunulan matbu dilekçedir (Melemen, 2008: 96). Kemer'e göre (2003) gümrük beyannamesi malın cinsi, ihracatçı, ithalatçı ve varsa komisyoncunun kimlik bilgileri, malın bedeli, döviz cinsi, yükleme ve boşaltma yeri, teslim şekli ve ödeme şekli hakkında tüm bilgileri içermektedir, toplam 8 nüshadan meydana gelmektedir ki ihracatta ilk 5 nüshası düzenlenir; bir nüshası gümrük idaresinde kalırken bir nüshası firmaya verilir, diğer nüshaları aracı olan bankaya, ihracatçı birliğine ve DİE'ne gönderilmektedir, kalanları ithalatta düzenlenmektedir. Melemen'e göre (2008: 96) gümrük beyannamesi ihracatın yapıldığını gösteren tek belge olup Türkçe faturadan sonra gelen en önemli resmi ihracat belgesidir.

### **2.4.2. Dolaşım Belgeleri (Movement Certificates)**

Dolaşım belgelerine örnek olarak aşağıda ATR, EUR.1 ve INF.2 belgeleri açıklanmaktadır.

#### **a) ATR Belgesi (Movement Certificate-ATR)**

AB ülkelerine yapılacak ihracatta kullanılan bir dolaşım belgesidir ve Türkiye ile AB arasında serbest dolaşımında bulunan eşyanın tercihli rejimden yararlanabilmesi için düzenlenmektedir ki ATR belgesi matbu halde olup ihracatçı firma tarafından doldurulmaktadır ve ihracatçı işletmenin bulunduğu yerdeki sanayi ve ticaret odasına onaylatılmaktadır (Canitez ve diğ., 2011). Çelik ve diğ.'ne göre (2011: 129) ATR belgesi; AB ülkeleri ile Türkiye arasında serbest dolaşımı sağlayan bir belge olduğundan malın menşe ülkesi önemli olmayıp malın serbest dolaşımında olması esastır.

#### **b) EUR.1 Belgesi**

EUR.1 belgesi ise Türkiye'den EFTA ülkelerine ve EFTA ülkelerinden Türkiye'ye yapılacak ihracatta sanayi ürünlerinin ithalatında gümrük indiriminden yararlanmak yani gümrük vergisi gibi vergilerden serbestiyet kazanmak amacıyla tıpkı ATR belgesinde olduğu gibi ihracatçı tarafından bağlı bulunan ticaret ve sanayi odasından alınıp doldurulan daha sonra çıkış gümrük idaresine onaylatılan ve malla birlikte ithalatçı ülkedeki varış gümrüğüne ulaştırılan

bir serbest dolaşım belgesidir (Kemer, 2005). Canıtez ve diğ.'ne göre (2011: 119-120); EFTA lkeleri kendilerine yönelik EUR.1 belgesinin düzenlenmesinde, ihracata konu olan malın tamamen Türk menşeli ürünlerden üretilmesini Şart koşmaktadı. Dolayısıyla ATR belgesinden farklı olarak EUR.1 belgesi malın menşeyini temsil eder.

### **c) INF.2 Belgesi**

Türkiye'de serbest dolaşımda bulunan girdilerin önce bir üçüncü ülkeye gönderilip orada işçiliğe tabi tutulmasıyla üretilen nihai rnlerin AB ülkelerine gönderilmesi sonucu bu ürünün bünyesinde yer alan ve serbest dolaşım hakkına sahip Türk girdisinin, gümrük vergisinden muaf tutulmasını sağlayan bir belgedir ve yukarıda anlatılan sürecin tersi de INF.2 belgesi ile mümkün olmaktadır (Kemer, 2005).

### **2.4.3. Menşe Şahadetnamesi (Certificate of Origin)**

İhraç edilen malların menşeyini yani üretim gerçekleştiği ülkeyi gösteren belge menşe Őahadetnamesidir. İthalatçının talebi üzerine düzenlenen, ihracatçı tarafından sanayi ve ticaret odasınınca onaylatılan, tavizli gümrük vergisi söz konusu olduğunda talep edilen bir belgedir. Kutlovac'a göre (2007: 45); menşe Şahadetnamesi, ihracatçı tarafından hazırlandıktan sonra ihracatçının bağlı bulunduğu ticaret odası tarafından veya ithalatın yapılacağı ülkenin elçilik veya konsolosluğunca onaylanabilmektedir.

retimi birden fazla ülkede gerçekleştirilen eşyanın hangi ülke menşeli sayılacağı; üretim önemli bir aşamasının veya ekonomik olarak gerekli görülen en son esaslı işçiliğin o ülkede yapılması gibi kriterlere göre karar verilmektedir (elik ve diğ., 2011).

Canıtez ve diğ.'ne göre (2011: 112) menşe kurallarının kullanılış amaçları; gümrük vergilerinin hesaplanabilmesi, dış ticaretin kontrolü amacıyla taviz, kota ve anti dumping gibi araçların uygulanabilmesi ayrıca dış ticaretle ilgili sağlıklı istatistik bilgilerin tutulabilmesi Şeklinde sıralanabilmektedir.

### **2.4.4. Diğer Resmi Belgeler**

#### **a) Kontrol Belgeleri I ve II**

Belli tarım ürünlerinin ihracatında, bu malların TSE tarafından belirlenmiş standartlara uygun olduğunu kanıtlayan belge Kontrol Belgesi I olarak adlandırılmaktadır ve aynı amaca uygun bazı tarım ürünlerinin ithalatında da Kontrol Belgesi II kullanılmaktadır (Tunahan, 2004 aktaran Dizkırıcı, 2004: 80).

### **b) Bitki Sağlık Sertifikası (Phytosanitary Certificate)**

Bitki sağlık sertifikası; bitki ve bitkisel ürün ihracatçısının satacağı ürünlerde hastalık, zararlı maddeler ve ilaç kalıntıları bulunmadığını, bu ürünlerin tüketime uygun olduğunu belgelemek üzere ihracatçı ülkenin resmi makamları tarafından gerekli denetimler yapıldıktan sonra ilgililere verilen belgedir ayrıca ihracatçının başvurusu üzerine Tarım İl Müdürlükleri tarafından ürünün bitki sağlığı açısından denetimi yapılmakta olup malları satın alan ülkenin isteği doğrultusunda yapılan laboratuvar analiz raporları da bitki sağlığı sertifikasına eklenmektedir (Öztürk, 2012).

### **c) Radyasyon Belgesi (Radiation Certificate)**

İhraç edilecek tarım ürünlerinin hiç radyasyon içermediğini veya kabul edilebilir orandan daha fazla radyasyon içermediğini ispatlayan, ihracatçı ülkenin bu konuda ölçüm yapmaya yetkili bir resmi kuruluşu tarafından düzenlenip ithalatçıya ulaştırılmak üzere ihracatçıya verilen bir belgedir ki ithalatçı firmanın talebi halinde ihracatçı firma bu belgeyi Türkiye’de Atom Enerjisi Kurumu’ndan temin ederler ([www.gumrukkontrolor.org.tr](http://www.gumrukkontrolor.org.tr)).

### **d) Boykot/Kara Liste Sertifikası (Boycott/Black List Certificate)**

Savaş halinde bulunan veya diplomatik ilişkilerini durduran ülkeler karşılıklı olarak ticari münasebetlerine de son verdikleri için genellikle boykot uygulamasına gitmektedirler. Boykot bir ülkenin başka bir ülkeyi cezalandırmak veya daha önce yapmış olduğu bir haksızlığı gidermek amacıyla o ülke ile ticari ilişkilerde bulunmayı kabul etmemesine denir. Boykot sertifikası dış ticaret yapan tarafların boykot kapsamında bulunmadığını, ihracatçının boykot kapsamındaki ülke ile bir ticari bağının bulunmadığını, malların taşınması sırasında boykot kapsamı içerisinde yer alan ülkeden geçmediğini ve malın boykot edilen ülke menşeli olmadığını göstermektedir (Öztürk, 2012).

### **e) Veteriner Sertifikası (Veterinary Certificate)**

Veteriner sertifikası; ihraç ve ithal edilecek hayvan ve hayvansal menşeli maddelerin sağlıklı olduğuna, menşelerinde salgın veya bulaşıcı hastalık bulunmadığına dair resmi merciler tarafından düzenlenen bir belgedir.

### **f) A.T.A Karneleri (A.T.A Carnet)**

Bir ülkeden ithalat yapılırken, ithal edilen malların gümrük vergisine konu olmadan geçici olarak ithalini ve belirli bir süre içerisinde tekrar yurtdışına çıkarılmadığı takdirde ödenmesi

gereken gümrük vergisi ve diğer vergilerin ödenmesini sağlayan uluslararası nitelikli bir belgedir (Tunahan, 2004 aktaran Dizkırıcı, 2004: 81).

### **g) Helal ve Koşer Belgeleri (Halal Certificate/Kosher Certificate)**

Helal Belgesi; yiyeceklerin İslam dinine göre tüketilmesinde sakınca olmadığı gösteren belgeler olup il müftülüklerince verilmektedir. Koşer Belgesi ise dış ticarete sıklıkla kullanılan bir belge olup yiyeceklerin Musevilik dininin esaslarına uygun olduğunu ifade eden, Türkiye’de Hahambaşılık tarafından düzenlenen bir belgedir.

## **2.5. Finansman Belgeleri**

Finansman belgeleri dış ticaret işlemlerinde kilit rol oynayan bankaların kredi verme ve krediye aracılık etme durumlarında kullandıkları belgelerdir. Finansman belgelerine örnek olarak poliçe, bono ve antrepo makbuzu aşağıda açıklanmaktadır:

### **a) Poliçe (Bill of Exchange/Draft)**

Dış ticarete finansman belgesi olarak kullanılan poliçe; hamiline para ödenmesini gerektiren değerli bir kâğıt olup belli bir sürenin sonunda belli miktarda parayı kendi adına ya da bir başkasının emrine ödenmesi için alacaklının borçlusuna yazdığı bildiriye ifade etmektedir (Öztürk, 2012: 288). Alacaklı tarafından borçlu üzerine çekilen bir ödeme emri olan poliçede üç taraf bulunmaktadır ki uygulamada aşağıda ifade edilen lehtar ve keşideci genellikle aynı kişiler olmaktadır (Finansbank, 1997):

a) Keşideci (Drawer): Poliçeyi düzenleyen taraftır.

b) Lehtar (Beneficiary): Poliçenin üzerinde yazan meblağın ödeneceği taraftır.

c) Muhatap (Drawee): Üzerine poliçe düzenlenen borçlu taraftır.

İki aşamalı olarak meydana getirilen poliçe satıcı tarafından düzenlenir, alıcı tarafından kabul edilir ve bankalar tarafından gerçekleştirilen bu işlemle her iki tarafın da istekleri gerçekleştirilmiş olmaktadır (Finansbank, 1997 aktaran Dizkırıcı, 2004: 87). Poliçe;

yazılı ve koşulsuz bir ödeme emri olduğundan ciro ile el değiştirebilmektedir ayrıca borçlusu tarafından kabul edilmezse yasal takibi yapılmaktadır (Öztürk, 2012: 288).

### **2.5.2. Bono (Promissory Note)**

Bono; borçlunun alacaklısına hitaben düzenlediği ödeme vaadini içeren bir kambiyo senedir. Taraflardan birincisi borcunu ödeyeceğini vaat eden keşideci, ikincisi lehine senet



düzenlenen alacaklıdır ki bono daima emre yazılı olarak düzenlenir ve vadesinde hamili tarafından ödenmek üzere bankalar aracılığı ile borçlusuna ödeme için ibraz edilir (Tunahan, 2004). Dış ticarete nadiren kullanılmakta olan bir belgedir.

Bono bir borç vaadi taşıması niteliğinden dolayı poliçeden ayrılmaktadır, bononun poliçeden diğer bir farkı ise sadece satıcı tarafından değil borçlu tarafından da imzalanabilmesi olup bonoda en az iki kişi söz konusu iken poliçede üç kişi mevcuttur (Öztürk, 2012).

### **2.5.3 Antrepo Makbuzu (Warehouse Receipt)**

Antrepo makbuzu; dış ticarete konu olan malların saklanmak üzere antrepoya alındığını gösteren alındı belgesi olmakla birlikte nama veya emre düzenlenmektedir. Bu belgenin üzerinde malın miktarı, cinsi, teslim alındığı tarih ve teslim alınan malların hacizli olup olmadığı, tahsil edilecek ücretler, masraflar, antreponun bulunduğu bölge gibi konular belirtilmektedir ayrıca bu belge henüz gemide yeri belirlenmemiş veya gemi temin edilmemiş mallar için düzenlenmektedir ve kıymetli evrak niteliğinde olmadığından ciro edilememektedir (Kemer, 2005).

### **3. BÖLÜM DIŞ TİCARETTE TESLİM, TAŞIMA VE ÖDEME ŞEKİLLERİ**

Günümüz dünyasında ülkeler birbirleriyle sosyal, ekonomik, politik ve kültürel ilişkiler içinde olup, değişik ölçülerde karşılıklı bağımlılık içindedirler. Uluslararası ekonomik ilişkilerin en eski ve en büyük kısmını da ülkelerin birbirinden mal ve hizmet alım satımı yani dış ticaret oluşturmaktadır. Teknolojinin, ulaştırma ile haberleşme olanaklarının gelişmesi ve gümrük tarifelerinin çok yanlı biçimde indirilmesi ile birlikte, uluslararası mal akımları özellikle son yüzyılda hızlı biçimde gelişmiştir. Dış ticarete taraflar; imkân, güvence, maliyet ve mevzuat yönlerinden durumlarına en uygun ödeme şeklini seçip aralarında mutabakata vardıldıktan sonra bu ödeme şeklinin gereklerine uygun olarak yükümlülüklerini yerine getirmektedirler. Dış ticarete ülkelerin kültürel, ekonomik ve sosyal şartlarından dolayı bir takım uygulama farklılıkları meydana gelmektedir ki karmaşa olmaması veya anlaşmazlıkların çözülebilmesi amacıyla işlemlerin küresel boyutta standart kurallar doğrultusunda uygulanması için teslim, taşıma ve ödeme şekilleri düzenlenmiştir.

#### **3.1. Dış Ticarete Teslim Şekilleri**

Dış ticaret işlemleri bünyesinde var olan birçok riske rağmen bir önceki yüzyılın ilk çeyreğine kadar ülkeler arasındaki ticaret ile ilgili standart ve yazılı kuralların olmaması ilgili dönemde ticaretin yazılı olmayan gelenekler ve alışkanlıklar ile yürütülmesine neden olmuştur. Dış ticaretin farklı kültürler arasında yapılmasından kaynaklanan kültür, dil ve anlayıştaki çeşitliliğe bağlı ortaya çıkan sorunlar karşısında farklı yorumların yapılması, uzun yıllar karışıklıklara yol açmıştır. Dolayısıyla oluşabilecek her türlü yorum ve uygulama sorununun ortadan kaldırılabilmesi ve standardizasyon için hükümetlerden bağımsız uluslararası bir kurula ihtiyaç duyulmuştur.

Taraflar arasında sözleşme yapılırken bazı yükümlülüklerle ilgili her durum önceden hükme bağlanamadığından ihtiyaç doğrultusunda 1919'da ICC'nin temelleri atılmış ve ICC tarafından belirlenen uluslararası ticaret terimleri (INCOTERMS) sayesinde geçmişten bugüne güncellenmek suretiyle dış ticarete kullanılan bir dizi standart teslim şekli oluşturulmuştur. Söz konusu teslim şekilleri tarafların yükümlülüklerini açıkça belirtmekte ve malların teslim şekli, masrafların paylaşımı, hasarın geçişi, belge düzeni gibi konuları kapsamaktadır. Bağrıaçık'a göre (2003) INCOTERMS mal satışlarından doğan hukuki sorunların önlenmesine yardımcı olmakta ancak satış sözleşmesinde açıkça belirtilmedikleri sürece otomatik olarak uygulanmamaktadır.

İlk kez 1936'da düzenlenen ve INCOTERMS 1936 adıyla anılan uluslararası ticari terimler sırasıyla 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 yıllarında güncellenmiş ve en son 2010'da INCOTERMS 2010 revizyonu yayınlanmıştır (Çelik ve diğ., 2011: 138).

Teslim şekilleri; malların bir yerden başka bir yere taşınmasında tarafların sorumluluklarının tespiti, hangi hallerde ihracatçının sorumluluğunu yerine getirmiş olarak değerlendirileceği, ihracatçının sorumluluğunu yerine getirmediği takdirde risklerin taraflar arasında nasıl paylaşılacağı, taşıma sırasında mallara gelebilecek kayıp ve zarar riskinin hangi tarafa ait olacağı, hukuki açıdan ithalatçıya teslimin ne şekilde gerçekleştirileceği, malların sigorta primi ve nakliye bedellerinin kim tarafından ödeneceği, malın yurt dışına çıkarılması yani ihracat aşamasında ilgili formalitelerin kim tarafından yerine getirileceği, uluslararası navlunu hangi tarafın ödeyeceği, varış yerinde malların boşaltılmasının kime ait olacağı ve ithalatla ilgili formaliteyi hangi tarafın yerine getireceği, varış yerinde KDV, gümrük vergisi ve diğer vergileri hangi tarafın karşılayacağı gibi soruların yanıtının bulunması amacıyla meydana getirilmiştir.(Dizkırıcı,2004). Bu soruların cevabını veren en güncel terimler metni INCOTERMS 2010'da var olan dört ana teslim grubu aşağıda açıklanmaktadır:

### **3.1.1. E Grubu Teslim Şekli**

E-grubunda bulunan tek teslim şekli “Ticari İşletmelerde Teslim” olarak ifade edilen “Ex-Works (EXW)” teslimidir. Ex-Works; satıcının malları işyerinde alıcının emrine hazır tutmakla teslim yükümlülüğünü yerine getirmesi anlamındadır ve bu teslim şekli diğer teslim yöntemleri ile karşılaştırıldığında ihracatçıya en az risk yükleyen yöntemdir. Canitez ve diğ.’ne göre (2011); EXW teslim şeklinde sözleşmede belirtilen satış bedeline yalnızca ambalajlanmış mal bedeli dâhil olup teslim tarihinden itibaren her türlü gümrükleme, nakliye, sevk, yükleme, boşaltma ve sigorta masrafları alıcı tarafından ödenmektedir.

### **3.1.2. F Grubu Teslim Şekli**

“Yükleme Sözleşmeleri” olarak anılan F grubu teslim şekillerinde ihracatçıdan dış ticarete konu olan malları ithalatçının belirlediği taşıma şirketinin aracına teslim etmesi ya da yüklemesi istenmektedir. İhracatçının sorumluluğu taşımacıya malın teslimi ile birlikte sona erer ve malın teslim yeri ihracatçının ülkesidir (Koban, 2002: 36). Bu teslim şekli kendi içerisinde üç farklı şekilde gerçekleşmektedir:

#### **a) Belirlenen Yerde Taşımacıya Teslim (Free Carrier-FCA)**

Belirlenen yerde taşımacıya teslim şekli; malların gümrük çıkış işlemleri tamamlanmış olarak alıcı tarafından belirlenen taşıyıcıya onun tarafından belirtilen yerde teslim edilmesiyle

birlikte satıcının mal teslim yükümlülüğünün yerine getirilmiş olması anlamına gelmektedir (Finansbank, 1997). Satıcı, masrafları kendine ait olmak üzere, malların teslim edildiğine dair teslim kanıtını alıcıya vermekte alıcı ise belirlenen tarihte ve yerde malları teslim almaktadır. Teslim anına kadar bütün masraf ve riskler satıcının yükümlülüğünde iken bu aşamadan sonraki riskler ve sorumluluk ithalatçıya aittir. Öztürk'e göre (2012); alıcı ithalatla ilgili belge veya izinleri alarak gümrük vergisi ve masraflarını ödemekle sorumlu bulunurken taşıma acentesiyle anlaşma yapılarak navlun ücreti ve ihracat ülkesi yetkilerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masraflarının dışındaki diğer zorunlu muayene masraflarını da ödemektedir.

#### **b) Gemi Yanında Teslim (Free Alongside Ship-FAS)**

Bu teslim şeklinde satıcı malı belirlenen yükleme limanında geminin yan tarafına getirmesiyle teslim yükümlülüğünü yerine getirmektedir. Deniz ve su yolu taşımacılığında kullanılmakta olan FAS teslim şeklinde satıcının yükümlülükleri malların ambalajlanması, gümrük çıkış işlemlerinin yapılması, geminin yan tarafında alıcının tasarrufuna sunulması ve teslimatla ilgili belgelerin hazırlanmasından ibaret iken alıcının yükümlülüğü ise malın geminin yan tarafında teslim alınması, taşıma ve sigorta masraflarının karşılanması ile gümrük giriş işlemlerinin halledilmesi olarak gösterilmektedir (Kayıhan ve Eski, 2010).

#### **c) Gemi Bordasında Teslim (Free on Board-FOB)**

Uluslararası ticarete en çok kullanılan teslim şekillerinden biri olan FOB teslim şeklinde ihracatçı, sözleşmede belirtilen tarihte alıcı tarafından belirtilen limanda geminin güvertesine malın teslim edilmesini sağlayarak teslim yükümlülüğünü yerine getirmekte ve o andan itibaren oluşacak masraf ve riskler ithalatçıya ait olmaktadır ki mallar geminin korkuluğunu geçtiği andan itibaren satıcının malların gemiye yerleştirilmesinden dolayı herhangi bir sorumluluğu bulunmamaktadır (Yıldız, 2007). FOB kuralı satıcının malları gemiye yüklemeden önce bir terminalde taşıyıcıya teslim ettiği haller için uygun olmayabilir örneğin mallar konteynerde olduğu zaman bu şekilde teslim edilmeleri olağandır ve bu durumlarda FCA teslim şekli uygulanmalıdır (Tunahan, 2013: 10).

Satıcı malları belirtilen şekilde alıcıya temin etmek, malın gemiye yüklendiğini alıcıya bildirmek, riskler ve giderler kendisine ait olmak üzere gerekli olan ihracat belgelerini sağlamak, malın gemiye yüklenmesine kadar tüm masraflara ekspertiz, ambalajlama vergi ve resimleri de dahil olmak üzere ölçme masraflarına katılmak gibi yükümlülükleri mevcut iken alıcı ise, mal gemiye yüklendikten sonra tüm masraf ve risklere katılmak ve geminin varış zamanını satıcıya bildirmek zorundadır (Karafakıoğlu, 1997 aktaran Yıldız, 2007: 22).

### 3.1.3. C Grubu Teslim Şekli

C grubu teslim şekillerinde ihracatçı F grubundaki yükümlülüklerine ilaveten malın nakliye ve gerekirse sigorta bedelini de ödemektedir. Malın yüklenmesinden sonra ortaya çıkabilecek risklerden dolayı ihracatçının hiçbir sorumluluğu bulunmayıp masrafların ithalatçıya geçiş anı ile risklerin geçiş anı farklıdır. C grubunda yer alan CFR, CIF, CPT ve CIP teslim şekilleri aşağıda sırasıyla ifade edilmektedir:

#### a) Mal Bedeli ve Navlun (Cost and Freight-CFR)

“Deniz ve İçsu Taşımacılarına Özgü Kurallar” içinde yer alan CFR teslim şekli; ihracatçı firmanın malların ihracat ülkesindeki gümrükleme işlemleri ile gemi güvertesine tesliminden sonra navlun bedelini de ödediği teslim şeklidir. (Yılmaz ve Özken, 2013: 156). Mallar gemide bulunduğu andan itibaren tüm riskler alıcıya geçmektedir (Tunahan, 2013: 10).

#### b) Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun (Cost, Insurance and Freight-CIF)

Dış ticarete yaygın olarak kullanılan teslim şekillerinden biri olan CIF’de satıcı CFR teslim şeklindeki yükümlülükler aynen sahip olmakla birlikte malların taşınması sırasında ortaya çıkabilecek kayıp, hasar ve rizikolara karşı deniz sigortası da temin etmek durumundadır (Koban ve Keser, 2007).

Tunahan’a göre (2013) sigorta teriminin dâhil olduğu bu teslim şekillerinde;

- İhracatçı masraflar kendisine ait olmak üzere bir sigorta poliçesi temin etmeli ve poliçenin bir nüshasını ya da bunu kanıtlayan başka bir dokümanı alıcıya iletmelidir.
- Teamüllere göre sigorta kapsamı yangın, çalınma ve hasar gibi durumlarda en dar kapsamda yapılmalıdır.
- Sigorta bedeli satış sözleşmesi, fatura veya gümrük beyannamesinde belirtilen mal bedelinin % 10 fazlası olmalıdır.

#### c) Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim (Carriage Paid To - CPT)

Getirdiği yükümlülükler anlamında CFR teslim şekli ile aynı olup sadece su veya deniz taşımacılığında değil tüm taşıma türlerinde kullanılır. Dolayısıyla CPT teslim şekli taşıma türü ne olursa olsun, birden çok taşıma türü olsa da kullanılabilen, taşıma ücreti ödenmiş olarak teslim şeklini ifade etmektedir (Yılmaz ve Özken, 2013).

Arzova’ya göre (2007); CPT teslim şeklinde önce satıcının sonra alıcının sorumlulukları aşağıdaki sıraya göre gösterilmektedir:

- Malları ve faturayı veya eşdeğer elektronik mesajı hazır etmek
- Masraf ve riskler kendine ait olmak üzere malların ihracı için gerekli belgeleri temin etmek
- Masraflar kendisine ait olmak üzere taşıma sözleşmesini hazırlamak
- Malların taşıyıcıya teslim anına kadar olan kayıp, hasar ve riskleri üstlenmek
- Navlun, taşıma ücretleri ve malların yüklenmesine kadar olan bütün masrafları üstlenmek
- Alıcıya malların teslim edildiğini bildirmek
- Alıcının talebi üzerine transit geçişle ilgili belgeleri sağlamak ve sigorta işlemleri konusunda gerekli belgeleri sağlamak

Alıcının sorumlulukları aşağıda sıralanmaktadır:

- Mal bedelini satış sözleşmesinde öngörüldüğü şekilde ödemek
- Risk ve masrafı kendisine ait olmak üzere ithalat belgelerini temin etmek
- Teslim işlemlerini takiben malların kabul ve varış yerinde teslim almak
- Malların taşıyıcıya tesliminden itibaren kayıp ve hasarların riskini üstlenmek
- Taşıma belgesini kabul etmek, teslimin yapıldığına dair kanıt ya da eşdeğer elektronik mesajı sağlamak.

#### **d) Taşıma Ücreti ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim (Carriage and Insurance Paid To-CIP)**

Bu teslim şeklinin CIF'ten tek farkı çoklu taşımacılıkta kullanılması olup satıcı malları gümrük işlemleri tamamlanmış olarak taşıyıcıya yükletir, navlun ve sigorta masraflarını karşılar. Tunahan'a göre (2013) eğer varış yerine malların ulaştırılması sırasında birden fazla taşımacı kullanılıyorsa malların ilk taşıyıcıya teslimiyle hasar riski alıcıya geçmiş olmaktadır.

#### **3.1.4. D Grubu Teslim Şekli**

DAT, DAP ve DDP olarak incelenen bu grup ihracatçılar açısından en fazla risk içeren yöntemleri barındırdığından en az tercih edilen teslim şekilleri D grubunda yer alır (Canitez ve diğ., 2011).

### **a) Terminalde Teslim (Delivered at Terminal - DAT)**

Her türlü taşımacılıkta kullanılabilen DAT teslim şeklinde ihracatçı malların hazırlanması, ihracat gümrük işlemlerinin yapılması, ithalatçı ülkedeki varış yerine kadar taşınması, taşıma aracından boşaltmış olarak eşyayı ithalatçının tasarrufuna bırakmakla yükümlüdür ki söz konusu noktaya kadar tüm sorumluluk ihracatçıya aittir (Çelik ve diğ., 2011).

DAT teslim şeklinde ihracatçının ithalat ülkesinde herhangi bir gümrükleme sorumluluğu yoktur yani ithalat ülkesindeki herhangi bir yerde malları teslim etmesi gümrükleme işlemlerini yapacağı anlamına gelmemektedir (Yılmaz ve Özken, 2013: 125-128).

### **b) Belirlenen Noktada Teslim (Delivered at Place - DAP)**

DAP teslim şekli dış ticarete konu olan malların alıcı ve satıcı tarafından belirlenmiş olan boşaltma yerinde (bir liman iskelesi, gümrük noktası, havalimanı) boşaltma için hazır durumda nakliye aracının üzerinde alıcı emrine bırakılması olarak ifade edilmekte olup DAT teslim şeklinde olduğu gibi gümrükte doğan vergi, resim ve harçlar alıcıya aittir (Öztürk, 2012).

Yılmaz ve Özken'e göre (2013: 118) tarafların ithalat ülkesindeki belirlenen varma yerini ve ilgili noktayı net bir şekilde belirtmeleri şiddetle tavsiye edilmektedir çünkü bu belirtilen noktaya kadar olan masraflar ihracatçı firma tarafından üstlenilmektedir.

### **c) Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim (Delivered Duty Paid - DDP)**

Tüm taşıma türlerini kapsayan teslim şekilleri içerisinde yer alan "Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak" kullanılan DDP teslim şeklinde ihracatçının sorumluluğu, malların ithal ülkesinde önceden belirlenen yerde emre hazır tutulması ile sona ermekte olup ihracatçı malların sözü edilen noktaya kadar taşınması, ithal gümrüğünden geçirilmesi için vergi, resim, harçlarla birlikte riziko ve giderlerin ödenmesinden sorumlu bulunmaktadır (Canitez ve diğ., 2011). DDP teslim şekli; ithalatçı için minimum, ihracatçı için maksimum sorumluluğu ifade etmektedir.

Aşağıdaki tabloda **INCOTERMS 2010**'a göre teslim şekilleri kısaca özetlenmektedir:

**Tablo 10**  
**INCOTERMS 2010'a Göre Teslim Şekilleri**

Terim	İngilizce	Türkçe
<b>EXW</b>	Ex Works	Satıcının İşyerinde Teslim (...Olarak Belirtilen Yerde)
<b>FCA</b>	Free Carrier	Taşımacıya Masrafsız Teslim (...Olarak Belirtilen Yerde)
<b>FAS</b>	Free Alongside Ship	Gemi Yanında Masrafsız Teslim (...Olarak Belirtilen Yükleme Limanında)
<b>FOB</b>	Free On Board	Gemide Masrafsız Teslim (...Olarak Belirtilen Yükleme Limanında)
<b>CFR</b>	Cost and Freight	Belirtilen Varış Limanına Kadar Masraflar ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim (Varış Limanı... Olarak Belirtilmek Suretiyle)
<b>CIF</b>	Cost, Insurance and Freight	Belirtilen Varış Limanına Kadar Masraflar, Sigorta Primi ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim (Varış Limanı... Olarak Belirtilmek Suretiyle)
<b>CPT</b>	Carriage Paid To	Belirtilen Varış Yerine Kadar Taşıma Ödenmiş Olarak Teslim (Varış Yeri... Olarak Belirtilmek Suretiyle)
<b>CIP</b>	Carriage and Insurance Paid to	Belirtilen Varış Yerine Kadar Sigorta Primi ve Taşıma Ödenmiş Olarak Teslim (Varış Yeri... Olarak Belirtilmek Suretiyle)
<b>DAT</b>	Delivered At Terminal	Belirlenen Varış Yerinde Terminalde Teslim (Varış Limanı veya yeri... Olarak Belirtilmek Suretiyle)
<b>DAP</b>	Delivered At Place	Belirlenen Varış Yerinde Teslim (Varış Yeri... Olarak Belirtilmek Suretiyle)
<b>DDP</b>	Delivered Duty Paid	Belirtilen Varış Yerine Gümrük Vergisi Ödenmiş Olarak Teslim (Varış Yeri... Olarak Belirtilmek Suretiyle)

**Kaynak:** Tunahan (2013)



### **3.2. Dış Ticarete Taşıma Şekilleri (Mode of Transportation)**

Dış ticarete teslim işlemleri kadar taşıma kısmı da önemli bir yer tutmakta olup taşınmak istenen malların karşı tarafa istenilen zaman ve yerde herhangi bir zarara uğramadan ulaştırılması taşıma işleminin temel amacını oluşturmaktadır.

Canitez ve diğ.'ne göre (2011) sözü edilen taşıma fonksiyonunun son derece karmaşık bir çerçeveye içerisinde faaliyette bulunmasından ötürü uluslararası taşımayla ilgili tüm kurallara titizlikle uyulmasının ilgili taraflar açısından son derece faydalı olması beklenmekte olup sözü edilen kurallar uluslararası taşımacılığın seyriyle ilgili olabileceği gibi, taşıma şirketiyle ilgili idari kurallardan da oluşabilmektedir.

Dış ticarete yaygın olarak kullanılan taşıma şekilleri; Havayolu, Denizyolu, Karayolu, Demiryolu, Nehir ve Kanal Taşımacılığı, Çok Yöntemli Taşımacılık ve Sabit Tesisatla Yapılan Taşımacılık başlıklarını içermektedir ki yukarıda adı geçen yöntemlerden iki veya daha fazlasının birlikte gerçekleştirildiği yöntem Çok Yöntemli Taşımacılık olup Sabit Tesisatla Yapılan Taşımacılık ise boru hatlarıyla yapılan petrol ve doğalgaz sevkiyatı benzeri taşımacılığı ifade eder (Canitez ve diğ., 2011).

### **3.3. Dış Ticarete Ödeme Şekilleri**

Dış ticarete kullanılan en yaygın ödeme yöntemleri; Peşin Ödeme, Mal Mukabili Ödeme, Vesaik Mukabili Ödeme, Kabul Kredili Ödeme ve Akreditifli Ödeme şeklinde sıralanmaktadır. Sözü edilen ödeme şekillerinin tespitinde; uluslararası ticaretin taşıdığı riskler, ihracatçı ve ithalatçının finansman yapıları, taraflar arasındaki karşılıklı güven ve ticarete konu olan malın arz ve talep esnekliği gibi faktörler önemli rol oynamaktadır (Kaymakçı ve diğ., 2007). İhracatçı sözleşme şartlarına uygun olarak dış ticarete konu olan malı göndermekle mükellef iken ithalatçı da borcunu belirlenen şartlara göre ödemekle yükümlüdür.

Taraflar kendileri açısından en uygun olan ödeme yöntemini seçip aralarında mutabakata vardıldıktan sonra sözleşme gereği belirlenen ödeme yöntemlerinin gereklerine uygun olarak sorumluluklarını yerine getirirler ki aralarında herhangi bir anlaşmazlığın yaşanmaması için uluslararası alanda kabul görmüş ödeme yöntemlerinin kullanılması ve sözleşmede mal bedelinin nasıl ödeneceğinin açık bir şekilde belirtilmesi gereklidir (Öztürk, 2012).

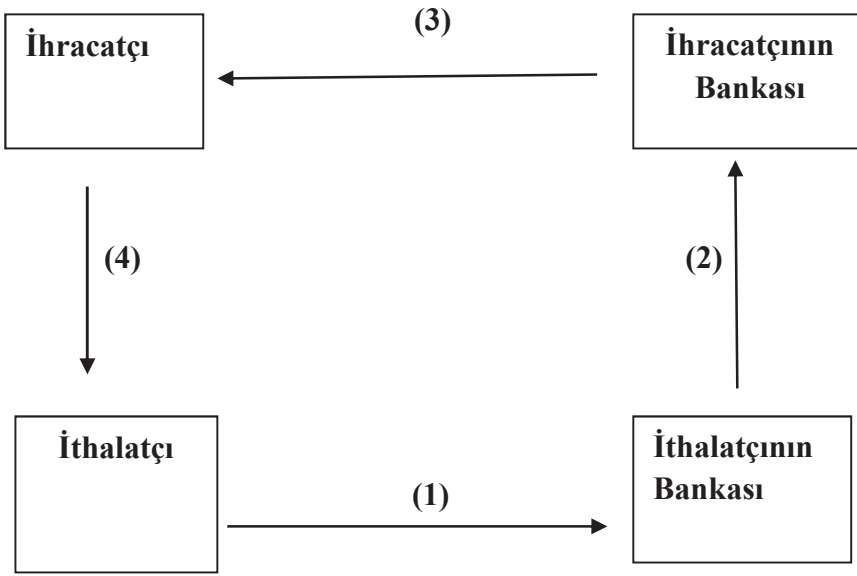
#### **3.3.1. Peşin Ödeme (Prepayment/Cash In Advance)**

Peşin ödeme, ihracatçının fiili ihracatı gerçekleştirilmeden önce ithalatçıdan ihraç edeceği malın bedelini avans olarak peşin tahsil ettiği bir ödeme şeklidir (Arzova, 2007: 248). Peşin

ödeme yönteminde ihracatçı açısından herhangi bir risk bulunmamasına karşın söz konusu ödeme şekli ithalatçı açısından son derece riskli bir yöntemdir ki malın teslimi gerçekleştirilmeden ödemenin gerçekleşmesi ithalatçının ihracatçıya açtığı bir tür kredi şeklinde yorumlanır.

Yukarıda sözü edilen risklere örnek olarak; ticarete konu olan malın hiç gönderilmemesi ya da vaktinde gönderilmemesi veya sözleşme şartlarına uygun olmayan malların gönderilmesi ifade edilebilir. Öztürk'e göre (2012) peşin ödemenin yapılması söz konusu malda piyasada kıtlık bulunması ya da ithalatçının o malı her türlü koşul altında satın almak zorunda olmasından kaynaklanmaktadır.

Boztürk'e göre (2007) peşin ödemenin işleyişi aşağıdaki şekilde gösterilebilir:



**Şekil 3:** Peşin

Ödeme Yönteminin İşleyişi

**Kaynak:**Boztürk (2007: 27).

- 1) İthal edilecek olan malın bedeli alıcı tarafından ülkesindeki bankaya yatırılır.
- 2) İthalatçının bankası ihracatçının ülkesindeki muhabetine talimat vererek mal bedelinin ihracatçıya ödenmesini talep eder.
- 3) Muhabir banka kendisine gönderilen ödeme talimatı çerçevesinde mal bedelini satıcıya öder.
- 4) Mal bedelini peşin olarak tahsil etmiş olan satıcının yükümlülüğü ise; malları istenilen şartlara uygun olarak yüklemek ve vesai alıcısına göndermektir.

Peşin ödeme yaparken en çok kullanılan yöntemler ise Efektif, Havale, Kredi Kartı, Çek, Prefinansman, Kırmızı Şartlı (Red Clause) Akreditif ile ödeme şeklindedir. Bu yöntemler aşağıda sırasıyla açıklanmaktadır.

#### **a) Efektif**

Dış ticarete konu olan mal veya hizmetin bedelinin nakden ödenmesidir ki söz konusu efektif; ithalatçı, ihracatçı ya da ithalatçının bir yetkilisi tarafından yurt içine beraberinde getirilebilir. Efektif kullanarak peşin ödeme yapıldığında ilgili kişinin gümrükte Döviz Beyan Tutanağı düzenletmesi, 15 gün içinde konsolosluktan alınan özel vekâletname (yetki belgesi) ve pasaportla beraber ihracatçının bankasına giderek ilgili döviz bozdurması gerekmektedir (Tunahan, 2004 aktaran Dizkırıncı, 2004: 36).

#### **b) Havale ile Ödeme**

Bu ödeme şeklinde ithalatçının bankası ithalatçının talimatıyla ilgili malın bedelini ihracatçının kendi ülkesindeki banka hesabına aktarır ve sonrasında ihracatçı da söz konusu malı ithalatçıya gönderir (Ataman ve Sümer, 1996).

#### **c) Kredi Kartı İle Ödeme**

Bankalar aracılığı ile küçük meblağlı alacaklar için yapılan bu işlem, on-line bilgisayar ağı ile yürütülmektedir (Tunahan, 2004 aktaran Dizkırıncı, 2004).

#### **d) Çek ile Ödeme**

Yurt içi ticarete olduğu gibi yurt dışıyla yapılan ticarete de çek kullanılmaktadır ve kredi kartında olduğu gibi genellikle küçük meblağ içeren mal alımlarında tercih edilmektedir. Çek ile ödeme bankalar aracılığı ile gerçekleştirilmekte olup teknolojik bir özellik gerektirmeyen ödeme şeklidir.

#### **e) Prefinansman**

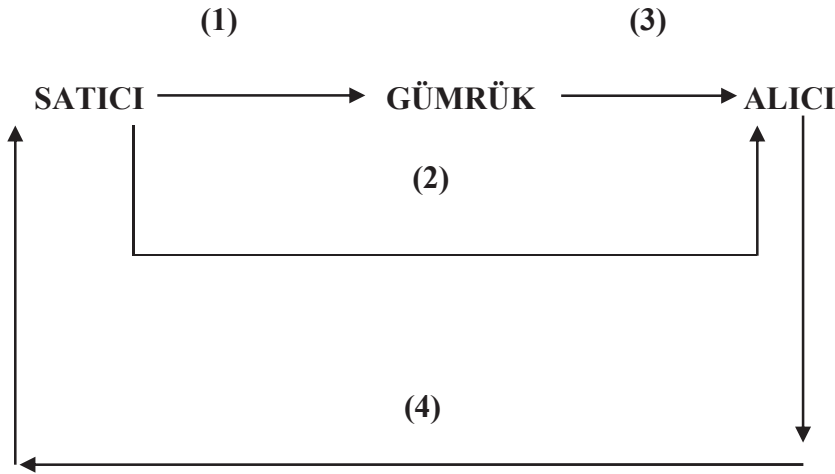
Prefinansman, ithalatçının ihracatçıyı, ihracat öncesi finanse etmesi anlamına gelmekte olup prefinansman sisteminde, ihracatçının bankası, ihracatın gerçekleştirilmemesi halinde müşterisine gelen prefinansmanı, uluslararası uygulanan peşin faizi üzerinden hesaplanan gecikme cezası ile birlikte ithalatçıya ödemek zorundadır. (Akin, 1999). Dolayısıyla ithalatçının peşin ödemedeki riskini azaltan bir yöntemdir.

## f) Kırmızı Şarlı (Red Clause) Akreditif

Dış ticarete konu olan malın satın alınması ve yükleme masraflarının karşılanması amacıyla ithalatçı tarafından ihracatçı lehine, aracı bankanın avans mahiyetinde peşin ödeme yapması yetkisini veren bir ödeme şeklidir (Dizkırıncı, 2004: 37). Bu konu akreditif bölümünde daha detaylı bir şekilde açıklanacaktır.

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

Mal mukabili ödeme şekli, ihracatçının mal bedeline ilişkin hiçbir tahsilât yapmadan malları ithalatçıya göndermesi ve ithalatçının da mallar ülkesine geldikten sonra gümrükleme işlemlerinin ardından belirlenen vade tarihi doğrultusunda mal bedelini ihracatçı emrine banka transferi ile göndermesi temeline dayalı bir ödeme yöntemidir. (Dölek, 2000: 36 aktaran Öztürk, 2012: 294). Anlaşılabacağı üzere; ihracatçının ithalatçıya malların bedelini tahsil etmeden göndermesi işlemine mal mukabili ödeme yöntemi denir. Mal mukabili ödeme yönteminin işleyişi aşağıdaki şekilde gösterilmektedir:



**Şekil 4:** Mal Mukabili Ödeme Yönteminin İşleyişi

**Kaynak:** Arzova (2007: 240).

- 1) Satıcı alıcı ile yaptığı anlaşma doğrultusunda, satacağı malı alıcının adına gönderir.
- 2) Satıcı malı yüklerken hazırlanan sevk evraklarını da direk olarak alıcıya gönderir.
- 3) Alıcı kendisine gelen sevk evrakları ile malı gümrükten çeker.
- 4) Alıcı, satıcı ile anlaştıkları vadede malın bedelini satıcıya öder.

Mal mukabili ödeme yöntemi taşıdığı risk açısından peşin ödemenin tam tersi bir yöntemdir. Bu yöntemde ihracatçı ithalatçıya yönelik kredi açmış sayılır zira mal mukabili ödeme yönteminde bütün risk ihracatçının üzerinde bulunmaktadır. Mal karşılığı ödeme yöntemi

ithalatçıya malın bedelini o malın mülkiyetine sahip olduktan sonra dilediği zamanda ya da kendi ülkesinin mevzuatının tanıdığı vadenin son gününe kadar ödeme imkânı vermesinin yanında ilgili malı kendi ülkesinde satışa sunduktan sonra bir kerede ya da kısım kısım ödeme yapılabilmesi seçeneklerini sunmaktadır (Öztürk, 2012).

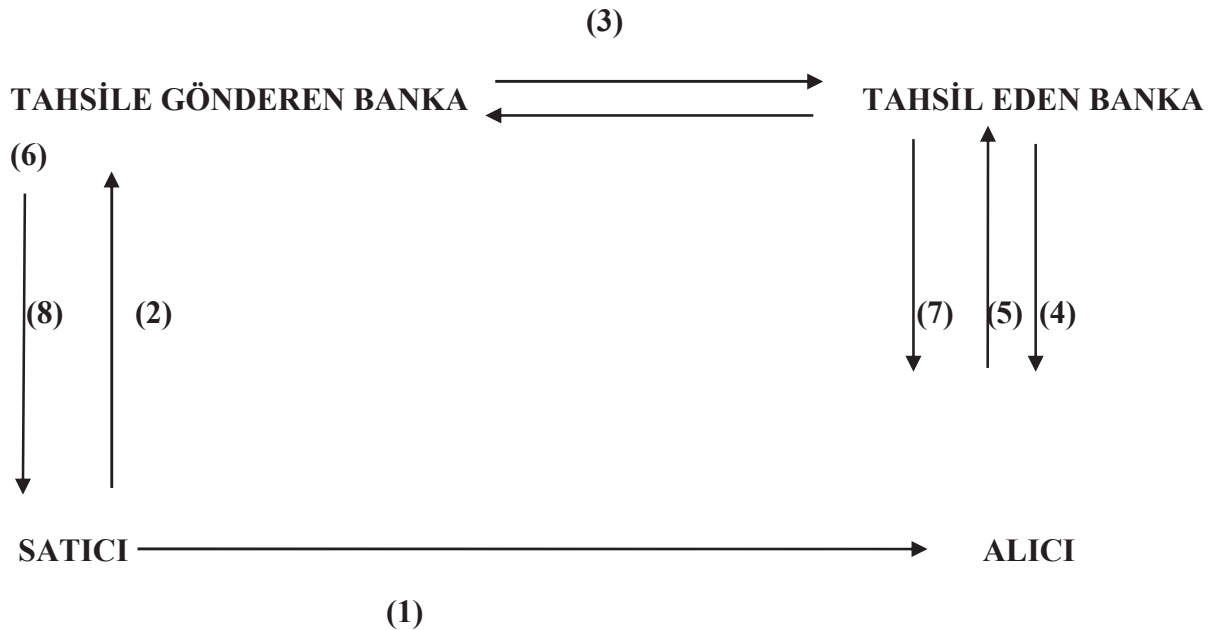
Söz konusu ödeme yönteminde gerekli ödemenin yapılacağına dair herhangi bir güvence olmadan malın gönderilmesi için satıcının alıcıya güvenmesi ve finansal olarak alıcının güçlü olduğuna inanması gerekmektedir ki bahsedilen güven genellikle birbirini uzun yıllardır tanıyan, düzenli olarak ticari ilişkilerde bulunan firmalar arasında geçerli olmaktadır.

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

Bu ödeme şeklinde söz konusu tahsilât sevk vesaiki yani belgeler karşılığında yapılmaktadır. Dolayısıyla malın ithalatçının ülkesine ulaşır, alıcı tarafından görülmüş olmasına gerek kalmadan alıcının sevk belgelerine istinaden ödeme yaptığı, riskin ithalatçı ve ihracatçı arasında paylaşılmasına dayalı bir ödeme yöntemidir.

Vesaik mukabili ödeme yönteminde ithalatçı mal bedelini ödemediği orijinal evrakı bankadan alamayacak ve malları gümrükten çekemeyecektir ilaveten ihracatçı da sipariş üzerine üretime başlayıp malı sevk ettikten sonra dahi ithalatçının malı almaktan vazgeçebilmesi ihtimalinden dolayı risk taşımaktadır (Bağrıaçık, 1996: 105).

Arzova'ya göre (2007: 245) vesaik mukabili ödeme yönteminin işleyişi aşağıdaki gibidir



Şekil 5: Vesaik Mukabili Ödeme Yönteminin İşleyişi

Kaynak: Arzova (2007: 245).

- 1) Satıcı malı alıcıya gönderir.
- 2) Satıcı bankasına mal ile ilgili vesaiki teslim eder.
- 3) Gönderi bankası tahsil bankasına vesaiki gönderir.
- 4) Tahsil bankası alıcıya adına vesaik geldiğini ihbar eder.
- 5) Alıcı tahsil bankasına mal bedelini öder.
- 6) Tahsil eden banka mal bedelini gönderi bankasına transfer eder.
- 7) Tahsil bankası alıcıya vesaiki teslim eder.
- 8) Gönderi bankası satıcıya mal bedelini öder.

Arzova'ya göre (2007) vesaik mukabili ödeme yönteminin sağladığı yarar ve riskler aşağıda ifade edilmektedir:

- Bankacılık ve posta masrafları azdır.
- Bankaların sorumluluğundan dolayı garantili bir yöntemdir.
- Sevk belgesi (konşimento) tahsil bankası adına düzenlenerek ödeme garantili bir hale dönüştürülebilir.
- Alıcı malları gümrükten çekmeyebilir.
- Tahsil bankası dökümanları, tahsilat işlemi gerçekleşmeden alıcıya verebilir.
- Dökümanlar tahsil bankası ve alıcıya geç ulaşabilir ve alıcı mal bedelini ödemek istemeyebilir.

Şekil 5'te ifade edilen alıcı, satıcı, tahsil eden banka ve tahsile gönderen banka adındaki tarafları Dizkırııcı'ya (2004) göre aşağıda görüldüğü üzere tanımlamak mümkündür:

**a) Satıcı / Amir:** Tahsilat için hazırlanan belgeleri tahsil emri ekiyle birlikte bankasına veren ihracatçı firmadır ve kabul kredili vesaik mukabili ödeme yapılıyorsa, poliçe düzenlendiği için “drawer” adı verilir.

**b) Tahsile Gönderen Banka veya Römiz Bankası (İhracatçı Bankası- Remitting Bank):** İhracatçının tahsil için verdiği vesaiki, alıcının ülkesinde bulunan muhabirine gönderen bankadır.

**c) Tahsil Eden veya İbraz Eden Banka (Presenting or Collecting Bank):** Gönderen bankadan aldığı tahsil talimatına göre muhataptan (ithalatçı) tahsil işlemini yapan veya poliçeyi kabule sunan, ithalatçının ülkesindeki bankadır.

**d) Alıcı:** Kendisine ibraz edilen belgeler karşılığında ödemeyi gerçekleştirip vesaiki ve malı teslim alan ithalatçıdır. Ödeme kabul kredili olduğu takdirde drawee de denilmektedir.

### **3.3.4. Kabul Kredili Ödeme (Acceptance Credit)**

Kabul kredili ödeme yöntemi kendi başına bir ödeme şekli olmayıp mal mukabili ve vesaik mukabili ödeme ile birlikte kullanılan, para ile ödemenin yerini ithalatçının kabul edeceği bir poliçenin aldığı ödeme şeklidir (Dizkırıncı, 2004). Dolayısıyla kabul kredili ödemelerde mal bedelinin ödenmesi malın tesliminden yahut belgelerin ithalatçıya ibraz edilmesinden belli bir vade sonrasına bırakılmaktadır.

### **3.3.5. Akreditifli Ödeme**

Akreditif; uluslararası ticarete ithalatçının verdiği talimata istinaden ithalatçının bankası tarafından ihracatçı lehine açılan ve akreditif koşulları yerine getirildiğinde ithalatçı banka tarafından mal bedelinin ihracatçıya ödeneceğinin taahhüt edildiği bir çeşit banka garantisidir (Aktaş, 2002: 15 aktaran Demir, 2010: 19).

Bu çalışmanın esas konusu olan akreditif hakkında detaylı bilgi sonraki bölümlerde verilecektir.

Ödeme şekillerinin genel bir değerlendirilmesi yapıldığında her birinin aşağıda görülen aşamalardan oluştuğu ifade edilebilmektedir:

- 1) Satıcının malı sevk etmesi
- 2) Alıcının malı teslim alması
- 3) Satıcıya mal bedelinin ödenmesi
- 4) Mal bedelinin ödeneceğine dair satıcıya banka garantisi verilmesi

Finansbank (1997) tarafından yapılan bir çalışmaya göre ödeme şekillerine göre söz konusu aşamaların sıralaması aşağıdaki tabloda görüldüğü üzeredir:

**Tablo 11**  
**Ödeme Şekillerine Göre Aşamaların Sırası**

Ödeme Şekli	1.Aşama	2.Aşama	3.Aşama	4.Aşama
Peşin Ödeme	3	1	2	-
Mal Mukabili Ödeme	1	2	3	-
Vesaik Mukabili Ödeme	1	3	2	-
Poliçeye Banka Avali Verilerek Vesaik Mukabili Ödeme	1	4	2	3
Vesaik İbrazında Ödemeli Akreditif	4	1	3	2
Vadeli veya Kabul Kredili Akreditif	4	1	2	3

**Kaynak:** Finansbank (1997)

Türkiye'nin 2012-2014 döneminde yukarıda adı geçen ödeme şekillerine göre dış ticaret rakamları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir:

**Tablo 12**  
**Ödeme Şekillerine Göre Türkiye'nin Dış Ticaret Rakamları (2012-2014)**

2012	İthalat (Bin USD)	Payı (%)	İhracat (Bin USD)	Payı (%)
Peşin	108.000.257	% 45,65	21.875.516	%14,34
Mal Mukabili	70.734.281	% 29,90	87.324.963	%57,27
Vesaik Mukabili	14.985.436	% 6,33	24.409.530	%16,01
Akreditif	22.540.652	% 9,52	14.328.538	%9,39
Diğer (Bedelsiz, Özel Takas, Bağlı Muamele, Özel Hesap)	6.676.509	% 2,82	1.737.342	%1,13
Vadeli Akreditif	12.404.823	% 5,24	2.518.118	%1,65
Kabul Kredili Akreditif	172.928	% 0,07	50.325	%0,03



**Tablo 12 Devamı**

Kabul Kredili Mal Mukabili	452.635	% 0,19	71.411	%0,04
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	577.619	% 0,24	145.993	%0,09
TOPLAM	236.545.141	% 100	152.461.737	%100
<b>2013</b>	<b>İthalat</b>	<b>Payı (%)</b>	<b>İhracat</b>	<b>Payı (%)</b>
	<b>(Bin USD)</b>		<b>(Bin USD)</b>	
Peşin	117.639.578	% 46,74	15.136.099	%9,97
Mal Mukabili	77.764.400	% 30,90	93.795.859	%61,78
Vesaik Mukabili	15.523.196	% 6,16	25.878.334	%17,04
Akreditif	21.271.411	% 8,45	12.280.664	%8,08
Diğer (Bedelsiz, Özel Takas, Bağlı Muamele, Özel Hesap)	6.056.605	% 2,40	2.004.279	%1,32
Vadeli Akreditif	12.205.980	% 4,85	2.419.749	%1,59
Kabul Kredili Akreditif	171.057	% 0,06	38.254	%0,02
Kabul Kredili Mal Mukabili	473.676	% 0,18	117.414	%0,07
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	555.348	% 0,22	131.987	%0,08
TOPLAM	251.661.251	% 100	151.802.639	%100

**Tablo 12 Devamı**

<b>2014</b>	<b>İthalat</b> <b>(Bin USD)</b>	<b>Payı (%)</b>	<b>İhracat</b> <b>(Bin USD)</b>	<b>Payı (%)</b>
Peşin	107.883.852	% 48,93	13.509.228	% 9,34
Mal Mukabili	65.674.467	% 29,79	94.735.947	% 65,56
Vesaik Mukabili	13.691.695	% 6,21	22.069.899	% 15,27
Akreditif	16.837.769	% 7,63	10.140.699	% 7,01
Diğer (Bedelsiz, Özel Takas, Bağlı Muamele, Özel Hesap)	5.593.728	% 2,53	1.502.453	% 1,03
Vadeli Akreditif	9.742.468	% 4,41	2.258.121	% 1,56
Kabul Kredili Akreditif	109.766	% 0,04	38.940	% 0,02
Kabul Kredili Mal Mukabili	463.044	% 0,21	103.151	% 0,07
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	453.487	% 0,20	126.854	% 0,08
TOPLAM	220.450.276	% 100	144.485.292	% 100

**Kaynak:** TÜİK (2014)

Tablodan görüldüğü üzere 2012 ve 2014 yıllarında Türkiye'nin ithalatında en çok kullanılan ödeme yöntemleri sırasıyla peşin, mal mukabili, akreditifli ve vesaik mukabili ödeme şeklindedir. İhracatta kullanılan ödeme yöntemleri ise sırasıyla mal mukabili, vesaik mukabili, peşin ve akreditifli ödemedir. İthalatta peşin ödemenin payının % 50 ve ihracatta mal mukabili ödemenin payının da % 60 civarında olması Türk işletmeleri açısından çok büyük bir dezavantaj olarak yorumlanmaktadır. Akreditif kullanımı ise ilave maliyeti ve güvensizlik nedeniyle kullanılan bir yöntem olması nedeniyle özellikle ithalatta Türk işletmeleri için olumsuz bir işaret olarak algılanmaktadır.

## 4. BÖLÜM AKREDİTİFLİ ÖDEMELER VE ÇEŞİTLERİ

### 4.1. Akreditifin Tanımı

Akreditif; dış ticarete ödeme ve kredi fonksiyonları olan bir bankacılık işlemidir, “accredits” kelimesinden türemiş olup itibar etmek, onaylamak, temin etmek anlamına gelmektedir ki alıcı ile satıcının birbirlerini tanımadığı durumlarda bir veya daha fazla bankanın taahhütte bulunmasıyla taraflar arasında güven oluşmasını sağlar (Bölükbaşı, 2008: 21-22).

Akreditif; müşterinin talebi ve talimatı ile veya bizzat kendi adına işlem yapan bir kimsenin ya da bir bankanın akreditif şartlarına uyulması kaydıyla ve akreditifte şarta bağlanan vesaikin ibrazı karşılığında üçüncü bir tarafa veya onun emrine ödeme yapacağı, vadeli ödeme taahhüdüne gireceği, kabul eyleminde bulunacağı veya iştirak yapacağı düzenlemedir (Özalp, 2007: 23).

Yukarıdaki tanımlamalardan da anlaşıldığı üzere akreditif; işleyişinde bankaların da bulunduğu şartlı bir ödeme taahhüdü olup önceki yöntemlere göre daha kapsamlı bulunan bir ödeme şeklidir ayrıca ICC'nin akreditif uygulamaları için düzenlenmiş olan -bir sonraki bölümde detaylarıyla açıklanacak olan- UCP'ye uygun olarak kredi mektubu (letter of credit) formunda uygulanmaktadır. Mektup formunda oluşturulan akreditifin metninde akreditifin maksimum tutarı ve vadesi belirtilmekte olup ödeme yapacak tarafın akreditif bankasından nasıl ramburse olacağına ilişkin yöntem açıkça ifade edilmektedir (Özalp, 2007).

### 4.2. Akreditifin Tarihçesi ve Hukuki Varlığı

Akreditifin ilk örnekleri çok eski çağlarda ilk kez Atina'da görülmüş ve “trapezitai” adı verilen özel bankerler arasında kullanılmıştır (Kaya, 1995: 5 aktaran Bölükbaşı, 2008: 23). Kelime olarak ilk kullanımı ise “Traveler's Letter of Credit” olarak 18. yüzyılda gerçekleşmiştir (Özalp, 2007). Akreditifin önemi uluslararası alanda özellikle 1. ve 2. Dünya Savaşlarından sonra artmış böylece akreditifli ödeme yöntemi küresel anlamda kabul gören bir ödeme şekli haline almıştır (Bölükbaşı, 2008). Uluslararası alanda akreditif işlemlerinin arasındaki farklılıkları gidermek için yapılacak olan çalışmalar ICC'ye verilmiş olup bu kurallar ilk olarak 1929 Amsterdam Konferansı'nda bir tasarı olarak onaylanmış ve bu tasarı yalnızca Fransa ve Belçika bankalarının kabul edilmiştir (Demir, 2010). Çeşitli uluslararası kongrelerde yapılan düzenlemelerden sonra nihayet 1962 revizyonunda İngiltere ve Commonwealth ülkeleri tarafından kabul edilmesi ile birlikte akreditif uluslararası ticarete kabul görmeye başlamıştır (Bölükbaşı, 2008). 1974, 1983 ve 1993 revizyonlarında dünyada yaşanan gelişmeler ve değişimler ışığında doğan ihtiyaçlar doğrultusunda kurallar çeşitli

revizeler yapılarak akreditifle ilgili işlemler güncel hale getirilmiştir (Doğan, 2003: 76 aktaran Bölükbaşı, 2008: 24). 1983'ten sonra UCP 400 ve 1994'ten itibaren UCP 500 kullanılmışsa da uluslararası ticarete akreditifle ilgili olarak 1 Temmuz 2007'den bugüne UCP 600 kuralları uygulanmaktadır (Polat 2008: 209-222 aktaran Demir, 2010: 23 ).

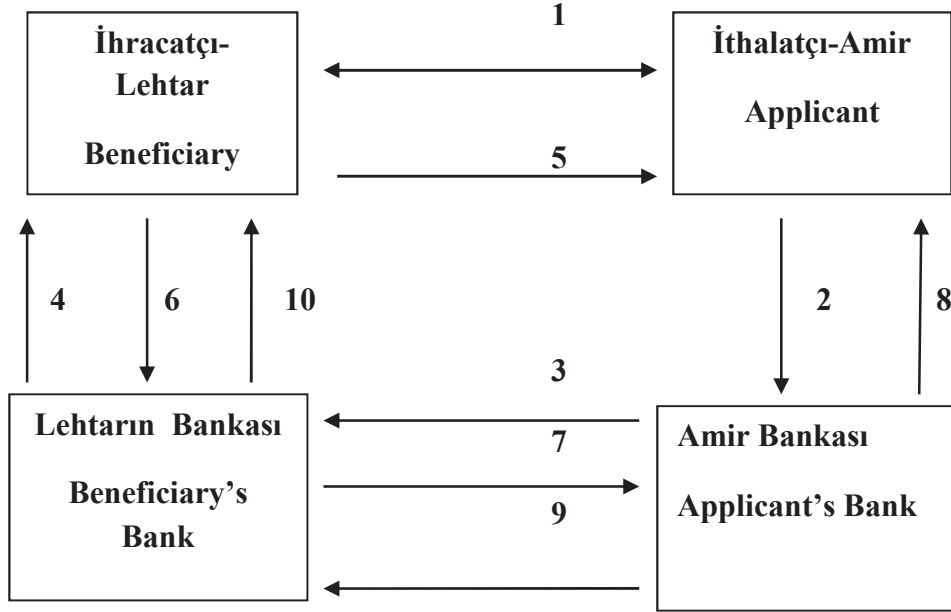
### **4.3. Akreditifin İşleyişi**

Dış ticarete ithalatçı ve ihracatçı birbirlerini iyi tanımadığından ve farklı ülkelerde farklı kambiyo rejimleri uygulandığından taraflar güvensizlik ve risk içindedirler. Satıcı sattığı malların ücretini vaktinde tahsil etmeyi ve alıcı ise bedelini ödediği/ödeyeceği malları üzerinde anlaşılan tarihte teslim almak istemektedir. Sözü edilen şartlar altında akreditif her iki taraf için de güvenli bir ödeme şeklidir.

Şirinpınar'a göre (2012) genel anlamda ise akreditifli ödeme yönteminin işleyişi aşağıda açıklanmıştır:

- 1) Alıcı ile satıcı arasında ön görüşme yapılır.
- 2) Amir bankasına başvurarak akreditif açtırır.
- 3) Amir banka akreditif mektubunu hazırlayıp lehtar bankaya gönderir.
- 4) Lehtar bankanın incelemesinden sonra akreditif ihracatçıya ihbar edilir.
- 5) İhracatçı akreditifi inceleyerek malları sevk eder.
- 6) Lehtar ihracat sevk belgelerini bankasına sunar.
- 7) Akreditif teyitli ise ödeme lehtar banka tarafından amir bankaya 7 iş günü içinde yapılır ve gerekli dokümanlar gönderilir.
- 8) Amir banka ilgili belgeleri amire sunar ve mal bedelini tahsil eder.
- 9) Akreditif teyitsiz ise amir banka tarafından mal bedeli havale edilir.
- 10) İhracatçıya ödeme yapılır.

Akreditifli ödeme şeklinin işleyişi Şekil 6'da yukarıdaki sıralamaya istinaden gösterilmektedir:



**Şekil 6:** Akreditifin İşleyişi

**Kaynak:** Arzova ve Melemen (1998) aktaran Şirinpınar (2012: 32).

Akreditif işlemlerinde en çok dikkat edilmesi gereken hususlardan bazıları şunlardır:

- İthalatçı ile ihracatçı arasında sözleşme yapıldığı zaman, ihracatçının ithalatçı firmanın ne tür belgeler isteyebileceğini bilmesi gerekmektedir ve ihracatçı akreditif koşullarının yerine getirebilmesi için akreditif vadesinin yeterli olduğundan emin olmalıdır.
- İhracatçı, ithalatçı ile olan tüm işlerinde adının ve adresinin doğru şekilde yazıldığından emin olmalıdır, akreditif ihracatçıya bildirildiğinde ihracatçı akreditifte ve sunacağı belgelerde isminin doğru olduğundan emin olmalıdır.
- Alicının kısmen yapılan sevkiyatı kabul edip etmediği ihracatçı tarafından anlaşılır olmalıdır aksi takdirde kısmi sevkiyatı kabul ediyor ise teslim tarihinde bir sorun çıksa bile bu durum akreditifin geçerliliğini etkilemeyecektir.
- İhracatçının sözleşme tamamlanmadan önce, malları nasıl yükleyeceğini bilmesi gerekmektedir, genelde yüklemelerde aktarma işlemi yapılabilmektedir ve kimi zaman önceden geminin aktarma yapıp yapmayacağını bilmek mümkün olmayabilir, bu gibi durumlar için akreditifin aktarma işlemine izin vermesi yararlı görülmektedir.
- Akreditifte malların gönderildiği yer ve gönderilme tarihi, ithalatçı ve ihracatçının akreditifte anlaştıkları koşullar gibi olmalıdır.
- İhracatçı, ithalatçının hangi belgeleri istediği konusunda emin olmalıdır, malları istenilen belgelere göre malları yüklemeye hazırlarken, olağan dışı maliyet ve gecikmeler olabilmektedir.

g) İhracatçı akreditifin kendisine ihbar edildiği zaman tüm ayrıntıları kontrol etmelidir, ayrıca istenilen belgelerin hazırlanması için verilen zamanın yeterli olup olmadığı ihracatçı tarafından kontrol edilmelidir (www\_afyontso\_org aktaran Dizkırıncı, 2004).

#### **4.4. Akreditifin Fonksiyonları**

Akreditifin teminat, ödeme ve kredi olmak üzere üç fonksiyonu bulunmaktadır (Kaya, 1995: 30-33 aktaran Demir, 2010). Akreditifin açılması, ihracatçının akreditife konu olan belgeleri tam olarak temin ve ibraz etmiş olması şartıyla, ihracatçıya ödemenin teminini sağlar ki alıcının ödemeden kaçınma veya ödemede zora düşmesi durumuna bağlı rizikoların birçoğundan kaçınılmış olur. Akreditifte, akreditifin şartlarında kararlaştırıldığı üzere üçüncü bir kişi yani banka tarafından ödeme gerçekleştirilir. Akreditif bütün hukuk sistemlerinde kredi veya benzeri kavramlarla ifade edilmektedir zira akreditifle kredi arasında birçok benzerlik bulunmaktadır.

#### **4.5. Akreditif İşleminde Taraflar**

Dış ticarete en yaygın olarak kullanılan, ihracatçı ve ithalatçı arasında söz konusu olan karşılıklı güvensizliği ödeme sürecine banka itibarını katarak ortadan kaldıran akreditifli ödemeler tümüyle bankalar aracılığıyla gerçekleştirilmektedir ve akreditifli ödeme, kapsamı en geniş ihracatçı ve ithalatçı açısından en garantili ödeme şeklidir (Öztürk, 2012: 303).

Akreditifte taraflar amir, amir banka, ihbar bankası, lehtar, teyit bankası, işira bankası ve rambursman bankasından meydana gelmekte olup ve her biri aşağıda sırasıyla açıklanmaktadır:

##### **4.5.1. Akreditif Amiri (İthalatçı-Applicant)**

Akreditif amiri, ithalatı gerçekleştiren firma olup bankasına akreditif açma talimatını vererek işlemi başlatan taraf olmaktadır. İhracatçı ile yapmış olduğu sözleşmeye veya ondan aldığı proforma faturaya göre akreditifin cinsini, şartlarını ve istenecek belgelerin ayrıntılarını bankasına bildirerek akreditifin içeriğini belirlemektedir (Yıldız, 2007: 45).

Özalp'e göre (2007) bir akreditif işlemi boyunca amirin rolü, üstlendiği görev ve sorumluluklar aşağıda gösterilmektedir:

- Satıcının istediği değişiklikler varsa ve bu değişikliklerin yapılması uygun görülüyorsa akreditifte gerekli değişikliklerin yapılması amacıyla bankasına açık ve anlaşılır şekilde talimatlar vermek.

- Satıcının bankaya ibraz ettiği vesaik ile ilgili olarak eksiklik ya da uygunsuzluk bildirildiğinde zaman kaybetmeden görüşünü bildirmek.
- Sigorta sorumluluğunun kendisine ait olması durumunda yükleme tarihi itibarıyla sigortayı yaptırmak ya da bankasına önceden bu konu hakkında yetki vermek.
- Bankasıyla yaptığı akreditif sözleşmesine göre verdiği taahhütleri yerine getirmek.

#### **4.5.2. Amir Banka (İthalatçının Bankası-Opening/Issuing Bank)**

İthalatçının talebi üzerine akreditif metnini hazırlayarak ihracatçının bankasına gönderen ve akreditifin içerdiği şartların yerine getirilmesi karşılığında lehtar ve/veya lehtar bankaya karşı ödeme taahhüdüne giren bankadır ve amir banka ithalatçının adına ihracatçı bankasına karşı bir ödeme taahhüdünde bulunarak ithalatçıya gayri nakdi kredi açmış olmaktadır (Arzova, 2007: 257).

Akreditif şartlarının lehtar tarafından yerine getirilmesiyle amir bankanın yerine getireceği sorumluluklar şunlardır (Özalp, 2007 aktaran Bölükbaşı, 2008):

- Eğer akreditifte belge ibrazı karşılığı ödeme varsa, belgeler ibraz edildiğinde ödemeyi yapmak.
- Vadeli ödeme söz konusu ise akreditif şartlarında belirlenen vadelerde ödeme yapmak.
- Poliçe kabul kaydı varsa ve kabulü amir banka yapacaksa ihracatçı tarafından amir bankaya çekilen poliçeleri vadelerinde ödemek.

#### **4.5.3. İhbar Bankası (Advising Bank)**

Amir bankadan aldığı akreditif metninde kendisine verilen görev gereğince akreditifi lehtara ya da onun bankasına ihbar eden, yani lehine akreditif açıldığını bildiren ve şartlarını ona göre tebliğ eden bankadır (Dizkırıcı, 2004: 61).

İhbar bankasının yükümlülükleri aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir: (UCP 600: 2007 aktaran Gül, 2010: 15)

- İhbar edeceği akreditifin gerçek olup olmadığını kontrol için gerekli özeni göstermek (UCP 600 Madde 9/b).
- Akreditifin gerçek olup olmadığını belirleyemediği takdirde, zaman kaybetmeksizin talimatı veren bankayı haberdar etmek (UCP 600 Madde 9/f).

- Akreditifin gerçek olup olmadığını belirleyemediği takdirde, lehtara akreditifin gerçekliğini belirleyemediğini bildirmek (UCP 600 Madde 9/c).
- Akreditifin gerçekliğini saptamasına rağmen ihbar etmemeyi tercih ederse, amir bankaya zaman kaybetmeden konu hakkında bilgi vermek (UCP 600 Madde 9/e).

#### **4.5.4. Akreditif Lehtarı (İhracatçı-Beneficiary)**

Akreditif lehtarı ihracatçı firma olup, kendisine ibraz edilen akreditif şartlarına göre malı gönderen, buna karşılık vesaiki de bankasına ibraz eden taraftır. Lehtarın sorumluluğu vesaiki tam ve zamanında ibraz etmektir ki ancak bunun karşılığında mal bedelinin ödeneceğinden emindir (Tuncel, 2006).

Lehtar kendisine ihbar edilen akreditif şartlarının satış sözleşmesine uygun bulunmadığını ve bu akreditif şartlarını yerine getirmeyeceğini gördüğü takdirde akreditiften yararlanabilmek üzere, alıcıdan akreditif şartlarında değişiklik yapılmasını istemek zorundadır (Vecdi, 1989: 82 aktaran Kutlovac, 2007: 21).

#### **4.5.5. Teyit Bankası (Confirming Bank)**

İlgili akreditifte belirtilen şartların eksiksiz olarak yerine getirilmesi halinde ödeme yapma veya poliçe kabul etme taahhüdüne giren bankaya teyit bankası denir (Apak, 1995). Amir banka teyit bankası olabileceği gibi başka herhangi bir banka da teyit bankası olabilir.

Özalp'e göre (2007: 26) teyit bankası akreditife teyit ilave edip etmemekte serbesttir ancak bir kez akreditife teyit ilave ettikten sonra taahhüdü dönülmez olur. Teyit bankasının sorumluluğu amir bankanın sorumluluğu derecesinde bulunduğundan ileride herhangi bir sorunla karşılaşmamak amacıyla şartları açıkça ifade edilmemiş olan akreditifi teyit etmeyebilir (Gül, 2010).

UCP 600'deki Madde 8/d uyarınca teyit için kendisine yetki verilen ya da istekte bulunulan banka akreditifi teyit etmeye hazır olmaması durumunda gecikmeksizin amir bankaya bu durumu bildirmek zorundadır. Ayrıca teyit bankası bir değişikliği kapsamına alabileceği gibi teyidin kapsamı dışında da ihbar edebilir ancak teyidi kapsamına almadığı durumları gecikmeden lehtara ve amir bankaya bildirmelidir (UCP 600 Madde 9/e).

#### **4.5.6. İştira Bankası (Negotiating Bank)**

İştira kelime anlamı olarak satın almak anlamına gelmesine karşın dış ticaretteki anlamı ise yetkili kılınan bankanın akreditif şartlarına uygun vesaik karşılığında derhal ödeme yapması



ya da ödeme taahhüdü altına girmesidir (Dizkırııcı, 2004) dolayısıyla ödeme yapan ya da ödeme yükümlülüğünü üstlenen banka “iştir bankası” olarak adlandırılmaktadır.

Ay’a göre (2008) amir banka tarafından açılan akreditifte, bir başka bankaya ibraz edilen belgeleri satın alma yetkisi verilebilir ve bu iştir yetkisi sadece belgelerin incelenmesini değil aynı zamanda değerinin ödenmesini de kapsar. Böylelikle iştir ile görevlendirilen banka, kendine ibraz edilen belgeleri ibrazda bulunan tarafla müzakere eder ve anlaşmaları durumunda bedelini ödeyerek satın alır.

İştir bankası veya iştiraya yetkili bankalar, akreditiflerin “sınırlı iştir edilebilir” veya “serbest iştir edilebilir” olmalarına göre değişiklik gösterirler ve sınırlı iştir edilebilir akreditifte belirtilen banka, serbest iştir edilebilir akreditifte ise herhangi bir banka iştir bankasıdır (Özalp, 2007: 27).

#### **4.5.7. Rambursman Bankası (Reimbursing Bank)**

Amir bankanın üstlenmiş olduğu ödeme sorumluluğunu teyit bankası yerine getirdiğinde teyit bankasına akreditifle ilgili olarak yaptığı ödemenin amir banka tarafından itfa edilmesi gerekmektedir, amir banka ilgili bedeli bizzat transfer edebileceği gibi üçüncü bir banka da bu ödemeyi amir banka adına yapabilir ki buradaki üçüncü banka rambursman bankası olarak adlandırılır (Canitez ve diğ., 2011).

#### **4.6. Akreditif Çeşitleri**

Akreditifli ödeme yönteminde farklı bankalar aynı işlem içinde farklı işlevleri yerine getirmektedirler ve kimi zaman ise tek bir banka birkaç bankanın rolünü üstlenmektedir ve dış ticarete en az iki banka bu işlemlere aracılık etmektedir (Dizkırııcı, 2004).

Aşağıda beş ayrı grupta sınıflandırılması mümkün olan akreditiflerin türleri sıralanmakta ve özellikleri açıklanmaktadır.

1) Güvenlik Açısından Akreditifler

2) Ödeme Sorumluluğu Açısından Akreditifler

a) Teyitli Akreditif

b) Teyitsiz Akreditif

3) Ödeme Koşullarına Göre Akreditifler

a) Görüldüğünde Ödemeli Akreditifler

b) Vadeli Akreditif

c) Kabul Kredili Akreditif

#### 4) Kullanılış Amaçlarına Göre Akreditifler

a) Adi Akreditif

b) Devredilebilir Akreditif

c) Kırmızı Şartlı Akreditif

d) Yeşil Şartlı Akreditif

e) Karşılıklı Akreditif

f) Rotatif Akreditif

#### 5) Dış Ticarete Yaygın Olarak Kullanılan Akreditifler

a) Dönülemez Vadeli Akreditif

b) Dönülemez Teyitli Vadeli Akreditif

c) Dönülemez Peşin Akreditif

d) Dönülemez Teyitli Peşin Akreditif

#### **4.6.1. Güvenlik Açısından Akreditifler**

01.07.2007 tarihine kadar güvenlik açısından akreditifler dönülebilir (kabili rücu) ve dönülemez (gayrikabili rücu) olmak üzere gruplanmış olsa da UCP 600 kuralları ile birlikte dönülebilir akreditifler kaldırılmış ve tüm akreditifler dönülemez koşuluna sahip olmuşlardır (Canitez ve diğ., 2011: 70).

İşlemin herhangi bir anında lehtara haber vermeden değiştirilebilen akreditife dönülebilir akreditif (revocable credits) denilmektedir ki UCP 600'e göre tüm akreditifler dönülemez olarak açılabilse de taraflar mutabık kaldığında dönülebilir akreditif açılabilir.

Dönülemez akreditifler (irrevocable credits) ise; lehtar üzerine düşen görevleri yerine getirdikten sonra akreditif talimatında yazan şartları yerine getirmesi karşılığında bankanın ödeme işlemini yerine getirdiği ve bundan dönüşü olmayan akreditif türüdür ayrıca dönülemez akreditif bankanın herhangi bir anda isteği üzerine tek taraflı olarak değiştirilemez ve iptal edilemez (Bölükbaşı, 2008: 46).

## 4.6.2. Ödeme Sorumluluğu Açısından Akreditifler

Lehine akreditif açılmış olan ihracatçının kendini daha güvende hissetmesi için akreditifler ödeme sorumluluğu açısından teyitli akreditif ve teyitsiz akreditif olmak üzere iki çeşittir.

### 4.6.2.1. Teyitli Akreditif (Confirmed L/C)

Akreditif açan banka ihracatçı tarafından yeterince tanınmıyorsa ihracatçı kendisini güvende hissetmek amacıyla çekeceği poliçenin ödeneceği konusunda kendi bankasından teminat verilmesini talep etmektedir. Bu şekilde çekilen poliçe akreditifi açan banka tarafından ödenmediği takdirde ihracatçının ülkesindeki banka kendisinin ödemeyi yapacağını taahhüt etmektedir. (Öztürk, 2012).

Başka bir şekilde ifade etmek gerekirse teyitli akreditif; aracı bankanın akreditif açıldığını ihracatçıya bildirirken amir bankanın talepte bulunması durumunda kendi teyidini de ekleyerek ihbarda bulunduğu akreditif türü olarak tanımlanmaktadır. Dolayısıyla hem ithalatçının ülkesindeki amir banka hem de ihracatçının ülkesindeki aracı banka birlikte taahhütte bulunmuş olmaktadır.

Akreditifte teyit garanti veya kefalet niteliğinde değildir, teyidin amacı; amir banka riskini tamamen bertaraf ederek lehtara akreditif şartlarına uyduğu sürece amir bankadan bağımsız olarak ödeme yapmak böylece lehtara ikinci bir güvence sağlamaktır (Özalp, 2007: 45). Akreditif metninde teyit talimatının mutlaka alınmış olması gerekmektedir, aksi takdirde akreditif teyitsiz kabul edilir ayrıca akreditifin dönülemez olarak açılmış olması da gerekmektedir (Cesur, 2013).

Örnek olarak Türkiye’de ihracatçının bankası, gelişmekte olan ülkenin (Orta Doğu ülkeleri, Güney Doğu Asya ülkeleri, Latin Amerika ülkeleri gibi) bankası tarafından açılacak bir akreditife teyit vermek için yüksek oranlı bir komisyon uygulamakta ve hatta bazen hiç teyit vermemesine karşın AB ülkelerinden birinin bankası tarafından açılacak akreditife daha kolay teyit verilmekte ve daha düşük oranlı bir komisyon bedeli uygulanmaktadır.

### 4.6.2.2. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed L/C)

Amir banka tarafından açılan akreditife başka banka tarafından teyit ekleme yetkisinin verilmediği ancak amir banka tarafından görevli bankanın belirlenebileceği akreditiflerdir. Teyit bankası üstleneceği riske karşılık bir komisyon aldığı için akreditif masrafları

yükselmektedir ve bu nedenle ithalatçılar genellikle teyitsiz akreditifi tercih etmektedir (Şahin, 2004: 9 aktaran Demir, 2010: 43).

#### **4.6.3. Ödeme Koşullarına Göre Akreditifler**

Akreditiflerin ödeme koşulları dikkate alındığında görüldüğünde ödemeli, vadeli ve kabul kredili türleri bulunmaktadır. Ödemenin hangi yolla gerçekleştirileceği de akreditif metninde açık bir şekilde belirtilmelidir.

##### **4.6.3.1. Görüldüğünde Ödemeli Akreditif (At Sight L/C)**

Akreditifte istenen belgelerin ibraz edilmesi üzerine söz konusu belgelerin amir banka veya görevli banka -varsa teyit bankası- tarafından uygun bulunmasından sonra bedeli hemen ödenen akreditiflerdir.

##### **4.6.3.2. Vadeli Akreditif (Deferred Payment)**

Akreditifte şart koşulan belgelerin ibraz edilmesi ve bu belgelerin amir banka tarafından uygun bulunması üzerine bedelin akreditifte öngörülen vadede ödendiği akreditiflerdir.

Esasen bütün akreditifler vadeli, sadece ödemenin vadeli olmasından dolayı vadeli akreditifler “ertelemeli ödemeli akreditif” olarak da adlandırılmaktadır (Reisoğlu, 2009).

Özalp'e göre (2007) vadeli akreditif ile ilgili olarak bazı önemli hususlar şu şekildedir:

- Ödeme belgeler ibraz edildikten sonra değil vadesinde yapılır.
- Ödeme işleminin vadesi akreditif şartlarına göre belirlenmektedir örneğin konşimentodan 90 gün sonra, görüldükten 60 gün sonra gibi.
- Poliçe yoktur.
- Daha önceleri vadeli akreditifin iskonto edilebilmesi için akreditifte iskonto ya da erken ödeme yapılabileceğine ilişkin yetki olması gerekirken UCP 600'le birlikte getirilen düzenleme sayesinde buna gerek kalmamıştır.

Vadeli akreditifler genellikle ithalattan önce kontrolü yapılan ve bir devlet kurumunun onayını gerektiren gıda ve ilaçla ilgili ticari işlemlerde kullanılmaktadır ve banka malların zilyetlik makbuzu karşılığında teslimini gerçekleştirmektedir (Hinkelman, 2002: 77 aktaran Cesur, 2013: 25).

### **4.6.3.3. Kabul Kredili Akreditif (Acceptance Credit L/C)**

Kabul kredili akreditifte ihracatçı malları ihraç ettikten sonra sevk belgeleriyle birlikte (anlaşmaya göre) teyit bankası, amir banka veya akreditif amiri tarafından kabul edilmek üzere poliçeyi kendi bankasına verir, poliçe kabul edildikten sonra ihracatçıya geri verilir, ihracatçı ya poliçeyi iskonto ettirir ya da vadesine kadar bekler, ithalatçı ise poliçenin kabulünden sonra belgelerini bankadan alır (Ataman ve Sümer, 1996).

Kabul kredisinde ödeme belli bir süre sonunda yapılır ancak bunun için lehtar tarafından bir poliçe düzenlenmesi gerekmektedir ve poliçe yalnız akreditif amiri veya bankalardan biri tarafından kabul edilebileceği gibi amirin kabulüne bankalardan birinin aval (garanti) vermesiyle birlikte daha güvenceli bir hâle gelmektedir ki bu alıcı ve satıcı arasındaki anlaşmaya ve alıcının bankasıyla ve bankalarında kendi aralarındaki kredi ilişkisine göre ortaya çıkmaktadır (Akın, 1999: 195 aktaran Dizkırıncı, 2004: 102).

### **4.6.4. Kullanılış Amaçlarına Göre Akreditifler**

Kullanılış amaçlarına göre akreditifler; adi, devredilebilir, kırmızı şartlı, yeşil şartlı, karşılıklı ve rotatif akreditifler olarak aşağıda detaylı olarak açıklanmaktadır.

#### **4.6.4.1. Adi Akreditif (Fixed L/C)**

Bu akreditifler talimatında belirtilen limitinin bir defada kullanılmasıyla hükümden düşen akreditiflerdir. Kısmi sevkiyatlara izin verilmesi ve akreditifteki limitin aşılmaması koşuluyla, parti sevkiyata ait vesaiklerin ibraz edilmesi hâlinde her bir parti sevkiyatın ödemesi kısım kısım yapılabilir ve akreditif metninde rotatif ibaresi yer almaz ise bu akreditifler adi akreditif olarak kabul görürler (Canıtez ve diğ., 2011).

#### **4.6.4.2. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C)**

Devredilebilir akreditif ihracatçı tarafından üçüncü bir şahsa devredilebilen akreditiftir, akreditifle ilgili olan malların ihracatçı firma tarafından üretimi mümkün bulunmuyorsa veya ihracatçı bir aracı ise akreditifin üçüncü şahsa devredilmesi ve ödemenin bu şahsa yapılması söz konusu olmaktadır.

Bu tür akreditiflerde ilk lehtar genellikle komisyoncu veya alıcının temsilcisi olup malı kendisi sevk etmez, akreditifi malı sevk edecek olan ikinci lehtar(lar)a devreder ve bu türdeki araçlar özellikle büyük partiler halindeki mal alımlarında yeterli malî olanaklara yahut banka kredilerine sahip olmamalarından dolayı devredilebilir akreditif onlara yardımcı olmaktadır (Arzova, 2007).

Bir akreditifin devredilebilir olması için amir banka tarafından akreditif metninde devredilebilir (transferable) olduğunun belirtilmesi gerekmektedir. Diğer yandan bölünebilir (divisible), parçalanabilir (fractionable), temlik edilebilir (assignable), aktarılabilir (transmissible) gibi terimler akreditifi devredilebilir hale getirmemekte olup aksi halde akreditif devredilemez akreditif olarak değerlendirilmektedir (Öztürk, 2012). Akreditifin devredilebilir özellikte olması, malların ilk ihracatçı yerine başkası tarafından da sevk edilmesine olanak sağlamaktadır.

Özalp'e göre (2007) devredilebilir akreditifin avantajları, riskleri, dezavantajları aşağıda ifade edilmektedir. Devredilebilir akreditifin avantajları;

- Aracı lehtara büyük bir kolaylık sağlamaktadır ve aracı lehtar (birinci lehtar), ikinci lehtara devrettiği kısım için endişe duymaz çünkü bankadan talepte bulunabilmesi için akreditife uygun evrak hazırlaması gerektiğini bilmektedir.
- Aracı böyle bir ticari faaliyetin içerisinde olduğu durumda kendi kaynaklarını kullanmak zorunda kalmamaktadır.
- İkinci lehtarlar ise akreditife uygun ibrazda buldukları sürece banka güvencesinde parasını alacaklarından emin olurlar.
- Aracı tacir akreditif açtırmanın masraf ve formalitelerinden kurtulur.
- Aracı tacir banka nezdinde kredi limiti tutmak zorunda kalmaz.

Şeklinde sıralanırken devredilebilir akreditifin dezavantajları ve riskleri ise şu şekildedir:

- Alıcı firma (ithalatçı) diğer normal akreditife göre daha fazla risk üstlenir.
- Alıcı tanımadığı, ticari ilişkisi olmayan üçüncü bir taraftan mal almaktadır.
- Akreditif devredildiğinde daha fazla kişi işin içine girdiğinden sahtekârlık riski artacaktır.
- Akreditif vesaiki birden çok defa incelenmesinden dolayı kaybolma riski fazlaşmaktadır.
- Amir bankanın operasyonel kontrolü zorlaşır.

#### **4.6.4.3. Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause L/C)**

Peşin ödemeli akreditif olarak da bilinen bu yöntem akreditifin bir kısmının ya da tamamının mal gönderilmeden ya da sevk belgesi bankaya ibraz edilmeden ihracatçıya kullanırılmasıdır (Öztürk, 2012). Bu akreditifler üzerinde önceleri kırmızı mürekkeple gösterildiği için kırmızı

şartlı akreditif olarak adlandırılmaktadır ancak günümüzde bu uygulama geçerliliğini yitirmiştir (Bağrıaçık,1996: 140).

Kırmızı şartlı akreditifte, paranın bir kısmı mal sevkinden önce ihracatçıya ödendiğinden dolayı amir banka risk üstlenmektedir ve eğer mal gönderilmez ise amir banka ödeme riskiyle karşı karşıya kalmaktadır bu nedenle bu tür akreditiflerde genellikle ihracatçının bankasından bir teminat mektubu istenmektedir (Öztürk, 2012: 311).

Kırmızı şartlı akreditifler daha çok Avustralya ve Yeni Zelanda'dan yün, Afrika ve Güneydoğu Asya ülkelerinden çay ithalatının finansmanında kullanılmaktadır ve akreditif işlemlerinde operasyonel riskleri asgariye indirmek için aşağıdaki noktalara dikkat edilmelidir (Özalp, 2007):

- Akreditif herhangi bir bankada geçerli (available with any bank) kaydıyla açılmamalı, iştirah görevli banka ile sınırlandırılmalıdır.
- Akreditif işler olmalı, lehtar tarafından ibraz edilecek belgeleri açıkça göstermeli ve diğer faktörlere bağlı olmamalıdır.
- Peşin ödemeli akreditif dosyalarının üzerine işaret konmalı ve diğer dosyalardan ayrılmalıdır.
- Akreditifin şartının gereği olarak peşin ödenecek kısım için garanti veya taahhütname gerekiyorsa bunların istenilen şartlara haiz olup olmadığı karşılaştırılmalıdır.
- Tecrübeli ve uzman kişiler tarafından işlemlerin yapılması sağlanmalıdır.

#### **4.6.4.4. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C)**

Kırmızı şartlı akreditiften kaynaklanan risklerin en aza indirilmek istenmesinden dolayı geliştirilen yeşil şartlı akreditifte; kırmızı şartlı akreditifte olduğu gibi ihracatçıya bir anlamda kredi desteği sağlamaktadır ancak ihracatçıya avans şeklinde ödeme yapılmasına rağmen söz konusu avansla alınan mallar muhabir bankasının mülkiyetinde kalmakta yani ihracatçı muhabir bankasından yeşil şartlı akreditife dayanarak avans çekip üretim için mal alsada dahi bu malların ambar teslim makbuzları muhabir bankanın adına olmaktadır (Canitez ve diğ. 2011).

#### **4.6.4.5. Karşılıklı Akreditif (Back to Back L/C)**

Karşılıklı akreditif birbirinden bağımsız iki akreditif işleminden oluşan, ilk akreditif lehtarının ikinci akreditifin amiri olduğu ve ilk akreditif tutarından ikinci akreditifin ödendiği işlemdir. Ataman ve Sümer'e göre (1996) karşılıklı akreditifte lehtar, akreditifi kendisine ihbar eden bankaya başvurarak, kendi lehine açılmış bulunan akreditifi teminat göstermek suretiyle

ikinci bir lehtar lehine akreditif açılmasını talep eder ve bankanın kabul etmesi durumunda ilk akreditif şartlarına bağlı olarak yeni akreditifi açar.

Karşılıklı akreditifler devredilebilir akreditiflere çok benzemektedirler ancak devredilebilir akreditifte bütün akreditif işlemleri tek bir akreditif mektubu üzerinden yürütülürken burada iki ayrı akreditif mektubu bulunmaktadır:

1) İthalatçının, ihracatçı lehine açtığı akreditif (orijinal akreditif)

2) İhracatçının başka ülkedeki imalatçı lehine açtığı akreditif (2.akreditif)

Orijinal akreditif bu zamana kadar devredilebilir akreditifte dâhil olmak üzere çeşitli türleriyle incelenmiş olan akreditiftir ancak ikinci akreditif karşılıklı akreditiftir dolayısıyla ilk akreditifin lehtarı ikinci akreditifin amiridir (Koban, 2002: 93 aktaran Dizkırırcı, 2004: 98). Birinci akreditifin açtırana, ikinci akreditifin hamiline karşı hiçbir surette sorumlu değildir, çünkü aralarında herhangi bir hukuki münasebet yoktur (Erdoğan, 2000: 41 aktaran Dizkırırcı, 2004: 41).

#### **4.6.4.6. Rotatif Akreditif (Revolving Credits)**

Rotatif akreditifler; yeni bir akreditif açılması için bankaya yeniden başvurulmaksızın, var olan akreditifin vadesinin sonuna kadar, kendiliğinden sürekli olarak yenilenmesine olanak sağlayan bir akreditif türüdür (Finansbank, 1997).

Akreditif amiri ile lehtar arasında devam eden bir iş söz konusu olduğunda kullanılan ve her sevkியatta ayrı bir akreditif açmak yerine kararlaştırılan sürede yapılacak olan tek bir akreditif olarak tanınmakla birlikte akreditif kullanıldıkça ek bir talimata ya da bildirim gereksiz olmaksızın aynı süre ve şartlara tabi olarak yenilenmektedir. (İş Bankası, 2001 aktaran Bozkurt, 2004). Böylece yapılacak olan yüklü miktardaki harcamaların önüne geçilmekte ve formalitelerle uğraşmaktan da kaçınılmaktadır. Satıcı ise bu akreditife güvenerek her seferinde akreditif açılışını beklemesine gerek kalmadan imalatını hızlı bir şekilde sürdürebilmektedir.

Rotatif akreditifler süreye ve miktara bağlı akreditifler olarak açılmaktadırlar. Miktarla bağlı akreditifte akreditif tutarının tamamı, akreditif vadesi boyunca yapılan her sevkiyatta bir kısmı kullanılacak şekilde düzenlenir. (Öztürk, 2012).

Süreye bağlı olarak yenilenen akreditiflerin ise birikimli (cumulative) veya birikimsiz (noncumulative) olmak üzere iki çeşidi vardır ve birikimli akreditifte bir önceki dönem için kullanılmayan miktar bir sonraki dönemde kullanılabilen iken birikimsiz örnekte ise



herhangi bir devrede yapılmayan yükleme, bir sonraki devreye ilave edilmemektedir (Arzova, 2007).

#### **4.7. Dış Ticarete Yaygın Olarak Kullanılan Akreditifler**

Akreditifler daha önce açıklandığı üzere çok farklı çeşitlerde ve niteliklerde olabilmektedirler ancak ithalatta ve ihracatta yaygın olarak kullanılan akreditif çeşitleri dönülemez, teyitli, vadeli ya da peşin olanlardır (Canitez ve diğ., 2011).

##### **4.7.1. Dönülemez Vadeli Akreditif (Irrevocable and Deferred L/C)**

Dönülemez vadeli akreditifin küşat metninde 40A kısmında ‘‘Irrevocable’’, 41D bölümünde ‘‘Deferred veya Def Payment’’ ve 42P kısmında ise belirli bir vade yazılıdır ve bu şartlara haiz olan akreditif dönülemez ve vadeli akreditif olarak tanımlanmaktadır (Canitez ve diğ., 2011).

Dönülemez vadeli akreditifin işleyişi aşağıda gösterilmektedir:

- 1) Öncelikle tüm akreditif işlerinde olduğu gibi alıcı ve satıcı arasında sözleşmenin varlığı gereklidir.
- 2) Sözleşmede akreditifin mutlaka ‘‘dönülemez ve vadeli’’ olduğu belirtilmelidir, sözü edilen anlaşma ya da anlaşma yerine geçen proforma fatura dikkate alınarak ithalatçı (amir) kendi bankasından (amir banka) ihracatçı (lehtar) lehine akreditif açılması için başvurur.
- 3) Akreditifin açılmasına müteakip amir banka sözü edilen akreditifin açıldığını ihracatçının ülkesindeki muhabir bankasına bildirir.
- 4) Açılan akreditife lehtarın uygunluk vermesi gerekiyorsa bu durum küşat mektubunda belirtilir ve lehtardan uygunluk istenebilir.
- 5) İhracatçı akreditif koşulları altında dış ticarete konu olan ürünü zamanında ithalatçıya sevk eder.
- 6) Malları ithalatçıya sevk eden ihracatçı, ihracatla ilgili belgeleri kendi bankasına teslim ederek, ihracat bedelinin vadesinde ödenmesi talebinde bulunur.
- 7) Muhabir banka ihracatçıdan aldığı dış satıma konu olan vesaikleri inceler ve eğer yapılan işlem akreditif şartlarına uygunsuzsa amir bankaya vesaikleri kendi römiz mektubuyla birlikte sevk eder ve akreditifin vadesinde ödenmesi talebinde bulunur.
- 8) Muhabir bankanın yaptığı gibi amir bankada belgeleri inceler ve vesaiklerin uygun bulunması halinde amir banka tarafından durum ithalatçıya bildirilir.

9) Malı temsil eden vesaikler ithalatçıya teslim edilir.

10) İthalatçı malını gümrükten çeker.

11) Bu arada akreditif vadesi geldiğinde ilgili hesap amir banka tarafından borçlandırılır ve muhabir bankaya ihracat bedeli transfer edilir.

12) Transfer edilen bu bedel daha sonra muhabir banka tarafından ihracatçıya ödenir.

#### **4.7.2. Dönülemez Teyitli Vadeli Akreditif (Irrevocable, Confirmed and Deferred L/C)**

Dönülemez teyitli ve vadeli olan akreditiflerin dönülemez vadeli akreditiflerden tek farkı akreditife teyit verilmiş olmasıdır ve bu akreditifin küşat metninin 40A kısmında “irrevocable”, 41D bölümünde “Deferred” veya “Def Payment” ayrıca 42P kısmında ise belirli bir vadenin bulunmasına ek olarak 49 numaralı bölümde de, “confirm” veya “confirmed” ibaresi yazılıdır (Canitez ve diğ., 2011: 80).

#### **4.7.3. Dönülemez Peşin Akreditif (Irrevocable, at Sight L/C)**

Amir bankadan ihracat bedeli transfer edildiğinde ilgili bedelin muhabir banka tarafından lehtara ödendiği akreditiftir.

#### **4.7.4. Dönülemez Teyitli Peşin Akreditif (Irrevocable, Confirmed, at Sight L/C)**

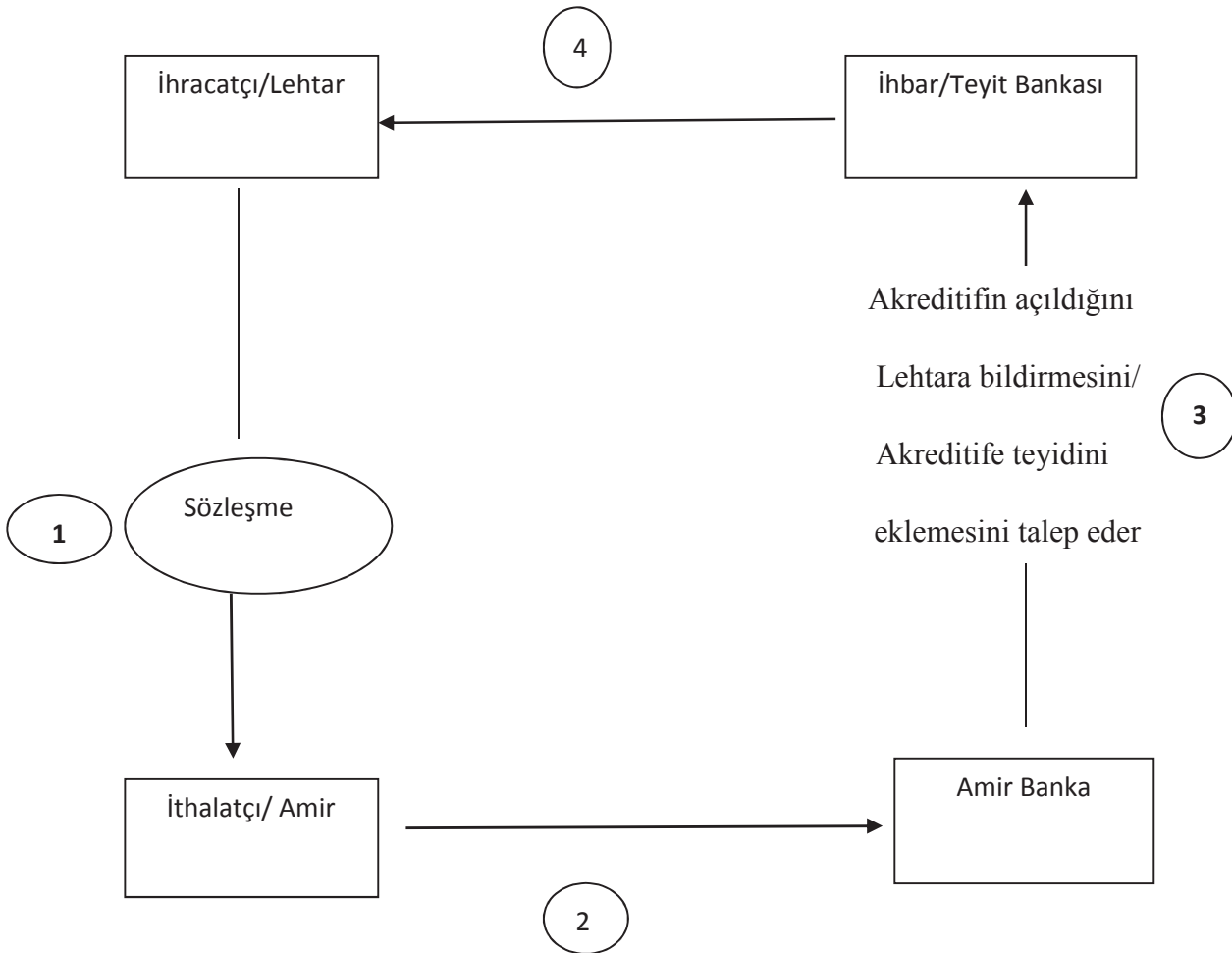
Dönülemez, peşin ve teyitli olan akreditiflerde teyit veren banka kendisine sevk belgeleri uygun bir şekilde teslim edildikten sonra, ihracat bedeli amir banka tarafından transfer edilsin veya edilmesin 5 işgünü içerisinde lehtara ödeme yapmak zorundadır ki bu nedenle akreditifli ödemeler içerisinde ihracatçılar tarafından en çok tercih edilen akreditif türlerinden biridir (Canitez ve diğ., 2011).

### **4.8. Akreditif Uygulamaları**

Akreditif uygulamaları; akreditifin açılması ve sonrasındaki süreç içinde değişebilen aşamalardan ötürü farklılıklar gösterir. Söz konusu uygulamaları akreditifin açılması, akreditifin ihracatçıya bildirilmesi, akreditife teyit verilmesi, belgelerin incelenmesi ve akreditif metni şeklinde incelemek mümkündür.

#### **4.8.1. Akreditifin Açılması**

Akreditifin açılması ile ilgili tarafların izlediği süreç aşağıdaki şekilde gösterilmektedir:



**Şekil 7: Akreditifin Açılışı**

**Kaynak:** Yeni, 2004: 34 aktaran Yıldız, 2007: 62

Yıldız'a göre (2007: 63) akreditifin açılışının işleyişi aşağıdaki gibidir:

- 1) İthalatçı ve ihracatçı arasında ödemenin akreditifle yapılacağını belirten bir satış sözleşmesi imzalanmaktadır.
- 2) İthalatçı satıcı lehine akreditif açılması için bankasına müracaat etmekte ve bankasının kendisine verdiği matbu olarak basılı akreditif açtırma formunu, proforma fatura veya satış sözleşmesindeki şartlara uygun olarak doldurup bankaya iade etmektedir.
- 3) İthalatçının bankası yani amir banka ödeme yükümlülüğü taşıdığından müşterisinden kredi için gerekli teminatı almakta ve akreditif açtırma teklif formunda belirtilen şartlara göre akreditifi açmaktadır. Açtırma işlemi genellikle swift mesajı ile nadiren ise teleks ya da mektup formatında açılmaktadır ki amir banka rambursman bankasına kararlaştırılan tarihte teyit bankasını ramburse etmesi için şifreli mesajla talimat vermekte ve karşılık ayırtmaktadır ancak amir bankanın teyit bankası nezdinde hesabı varsa ayrıca bir rambursman bankası

kullanılmasına gerek kalmamakta olup akreditif metninde bu bankaya peşinen yetki verilmektedir.

4) Amir bankanın gönderdiği akreditifi alan ihracatçı bankası, akreditifin doğruluğunu tespit ettikten sonra akreditifin açıldığını yani akreditife teyitini eklediğini bildirmekte ve çoğunlukla yazı ekinde akreditifin bir kopyasını ihracatçıya göndermektedir. Teyit bankası akreditife teyit vermek istemiyorsa da en kısa sürede amir bankaya bildirmek zorundadır.

#### **4.8.2. Akreditifin İhracatçıya Bildirilmesi**

Yukarıda da açıklandığı üzere akreditif; amir banka tarafından açıldıktan sonra muhabir bankaya bildirilir, akreditifi alan muhabir banka öncelikle küşat mektubunu inceler ve daha sonra akreditif lehtara ihbar edilir. Muhabir banka akreditifi lehtara ihbar etme aşamasında aşağıda gösterilen akreditif açılış bildirim formunu kullanmaktadır (Canitez, 2011: 87)

**BİLGE BANK**

No:

**AKREDİTİF AÇILIŞ BİLDİRİM FORMU**

REFERANSIMIZ : 03221459  
MEBLAĞ : 49,579.86 EUR  
AKREDİTİF AMİRİ : TEXTİLE ALMATURA  
AKREDİTİF LEHTARI : G&M DIŞ TİCARET A.Ş  
AKREDİTİFİ AÇAN BANKA : BANCA POPALARE  
AKREDİTİF VADESİ : 30 DAYS AFTER CMR DATE  
YÜKLEME VADESİ :

Lehinize yukarıda dökümü yazılı ihracat akreditifi açılmıştır. Akreditif tahdında ödeme yapılmasının akreditif şartlarına uyulması ve akreditifte belirtilen uygun vesaikin ibrazına bağlı olduğunu anımsatırız. Bu akreditif Vesikalı Krediler için Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar revizyonu ICC yayın no 600'e tabidir. Bu akreditif çerçevesinde yükleme yapılması ve vesaik ibraz edilmesi hali söz konusu ICC yayın no 600'ün hükümlerinin tarafınızca kabul edilmiş olduğunu ifade eder.

Tarafınızca uyulması gereken maddeler aşağıda belirtilmiştir.

- Söz konusu akreditif koşullarının dikkatle incelenerek, akreditif şartlarında yerine getirilmesi mümkün olmayan hususlar var ise, yükleme vadesinden önce amir firma ile temasa geçilerek tarafınızca gerekli düzeltmelerin sağlanması kabulünüz halinde akreditif şartlarına uyulması gerekmektedir.
- Akreditif şartlarına uygun vesaikin ibrazında her vesikadan bir fazla suret nezdinizdeki işlem dosyasında saklanmak üzere tarafımıza gönderilecektir.
- Sözü edilen akreditif şartlarına göre masraf ve komisyonların ihracatçıya ait olduğu ve bu hüküm değişmediği takdirde, bunların ihracatçıların pazarlama döviz kontenjanlarından mahsup edilmek suretiyle karşılanacağına bilgi edinilmesini rica ederiz.

(\* Bu ihbarname ve ilişikteki akreditif ihbarını size tarafımıza herhangi bir taahhüdü tazammum etmeksizin gönderiyoruz.

**İhbar Komisyonu** : % 0,1

**Dosya Masrafı** : 26 TL

**SWİFT Masrafı** : 7.50 TL

KONU AKREDİTİFİN TARAFIMIZDA KULLANILIP  
KULLANILAMAYACAĞI HUSUSUNU TARAFIMIZA ACİLEN  
BİLDİRMESİNİ RİCA EDERİZ.

KAŞE-İMZA

**Şekil 8: Akreditif Açılış Bildirim Formu**

**Kaynak:** Canitez ve diğ., 2011: 87

**4.8.3. Akreditife Teyit Verilmesi**

Yukarıda da bahsedildiği üzere pratikte en çok kullanılan ve tercih edilen akreditifler teyitli olanlardır. Amir banka tarafından düzenlenen her akreditife teyit verilmesi söz konusu değildir, bu durum amir bankanın ve ülkesinin güvenilirliğiyle alakalıdır. Muhabir bankanın akreditife teyit vermesi halinde vermiş olduğu teyide yönelik alacağı teyit masrafı da yine amir bankanın ve ülkesinin güvenilirliği ile yakından ilgilidir.

#### 4.8.4. Akreditifli Ödemelerde Belgelerin İncelenmesi ve Rezerv

İhracatçı akreditif şartlarına göre malın sevkiyatını yaptıktan sonra akreditifte istenilen belgeleri muhabir bankaya ibraz eder. Muhabir banka veya teyit bankası belgelerin akreditif şartlarına uygunluğunu inceledikten sonra eğer eksik yahut yanlış çıkarsa vesaiki işleme almayı red edebilir ki “rezerv” adı verilen bu durumda ihracat bedelinin lehtara ödenmemesi söz konusu olur.

Sevkiyat yapıldıktan sonra bankada yapılan incelemelerde, sevk belgelerinde eksiklerin ve yanlışların tespiti sonucunda bankalar işlemi durdurur, ihracatçıyı bundan haberdar eder ve ithalatçının talimatı üzerine ödeme ya yapılmaz ya da eksik yapılır ki bu durum ihracatçı için olumsuz bir durumdur (Dizkırııcı, 2004). Bankanın rezerv koyması; akreditif işleminin gerçekleşmemesine veya işlemlerin vesaik mukabiline dönüşmesine neden olabilir.

Akreditif konularında ortaya çıkan rezerv konuları ise tabloda görüldüğü üzeredir:

**Tablo 13**  
**Akreditif Belgelerinde Ortaya Çıkan Rezerv Konuları**

REZERV KONUSU	NEDEN	SORUMLULUK
Uyumsuz Bilgiler	Farklı dokümanlarda yazan farklı bilgiler	İhracatçı
Belge Eksikliği	Akreditifte belirtilen belge yok	İhracatçı
Diğer	Diğer belgesel eksiklikler	İhracatçı, üçüncü taraf (İmalatçı, taşıyıcı vs.)
Geç İbraz	Yüklemeden 21 gün geçtikten sonra vesaikin ibrazı (ya da akreditifte belirtilen süreden)	İhracatçı
Taşıyıcının Belirtilmemesi ve İmza Eksikliği	Taşıyıcı ismi konşimentoda belirtilmemiş veya taşıyıcı adına imzalanmamıştır.	Taşıma hizmet sağlayıcısı
Yanlış Bilgi	Belgeler üzerindeki bilgiler akreditifle uyumlu değil	İhracatçı
Akreditifin Vadesinin Dolması	Akreditif vadesi dolduktan sonra belgelerin ibrazı	İhracatçı
Yanlış Mal Tanımı	Akreditifte yer alan mal tanımından farklı bir tanımın belgelerde yer alması	İhracatçı
Cironun Eksikliği veya Yanlış Yapılması	Konşimento, sigorta belgesi ve poliçenin ihracatçı veya diğer taraf tarafından ciroalanmaması	İhracatçı veya sigorta şirketi
Geç Yükleme	Yükleme için verilen günden sonra yüklemenin yapılması	İhracatçı/taşıyıcı

**Kaynak:** www.Sitpro.org.uk/reports/lettrecred/lettrecred.pdf (26/11/2006) aktaran (Polat, 2008: 215)

Yukarıda bahsedilen genel durumların dışında bazen spesifik olarak ihracatla ilgili çeşitli vesaikte de yanlışlık yapılabilmektedir ki rezerv kesintilerinin yanı sıra ticari faturalarda yapılan yanlışlıklar genel olarak aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır (Canitez ve diğ., 2011):

- Faturanın ihracatçı dışında bir başka firma tarafından düzenlenmesi
- İhracatçının unvanı ve adresinde değişiklik yapılması

- Teslim şeklinin belirtilmemesi ya da akreditif koşulunun dışında olması
- Malların açıklanması, akreditif metninin dışında olması
- Fatura bedelinin akreditifte belirtilen tutara uymaması veya bu tutarı aşması
- Akreditifte istenilen mal miktarının dışında bir miktarın vurgulanması
- İthalatçının istediği sayıda faturanın düzenlenmemesi
- Faturanın içeriğinde tutarsızlık bulunması veya teyit edilmemiş silintilerin ve kazıntıların varlığı
- Faturaların imzalanmaması, imzaların orijinal olmaması ya da yetkili kişiler tarafından onaylanmamış olması
- Faturanın akreditif metninde istenilen belgeleri aynen içermemesi

## 5. BÖLÜM UCP 600 KURALLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ VE GETİRİLEN YENİLİKLER

### 5.1. UCP 600'e Geçiş

ICC ilk kez 1933 yılında birçok ülkede uygulanan birbirinden ayrı olmuş düzenlemeleri “yeknesak kurallar”, bir başka deyişle “bir örnek kurallar” başlığı altında birleştirmiş ve söz konusu kurallar 1951 yılında dünya genelinde tacirler tarafından kabul gördükten itibaren 1962, 1974, 1983, 1993 ve son olarak da 2007’de güncellenmiş bulunmaktadır (Kring, 2009).

UCP’yi hazırlayanlar ticarete yön veren gelişmeleri her zaman ilgiyle takip etmişler ve gerekli gördükçe düzenleme yoluna gitmişlerdir ki 1974 revizyonu kısmen konteyner ve kombine taşımacılığındaki değişimler nedeniyle, 1983 revizyonu taşımacılık ve haberleşme alanlarındaki yeni teknik standartlara yanıt verilebilmesi amacıyla, 1993’te yapılan UCP 500 ise baskı ve bilgisayar sistemleriyle üretilen belgeleri görüntüleme ile elde edilen imzaları ve elektronik haberleşme yöntemlerini dikkate almak maksadıyla gerçekleştirilmiştir (ICC, 2002: 3 aktaran Yılmaz ve diğ., 2012).

Anlaşılacağı üzere UCP revizyonları çağın gereksinimlerine ayak uydurmak, işlem akışını kolaylaştırmak ve taraflar arasında anlaşmazlıkların minimum seviyeye indirilmesi amacıyla düzenlenmiş olup yapılan her yeni revizyon çalışmasıyla birlikte görülen eksikliklerin giderilmesi ya da minimum düzeye indirilmesi amaçlanmıştır.

ICC yetkilileri UCP 500’e geçiş nedenlerini yukarıda sıralananlara ilave olarak taşımacılık sanayindeki yeni gelişmelere ve teknolojik uygulamalara uyum sağlamak ile işleyişinin iyileştirilmesi olarak ifade etmişlerdir. Bu kapsamdaki en önemli sorunlardan biri olarak akreditifli ödeme yönteminde ibraz edilen belgelerin yaklaşık % 50’sinin rezervler nedeniyle geri çevrilmesi neticesinde akreditifin etkinliğinin azalması dolayısıyla işlemin taraflar üzerinde mali yönden negatif bir etki yapması, maliyetlerde artışa neden olması sonucu ithalatçı, ihracatçı ve bankaların kâr marjlarındaki düşüş ifade edilmiştir (ICC, 2002: 11 aktaran Yılmaz ve diğ., 2012).

UCP 400’den UCP 500’e geçerken piyasanın ihtiyaçlarına uygun farklılıklar getirilmiş ve birçok sorun 500 sayılı broşür ile giderilmiştir ancak 500 sayılı broşürde “negotiation (iştirar)” konusu, 20 (b) maddesi uyarınca orijinal dokümanın anlamı, “gecikmeksizin” ve “belgenin görünüşü (on its face)” şeklindeki ifadelerden ne anlaşılacağı konularında ciddi sıkıntıları beraberinde getirmiş bununla birlikte “reasonable time (makul süre)” ve “reasonable care (makul özen)” ifadelerinin anlaşılması çok uzun süreler almıştır (Polat, 2008: 217 aktaran



Gül, 2010). Her ne kadar revizyonlarla değişiklikler yapılsa ve önlemler alınsa da taraflar arasındaki münasebetlerle birlikte yeni sorunların varlığı ortaya çıkmaktadır ve bu yeni durum ise tarafları koşulları iyileştirmek amacıyla yeni düzenlemeler yapılmasına sevk etmektedir.

Amacı karşılayamayan ifadeler, yanlış yorumlar, kullanılan dil gibi sorunları ihtiva eden UCP 500 belgesi her ne kadar özellikle akreditif konusunda işleyişin kolaylaştırılması amacıyla düzenlenmiş olsa da rezerv oranının % 50'lerden aşağı çekilmesi gerçekleşmemiş, tersine yükselmiştir. UCP 600 revizyon çalışmalarına başlandığında dünya çapında yapılan birkaç araştırma akreditifler altında ibraz edilen belgelerin % 70'inin rezervler nedeniyle ilk ibrazda geri çevrildiğini dolayısıyla akreditifin bir ödeme aracı olarak piyasadaki payını sürdürmesinde ciddi sorunlar yaşanabileceğini göstermektedir (UCP 600, 2007 aktaran Gül, 2010).

UCP 600 üç yıllık bir çalışmanın ürünü olup; kuralların revizyonu hızla değişen teknoloji ve gelişen iletişim olanaklarının getirdiği şartlara göre düzenlenmiş, cari uygulamaların ihtiyaçlarına cevap verebilmek ve ödemelerin askıya alınmasına neden olan rezerv sorunlarını minimum düzeye indirebilmek maksadıyla UCP 500'ün geçerli olduğu yıllarda ICC Bankacılık Komisyonu'nun çeşitli akreditif ayrıntılarına ve sorunlarına ilişkin verdiği beş yüzü aşkın görüş (ICC Opinions), ICC'nin Bilirkişi Hizmeti (DOCDEX) çerçevesinde verdiği kararlar ve UCP kurallarının uygulanmasını etkileyen mahkeme kararları da dikkate alınarak gerçekleştirilmiştir (Rowe, 2005: 68 aktaran Gül, 2010).

## **5.2. UCP 600'de Yenilikler ve Değişiklikler**

Uluslararası ticaret riskli bir alan olduğundan dolayı bu alanda gerekli düzenlemeleri yapan dünya çapında bir mahkeme ve detaylı bir kanun bulunmamaktadır.

ICC'nin 85 yıllık birikiminin bir göstergesi olarak ortak bir zemin ve asgari anlamda müşterek olarak UCP ve ISCP kuralları oluşmuş ve bugünkü noktaya gelinmiştir. Ancak kuralların uygulanması ve anlaşılması, kurallara göre akreditif metinlerinin ve belgelerin hazırlanmasında süreç içinde yer alan tarafların bilgi ve hassasiyet düzeyleri farklılık göstermektedir (Polat, 2008).

Yeknesak kuralların düzenlenmesinde yapılan birinci değişiklik UCP 500 içerisinde yer alan 49 madde, UCP 600 kapsamında 39 maddeye indirilmiştir ki bu süreç bazı maddelerin kaldırılması bazı maddelerin ise birleştirilmesi şeklinde gerçekleşmiştir (Yılmaz ve diğ., 2012).

ICC'nin en son revizyonu olan UCP 600 yayını UCP 500'e göre birtakım katkılar içerse de tüm sorunları ortadan kaldıracak bir mekanizmada sunmamaktadır ve tüm teknik detaylar belirtilmemekle birlikte temel olarak şu farklılıklardan bahsedilebilir (Özalp, 2007: 197-202 aktaran Polat, 2008: 218-220):

- UCP 500'de dağınık olarak ve değişik yerlerde bulunan tanımlar derli toplu bir şekilde bir araya getirilmiş ve bir nevi sözlük maddesi oluşturulmuştur (Md 2). Bu madde kapsamında Advising Bank, Applicant, Banking Day, Beneficiary, Confirmation, Confirming Bank, Credit, Issuing Bank, Nominated Bank ile birlikte Honour, Complying Presentation, Negotiation, Presentation, Presenter tanımları eklenmiştir.
- UCP'de yapılan değişiklikler bir maddede (Md 3) bir araya getirilmiş ve dönülemezlik, el yazısı ve onaylanma (legalized, visaed, certified), belgeyi tanımlamak için kullanılan ifadeler (first class, qualified, independent, official, competent, local) ile birlikte (on or about, to-until ve from after) ifadeleri ve ne anlama geldikleri bu maddede ele alınmıştır.
- Bir akreditif dönülemez (irrevocable) olarak belirtilmese dahi o akreditif dönülemezdir (Md 3). Bu anlamda revocable akreditifler UCP 600 kapsamında standart olarak yer almamaktadır.
- Görevli banka gişesinde kullanımda olan bir akreditif aynı zamanda amir banka gişelerinde de kullanımdadır ve UCP 500'de "freely negotiable" olarak geçen ifade "freely available" olarak değiştirilmiştir dolayısıyla herhangi bir bankanın gişesinde kullanımda olacak akreditif tüm yöntemlerle kullanıma açık hale gelmektedir (Md 6).
- Amir bankanın yükümlülüğü (Md 7) ve teyit bankasının yükümlülüğü (Md 8) ayrı ayrı belirtilmiştir ayrıca en önemli değişikliklerden biri vadeli ve kabul kredili akreditiflerde amir bankanın vadesinde yapacağı ödemenin iskonto işlemi yapıp yapmadığına bakılmaksızın ödemenin vadesinde gerçekleştirilmesi yönündedir (Md 7).
- Değişikliklere ilişkin yükümlülükler, değişikliklerin ret veya kabulünün nasıl belirleneceği ve bu ret veya kabulün bildirimini nasıl olması gerektiği de yeni bir madde ile kuralla bağlanmıştır (Md 10).
- UCP 600 kapsamında en önemli konulardan birisi de tüm akreditiflerin otomatikman iskontolu olmasıdır. Bir poliçeyi kabul etmesi veya vadeli ödeme yükümlülüğüne girmesi için bir bankayı görevlendiren amir banka, görevli bankanın kabul ettiği bir poliçeyi veya girdiği vadeli ödeme yükümlülüğünü satın alması veya ön ödeme yapması için o görevli bankayı yetkili kılmaktadır (Md 12).
- Belgelerin incelenmesine ilişkin standartlar ve uygun ibrazın belirlenmesi de yine UCP 500'deki gibi ayrı bir madde ile ele alınmıştır (Md 14); bir ibrazın uygunluğunun incelenmesi için ibraz gününü izleyen azami 5 banka iş gününe kadar bankanın vesaik inceleme süresi

bulunmaktadır. Diğer yandan rezervlerin azaltılmasına ilişkin yeni bir bakış açısı ve yorum getirilmiş ve bu kapsamda “bire bir aynılık” yerine “ters düşmeme” prensibi getirilmiştir.

- Yükleme tarihinden sonraki 21 takvim gününden daha geç olmamak kaydıyla fakat her hâlükârda akreditifin vade tarihinden geç olmamak üzere ibraz gerçekleştirilmelidir (Md 14).
- Rezervli/Uygun olmayan belgeler, rezerv kaldırma ve bildiri ise yine özel bir madde ile (Md 16) belirlenmiştir. Genel çerçevesi aynı olmakla birlikte bankalarca gönderilen ret bildirisinin tek bir şekilde olacağı belirtilmiştir ve bu bildirin süresi ibraz gününü izleyen beşinci iş günü bitiminden geç olmamak üzere bir süreye bağlanmıştır.
- İbrazı şart koşulan her bir belge için en az bir adet orijinali ibraz edilmelidir ve belgenin kendisi orijinal olmadığını belirtmediği sürece belgeyi düzenleyen orijinal görünümlü bir imzası, işareti, kaşesi veya etiketi belgenin orijinal olarak işleme alınmasını gerektirecektir (Md 17).
- Taşıma belgelerine ait hususlar ise her bir taşıma belgesi için ayrı ayrı belirtilmiştir (Md 19’dan Md 25’e kadar). Bu düzenlemeyle birlikte düşünülmesi gereken başka bir husus ise SWIFT uygulaması ile birlikte getirilen 44E ve 44F alanlarının limanları göstermesidir.
- Bir akreditif taşıma belgesinin “clean on board” şartını içerse bile “clean” sözcüğünün bir taşıma belgesinde gözükmemesi gerekmektedir ve bu ifade açık bir şekilde (Md 27)’de ifade edilmiştir.
- Sigorta belgesi, kapsamı ve tutarına ilişkin düzenlenen madde ile (Md 28) acenteye “vekil (proxy)” kavramı da eklenmiş olup akreditifte istenilen sigorta tutarı belirli bir yüzde tutarı olarak belirtildiği takdirde bu oranın asgari bir tutar olarak anlaşılması gerekmektedir.
- Kısmi kullanımlar ve kısmi yüklemelere ilişkin olarak ibraz edilen belgeler birden fazla takımdan oluştuğu takdirde bu belgelerde gösterilen yükleme tarihlerinden en geç olanı yükleme tarihi olarak alınacaktır (Md 31).
- UCP 500 kapsamında da yer alan, önemine binaen ayrı bir paragraf olarak Md 35’te vurgu yapılan bir husus şu şekilde ifade edilmektedir: Görevli banka bir ibrazın uygun olduğunu belirlediği ve belgeleri amir bankaya veya teyit bankasına gönderdiği takdirde görevli banka ibrazı karşılamış veya iştirâ etmiş olsa da olmasa da belgelerin görevli banka ile amir banka veya teyit bankası arasında kaybolması halinde görevli bankaya ve lehtara korunma sağlanmakta ve bu kapsamda, amir banka veya teyit bankası ibrazı karşılamalı, iştirâ etmeli veya o görevli bankayı ramburse etmelidir.
- Terör eylemleri de mücbir sebeplere eklenmiştir (Md 36).

UCP 500’den UCP 600’e geçiş ICC tarafından yayınlanan ISBP ile de birlikte düşünülmesi gerektiğinden ve ISBP 645 no’lu yayın UCP 500’e yönelik hazırlanmış bulunduğu; UCP

600 ile birlikte yeni ISBP 681 yürürlüğe girmiş ve yeni yayın hem içerik hem de madde sayısı itibariyle tabii olarak farklılıklar içermektedir (Erdemol, 2007: 3-4 aktaran Polat, 2008).

Aşağıdaki tablolarda sırasıyla UCP 500 ile UCP 600'ün sistematik yapıları izah edilerek, ilgili hususlar mukayese edilmektedir:

**Tablo 14**  
**UCP 500'ün Sistematik Yapısı**

<b>ANA BAŞLIK</b>	<b>MADDE</b>	<b>KONU</b>
<b>A.Genel Hükümler ve Tanımlar</b>	<b>1</b>	Uygulama Alanı
	<b>2</b>	Akreditifin Anlamı
	<b>3</b>	Sözleşmeler Karşısında Akreditifler
	<b>4</b>	Mallar/Hizmetler/Yapılan İşler Karşısına Belgeler
	<b>5</b>	Akreditifin Açılmasına ve Değiştirilmesine İlişkin Talimat
<b>B. Akreditifin Biçimi ve İhbarı</b>	<b>6</b>	Dönülebilir/Dönülemez Akreditifler
	<b>7</b>	İhbar Bankasının Yükümlülüğü
	<b>8</b>	Bir Akreditifin Hükümsüz Kılınması
	<b>9</b>	Amir Bankalarının ve Teyit Bankalarının Yükümlülüğü
	<b>10</b>	Akreditifin Tipleri
	<b>11</b>	Tel Haberleşmesi ile Açılan Akreditifler ve Ön İhbarlı Akreditifler
	<b>12</b>	Tam ve Açık olmayan Talimat
	<b>13</b>	Belgelerin incelenmesine İlişkin Standart
<b>C. Yükümlülükler ve Sorumluluklar</b>	<b>14</b>	Akreditif şartlarına Uymayan (Çelişkili/Rezervli) Belgeler ve Bildiride Bulunma
	<b>15</b>	Belgelerin Geçerliliğine İlişkin Sorumluluk Alınmaması
	<b>16</b>	Mesajların Çekilmesine İlişkin Sorumluluk Alınmaması
	<b>17</b>	Mücbir Sebep
	<b>18</b>	Talimat Verilen Tarafın Eylemine İlişkin Sorumluluk Alınmaması
	<b>19</b>	Bankalar Arasındaki Rambursman Düzenlemeleri
	<b>20</b>	Belgeleri Düzenleyenlere İlişkin Belirsizlik
<b>D. Belgeler</b>	<b>21</b>	Belgelerin Düzenleyicilerinin veya İçeriklerinin Belirtilmemesi
	<b>22</b>	Akreditifin Açılış Tarihi Karşısında Belgelerin Düzenlenme Tarihi
	<b>23</b>	Deniz/ Okyanus Konşimentosu
	<b>24</b>	Ciro Edilemez Denizyolu Taşıma Senedi
	<b>25</b>	Charter Party Konşimentosu
	<b>26</b>	Çok Şekilli (Multimodal) Taşımaya İlişkin Taşıma Belgesi
	<b>27</b>	Havayolu Taşıma Belgesi

**Tablo 14 Devamı**

	28	Karayolu, Demiryolu veya Karasal Suyolu Taşıma Belgeleri
	29	Kurye ve Posta Makbuzları
	30	Navlun Komisyoncuları (Freight Forwarders) Tarafından Düzenlenen Taşıma Belgeleri
	31	“Güverte Üzerinde”, “Yükletenin Tartı ve Sayımına Göredir”, “Gönderenin İsmi”
	32	Temiz Taşıma Belgeleri
	33	Navlunu Ödenecek/Ödenmiş Taşıma Belgeleri
	34	Sigorta Belgeleri
	35	Sigorta Kapsamının Tipi
	36	Tüm Riskler ve Sigorta Kapsamı
	37	Ticari Faturalar
	38	Diğer Belgeler
<b>E. Çeşitli Hükümler</b>	39	Akreditif Tutarına, Miktarına ve Birim Fiyatına İlişkin İzinler
	40	Kısmi Sevkiyat ve Kısmi Kullanımlar
	41	Parti Parti Sevkiyat ve Kullanımlar
	42	Akreditif Vadesi ve Vesaikin İbraz Yeri
	43	Vade Bitimine İlişkin Sınırlama
	44	Vade Bitim Tarihinin Uzatılması
	45	İbraz Saatleri
	46	Sevk Tarihlerine İlişkin Genel İfadeler
	47	Sevkiyat Sürelerine İlişkin Tarih Terimleri
<b>F. Devredilebilir Akreditif</b>	48	Devredilebilir Akreditif
<b>G. Akreditiften Doğan Paraların Temlik Edilmesi</b>	49	Akreditiften Doğan Paraların Temlik Edilmesi

**Kaynak:** Yılmaz ve diğ., 2012: 391-393

Tablo 14’de görüldüğü gibi UCP 500 yedi ana başlık altında (1.Genel Hükümler ve Tanımlar, 2. Akreditifin Biçim ve İhbarı, 3. Yükümlülükler ve Sorumluluklar, 4.Belgeler, 5.Çeşitli Hükümler, 6.Devredilebilir Akreditif, 7.Akreditiften Doğan Paraların Temlik Edilmesi) toplam 49 maddeden oluşmaktadır.

**Tablo 15**  
**UCP 600'ün Sistematiik Yapısı**

MADDE	KONU
1	UCP'nin Uygulanması
2	Tanımlar
3	Yorumlar
4	Sözleşmeler Karşısında Akreditifler
5	Mallar, Hizmetler veya Yapılan İşler Karşısında Belgeler
6	Kullanım Yöntemi, Vade Tarihi ve İbraz Yeri
7	Amir Bankanın Yükümlülüğü
8	Teyit Bankasının Yükümlülüğü
9	Akreditiflerin ve Değişiklerin İhbar Edilmesi
10	Değişiklikler
11	Telekomünikasyon Aracılığı İle Gönderilen, Ön İhbarı Yapılan Akreditifler ve Değişiklikler
12	Görevlendirme
13	Bankalar Arası Rambursman Düzenlemeleri
14	Belgelerin İncelenmesine İlişkin Standart
15	Uygun İbraz
16	Rezervli /Uygun Olmayan Belgeler, Rezerv Kaldırma ve Bildiri
17	Orijinal Belgeler ve Kopyalar
18	Ticari Fatura
19	En Az İki Farklı Taşıma Şeklini Kapsayan Taşıma Belgesi
20	Konşimento
21	Ciro Edilemez Denizyolu Taşıma Senedi
22	Charter Party Konşimento
23	Havayolu Taşıma Belgesi
24	Karayolu, Demiryolu veya Karasal Suyolu Taşıma Belgeleri
25	Kurye Alındısı, Posta Alındısı veya Postalama Sertifikası
26	"Güverte Üzerinde", "Yükletenin Tartı, Sayım ve İçerik" Beyanı ve Navluna Ek Masraflar
27	Temiz Taşıma Belgesi
28	Sigorta Belgesi Kapsamı ve Tutarı
29	Vade Tarihinin veya İbrazın Son Gününün Uzatılması
30	Akreditif Tutarında, Mal Miktarında ve Birim Fiyatlarında Tolerans
31	Kısmi Kullanımlar veya Kısmi Yüklemeler
32	Kısımlar/Partiler Halinde Kullanımlar veya Yüklemeler
33	İbraz Saatleri
34	Belgelerin Geçerliliğine İlişkin Sorumluluk Üstlenilmesi
35	Mesajların İletilmesine ve Çeviriye İlişkin Sorumluluk Üstlenilmesi
36	Mücbir Sebep
37	Talimat Verilen Tarafın Eylemleri İçin Sorumluluk Üstlenilmemesi
38	Devredilebilir Akreditifler
39	Akreditiften Oluşacak Fonların Temliki

**Kaynak:** Yılmaz ve diğ., 2012: 394

Tablo 15'de UCP 600'ün sistematiik yapısına bakıldığında ise UCP 500'den farklı olarak ana başlıkların kaldırıldığını ve her bir maddenin kendinden bağımsız ama sistematiik bir devam

sürecinde oluşturulduğunu ve UCP 600'ün toplamda 39 maddeden meydana geldiği görülmektedir.

UCP 600'de görülen önemli sayılabilecek bir değişiklik; UCP 500 kapsamında 49 maddeden ayrı olarak ama UCP 500 içerisinde yer alan, akreditif kapsamında ibraz edilen belgelerin orijinal olup olmadığının belirlenmesi ve bu kapsamdaki düzenlemeleri netleştirmek amacıyla oluşturulan dört adet durum notunun “UCP 500’e Ait Bazı Konulardaki Yanlış Yorumlamaların Düzeltilmesi İçin ICC Durum Notları” başlığı altında ifade edilmesidir (Yılmaz ve diğ., 2012). Dolayısıyla UCP 600'ün düzenlenmesindeki amacın bu bağlamda daha önce ortaya çıkan bazı sorunların düzeltilmesi sürecinde faydalı bir bakış açısı getirmesi ve özellikle rezerv oranlarında düşüş sağlanması olduğu düşünülebilmektedir. Yılmaz ve diğ.'ne göre (2012); ilgili düzenlemelerde görülen bir diğer değişiklik ise UCP 600 kapsamında mevcut kuralların ve bu kurallar içerisindeki maddelerin istenildiğinde veya gerek duyulduğunda biri veya birkaçının kapsam dışı bırakılmasıdır ki önemli bir değişiklik olarak görülen bu opsiyon tarafların istedikleri takdirde daha esnek bir yapıyı meydana getirmelerine olanak sağlarken, akreditif bilgisi yeterli olmayan tarafı diğer tarafın kötü niyetine karşı korunmasız hale getirmektedir.

## 6. BÖLÜM UCP 600'E GÖRE BANKALARDA AKREDİTİF UYGULAMALARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

### 6.1. Çalışmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı UCP 600'e göre akreditifli ödemelerin bankalardaki güncel uygulamalarının incelenmesidir. Söz konusu amaç doğrultusunda elde edilen tüm veriler; ülkelere göre ithalat ve sipariş miktarı, vade türü ile teyitli olup olmamasına göre irdelenmektedir.

### 6.2. Çalışmanın Kapsamı

Yukarıda ifade edilen amaç doğrultusunda bir katılım bankasının 2013 yılına ait ithalatta kullanılan akreditifli ödeme verileri elde edilebilmiştir. İlgili verilerde akreditif açılan ülkeler, sipariş sayıları ve ithalat tutarları ile vade durumuna ilaveten akreditifin teyitli olup olmamasına dair bilgiler yer almaktadır.

### 6.3. Çalışmanın Yöntemi

Bir katılım bankasından 2013 yılında gerçekleştirilen ithalatta akreditifli ödeme yöntemine dair elde edilen veriler SPSS 20.0 programında kullanılarak Pearson Ki-Kare ve t testlerinde değerlendirilmiştir.

### 6.4. Çalışma Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Yukarıda ifade edilen detaylara sahip veriler aşağıdaki tabloda toplam ithalat tutarına göre sıralanarak her bir ülkeden yapılan ithalat tutarları, sipariş sayıları, her bir siparişe düşen ortalama ithalat tutarları, her ülkenin toplam ithalat ve toplam sipariş sayısı içindeki payı gösterilmiştir:

**Tablo 16**  
**Ülkelerden Yapılan İthalat Miktarına Göre Sıralama**

Ülke	Sipariş Sayısı	Toplam İthalat (USD)	Ortalama İthalat (USD)	İthalatın Standart Sapması	Toplam İthalat Tutarının Payı (%)	Toplam Sipariş Sayısının Payı (%)
1) Çin	1289	172.060.032,99	133.483,3460	200.386,84138	13,47060585	30,66857007
2) İsviçre	92	140.936.833,76	1.531.922,1061	1.567.845,11227	11,0339659	2,188912681
3) İngiltere	62	89.501.046,50	1.443.565,2661	2.703.724,05921	7,007050386	1,475136807



**Tablo 16 Devamı**

4) ABD	115	87.937.259,51	764.671,8218	789.440,63703	6,884621267	2,736140852
5) Almanya	114	86.956.169,09	762.773,4131	1.471.573,89151	6,807811551	2,712348323
6) Hindistan	304	70.688.147,39	232.526,8006	338.987,05226	5,534185686	7,23292886
7) İtalya	173	65.495.309,71	378.585,6053	883.019,77248	5,127637644	4,116107542
8) Kore Cumhuriyeti (Güney Kore)	362	58.530.868,95	161.687,4833	309.697,21552	4,58239053	8,612895551
9) Irak	2	52.800.000,00	26.400.000,0000	1.979.898,98732	4,133719938	0,047585058
10) Singapur	48	41.702.411,50	868.800,2396	1.529.851,14027	3,264888066	1,142041399
11) Türkiye	97	32.051.377,62	330.426,5734	620.584,06788	2,509307172	2,307875327
12) Pakistan	111	31.702.223,75	285.605,6194	381.038,97396	2,481971863	2,640970735
13) Suudi Arabistan	45	3.0697.497,66	682.166,6147	759.677,74932	2,403311707	1,070663812
14) Vietnam	210	29.393.888,31	139.970,8967	147.588,07175	2,301251935	4,996431121
15) Birleşik Arap Emirlikleri	63	27.446.768,90	435.662,9984	812.757,25014	2,148811663	1,498929336
16) Tayvan	217	27.103.565,18	124.901,2220	129.821,08375	2,121942193	5,162978825
17) Hong Kong	164	24.560.692,15	149.760,3180	170.626,66637	1,922860281	3,90197478
18) Endonezya	156	23.489.261,17	150.572,1870	197.166,36919	1,838977788	3,711634547
19) Bangladeş	98	207.93732,12	212.180,9400	271.864,81763	1,627944414	2,331667856
20) Hollanda	20	20.541.349,03	1.027.067,4515	1.649.502,36187	1,608185304	0,475850583
21) Danimarka	7	19.256.680,00	2.750.954,2857	2.845.105,28738	1,507608372	0,166547704
22) Avusturya	7	12.519.793,41	1.788.541,9157	1.402.109,94257	0,980176508	0,166547704
23) Sri Lanka	61	11.171.237,88	183.135,0472	193.310,08964	0,874597893	1,451344278
24) Malezya	38	8.493.193,96	223.505,1042	317.162,91877	0,664933432	0,904116108

**Tablo 16 Devamı**

25) Belçika	10	7.479.681,86	747.968,1860	645.836,42973	0,585585417	0,237925291
26) Rusya	16	7.108.545,03	444.284,0644	514.129,36859	0,556529059	0,380680466
27) Uruguay	1	6.376.500,00	6.376.500,0000	6.376.500,00	0,499217144	0,023792529
28) Tayland	59	6.366.053,28	107.899,2081	100.525,29999	0,498399268	1,40375922
29) Mısır	26	5.944.843,20	228.647,8184	265.891,79411	0,465422668	0,618605758
30) İspanya	48	5.312.688,76	110.681,0158	124.618,99417	0,415931202	1,142041399
31) Romanya	7	5.095.423,93	727.917,7043	978.838,64833	0,398921506	0,166547704
32) Fransa	13	4.700.459,23	361.573,7869	535.538,66739	0,36799966	0,309302879
33) Japonya	30	3.966.740,35	132.224,6783	258.786,55588	0,310556698	0,713775874
34) Yunanistan	9	3.850.560,03	427.840,0033	778.284,65024	0,301460924	0,214132762
35) Tunus	6	3.245.109,28	540.851,5467	596.184,14464	0,254060093	0,142755175
36) İsveç	5	2.351.543,55	470.308,7100	835.157,48790	0,184102698	0,118962646
37) Finlandiya	2	2.201.810,53	1.100.905,2650	1.006.247,93020	0,172380077	0,047585058
38) Polonya	18	2.182.330,79	121.240,5994	120.329,82658	0,170855006	0,428265525
39) Portekiz	9	1.964.622,95	218.291,4389	123.526,30859	0,153810626	0,214132762
40) Filipinler	9	1.903.047,00	211.449,6667	116.013,50256	0,148989836	0,214132762
41) Benin	1	1.615.259,52	1.615.259,5200	1.615.259,5200	0,126458911	0,023792529
42) Ukrayna	1	1.537.000,00	1.537.000,0000	1.537.000,0000	0,120331961	0,023792529
43) İskoçya	1	1.506.000,00	1.506.000,0000	1.506.000,0000	0,117904966	0,023792529
44)Türkmenistan	1	1.475.000,00	1.475.000,0000	1.475.000,0000	0,115477972	0,023792529
45) Lüksemburg	3	1.357.154,50	452.384,8333	485.884,51827	0,10625183	0,071377587
46) Makao	7	1.323.020,00	189.002,8571	179.256,35988	0,103579435	0,166547704

**Tablo 16 Devamı**

47) Panama	1	1.300.000,00	1.300.000,0000	1.300.000,0000	0,101777195	0,023792529
48) Macaristan	1	1.039.336,07	1.039.336,0700	1.039.336,0700	0,081369777	0,023792529
49) Çek Cumhuriyeti	7	1.007.686,12	143.955,1600	139.667,23622	0,078891898	0,166547704
50) Kazakistan	1	873.465,22	873.465,2200	873.465,2200	0,068383723	0,023792529
51) Kuveyt	4	811.057,50	202.764,3750	96.083,00969	0,063497814	0,951701117
52) Gürcistan	1	741.000,00	741.000,0000	741.000,0000	0,058013001	0,023792529
53) Kanada	2	678.812,00	339.406,0000	218.363,05931	0,053144294	0,047585058
54) Güney Afrika Cumhuriyeti	2	674.300,00	337.150,0000	343.922,59623	0,052791048	0,047585058
55) Sudan	1	652.071,72	652.071,7200	652.071,7200	0,051050793	0,023792529
56) Letonya	1	561.600,00	561.600,0000	561.600,0000	0,43967748	0,023792529
57) İsrail	4	475.922,42	118.980,6050	91.887,70385	0,037260038	0,095170117
58) Virjin Adaları/İngiliz	3	459.856,00	153.285,3333	27.559,82121	0,036002195	0,071377587
59) Etiyopya	4	431.575,00	107.893,7500	93.592,76231	0,033788072	0,095170117
60) Fas	2	400.774,29	200.387,1450	13.594,62991	0,031376679	0,047585058
61) Brezilya	9	397.512,08	44.168,0089	21.790,27901	0,031121281	0,214132762
62) Bulgaristan	3	392.280,04	130.760,0133	71.010,59043	0,030711663	0,071377587
63) Meksika	4	310.625,18	77.656,2950	19.468,33090	0,024318892	0,095170117
64) Kore Cumhuriyeti (Kuzey Kore)	4	253.178,72	63.294,6800	2.050,87743	0,0198214	0,095170117
65) Kenya	1	230.230,00	230.230,0000	230.230,0000	0,018024741	0,023792529
66) Filistin	1	225.200,00	225.200,0000	225.200,0000	0,017630942	0,023792529

**Tablo 16 Devamı**

<b>67) Arjantin</b>	1	157.000,00	157.000,0000	157.000,0000	0,012291554	0,023792529
<b>68) Slovakya</b>	1	131.625,00	131.625,0000	131.625,0000	0,010304941	0,023792529
<b>69) İrlanda</b>	1	124.571,23	124.571,2300	124.571,2300	0,0097527	0,023792529
<b>70) Sırbistan</b>	1	116.174,95	116.174,9500	116.174,9500	0,009095354	0,023792529
<b>71) Tacikistan</b>	1	57.800,00	57.800,0000	57.800,0000	0,004525171	0,023792529
<b>72) Maritus</b>	1	34.000,00	34.000,0000	34.000,0000	0,002661865	0,023792529
<b>73) Honduras</b>	1	21.533,20	21.533,2000	21.533,2000	0,001685837	0,023792529
<b>74) Nijerya</b>	1	20.700,00	20.700,0000	20.700,0000	0,001620606	0,023792529
<b>75) Katar</b>	1	14.463,63	14.463,6300	14.463,6300	0,00113236	0,023792529
<b>76) Avustralya</b>	1	12.800,00	12.800,0000	12.800,0000	0,001002114	0,023792529
<b>Toplam</b>	4203	1.277.299.884,70	303.901,9473	912.744,75227	100	100

İthalat tutarlarına göre yapılan sıralamaya göre banka müşterilerinin en fazla akreditifli ödeme yaptığı 10 ülke Çin, İsviçre, İngiltere, ABD, Almanya, Hindistan, İtalya, Güney Kore, Irak ve Singapur'dur. Sıralama Türkiye, Pakistan, Suudi Arabistan, Vietnam ve Birleşik Arap Emirlikleri şeklinde devam ederek toplamda 76 ülkeden ithalat yapıldığı ve bu ülkelere 1.277.299.884,70 USD tutarında ödeme gerçekleştirildiği anlaşılmaktadır. En çok ithalat yapılan ülkeler olarak göze çarpan Çin, İsviçre ve İngiltere'den yapılan ithalatın toplam ithalat içindeki payları sırasıyla yaklaşık olarak % 13, % 11 ve % 7 şeklindedir.

Bankadan ithalat için akreditif açılan ülkeler sıralamasında 11. ülkenin Türkiye olması; serbest bölgelerden yurt içine yapılan ithalatın büyüklüğünü göstermektedir ki söz konusu ithalatın bankanın aracılık yaptığı toplam ithalat içindeki payı % 2,5 ile önemli bir meblağı ifade etmektedir.

Ayrıca yukarıdaki tablodan görüldüğü üzere ithalat meblağına göre yapılan sıralama ile sipariş sayısına dair veriler benzerlik göstermemektedir. Çin hem en fazla sipariş verilen hem de en çok ithalat yapılan ülke olsa bile yukarıdaki sıralama, sipariş sayısına göre düzenlendiğinde değişmektedir. Akreditifli ödemenin kullanıldığı ithalat işlemlerinin yapıldığı ülkeler sipariş sayısına göre sıralandığında aşağıdaki tablo elde edilmektedir:

**Tablo 17**  
**Sipariş Sayısına Göre İthalat Yapılan Ülkeler**

Ülke	Sipariş Sayısı
1) Çin	1289
2) Kore Cumhuriyeti (Güney Kore)	362
3) Hindistan	304
4) Tayvan	217
5) Vietnam	210
6) İtalya	173
7) Hong Kong	164
8) Endonezya	156
9) ABD	115
10) Almanya	114
11) Pakistan	111
12) Bangladeş	98
13) Türkiye	97
14) İsviçre	92
15) Birleşik Arap Emirlikleri	63
16) İngiltere	62
17) Sri Lanka	61
18) Tayland	59
19) Singapur	48
20) İspanya	48
21) Suudi Arabistan	45

**Tablo 17 Devamı**

22) Malezya	38
23) Japonya	30
24) Mısır	26
25) Hollanda	20
26) Polonya	18
27) Rusya	16
28) Fransa	13
29) Belçika	10
30) Yunanistan	9
31) Portekiz	9
32) Filipinler	9
33) Brezilya	9
34) Danimarka	7
35) Avusturya	7
36) Romanya	7
37) Makao	7
38) Çek Cumhuriyeti	7
39) Tunus	6
40) İsveç	5
41) Kuveyt	4
42) İsrail	4
43) Etiyopya	4
44) Meksika	4

**Tablo 17 Devamı**

45) Kore Cumhuriyeti (Kuzey Kore)	4
46) Lüksemburg	3
47) Virjin Adaları/ İngiliz	3
48) Bulgaristan	3
49) Irak	2
50) Finlandiya	2
51) Kanada	2
52) Güney Afrika Cumhuriyeti	2
53) Fas	2
54) Uruguay	1
55) Benin	1
56) Ukrayna	1
57) İskoçya	1
58) Türkmenistan	1
59) Panama	1
60) Macaristan	1
61) Kazakistan	1
62) Gürcistan	1
63) Sudan	1
64) Letonya	1
65) Kenya	1
66) Filistin	1
67) Arjantin	1

**Tablo 17 Devamı**

68) Slovakya	1
69) İrlanda	1
70) Sırbistan	1
71) Tacikistan	1
72) Maritus	1
73) Honduras	1
74) Nijerya	1
75) Katar	1
76) Avustralya	1

Yukarıdaki tabloda en fazla sipariş verilen ülkeden–en az sipariş verilene doğru yapılan sıralama yer almaktadır. Elde edilen veriler ışığında toplam verilen 4203 siparişin içinde 1289 siparişe Çin 1. sırada yer alırken, Güney Kore’ye 362, Hindistan’a 304, Tayvan’a 217 ve Vietnam’a 210 sipariş verildiği görülmektedir. Burada fark edileceği üzere Güney Kore, Hindistan, Tayvan ve Vietnam gibi ülkelere yapılan alımlarda siparişlerin tutarı İsviçre, İngiltere, ABD, Almanya gibi ülkelere yapılan alımlara kıyasla daha düşüktür. En çok sipariş verilen 13. ülke olarak Türkiye’nin; serbest bölgelerden yurt içine 97 adet siparişi teslim ettiği anlaşılmaktadır.

Aşağıdaki tabloda elde edilen verilere göre vade türü ve teyit arasındaki ilişki gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere sight (görülürken ödemesi) ve vadeli olmak üzere iki vade türü bulunmaktadır. Görülürken ödemesi olan toplam 2441 sipariştten 380 tanesi teyitli iken 2061 tanesi teyitsizdir ve teyitli olanların oranı % 15,6 iken teyit içermeyen kısmın oranı ise % 84,4’tür. Vadeli olan akreditif sayısı toplam 1762 iken 521 tanesi teyitli olup % 29,6’lık bir orana karşılık gelmektedir. Anlaşılacağı üzere vadeli akreditifte teyit oranı daha yüksek ise bile bu oran % 30’u ancak bulabilmektedir.



**Tablo 18**  
**Vade Türü ve Teyit Arasındaki İlişki**

		Teyit		Toplam	
		Evet	Hayır		
VADE TÜRÜ	SİHT	Hesap	380	2061	2441
		% Vade Türü ile	% 15,6	% 84,4	% 100
		% Teyit ile	% 42,2	% 62,4	% 58,1
	VADELİ	Hesap	521	1241	1762
		% Vade Türü ile	% 29,6	% 70,4	% 100
		% Teyit ile	% 57,8	% 37,6	% 41,9
TOPLAM		Hesap	901	3302	4203
		% Vade Türü ile	% 21,4	% 78,6	% 100
		% Teyit ile	% 100	% 100	%100

**Tablo 19**  
**Vade Türü ve Teyit Arasındaki Ki Kare Testi**

	Değer	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık (Çift taraflı)	Doğruluk Değeri (Çift taraflı)	Doğruluk Değeri (Tek taraflı)
Pearson Ki Kare	119,115 <sup>a</sup>	1	,000		
Sürekli Düzeltme <sup>b</sup>	118,285	1	,000		
Benzerlik Oranı	117,762	1	,000		
Fisher'ın Doğruluk Testi				,000	,000
Geçerli Veri Sayısı	4203				

Vade türü ve teyit arasındaki ilişkiye istinaden aşağıdaki hipotezler kurulmuştur:

$H_0$ : Vade türü ile teyit arasında ilişki yoktur.

$H_1$ : Vade türü ile teyit arasında bir ilişki vardır.

Yukarıdaki tablo için yapılan Ki Kare testine göre  $H_0$  hipotezi reddedilmektedir yani vade türü ile teyit arasında bir ilişki olduğu açık bir şekilde anlaşılmaktadır.

Aşağıdaki tabloda ise ülke ve vade türü arasındaki ilişki incelenmektedir.

**Tablo 20**  
**Ülke ve Vade Türü Arasındaki İlişki**

Ülke		Vade Türü		TOPLAM
		SIGHT	VADELİ	
ABD	Hesap	47	68	115
	% Ülke ile	% 40,9	% 59,1	% 100
Almanya	Hesap	47	67	114
	% Ülke ile	% 41,2	% 58,8	% 100
Bangladeş	Hesap	89	9	98
	% Ülke ile	% 90,8	% 9,2	% 100
Çin Halk Cumhuriyeti	Hesap	900	389	1289
	% Ülke ile	% 69,8	% 30,2	% 100
Endonezya	Hesap	132	24	156
	% Ülke ile	% 84,6	% 15,4	% 100
Hindistan	Hesap	200	104	304
	% Ülke ile	% 65,8	% 34,2	% 100
Hong Kong	Hesap	104	60	164
	% Ülke ile	% 63,4	% 36,6	% 100
İsviçre	Hesap	39	52	91
	% Ülke ile	% 42,9	% 57,1	% 100
İtalya	Hesap	59	114	173
	% Ülke ile	% 34,1	% 65,9	% 100
Kore Cumhuriyeti (Güney Kore)	Hesap	161	201	362
	% Ülke ile	% 44,5	% 55,5	% 100
Pakistan	Hesap	28	83	111
	% Ülke ile	% 25,2	% 74,8	% 100
Tayvan	Hesap	115	102	217
	% Ülke ile	% 53	% 47	% 100
Türkiye	Hesap	15	82	97
	% Ülke ile	% 15,5	% 84,5	% 100
Vietnam	Hesap	208	2	210
	% Ülke ile	% 99	% 1	% 100
Toplam	Hesap	2144	1357	3501
	% Ülke ile	% 61,2	% 38,8	% 100

Elde edilen veriler ışığında ilk sırada yer alan ülkelerden ABD'ye açılan 115 adet akreditifin 47 tanesi görüldüğünde ödemeli olup, vadeli olanların oranının % 59 olduğu anlaşılmaktadır. Diğer bir örnek olarak Çin'e açılan akreditiflerden ise yaklaşık % 70'inin görüldüğünde ödemeli ve kalanının da vadeli olduğu ifade edilmektedir.

**Tablo 21**  
**Ülke ve Vade Türü Arasında Ki Kare Testi**

	Değer	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık (Çift Taraflı)
<b>Pearson Ki Kare</b>	542,780 <sup>a</sup>	13	,000
<b>Benzerlik Oranı</b>	610,837	13	,000
<b>Geçerli Veri Sayısı</b>	3501		

Vade türü ve ülke arasındaki ilişkiye istinaden aşağıdaki hipotezler kurulmuştur:

$H_0$ : Ülke ve vade türü arasında bir ilişki yoktur.

$H_1$ : Ülke ve vade türü arasında bir ilişki vardır. Yukarıda yapılan Ki Kare Testine göre  $H_0$  hipotezi güçlü şekilde reddedilmektedir yani ülke ile vade türü arasında bir ilişki olduğu açık bir şekilde görülmektedir.

Aşağıdaki tablo ise ülkelere göre teyit durumunu ifade etmektedir:

**Tablo 22**  
**Ülke ve Teyit İlişkisi**

Ülke		TEYİT		TOPLAM
		Evet	Hayır	
ABD	Hesap	91	24	115
	% Ülke ile	% 79,1	% 20,9	% 100
Almanya	Hesap	77	37	114
	% Ülke ile	% 67,5	% 32,5	% 100
Bangladeş	Hesap	0	98	98
	% Ülke ile	% 0	%100	% 100
Çin Halk Cumhuriyeti	Hesap	71	1218	1289
	% Ülke ile	% 5,5	% 94,5	% 100
Endonezya	Hesap	3	153	156
	% Ülke ile	% 1,9	% 98,1	%100
Hindistan	Hesap	73	231	304
	% Ülke ile	% 24	% 76	% 100
Hong Kong	Hesap	10	154	164
	% Ülke ile	% 6,1	% 93,9	% 100
İsviçre	Hesap	85	6	91
	% Ülke ile	% 93,4	% 6,6	% 100
İtalya	Hesap	106	67	173
	% Ülke ile	% 61,3	% 38,7	% 100
Kore Cumhuriyeti (Güney Kore)	Hesap	17	345	362
	% Ülke ile	% 4,7	% 95,3	% 100
Pakistan	Hesap	1	110	111

**Tablo 22 Devamı**

	% Ülke ile	% 0,9	% 99,1	% 100
<b>Tayvan</b>	Hesap	13	204	217
	% Ülke ile	% 6	% 94	% 100
<b>Türkiye</b>	Hesap	62	35	97
	% Ülke ile	% 63,9	% 36,1	% 100
<b>Vietnam</b>	Hesap	2	208	210
	% Ülke ile	%1	% 99	% 100
<b>Toplam</b>	Hesap	611	2890	3501
	% Ülke ile	% 61,2	% 38,8	% 100

Tabloda ilk sırada yer alan ülkelerden ABD'ye açılan 115 akreditifin 91'inin yani % 79'unun teyitli olduğu oysa Çin'e açılan 1289 akreditifin 1218 tanesinin yani yaklaşık % 95'inin teyidinin bulunmadığı görülmektedir.

**Tablo 23**  
**Ülke ve Teyit Arasında Ki Kare Testi**

	<b>Değer</b>	<b>Serbestlik Derecesi</b>	<b>Anlamlılık Değeri (Çift Taraflı)</b>
<b>Pearson Ki Kare</b>	1562,296 <sup>a</sup>	13	0,000
<b>Benzerlik Oranı</b>	1318,899	13	,000
<b>Geçerli Veri Sayısı</b>	3501		

Ülke ve teyit arasında kurulan ilişkiye göre aşağıdaki hipotezler kurulmaktadır:

$H_0$  : Ülke ve teyit durumu arasında bir ilişki yoktur.

$H_1$ : Ülke ve teyit durumu arasında bir ilişki vardır.

Ki kare testi uyarınca görülen Pearson anlamlılık değerine göre  $H_0$  reddedilmektedir dolayısıyla ülke ile teyit arasında bir ilişki olduğu anlaşılmaktadır.

Aşağıdaki tabloda ise ithalat miktarının vade ile ilişkisi irdelenmektedir. Bu amaç doğrultusunda öncelikle açılan akreditifin tutarı aşağıda görüldüğü şekilde kategorilendirilmiştir:

- 1- 50.000 USD'den az
- 2- 50.000-100.000 USD arası
- 3- 100.000- 250.000 USD arası
- 4- 250.000-500.000 USD arası
- 5- 500.000 USD'den fazla

**Tablo 24**  
**İthalat Miktarı ve Vade İlişkisi**

	KATEGORİK İTHALAT						TOPLAM
		1	2	3	4	5	
<b>SIGHT</b>	Hesap	620	704	628	255	234	2441
	% İthalat ile	% 65,3	% 61,5	% 56,5	% 51,1	% 47	% 58,1
	Hesap	330	440	484	244	264	1762
<b>VADELİ</b>	% İthalat ile	% 34,7	% 38,5	% 43,5	% 48,9	% 53	% 41,9
	Hesap	950	1144	1112	499	498	4203
<b>TOPLAM</b>	% İthalat ile	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100

Tablodan anlaşıldığı üzere 1. grupta yer alan, miktarı 50.000 USD'nin altında bulunan akreditiflerin % 65'i görüldüğünde ödemeli ve % 35'i ise vadeli oysa bu dağılım bir sonraki kategorilerde vadelinin lehine değişmekte olup 5. grupta yer alan, miktarı 500.000 USD'nin üzerinde olan akreditiflerin % 53'ünün vadeli olduğu anlaşılmaktadır.

**Tablo 25**  
**İthalat Miktarı ve Vade İlişkisi Ki Kare Testi**

	Value	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık (Çift Taraflı)
<b>Pearson Ki Kare</b>	62,073 <sup>a</sup>	4	,000
<b>Benzerlik Oranı</b>	62,006	4	,000
<b>Geçerli Veri Sayısı</b>	4203		

İthalat miktarı ile vade arasındaki ilişkinin incelenmesi için kurulan hipotezler aşağıda gösterilmektedir:

H<sub>0</sub>: İthalatın büyüklüğü ile vade durumu arasında bir ilişki yoktur.

H<sub>1</sub>: İthalatın büyüklüğü ile vade durumu arasında bir ilişki vardır.

Yukarıdaki tablo için yapılan Ki Kare testine göre  $H_0$  reddedilmekte ve ithalat miktarının büyüklüğü ile vade türü arasında güçlü bir ilişki olduğu açık bir şekilde anlaşılmaktadır. İthalat miktarı arttıkça vadeli ithalat artarken, ithalat miktarı düştükçe vadesiz (sight) ithalat yapıldığı görülmektedir.

Aşağıdaki tabloda ise kategorilendirilen ithalat miktarına göre teyit durumunun ilişkisinin olup olmadığı araştırılmaktadır.

**Tablo 26**  
**İthalat Miktarı ile Teyit İlişkisi**

		KATEGORİK İTHALAT					TOPLAM	
			1	2	3	4		5
TEYİT	EVET	Hesap	112	141	185	157	306	901
		% İthalat ile	% 11,8	% 12,3	% 16,6	% 31,5	% 61,4	% 21,4
	HAYIR	Hesap	838	1003	927	342	192	3302
		% İthalat ile	% 88,2	% 87,7	% 83,4	% 68,5	% 38,6	% 78,6
	TOPLAM	Hesap	950	1144	1112	499	498	4203
		% İthalat ile	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100

Yukarıda ifade edilen kategoriler ile teyit durumu arasındaki ilişkiyi gösteren tabloya göre 1. grupta yer alan akreditiflerde teyitli olma oranı yaklaşık % 12 iken, ilerleyen gruplarda söz konusu oran artmaktadır ve 500.000 USD'nin üzerinde açılan 5. grup akreditiflerin teyitli olma oranı % 61,4 olmaktadır. Dolayısıyla yukarıdaki tablo ithalat miktarı arttıkça teyit oranının yükseldiğini ifade etmektedir.

**Tablo 27**  
**İthalat Miktarı ve Teyit İlişkisi Ki Kare Testi**

	Değer	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık Değeri (Çift Taraflı)
<b>Pearson Ki Kare</b>	627,218 <sup>a</sup>	4	,000
<b>Benzerlik Oranı</b>	538,605	4	,000
<b>Geçerli Veri Sayısı</b>	4203		

H<sub>0</sub> : İthalat miktarı ile teyit durumu arasında bir ilişki yoktur.

H<sub>1</sub>: İthalat miktarı ile teyit durumu arasında bir ilişki vardır.

İthalat miktarı ile teyit arasındaki ilişkiyi ortaya koyan Ki Kare testine göre ilk hipotezin reddedildiği ve ithalat miktarı ile teyitli olma durumu arasında çok güçlü bir ilişkinin bulunduğu anlaşılmaktadır.

Aşağıdaki tabloda vade türüne göre ithalat tutarlarının ortalamaları arasındaki ilişki t testine göre incelenecektir:

**Tablo 28**  
**Vade Türüne Göre İthalat Tutarlarının Ortalamaları Arasındaki İlişki**

	Vade Kategorisi	Örneklem Hacmi	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata Ortalaması
<b>Açılış Tutarı (USD)</b>	Vadeli	1762	375.058,3799	1174917,08803	27990,08828
	Sight	2441	252.538,7216	657.366,82578	13.305,27618

Yukarıdaki tablodan görüldüğü üzere vadeli ithalatta açılış tutarı ortalaması, görüldüğünde ödemeliye göre çok daha yüksektir.

**Tablo 29**  
**Vade Türüne Göre İthalat Tutarlarının Ortalamaları Arasındaki Fark için t Testi**

		Varyansların Eşitliği İçin Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin t Testi		
		f Dağılımı	Anlamlılık	t Dağılımı	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık (Çift Taraflı)
<b>Açılış Tutarı (USD)</b>	<b>Varyansların Eşit Varsayılması</b>	29,591	,000	4,303	4201	,000
	<b>Varyansların Eşit Olmaması Varsayımı</b>			3,953	2.552,692	,000

İthalat miktarı ile vade türü arasındaki ilişkinin incelenmesi için kurulan hipotezler aşağıda gösterilmektedir:

$H_0$  : Vade türüne göre ortalama ithalat miktarı farklılık göstermemektedir.

$H_1$  : Vade türüne göre ortalama ithalat miktarı farklılık göstermektedir.

Yukarıdaki tablo için yapılan t testine göre  $H_0$  reddedilmekte ve vade türüne göre ortalama ithalat miktarı arasında bir ilişki olduğu açık bir şekilde anlaşılmaktadır. Vadeli akreditifteki ortalama ithalat miktarının görüldüğünde ödemeli akreditife oranla daha yüksek olduğu görülmektedir.

Aşağıdaki tabloda teyitli ve teyitsiz akreditiflerin ortalama açılış tutarları ortalama gösterilmektedir

**Tablo 30**  
**İthalatın Teyitli Olup Olmamasına Göre Ortalama İthalat Tutarlarındaki Farklılıkların Araştırılması**

	Teyit Kategorisi	Örneklem Hacmi	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata Ortalaması
<b>Açılış Tutarı (USD)</b>	Teyitli	901	806.662,9565	1817869,64954	60.562,01876
	Teyitsiz	3302	166.716,0996	267.736,84452	4.659,28854



Yukarıdaki tablodan görüldüğü üzere teyitli akreditiflerin ortalama açılış tutarının yaklaşık 806.663 USD ve teyitsiz akreditiflerin ortalamasının ise 166.716 USD kadar olduğu dolayısıyla teyitli akreditiflerin açılış ortalamasının teyitsiz akreditiflere mukayese edildiğinde çok daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır.

**Tablo 31**  
**İthalatın Teyitli Olup Olmamasına Göre Ortalama İthalat Tutarlarındaki Farklılıkların Araştırılması İçin t Testi**

		Varyansların Eşitliği İçin Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin t Testi		
		f Dağılımı	Anlamlılık	t Dağılımı	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık (Çift Taraflı)
<b>Açılış Tutarı (USD)</b>	<b>Varyansların Eşit Varsayılması</b>	664,832	,000	19,475	4201	,000
	<b>Varyansların Eşit Olmaması Varsayımı</b>			10,536	910,667	,000

İthalatın teyitli olup olmamasına göre ortalama ithalat tutarlarındaki farklılıkların araştırılması için kurulan hipotezler aşağıda gösterilmektedir:

$H_0$ : İthalatın teyitli olup olmamasına göre ortalama ithalat miktarları farklılık göstermemektedir.

$H_1$ : İthalatın teyitli olup olmamasına göre ortalama ithalat miktarları farklılık göstermektedir.

Yukarıdaki tablo için yapılan t testine göre  $H_0$  güçlü bir şekilde reddedilmektedir. Teyitli olup olmamasına göre ithalat miktarlarının farklılık gösterdiği, teyitli ithalatın ortalama tutarının teyitsiz ithalat tutarından fazla olduğu açıkça görülmektedir.

Aşağıdaki tabloda vade türüne göre ithalat ortalamaları arasındaki ilişki gösterilmektedir.

**Tablo 32**  
**Vade Türüne Göre İthalat Ortalamaları Arasında İlişki**

	<b>Vade Kategori</b>	<b>Örneklem Hacmi</b>	<b>Ortalama</b>	<b>Standart Sapma</b>	<b>Standart Hata Ortalaması</b>
<b>Açılış Tutarı (USD)</b>	Vadeli	1357	310.985,0332	686.079,97063	18.624,50834
	Sight	2144	209.697,0394	469.260,52817	10.134,48384

Yukarıdaki tablo incelendiğinde en çok ithalat gerçekleştirilen 14 ülke için toplam 3501 akreditifin 1357'sinin yani % 39'unun vadeli olduğu ve % 61'lik kısma denk gelen 2144 akreditifin görüldüğünde ödemeli olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca vadeli akreditiflerin açılış tutarı ortalamaları dikkate alındığında görüldüğünde ödemeli akreditif ortalamalarının daha düşük olduğu gözükmemektedir.

**Tablo 33**  
**Vade Türüne Göre İthalat Ortalamaları Arasında İlişkinin Araştırılması İçin t Testi**

		<b>Varyansların Eşitliği İçin Levene Testi</b>		<b>Ortalamaların Eşitliği İçin t Testi</b>		
		<b>f Dağılımı</b>	<b>Anlamlılık</b>	<b>t Dağılımı</b>	<b>Serbestlik Derecesi</b>	<b>Anlamlılık (Çift Taraflı)</b>
<b>Açılış Tutarı (USD)</b>	<b>Varyansların Eşit Varsayılması</b>	41,394	,000	5,184	3499	,000
	<b>Varyansların Eşit Olmaması Varsayımı</b>			4,777	2.158,173	,000

En çok ithalat yapılan 14 ülkeye açılan akreditiflerden vade türüne göre ithalat ortalamaları arasındaki ilişki için kurulan hipotezler aşağıda gösterilmektedir:

H<sub>0</sub>: Vade türüne göre ithalat ortalamaları farklılık göstermemektedir.

H<sub>1</sub>: Vade türüne göre ithalat ortalamaları farklılık göstermektedir.

Yukarıda elde edilen değerler doğrultusunda t testine göre H<sub>0</sub> reddedilir dolayısıyla vade türü ile ithalat ortalamaları arasında bir ilişkinin bulunduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Aşağıdaki tabloda ise en çok ithalat yapılan 14 ülkeden teyit durumlarına göre akreditiflerin analizi gösterilmektedir:

**Tablo 34**  
**Teyit Durumuna Göre Analiz**

	<b>Teyit Kategorisi</b>	<b>Örneklem Hacmi</b>	<b>Ortalama</b>	<b>Standart Sapma</b>	<b>Standart Hata Ortalaması</b>
<b>Açılış Tutarı (USD)</b>	<b>Teyitli</b>	611	673.204,3283	1.151.098,76021	46.568,47124
	<b>Teyitsiz</b>	2890	159.262,7329	247.671,08542	4.607,08671

Yukarıdaki tablodan anlaşılacağı üzere teyitli akreditiflerin açılış tutarı ortalaması, teyitsiz akreditiflere göre daha yüksektir.

Teyit durumuna göre analiz için kurulan hipotezler aşağıda gösterilmektedir.

H<sub>0</sub> : Teyit durumuna göre ortalama ithalat miktarları farklılık göstermemektedir

H<sub>1</sub>: Teyit durumuna göre ortalama ithalat miktarları farklılık göstermektedir.

**Tablo 35**  
**Teyit Durumuna Göre Analiz ve t Testi**

		<b>Varyansların Eşitliği İçin Levene Testi</b>		<b>Ortalamaların Eşitliği İçin t Testi</b>		
		<b>f Dağılımı</b>	<b>Anlamlılık</b>	<b>t Dağılımı</b>	<b>Serbestlik Derecesi</b>	<b>Anlamlılık (Çift Taraflı)</b>
<b>Açılış Tutarı (USD)</b>	<b>Varyansların Eşit Varsayılması</b>	41,394	,000	5,184	3499	,000
	<b>Varyansların Eşit Olmaması Varsayımı</b>			4,777	2158,173	,000

Yukarıdaki tabloya göre  $H_0$  hipotezi reddedilir. Teyit durumuna göre ortalama ithalat miktarları farklılık göstermekte olup teyitli akreditiflerin ortalama ithalat miktarları teyitsiz ithalata göre önemli ölçüde büyüktür.

## SONUÇLAR

Küreselleşme kavramının hızla yaygınlaşmasıyla birlikte teknolojideki hızlı gelişmeler, yaygın iletişim, ulaşım mesafelerinin kısalması ile birlikte ülkeler uluslararası ticarete yönelmişlerdir. Uluslararası ticarete, ülkeler, kültürler, kambiyo rejimleri ve ülkelerin iş yapış şekillerindeki farklılıklar gibi sebeplerden dolayı dış ticaret iç ticaretle mukayese edildiğinde daha riskli bir boyut kazanmaktadır.

Bazı ülkeler tarafından 2. Dünya Savaşından sonra değer kazanan dış ticarete gelişmekte olan ülkelerin de katılmasıyla birlikte piyasalara rekabet ortamı hâkim olmuştur. Uluslararası ticarete tarafların birbirleri hakkında yeterli bilgi sahibi olmaması riski de beraberinde getirmiş olup tarafların kendilerini güvende hissetmelerini sağlamak amacıyla bir takım ödeme yöntemleri ortaya çıkmıştır.

Dış ticarete birbirini tanımayan tarafların ticari ilişkilerdeki kaygılarına bir bankanın güven fonksiyonu ve itibarının devreye girmesiyle en aza indirildiği ödeme yöntemi olan akreditif belirli standartlar altında uygulanabilen ve teknik bilgi gerektiren önemli bir ödeme şeklidir. Ancak diğer bankalar tarafından uygulanan komisyon masrafları, rezerv gibi sorunlardan dolayı akreditife olan talep azalmaktadır.

Dünya ticaret hacminin gelişimi açısından önem arz eden akreditif işlemleri UCP tarafından uygulanan özel sözleşmeler olup bu yapı bütün dünyada ortak kurallar altında uygulanmaktadır.

UCP 600 'ün yanlış kullanımı ve yorumlanmasından ötürü birtakım anlaşmazlıklar ortaya çıkmasına karşın lojistik, dış ticaret, sigorta ve teknolojik gelişmeler göz önünde bulundurularak faydalı bir bakış açısı getirdiği yadsınamaz bir gerçektir. UCP 500 'de anlam kargaşasına sebep olan ya da dağınık halde bulunan maddeler düzenlenmiş ve yapılan yenilikler dâhilinde rezerv konularında bir azalma söz konusu olmuştur.

Yapılan araştırmalar sonucunda Türkiye de akreditifli işlemlerin tutarı 2012 -2014 yılları arasında ithalatta ve ihracatta % 7 ile % 9 arasında bir seyir izlediği görülmektedir.

Bu çalışmada katılım bankasından elde edilen veriler ile kurulan hipotezler arasında güçlü bir ilişki olduğu vurgulanmaktadır. Bu çerçevede çalışmamızda SPSS 20.0 programı kullanılarak pearson ki-kare ve t testleri uygulanmıştır.

Çalışmada ithalat tutarlarına göre yapılan sıralama ile banka müşterileri tarafından en fazla akreditifli ödeme yapılan 76 ülke sıralanmış olup ithalat yapılan bu ülkelere toplamda 1.277.299.884,70 USD tutarında ödeme gerçekleştirilmiştir. En çok ithalat yapılan ülkeler olarak Çin, İsviçre, İngiltere, ABD, Almanya olduğu ve bu ülkelerin toplam ithalat tutarındaki paylarının yaklaşık olarak % 45 olduğu görülmektedir. Türkiye'nin banka tarafından açılan ithalat akreditifleri sıralamasında 11. ülke olması serbest bölgelerden yurt içine yapılan ithalatın kapsamını açıklamaktadır.

Sipariş sayısına göre ithalat yapılan ülkeler sıralandığında toplam 4203 sipariş verildiği, en çok sipariş veren ülkelerin; Çin, Kore Cumhuriyeti, Hindistan, Tayvan, Vietnam olduğu ayrıca bu ülkelerin toplam sipariş sayısının içindeki payının % 56'lık kısma denk geldiği anlaşılmaktadır.

Vade türü ve teyit arasındaki ilişki; görüldüğünde ödemeli ve vadeli akreditifler baz alınarak değerlendirilmiştir. Görüldüğünde ödemeli akreditiflerin toplam 2441 sipariştten 380 tanesinin teyitli olduğu ve bunlarında % 15,6'lık bir orana denk geldiği anlaşılmaktadır. Vadeli akreditiflerin sayısı toplam 1762 iken 521 tanesi teyitlidir ve bu da % 29,6'lık orana karşılık gelmektedir. Vadeli akreditiflerin teyit oranının görüldüğünde ödemeli akreditifler ile karşılaştırıldığında daha yüksek olduğu dolayısıyla da vade türü ve teyit arasında güçlü bir ilişki olduğu anlaşılmaktadır.

Ülke ve vade türü arasındaki ilişki; görüldüğünde ödemeli ve vadeli akreditiflerin kullanılma oranları temel alınarak incelenmiştir. Ülkelerin sağladıkları güven imajı, prestij gibi unsurlarla bağlantılı olarak vadeli akreditiflerin kullanım oranında artış görüldüğü dolayısıyla ülke ve vade türü arasında güçlü bir ilişki bulunduğu vurgulanmaktadır.

Ülke ve teyit arasındaki ilişki; İsviçre'ye açılan 91 akreditifin 85 'inin yani % 93,4 'ünün teyitli olduğu bu oranın ABD 'de % 79,1 ve Almanya da % 67,5 olmasına karşılık Çin'e açılan 1289 akreditifin 1218 tanesinin yani % 94,5 inin teyidinin bulunmadığı görülmektedir.

İthalat miktarı ve vade ilişkisi incelenirken açılan akreditif tutarı beş ayrı grupta kategorilendirilmiştir. Birinci grupta yer alan miktarı 50.000 USD'nin altında bulunan akreditiflerin % 65'i görüldüğünde ödemeli % 35'i ise vadeli iken dağılımın sonraki kategorilerinde vadeli akreditifin giderek artış gösterdiği beşinci gruba gelindiğinde miktarı 500.000 USD 'nin üzerinde olan akreditiflerde ise bu oranın % 53 olduğu görülmüştür. Dolayısıyla da ithalat miktarı ve vade ilişkisi arasında güçlü bir ilişki olduğu görülmektedir.

İthalat miktarı ve teyit ilişkisi; birinci grupta yer alan akreditiflerin % 12'si teyitli iken daha sonraki kategorilerde teyit oranı artmakta ve beşinci grupta akreditiflerin teyitli olma oranı % 61,4 olmaktadır. Dolayısıyla ithalat miktarı arttıkça teyit oranı yükselmekte ithalat miktarı ve teyit arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Çalışmada vadeli ithalattaki açılış tutarı ortalamasının yaklaşık 375.058 USD iken görüldüğünde ödemeli akreditifte bu tutarın yaklaşık 252.538 USD olduğu ve vadeli akreditifin açılış tutarı ortalamasının görüldüğünde ödemeli akreditiflerin açılış tutarı ortalamasından daha yüksek olduğu anlaşılmakta ve buna bağlı olarak vade türüne göre ithalat ortalamaları farklılık gösterdiği anlaşılmaktadır.

Vade türüne göre ithalat tutarlarının ortalamaları arasındaki ilişkiyi görebilmek amacıyla yapılan t testinde ortalama ithalat miktarı ile vade türü arasında güçlü bir ilişkinin olduğu anlaşılmaktadır. Benzer şekilde teyit ile ortalama ithalat meblağı arasında da güçlü bir ilişkinin bulunduğu görülmekte teyitli akreditiflerin açılış meblağlarının ortalamalarının teyitsiz akreditiflerin açılış ortalamasından fazla olduğu anlaşılmaktadır.

Aynı inceleme en çok ithalat yapılan 14 ülke için gerçekleştirildiğinde de t testi benzer sonuçları vermiştir. Ortalama ithalat meblağı ile vade türü arasında olduğu gibi ortalama ithalat meblağı ile teyit arasında yine yukarıda ifade edildiği üzere güçlü birer ilişki görülmektedir.

Dolayısıyla bu çalışmanın analizi kısmında önerilen tüm yokluk hipotezlerinin reddedildiği ve alternatif hipotezlerin kabul edildiği görülmektedir.

Çalışmada yer alan örneklemin diğer yılları ve diğer bankaları da kapsayarak genişletilmesinin örneklemin sağlıklı olarak değerlendirilmesi ile hem sektör hem de ülkemiz adına daha faydalı olacağı düşünülmektedir.

## KAYNAKÇA

- AKIN, H. (1999). *Yeni İşim Dış Ticaret*. Ankara: Academy Yayınları.
- AKTAŞ, B. (2002). *İthalat El Notu*. Pamukbank Eğitim Bölümü.
- ALTUĞ, S. (2006). *Türkiye’de Büyüme, Yapısal Dönüşüm ve Dış Ekonomik Gelişmeler*. Uluslararası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları. Yıl:1. Sayı:1, s. 3-11.
- ARI, M.T.(2004). *Onuncu Yılında Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması*. Uluslararası Ekonomik Sorunlar. Yıl 4, Sayı 14, s.1-12.
- ARZOVA, S. B. (2007). *İhracat Hakkında Her şey*. 1. Baskı. İstanbul: Türkmen Kitapevi.
- ARZOVA, S. B. ve M.MELEMEN. (1998). *Uygulamalı Uluslararası Ticaret ve Finansman Teknikleri ve Ticari İngilizce*. İstanbul.
- ASLAN, N.ve D.YÖRÜK. (2008). *Teoride ve Uygulamada Dış Ticaret Hadleri ve Kalkınma İlişkisi*. Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F dergisi. Sayı 2, Cilt 25, s.33 -67.
- APAK, S. (1995). *Uluslararası Finansal Teknikler*. İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.
- ATAMAN, Ü. ve H. SÜMER. (1996). *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, 5. Baskı. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- AY, Z.(2008). *Dış Ticarete Bir Ödeme Aracı Olarak Akreditif ve Uluslararası Muhasebe Standartları Çerçevesinde Muhasebeleştirilmesi*. *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*. Kocaeli: Kocaeli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- BAĞRIAÇIK, A. (1996). *Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri*. 1.Baskı. İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.
- BAĞRIAÇIK, A. (2003). *Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri*. 7.Baskı. İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.
- BAŞKAYA, F. (2004). *Kalkınma İktisadının Yükselişi ve Düşüşü*. Ankara: Maki Basım Yayım.
- BOZKURT, S. (2004). *Akreditifin Uygulanması, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- BOZTÜRK, M. (2007). *Uluslararası Ticarete Ödeme Şekilleri ve Türk Bankacılık Sisteminde Akreditif Uygulamaları*. *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- BÖLÜKBAŞI, S. (2008). *Akreditifli İşlemlerde Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri Üzerine Bir inceleme, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- CANITEZ, M, M.YARDIMCIOĞLU, H.YENİÇERİ, E.DEMİR, M. BİLGİNER, M.A. GÜNDÜZ, A. İLKER, B.A. ZENGİN, B. ERDOĞAN ve G. TÜMER. (2011). *Uygulamalı İhracat-İthalat İşlemler ve Dökümantasyon*. Ankara: Gazi Kitapevi.



- CESUR, Ö.(2013). Akreditifli Ödeme Şeklinde Bankaların Sorumluluğu ve Karşılaşılabilir Sorunlara Çözüm Önerileri. *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ÇAKMAK, H. (2004). *Stratejik Dış Ticaret Politikaları*. Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F dergisi. Sayı 7, s. 48-66.
- ÇELİK, K.,C. KALAYCI ve A. R. SANDALCILAR. (2011). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*. 7.Baskı. Trabzon: Murathan Yayınevi.
- DEMİR, B. (2010). Uluslararası Bankacılıkta Ödeme Yöntemlerinden Akreditif ve Akreditifte Karşılaşılan Sorunlar ile Çözüm Önerileri, *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*. Ankara: Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- DİZKIRICI, A. S. (2004). İhracatta akreditifli ödeme şeklinin kullanım nedenleri ve bir uygulama: *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*. Sakarya: Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- EKONOMİ BAKANLIĞI. (2014). *Ekonomik Görünüm Mayıs 2014*. Ekonomi Bakanlığı Yayınları. Ankara.
- DOĞAN, V. (2003). *Uluslararası Ticarete Ödeme Aracı Olarak Akreditif*. Ankara: Yetkin Yayınevi.
- DÖLEK, A. (2000). *AB Uyum Süreci Çerçevesinde Uygulamalı İthalat İşlemleri ve Örnekler*. 1. Baskı. İstanbul: Beta basım yayım dağıtım.
- FİNANSBANK Mevzuat Müdürlüğü, Uluslararası Ticari Kurallar.
- ERDEMOL, H. (2007). *A summary of the updated ISBP*. DCInsight. July-September 2007. Vol. 13. No:3.
- ERDOĞAN, İ. (2000). *Akreditif Sözleşmeleri*. Ankara: Nobel yayın dağıtım.
- GÜL, R. (2010). UCP 600 ve Bankalarda Akreditif Uygulamaları Örnek Olay İncelemeleri, *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü.
- GÜVEN, Ö. (1994). *İthalat Uygulamaları*. Eskişehir: Açık öğretim Fakültesi Yayınları.
- HİNKELMAN, E. G. *Uluslararası Ödemeler Akreditifler, Vesaik Karşılığı Tahsilatlar ve Siber Ödemeler*. (2002).Berk Kaplaner, İstanbul: Kontent Kitap.
- HOMAK, Ö. (2011). Dış Ticarete Milletlerarası Ticaret Odası Uygulama Kurallarının Yeri ve Önemi. *Basılmamış Yüksek lisans Tezi*. Ankara:Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- HÜSEYİNOVA, K. (2006). Uluslararası Ticarete Kültürel Farklılıklar ve Etkileri, *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- İŞ BANKASI. (2001).*Uluslararası Ticaret Uygulamaları*.3.Baskı. İstanbul: Türkiye İş Bankası yayınları.
- KARACA, N. (2003) *Gatt'tan Dünya Ticaret Örgütüne*. Maliye Dergisi. Sayı 144, 84-99.
- KARAFAKIOĞLU, M. (1997). *Uluslararası Pazarlama*. İstanbul: Beta Yayınları.

- KARLUK, S. R. (2002). *Uluslararası Ekonomi Teori ve Politika*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- KAYA, A. (1995). *Belgeli Akreditifte Lehdarın Hukuki Durumu*. 1. Baskı. İstanbul: Beta yayınları.
- KAYALAR, Y. (1997). *Uluslararası Ticaret İşlemleri ve Uygulaması Ders notu*. Sümerbank Eğitim Müdürlüğü Yayınları.
- KAYIHAN, Ş ve M.ESKİ. (2010). *Uluslararası Ekonomi Hukuku*.1. Baskı. Ankara: Seçkin kitapevi.
- KAYMAKÇI, O., N. AVCI ve R. ŞEN (2007). *Uluslararası Ticarete giriş*. 1. Baskı. İstanbul: Nobel yayım Dağıtım.
- KEMER, O. B. (2003). *Pratik Dış Ticaret Teknikleri Teori Uygulama*. 1.Baskı. İstanbul: Alfa Yayınevi.
- KEMER, O. B. (2005). *Dış Ticaret Teknikleri Teori Uygulama*. İstanbul: Alfa Aktüel Yayınları.
- KEPENEK, Y. ve N.YENTÜRK. (2005). *Türkiye Ekonomisi*. 17. Basım. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- KIYAK, H. (2005).Türkiye'nin Dış Ticaret Yapısı ve Ortadoğu Ülkeleri ile Dış Ticaret İlişkileri, *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Ortadoğu Araştırmaları Enstitüsü.
- KOBAN, E. (2002), *Dış Ticaret Eğitimi*. İstanbul: Alfa yayınları.
- KOBAN, E. ve H. Yıldırım Keser. (2007). *Dış Ticarete Lojistik*. 4. Baskı. Ankara: Ekin Kitapevi.
- KOBAN, E. ve H.Yıldırım Keser. (2013). *Dış Ticarete Lojistik*. 5. Baskı. Ankara: Ekin Kitapevi.
- KÖSE, A. (2013).Uluslararası Ticarete Tarife Dışı Engeller: Anti Damping Vergilerinin ve İlave Gümrük Vergilerinin Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörüne Etkileri. *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KRİNG, F.B (2009). *Milletlerarası Ticaret Odasının Akreditifle İlgili Son Düzenlemesi Yeknesak Kurallar 600 (UCP 600) ve Uygulamaya Getirdiği Bazı Yenilikler*. Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi. Cilt 11, Özel sayı, s.1219-1237.
- KTO (Konya Ticaret Odası ). (2009). *Döviz Kuru Dış Ticaret İlişkisi*. Konya: KTO-20.
- KUTLOVAC, M. (2007).Bosna Hersek Bankacılık Sisteminde Akreditif İşlemleri ve Maliyet Karlılık Analizi. *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- MELEMEN, M. (2008). *Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri*. İstanbul: Türkmen Kitapevi.
- ÖZALP, A. (2007). *Dış Ticarete Yeni Kurallar UCP 600'in Kullanılması ve Akreditif*. İstanbul: Türkmen Kitapevi.
- ÖZCAN, H.A (1998). *Dünden Bugüne Dış Ticaretimizdeki Gelişmeler*. Dış Ticaret dergisi. Sayı: özel sayı, s. 41-76.
- ÖZDEMİR, M. (1999). *Finansal Yönetim*, İstanbul: Türkmen.

- ÖZKALE, L. KAYALICA, Ö. M. (2008). *Dış Ticaretin Yapısal Değişimi. Çeşitli Yönleriyle Cumhuriyetin 85'inci Yılında Türkiye Ekonomisi*, Ed. Gülen Elmas Arslan, Ankara, ss. 355-382.
- ÖZTÜRK, N. (2012). *Dış Ticaret Kuram Politika Uygulama*. Bursa: Ekin yayınevi.
- POLAT, A. (2008). *Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve Ucp 600*. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi. Yılı 7.Sayı 13. s. 209-222.
- REİSOĞLU, S. (2009). *Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamasında Akreditif*. 2. Baskı. Ankara: yazarın kendi yayını.
- ROWE, M. (2005). *New Rules for LCs-but when?* Trade Finance. September 2005. Vol. 8. Issue 7.
- SAVRUL, B. H. ÖZEL, C. KILIÇ.(2013). *Osmanlı'nın Son Döneminden Günümüze Türkiye'de Dış Ticaretin Gelişimi*. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi. (8:1), s.55-78.
- SEYİDOĞLU, H. (2003).*Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama*. İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- SEYİDOĞLU, H. (2006). *İktisat Biliminin Temelleri*. İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- SEYMEN, D. A. (2000). Dış Ticarete Yeni Korumacı Eğilimler ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi. *Basılmamış Doktora Tezi*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- SÖNMEZ, S. ve N.MÜTEVELLİOĞLU (Ed). (2009). *Türkiye Ekonomisinde Neoliberal Dönüşüm Politikaları ve Etkileri*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları. S. 25-75.
- ŞAHİN, H. (2000). *Türkiye Ekonomisi Tarihsel Gelişimi-Bugünkü Durumu*. 6.Baskı. Bursa: Ezgi Kitapevi.
- ŞAHİN, A.(2004). *İhracatta Ödeme Şekilleri*. Ankara: İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi.
- ŞAHİN, H.(2009).Türkiye Ekonomisi Tarihsel Gelişimi Bu Günkü Durumu. Ankara: Dipnot yayınları.
- ŞİRİNPINAR, A.(2012). Dış Ticarete Akreditif İşlemlerinde Operasyonel Risklerin Önlenmesi, *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- TAKAN, M. (2001). *Bankacılık*. Adana: Nobel Yayınları.
- TUNAHAN, Hakan, Yayınlanmamış Ders Notları, 2004.
- TUNAHAN, Hakan, Yayınlanmamış Ders Notları, 2013
- TUNCEL. M. (2006). Türk Dış Ticaretinde Teslim ve Ödeme Şekillerinin Ekonomik Analizi: Eğitim Gereklilerinin Belirlenmesine İlişkin Bir Model Önerisi. *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*. Ankara: Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- TÜİK. (2009). *İstatistik Göstergeler*. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu.
- TÜİK. (2009). *Dış Ticaret İstatistikleri Yıllığı*. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu.

- TÜİK. (2010). *İstatistik Göstergeler 1923- 2009*. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu.
- TÜİK. (2014). *İstatistik Göstergeler*. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu.
- UCP 500. *ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits*. International Chamber of Commerce. Publication No: 500. 2002.
- UCP 600. *ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits*. International Chamber of Commerce. Publication No: 600. 2007.
- ULUDAĞ, İ. ve E. ARICAN. (2003). *Türkiye Ekonomisi Teori, Politika, Uygulama*. İstanbul: Der Yayınları.
- VECDİ, Ü. (1989). *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usülleri*. İstanbul.
- YELDAN, E. (2011). *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi. Bölüşüm, Birikim ve Büyüme*. 1-15. Baskı. İstanbul: İletişim yayınları.
- YENİ, C. (2004). *Uluslararası Ticarete Ödeme Yöntemleri*. İstanbul: Alfa yayınevi.
- YILANLIOĞLU, Z. (2008). Türkiye'nin Dış Ticaretinin Yapısal Dönüşümü. *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- YILDIZ, M. Ö. (2007). İhracatta Akreditifli Ödeme Şeklinin Kullanım Nedenleri ve Bir Uygulama, *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*. Sakarya: Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- YILMAZ, M. ve A. ÖZKEN. (2013). *111 Soruda Incoterms*. İstanbul: Optimist Yayınları.
- YILMAZ, M., G.TOPUZ, A. ÖZKEN ve A. KOCAEFE CEBECİ (2012). *Akreditiflere İlişkin Uluslararası Düzenlemeler Olan UCP 500 ve UCP 600'ün Mukayeseli Analizi*. Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi. Sayı 24, s.379-401.

### İNTERNET KAYNAKLARI

- <http://www.abgs.gov.tr>, Erişim Tarihi: 18.03.2014
- <http://www.afyontso.org.tr>, Erişim Tarihi: 23.03.2014
- <http://www.ekonomi.gov.tr>, Erişim Tarihi: 15.03.2014
- <http://www.ekodialog.com.tr>, Erişim Tarihi: 20.03.2014
- <http://www.gumruk.kontrolor.org.tr>, Erişim Tarihi: 25.03.2014
- <http://www.oaib.org.tr>, Erişim Tarihi: 13.03.2014
- <http://www.sitpro.org.uk>, Erişim Tarihi: 05.06.2014
- <http://www.tcmb.gov.tr>, Erişim Tarihi: 22.03.2014
- <http://www.tuik.gov.tr>, Erişim Tarihi: 21.03.2014

## ÖZGEÇMİŞ

Oğuzhan KODALAK, 1987 yılında Samsun'da dünyaya gelen ilk ve orta öğretimini Samsun'da tamamladı. Lisans öğrenimini yaptığı Akdeniz Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Konaklama İşletmeciliği bölümünden 2012 yılında mezun oldu. Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası Ticaret Anabilim Dalı Uluslararası Ticaret Bilim dalında 2013 yılında başladığı lisansüstü eğitimine halen devam etmektedir.