



**T.C.
RECEP TAYYİP ERDOĞAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI**

**DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİNİN
TERCİH NEDENLERİNİ BELİRLEMeye YÖNELİK
BİR UYGULAMA: DOĞU KARADENİZ BÖLGESİ
ÖRNEĞİ
(Yüksek Lisans Tezi)**

Afife ÖZTÜRK

Doç. Dr. Ali Rıza SANDALCILAR

Danışman

RİZE

2018

KABUL VE ONAY

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalında, Afife ÖZTÜRK tarafından hazırlanan “Dış Ticarete Ödeme Yöntemlerinin Tercih Nedenlerini Belirlemeye Yönelik Bir Uygulama: Doğu Karadeniz Bölgesi Örneği” başlıklı bu çalışma, 18/10/2018 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oy birliği / oy çokluğuyla başarılı bulunarak jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan: Doç. Dr. Ali Rıza SANDALCILAR



Kabul/~~Red~~

Üye : Doç. Dr. Cemalettin KALAYCI



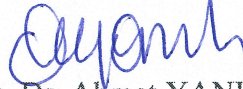
Kabul/~~Red~~

Üye : Dr. Öğr. Üyesi Önder DİLEK



Kabul/~~Red~~

6 / 11 / 2018

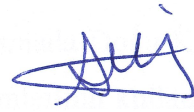


Doç. Dr. Ahmet YANIK

Enstitü Müdürü

ETİK BEYAN

Bu tezdeki bütün bilgileri etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi ve tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada bana ait olmayan her türlü ifade ve bilginin kaynağına eksiksiz atıf yaptığımı bildiririm. İfade ettiklerimin aksi ortaya çıktığında ise her türlü yasal sonucu kabul ettiğimi beyan ederim. 18/10/2018



Afife ÖZTÜRK

ÖNSÖZ

Sanayileşme sonrası üretim kapasitesi artışıyla birlikte ülkelerin yeni pazarlar bulma ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Beraberinde uluslararası pazarların genişletilmesi ile ülkelerarasıülke fiyat farklılıkları ortaya çıkmıştır. Ayrıca sanayileşmelerini tamamlayamayan toplumların üretim yetersizlikleri dış ticaretin önem kazanmasına neden olmuştur. Dış ticaret kazançlarının artmasıyla, ülkelerin refah seviyeleri yükselmiş ve her geçen gün dış ticaretin önemi artmıştır. Dış ticaret işlemlerinde karşılaşılan en önemli sorunlardan biri de mal bedellerinin nasıl tahsil edileceğidir. Bu doğrultuda zaman içerisinde mal bedellerini tahsil etmede değişik ödeme yöntemleri geliştirilmiştir. Bu çalışmada Doğu Karadeniz Bölgesinde dış ticarete yaygın olarak hangi ödeme yöntemlerinin kullanıldığı ve kullanılan ödeme yöntemlerinde ne tür sorunlarla karşılaşıldığı incelenmiş ve tespit edilmeye çalışılmıştır.

Bu çalışmanın konusunun seçiminde ve hazırlanmasında maddi ve manevi desteğini esirgemeyen tez danışmanım sayın Doç. Dr. Ali Rıza SANDALCILAR'a teşekkürlerimi sunmayı bir borç bilirim. Tez çalışmamda tez jürisi olarak katkıda bulunan sayın Doç. Dr. Cemalettin KALAYCI hocam'a ve sayın Dr. Öğr. Üyesi Önder DİLEK hocam'a katkılarından dolayı teşekkürlerimi sunarım. Lisans ve yüksek lisans eğitimim boyunca kendi bilgi ve deneyimlerini paylaşan, maddi ve manevi olarak desteklerini esirgemeyen başta sayın Prof. Dr. Alaattin KIZILTAN'a ve Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi değerli hocalarına vermiş oldukları emeklerinden dolayı çok teşekkür ederim. Anket çalışmamda firmaların belirlenmesi ve firmalara ulaşılmasında yardımlarını esirgemeyen Sevilay AZİMOV'a teşekkürlerimi iletirim. Her zaman yanımda olan ve eğitim hayatım boyunca desteklerini hiçbir zaman esirgemeyen aileme teşekkürü bir borç bilir, minnet ve sevgilerimi sunarım.

Rize, 2018

Afife ÖZTÜRK

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI.....	2
ETİK BEYAN.....	3
ÖNSÖZ.....	4
İÇİNDEKİLER.....	5
ÖZET.....	8
ABSTRACT.....	9
KISALTMALAR.....	10
TABLolar LİSTESİ.....	12
GRAFİKLER LİSTESİ.....	14
GİRİŞ.....	15

BİRİNCİ BÖLÜM

1.DIŞ TİCARET VE BANKACILIK.....	17
1.1. Dış Ticarete Ait Temel Bilgileri.....	17
1.1.1.Dış Ticaret Tanımı ve Tarihsel Gelişimi.....	18
1.1.2.Dış Ticaretin Önemi ve Nedenleri.....	21
1.1.3.Dış Ticarete Karşılaşılan Zorluklar.....	26
1.1.4.Dış Ticaret ve İç Ticaret Arasındaki Farklılıklar.....	28
1.2. Bankacılık ve Bankacılık Hizmetleri.....	30
1.2.1.Bankacılık Kavramı ve Tarihsel Gelişimi.....	30
1.2.2.Bankacılığın Önemi ve Bankacılık Türleri.....	37
1.2.2.1.Sermaye Yapılarına Göre Bankalar.....	38
1.2.2.2.Faaliyet Alanlarına Göre Bankalar.....	39
1.2.2.3.Örgütlenme Yapılarına Göre Bankalar.....	40
1.2.3.Bankacılık Hizmetleri.....	41

İKİNCİ BÖLÜM

2.DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİ.....	47
2.1.Peşin Ödeme Yöntemi.....	48
2.1.1.Peşin Ödeme Yönteminin Tanımı.....	48

2.1.2. Peşin Ödeme Yönteminin İşleyişi.....	49
2.1.3. Peşin Ödeme Yöntemi Türleri.....	50
2.2. Mal Mukabili Ödeme Yöntemi.....	51
2.2.1. Mal Mukabili Ödeme Yönteminin Tanımı.....	51
2.2.2. Mal Mukabili Ödeme Yönteminin İşleyişi.....	52
2.3. Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi.....	52
2.3.1. Vesaik Mukabili Ödeme Yönteminin Tanımı.....	52
2.3.2. Vesaik Mukabili Ödeme Yönteminin Tarafları.....	53
2.3.3. Vesaik Mukabili Ödeme Yönteminin İşleyişi.....	53
2.4. Kabul Kredili Ödeme Yöntemi.....	54
2.4.1. Kabul Kredili Ödeme Yönteminin Tanımı.....	54
2.4.2. Kabul Kredili Ödeme Yönteminin Türleri.....	55
2.4.3. Kabul Kredili Ödeme Yönteminin İşleyişi.....	56
2.5. Akreditifli Ödeme Yöntemi.....	57
2.5.1. Akreditifin Tanımı.....	57
2.5.2. Akreditif İşleminde Yer Alan Taraflar.....	59
2.5.3. Akreditifte Süreler.....	65
2.5.4. Akreditif Türleri.....	66
2.5.5. Akreditiflerin İşleyiş Süreci.....	75
2.5.6. Akreditifin Yararları.....	76
2.5.7. Akreditifte Karşılaşılan Sorunlar.....	77
2.6. Banka Ödeme Yükümlülüğü (BPO).....	78
2.6.1. Banka Ödeme Yükümlülüğü Tanımı.....	78
2.6.2. Banka Ödeme Yükümlülüğü İşleyişi.....	80
2.6.3. Banka Ödeme Yükümlülüğü Tarafları.....	81
2.6.4. Banka Ödeme Yükümlülüğü Faydaları.....	82
2.7. Dış Ticarete Para Esasına Dayanmayan Ödeme Şekilleri.....	83
2.7.1. Karşılıklı (Bağlı) Ticaret Türleri.....	83
2.7.2. Konsinye İhracat.....	89
2.7.3. Mahsuben Ödeme.....	90

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİNİN TERCİH NEDENLERİNİ BELİRLEMEYE YÖNELİK BİR UYGULAMA: DOĞU KARADENİZ BÖLGESİ ÖRNEĞİ.....	91
3.1. Türkiye'nin Temel Dış Ticaret Verileri.....	91
3.2.Ödeme Yöntemlerine Göre Türkiye'nin Dış Ticaret Verileri.....	93
3.3. Ana Kütle, Örneklem ve Anket Yöntemi.....	98
3.3.1.Çalışmanın Amacı.....	98
3.3.2. Ana Kütle ve Örneklem.....	98
3.3.3. Anketin Tasarlanması ve Yöntem.....	98
3.4. Elde Edilen Bulgular ve Yorumlar.....	99
SONUÇ.....	136
KAYNAKÇA.....	141
EKLER.....	149
Ek-1:Doğu Karadeniz Bölgesindeki Dış Ticaret Firmalarının Kullandıkları Ödeme Yöntemlerinin Analiz Anketi.....	149
ÖZGEÇMİŞ.....	151

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Ana Bilim Dalı: İktisat

Tez Türü: Yüksek Lisans Tezi

Danışman: Doç. Dr. Ali Rıza SANDALCILAR

Hazırlayan: Afife ÖZTÜRK

Yıl: 2018

Sayfa Sayısı: 151

ÖZET

DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİNİN TERCİH NEDENLERİNİ BELİRLEMeye YÖNELİK BİR UYGULAMA: DOĞU KARADENİZ BÖLGESİ ÖRNEĞİ

Ekonomik faaliyetlerin temel amacı toplumsal refahı arttırmaktır. Refahlarını arttırmak için ülkelerin başvurdukları yöntemlerden biri de diğer ülkelerle ticari faaliyetler yürütmektir. İhracat ve ithalat işlemleri olarak adlandırılan bu süreçte firmalar çok sayıda sorunlarla karşı karşıya kalabilmektedir. Dış ticaret işlemlerinde karşılaşılan en önemli sorunlardan biri de mal bedelinin tahsil edilmesidir.

Bu çalışmanın amacı Doğu Karadeniz Bölgesinde yer alan dış ticaret firmalarının tercih ettikleri ödeme yöntemlerini ve karşılaşılan sorunları tespit etmektir. Bu kapsamda bölgede faaliyet gösteren 104 firma ile anket uygulaması yapıldı. Ankete verilen cevaplar SPSS.23 istatistik programı yardımıyla analize tabi tutuldu. Elde edilen sonuçlar tablolar ve grafikleri haline dönüştürüldü. Buna göre; ihracat işlemlerinde sırasıyla peşin ödeme yöntemi (% 29,81), mal mukabili ödeme yöntemi (% 16,35) ve banka ödeme yükümlülüğü yöntemi (% 5,77) tercih edilmektedir. İthalat işlemlerinde ise sırasıyla peşin ödeme yöntemi (% 27,88), vesaik mukabili ödeme yöntemi (% 7,69) ve mal mukabili ödeme yöntemi (% 2,88) yer almaktadır. Doğu Karadeniz Bölgesini (Trabzon, Rize ve Artvin) kapsayan çalışmadan elde edilen temel sonuçların en önemlisi hem ihracat işlemlerinde hem de ithalat işlemlerinde firmalar peşin ödeme yöntemini tercih ediyor veya tercih edilmek zorunda kalmalarıdır. Bu durum, Türkiye ortalamasıyla uyumlu görülmemektedir.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, Ödeme Yöntemleri, Doğu Karadeniz Bölgesi

Recep Tayyip Erdogan University Graduate School of Social Sciences

Department: Economics

ThesisType: Master Thesis

Supervisor: Assoc. Prof. Ali Rıza SANDALCILAR

Author: Afife ÖZTÜRK

Year: 2018

Pages: 151

ABSTRACT

AN APPLICATION FOR DETERMINING THE REASONS OF CHOICE OF PAYMENT METHODS IN FOREIGN TRADE: THE CASE OF EASTERN BLACK SEA REGION

The main objective of economic activities is to increase social welfare. One of the methods that countries use to increase their prosperity is to carry out commercial activities with other countries. In this process, which is called as export and import operations, firms can face many problems. One of the most important problems encountered in foreign trade transactions is the collection of the cost of goods.

The purpose of this study is to determine the payment methods and problems encountered by foreign trade companies in the Eastern Black Sea Region. In this context, a survey was conducted with 104 companies operating in the region. The answers given to the questionnaire were analyzed by using SPSS.23 statistical program. The obtained results were converted into tables and graphs. According to the results of the survey; in the export transactions, cash payment method (29,81%), payment method against goods (16,35%) and bank payment liability method (5,77%) are preferred. In the import transactions, the cash payment method (27,88%), the counter payment method (7,69%) and the payment method against goods (2,88%) are respectively included. The most important results obtained from the study covering the Eastern Black Sea Region (Trabzon, Rize and Artvin) is that firms prefer prepaid payment method or have to be preferred in both export and import operations. This situation does not seem compatible with Turkey's average.

Keywords: Foreign Trade, Payment Methods, Eastern Blacksea Region

KISALTMALAR LİSTESİ

- AB:** Avrupa Birliği
- ABD:** Amerika Birleşik Devleti
- ADK:** Alternatif Dağıtım Kanalı
- Ar-Ge:** Araştırma- Geliştirme
- ATM:** Vezne Makineleri
- BDDK:** Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
- BPO:** Banka Ödeme Yükümlülüğü (Bank Payment Obligation)
- Çev:** Çeviren
- DKİB:** Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği
- EFT:** Elektronik Fon Transferi
- EMKT:** Elektronik Menkul Kıymet Transferi
- FED:** ABD Merkez Bankası (Federal Rezerv Bank)
- ICC:** Uluslararası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce)
- İGEME:** İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi
- KİOSK:** Giriş Penceresi
- L/C:** Akreditifli Ödeme
- M.Ö.:** Milattan Önce
- NBF:** Nakit Beyan Formu
- POS:** Satış Noktası Terminalleri (Post of Sale)
- SPSS:** Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programı (Statistical Package for the Social Sciences)
- SWIFT:** Dünya Çapında Bankalar Arası Mali İletişim Topluluğu (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)
- T.C.:** Türkiye Cumhuriyeti
- TCMB:** Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
- TDK:** Türk Dil Kurumu
- TL:** Türk Lirası
- TMA:** Terminal Kontrol Alanı (Transaction Matching Application)
- UCP:** Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama Kuralları (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits)

URBPO: Banka Ödeme Yükümlülüklerine İlişkin Bir Örnek Kurallar (Uniform Rules for Bank Payment Obligation)

URC: Vesaik Mukabili Kural Kitapçığı (Uniform Rules for Collection)



TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Türkiye'nin Yıllar İtibariyle Dış Ticaret Verileri (Bin ABD Dolar, 2002-2017 Dönemi).....	92
Tablo 2: Türkiye'nin Toplam İhracatı İçinde Ödeme Yöntemleri Verileri (Bin ABD Dolar, 2002-2017 Dönemi).....	93
Tablo 3: Ödeme Yöntemlerine Göre Türkiye'nin İhracat Verilerinin Yüzde (%) Dağılımı.....	95
Tablo 4: Ödeme Yöntemlerine Göre Türkiye'nin İthalat Verileri (Bin ABD Dolar, 2002-2017 Dönemi).....	96
Tablo 5: Ödeme Yöntemlerine Göre Türkiye'nin İthalatının Yüzde (%) Dağılımı.....	97
Tablo 6: İşletmenin Ana Faaliyet Alanı.....	99
Tablo 7: Firmaların Yaptığı Dış Ticaret Türü.....	100
Tablo 8: Firmaların Faaliyet Süresi.....	101
Tablo 9: Dış Ticaret Yapılan Bölgeler.....	102
Tablo 10: Firmaların Dış Ticaret Hakkında Kişi/Kurumlardan Yardım Alması.....	103
Tablo 11: Firmada Dış Ticaret Eğitimi Almış Çalışan Yer Alma Durumu.....	104
Tablo 12: Dış Ticaret İşlemlerinde Gümrük Müşavirinden Yardım Alma.....	105
Tablo 13: Firmaların Yabancı Dil Bilen Çalışan Durumu.....	106
Tablo 14: İhracat İşlemlerinde Kullanılan Edilen Ödeme Yöntemleri.....	107
Tablo15: İhracat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemleri (İhracat Yapmayanlardan Arındırılmış).....	109
Tablo 16: İthalat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemleri.....	110
Tablo 17: İthalat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemleri (İthalat Yapmayanlardan Arındırılmış).....	111
Tablo 18: Dış Ticarete Ödeme Yöntemi Kullanma Nedenleri.....	112
Tablo 19: İhraç ve İthal Edilen Mala Göre Ödeme Yöntemi Kullanma Durumu.....	113
Tablo 20: Dış Ticaret İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinden Kaynaklanan Sorunlar.....	115
Tablo 21: Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Yöntemlerinin Sağladığı Faydalar..	117

Tablo 22: İhraç Bedeli Tahsil Etmede Memnuniyet Durumu.....	118
Tablo 23: Firmaların Ana faaliyet Alanı ile İhracat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemi Arasındaki İlişki.....	120
Tablo 24: Firma Dış Ticaret Türü ile Dış Ticarete Ödeme Yöntemi Kullanma Nedeni Arasındaki İlişki.....	121
Tablo 25: Firmaların Ana Faaliyet Alanı İle İthalat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemi İlişkisi.....	123
Tablo 26: Dış Ticarete Kişi ya da Kurumlardan Yardım Alma İle İhracat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemi İlişkisi.....	125
Tablo 27: Dış Ticarete Kişi ya da Kurumlardan Yardım Alma İle İthalat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemi İlişkisi.....	126
Tablo 28: Dış Ticarete Gümrük Müşavirinden Yardım Alma İle İhracat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemi İlişkisi.....	128
Tablo 29: Dış Ticarete Gümrük Müşavirinden Yardım Alma İle İthalat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemi İlişkisi.....	129
Tablo 30: Firma Dış Ticaret Türü İle Dış Ticarete Kişi ya da Kurumlardan Yardım Alma Arasındaki İlişki.....	130
Tablo 31: Dış Ticaret Yapılan Ülke/Bölgeler İle İhracat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemleri Arasındaki İlişki.....	132
Tablo 32: Dış Ticaret Yapılan Ülke/Bölgeler İle İthalat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemleri Arasındaki İlişki.....	134

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1: Firmaların Ana Faaliyet Alanı.....	100
Grafik 2: Firmaların Yaptığı Dış Ticaret Türü.....	101
Grafik 3: Firmanın Faaliyet Süresi.....	102
Grafik 4: Dış Ticaret Yapılan Bölgeler.....	103
Grafik 5: Firmaların Dış Ticaret Hakkında Kişi/Kurumlardan Yardım Alması.....	104
Grafik 6: Firmada Dış Ticaret Eğitimi Almış Çalışan Yer Alma Durumu.....	105
Grafik 7: Dış Ticaret İşlemlerinde Gümrük Müşavirinden Yardım Alma.....	106
Grafik 8: Firmada Yabancı Dil Bilen Çalışan Durumu.....	107
Grafik 9: İhracat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemleri.....	108
Grafik 10: İthalat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemleri.....	110
Grafik 11: Dış Ticarete Ödeme Yöntemi Kullanma Nedenleri.....	113
Grafik 12: İhraç ve İthal Edilen Mala Göre Ödeme Yöntemi Tercih Durumu.....	114
Grafik 13: Dış Ticaret İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinden Kaynaklanan Sorunlar.....	116
Grafik 14: Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Yöntemlerinin Sağladığı Faydalar.....	118
Grafik 15: İhraç Bedeli Tahsil Etmede Memnuniyet Durumu.....	119

GİRİŞ

Ticaretin ortaya çıkış nedeni insanların gereksinimlerini karşılayabilme isteğidir. Dış ticaret ise iki veya daha fazla ülke arasında gerçekleştirilir. Bir diğer ifadeyle malların ve sermayenin ülkeler arasında değiş tokuşu şeklinde gerçekleşmesidir. Paranın olmadığı dönemlerde malların değiş tokuşu takas usulü ile yapılmaktaydı. Paranın keşfiyle takas usulü daha sistemli ve organize bir hale gelmiştir. Ticaret zamanla ülke içi üretim eksikliğinin giderilmesi, maliyet avantajı sağlanması ve ürün çeşitliliğinin sağlanması açısından globalleşen dünyada vazgeçilmez bir noktaya ulaşmıştır.

Globalleşen dünyada bilimsel yenilikler ve teknolojik gelişmeler coğrafi, siyasi, ekonomik, kültürel ve sosyal anlamda ülkeleri birbirine yakınlaştırmıştır. Dünyada yaşanan ülkeler arası yakınlaşma dış ticaret hacmi artışını da beraberinde getirmiştir. Dış ticaretin gelişimiyle birlikte farklı ülkelerde, farklı para birimleri kullanılıyor olması, farklı dillerin konuşulması, farklı mevzuata sahip olunması ülkeler için dış ticarete iç ticaret işlemlerine göre daha zor ve karmaşık bir duruma neden olmaktadır. Farklı ülkelerin çoğu zaman birbirleri hakkında yeterince bilgiye sahip olmamaları ticarete ülkeler arasında güven problemi oluşturmuştur. Bu problem ithalatçı için malın teslim edilmemesi riskine yol açmakta, ihracatçı için ise ödemenin gerçekleşmemesi riskiyle karşı karşıya kalmak olarak açıklanabilir. Uzak ve farklı mesafelerde ticaretin gerçekleşmesi nedeniyle mal teslimi ve ödeme aynı yerde gerçekleşmemektedir. Bu nedenle dış ticaret işlemi gerçekleştirilirken ithalatçı ve ihracatçı arasında bir alım-satım sözleşmesi oluşturulur. Ticaret tarafları arasında oluşturulan sözleşmede ticaret işleminin nasıl yapılacağı ve ödemenin ne şekilde gerçekleştirileceği açıkça ifade edilir. Ticarete herhangi bir sorun yaşanmaması için sözleşme şartlarının üzerinde önemle durulması gerekmektedir. Mal teslimi ve ödeme işlemlerinin gerçekleştirilmesinde bankalar büyük öneme sahiptir. Mal teslimi ve ödeme işlemlerinde karşı karşıya gelmeden taraflar bankalar aracılığıyla işlemlerini gerçekleştirmektedir. Bankalar dış ticarete aracılık yapmaları karşılığında komisyon talebinde bulunurlar. Uluslararası ticarete teknolojinin gelişmesi ve bankaların da dış ticarete aracılık etmesi sonucunda çok sayıda ödeme yöntemi ortaya çıkmıştır.

Çalışmanın amacı Doğu Karadeniz Bölgesinde dış ticarete ortaya çıkan çok sayıda ödeme yöntemlerinden hangi ödeme yöntemlerinin kullanılacağı, ödeme yöntemi tercih nedenleri, kullanılan ödeme yöntemlerinin ithalatçı ve ihracatçı açısından ne gibi sorunlara neden olduğu ve kullanılan ödeme yöntemlerinin ne gibi yararlar sağladığını analiz etmektir.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümünde dış ticaretin tanımı, tarihsel gelişimi, önemi ve neden gerekli olduğu üzerinde durulmuştur. Dış ticarete ne gibi zorluklarla karşılaşılabilineceği hakkında bilgiler verilmiştir. Globalleşen dünyada dış ticaret için büyük öneme sahip olan bankacılık ve dış ticaret ile bankacılık arasındaki ilişki üzerinde durulmuştur. Çalışmanın ikinci bölümünde dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri tanımları, türleri, işleyiş süreçleri, yararları ve sakıncaları incelenmeye çalışılmıştır. Çalışmanın üçüncü bölümünde ise Doğu Karadeniz Bölgesi üzerine dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri ile ilgili anket çalışması yapılmıştır. Anketten elde edilen veriler SPSS 23.0 istatistik programı ile analiz edilmiş; sonuçlar tablolar ve grafikler oluşturularak incelenmiştir. Sonuç kısmında ise analiz sonuçları genel olarak değerlendirilmiş, politika önerilerinde bulunulmaya çalışılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

1.DIŞ TİCARET VE BANKACILIK SEKTÖRÜ

Dış ticarete ödeme işlemlerine bankalar aracılık etmektedirler. Bankalar ekonomik hayatın en önemli temel yapı taşlarından birisidir. Ticari hayatta hem yurt içi hem de yurt dışı işlemlerin düzenli olarak yürütülmesi, bankacılık işlemleri ile mümkün hale gelmektedir. Dış ticarete yapılan işlemlerde ülkelerin farklı ekonomik ve siyasi yapıya sahip olması, uyguladığı farklı kambiyo rejimleri, uygulanan kanunların farklı oluşu, ülkeler arasındaki uzaklık, ithalatçı ve ihracatçı tarafların birbirlerini yeterince tanıyor olmaması ve oluşan güven sorunu ve bunun gibi nedenler dolayısıyla dış ticaret riskli hale gelmektedir. Bu nedenle bu risk unsuru ve güven problemini ortadan kaldırmak ve dış ticaretin finansmanının sağlanabilmesi için belli koşullar altında aracı olarak bankalar görev üstlenmektedir. Dış ticarete bankalar büyük önem arz etmektedir (Özözen, 2006: 13).

1.1. Dış Ticarete Ait Temel Bilgiler

İnsanların, bir topluluk şeklinde yaşamaya başlamalarıyla birlikte kişisel ihtiyaçların karşılanması tüm topluluğun özellikle idare edenleri ilgilendiren önemli bir sorumluluk ve bir o kadar da zorunluluk haline gelmiştir.

Tarihte ortaya çıkan ilk ticaret şekli mal mübadelesi şeklinde gerçekleşen takas usulü olmuştur. İlk insanların ihtiyaçları kısıtlı olmuştur. İnsanlar buldukları ile yetinmiş ve modern anlamda işbölümü ve farklılaşma gelişmemiştir. İhtiyaçları kadar tüketimde bulunulmuştur. Topluluklar büyüyüp gelişmeye başladıkça ihtiyaçlardaki artışlar nedeniyle dışarıya açılmaya başlamışlardır. Dünyanın farklı iklim, toprak ve insan yapısına sahip olması nedeniyle ülkeler çeşitli faaliyet alanlarında uzmanlaşmışlar zamanla topluluklar mal alışverişinin yanı sıra teknoloji ve kültür alışverişinde de bulunmuşlardır. Böylece dünya zenginlikleri tüm insanlığın kullanımına açılmıştır (Onursal, 2013: 37-38). Paranın henüz keşfedilmediği dönemlerde malların değiş-tokuşu şeklinde gerçekleştirilen ticaret, zamanla ihtiyaçlar doğrultusunda keşfedilen para ile birlikte daha sistematik ve organize bir hal almıştır. Para ticaretin içeriğini ve kapsamını değiştirmiş ve genişletmiştir. İlk dönemlerde kendisinde olmayan mal ve hizmetleri kendisinde mevcut olanlarla değiş tokuş yapmaya başlamıştır. İşbölümünün gelişimi ile

malların miktar ve çeşit artışı nedeniyle ortak bir değişim aracına ihtiyaç duyulmuştur. Herkes tarafından kabul edilebilir bazı mallar değişim aracı olarak kullanılmıştır (<http://tr.wikipedia.org/wiki/Ticaret,E.T.:17.12.2016>). Zamanla toplumlar tarafından kabul edilebilen bu değişim araçları para ya da para yerine kullanılabilen değerler olarak tanımlanmıştır.

Bilim ve teknolojide görülen ilerleme ile dünya daha da küçülmüş, ülkeler birbirine yakınlaşmış ve ilişkiler ağı dijitalleşmiştir. Kısacası, küreselleşen dünyada ticari ilişkiler birbirine entegre edilmiştir. Ekonomik çıkar sağlamak ve bu çıkarları devam ettirmek isteyen bazı devletler ekonomik birliklikler kurmuşlardır (Tuncel, 2006: i).

Ülkeler arasındaki bu yakınlaşmalar kültürel, ideolojik ve sosyal alanlarda da gerçekleşmiştir. Dünya üzerindeki çoğu ülke kendilerinde bulunmayan bazı mal, hizmet ve üretim faktörlerini başka ülkelerden ithal, kendilerinde bulunan veya üretilen bazı mal, hizmet ve üretim faktörlerini ise ihraç etmektedirler. Böylece küresel dünyaya entegre olmaktadır.

Ekonomik faaliyetlerin temel amacı toplumsal refahı artırmaktır. Bu doğrultuda ülkelerin başvurdukları yöntemlerden biri de diğer ülkelerle ticari faaliyetler yürütmektir. Dış ticaret olarak adlandırılan bu süreç tarih boyunca süregelmiştir. Klasik dış ticaret teorileri ve sonrasında ortaya çıkmış yeni teoriler ile dış ticareti refah üzerindeki etkisi ispat edilmeye çalışılmıştır. Bir diğer ifade ile Adam Smith (1776)'in Mutlak Üstünlük Teorisinin, David Ricardo (1817)'un Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin ve sonrasında Eli Heckscher ve Bertil Ohlin (1933)'ün Heckscher-Ohlin Teorisinin temelini bu düşünce oluşturmaktadır (Krugman vb., 2012: 24-45; Salvatore, 2013: 31-70). Gerek teorik çalışmalar gerekse tarihi sürecin ortaya koyduğu gerçekler ülkelerin dış ticaret hacimlerini artırmanın gerekliliğini zorunlu hale getirmiştir.

1.1.1. Dış Ticaretin Tanımı ve Tarihsel Gelişimi

Literatürde çok sayıda dış ticaret tanımı yer almaktadır. Ertem (2015), dış ticareti kabaca uluslararası iktisadi ilişkilerin, para karşılığı tüm mal ve hizmet alışverişi olarak ifade etmektedir. Kemer (2003)'de dış ticaret, ihracat ve ithalat hareketlerinin toplamından oluşmaktadır şeklinde tanımlanmaktadır. Bir diğer tanım ise Karluk (2003)'de yapılmaktadır. Buna göre dış ticaret ülkelerin öz

kaynaklarıyla karşılayamadıkları eşya ve hizmetlerden oluşan ihtiyaçlarını söz konusu eşya veya hizmet üretimi fazlası olan diğer ülkelerden karşılamalarıdır. İktisadi bir yaklaşımla dış ticaret, talep fazlası olan ülkelerin arz fazlası ülkelerden ihtiyaç duyduğu eşya ve hizmetleri temin etmeye yönelmesiyle oluşan ekonomik ilişkidir.

Dış ticareti, mal ve hizmetin ticari amaçla bağımsız ülkeler arasında transferi şeklinde kısaca tanımlamak ta mümkündür. Her türlü ticarete karlılık hedeflendiği için, ülkeler de bu mal ve hizmet hareketlerinin sonucunda ekonomilerinin olumlu yönde etkilenmesini sağlamak amaç ve çabasıındadırlar (Toroslu, 1999: 1).

Dış ticaret rejimi olarak da adlandırılan ve iktisat politikasının bir türü olan dış ticaret, bir ülkenin hükümetinin, ülkenin doğrudan dış ticaret akımlarını sınırlandırmak ve/veya özendirmek ve bu işlemlerin yapılış şekillerini düzenlemek için almış olduğu önlemlerin oluşturduğu sistematik bir bütündür (Seyidoğlu, 2003: 118-120).

Özetle dış ticaret üretilen mal ve hizmetlerin ülke sınırları dışına çıkarılması olarak ifade edilen ihracat ve ihtiyaç duyulan mal ve hizmetlerin ülkeye getirilmesi olarak ifade edilen ithalat olmak üzere iki ana kavramdan oluşmaktadır. Aşağıda bu kavramlar ayrı ayrı tanımlanmaktadır.

Dış ticaretin ortaya çıkışı ve 21. yüzyıla kadar gelişimine bakılacak olursa dış ticaret tarihin eski dönemlerinde trampa şeklinde yapılmıştır. İlk zamanlarda uygulanan ticaret mal mübadelesidir. İnsanların topluluk haline gelmeleri ve ihtiyaçlarını karşılayamamaları sonucunda dış dünyaya açılmaları ile dış ticaret başlamıştır (Onursal, 2013: 37-38). Önce mal mübadelesi şeklinde yapılan ticaret paranın icadıyla herkes tarafından kabul edilen ortak değerler üzerinden yapılmaya başlanmıştır. Dünyanın farklı coğrafyalarından farklı teknoloji, kültür ve mallarla karşılaşmış ve topluluklar arasında karşılıklı değiş tokuşu yapılmıştır. İlk ve orta çağlarda siyasi yapı feodal beylikler şeklindedir. 1453 yılında İstanbul'un fethiyle feodal beylikler yerini imparatorluklara bırakmıştır. Sonraki zaman diliminde ise imparatorluklar geniş yer kaplar. Orta Çağın en önemli ticareti İpek Yolu ticaretidir. Avrupa ülkelerinin vergiden kaçınmak amacıyla yeni ticaret yolları arayışı daha önceden bilinmeyen topraklar ve doğal

kaynakların keşfini getirmiştir. Coğrafi Keşifler adıyla anılan bu durum ticaret yollarını değiştirmiş, yeni kıtaların keşfiyle sömürgecilik yaygınlaşmıştır (Gürsoy, 2006: 3). Ardından gelen buhar gücünün sanayiye uygulanışı büyük ölçekli üretime neden olmuştur. Özellikle, sanayi devrimi ve makineleşme sonucu üretimin elle yapımı sona ermiş ve fabrika üretimi geliştirilmiştir. Coğrafi keşifler sonrası bulunan yeni ticaret yolları ile zengin doğal kaynaklar keşfedilmiştir. Doğal kaynaklara erişim yarışı başlamış ve bu ülkeler arasında savaflara neden olmuştur. Bu süreç 20. yüzyıla kadar devam etmiştir.

21. yüzyılda artık dünya üzerinde tamamen kendi ihtiyaçlarını kendisi karşılayabilen ülke olduğunu söylemek oldukça zordur. Özellikle 2. Dünya Savaşı sonrasında iletişimde, sonrasında ise ulaştırma teknolojisindeki hızlı gelişmelere bağlı ortaya çıkan küreselleşme eğilimi ile ulusal devletler arasında ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel ilişkiler giderek artış göstermiş, dünya adeta tek bir ülke haline gelmiştir (Töre, 1989: 1).

Dünyada ülkeler arasındaki ticaretin hızlı gelişiminde etkili olan unsurlar aşağıdaki gibi sıralanabilir (Koban ve Keser, 2013: 9).

- Yeni piyasalardaki artan talep,
- Üreticilerin ölçek ekonomilerini hedeflemeleri,
- Sermayenin ülkeler arasındaki hızlı yayılımı,
- Uzmanlaşmış destek faaliyetleri,
- Tedarikçilere daha fazla talep,
- Ticari engellerin kaldırılması,
- Tedarik zincirinin entegrasyonu,
- Ulaştırma alt yapısındaki gelişmeler,
- Bilgi ve iletişim teknolojisindeki devrim,
- Müşteriler arasındaki iletişimin gelişmesi,
- Ödeme kolaylıkları ve bankacılık sisteminin gelişmesi,

Küreselleşen dünya da artık işletmeler ulusal ve uluslararası düşünmek durumunda kalmışlardır. Satış hedefleri saptanırken artık ulusal sınırlar içindeki müşteriler değil uluslararası müşteri istekleri de göz önüne alınmaya başlanmıştır.

Küreselleşmenin yaygınlaşması ile birlikte ticari ilişkiler yoğunlaşmış ve bazı ülkeler arasında ekonomik birleşmeler gerçekleşmiştir. Uluslararası ticaretin

küreselleşmesi ile birlikte ülkeler diğer ülkelere karşı uygulamış oldukları yüksek vergiye dayalı gümrük rejimlerini kaldırmış ve yeni dış pazar arayışları içine girmişlerdir.

1980 sonrası dönemde dış ticaret yeni bir yapılanma süreci içerisine girmiştir. Özellikle 1990 yılında Sovyetler Birliğinin dağılmasıyla dış ticarete serbestleşmenin ülke refahını artırdığı yönündeki düşüncelerin kuvvetlenmesine neden olmuştur (Karluk, 2013: 39). Küreselleşme ile birlikte rekabet artmış ve ülkeler pazarlarını genişletme yarışına girmişlerdir. Daha fazla rekabet ve çıkar sağlayabilmek için bölgesel birleşmelere gidilmiş ve ticareti kendi aralarında daha avantajlı hale getirmişlerdir. Zamanla daha çok ülke bu oluşumlara katılmış ve dış ticaret evrensel hale gelmiştir. Ülkeler ve firmalar zamanla ürünlerini pazarlayabilmek için birbirleriyle rekabete girmişler ve yeni pazar arayışları önemini artırmıştır. Bu nedenle dış ticarete ödeme, teslim, mevzuat ve benzeri konular dış ticareti daha fazla kolaylaştırmak adına standart hale getirilmiştir. Böylece her ülke standart kurallar ışığı altında herkesin anlayabileceği kurallara uyarak daha kolay dış ticaret yapabilecektir. Böylece dış ticaret yaygınlaşacak ve ülkeler refah düzeylerini artırmış olacaklardır. Bu standart kuralların uygulanabilmesi için firmaların zaruri olarak bilgilenmeye ve yetişmiş işgücüne gereksinimleri vardır.

Sonuç olarak 2017 verilerine göre toplam dünya ihracatı 17,585 trilyon ABD Doları, dünya ithalatı ise 17,833 trilyon ABD Doları ulaştığı görülmektedir (www.trademap.org, 2018).

1.1.2. Dış Ticaretin Önemi ve Nedenleri

Dış ticaret, yurt içinde üretilen malların üretim fazlasına pazar sağlamakta ve bu şekilde ortaya çıkan geniş piyasa hacmi dolayısıyla ölçek ekonomileri yaratarak kaynakların daha rasyonel kullanılmasına imkân vermektedir. Oluşan rekabet ve ekonomik dinamizm sayesinde, ekonomik açıdan gelişmesine önemli bir rol oynamaktadır. Ülkeler arasındaki ticari faaliyetlerin hız kazanması, bir yandan temel ihtiyaçların daha etkili ve yeterli bir şekilde karşılanmasını sağlayarak refah düzeyini yükseltmekte, diğer taraftan uluslararası barışın kaynağını oluşturmaktadır (Arslan, 2014: v).

Ülkeler birbirleriyle dış ticaret yapmak mecburiyetindedirler. Uluslararası ticaretin ana sebeplerinden iki tanesi yokluk ve nispi fiyat farklılığı olarak ifade edilebilir (Aktaş, 2016: 3). Ülkeler dış ticaret yapmadıkları takdirde kendi gereksinimleri miktarda üretim yapamamaktadırlar. Bazen ise ülkeler kendi gereksinimlerinden az veya daha fazla bazen de hiç üretim faaliyetinde bulunmazlar. Gereksinim fazlası malları ihraç ederek ihraç edilen mal karşılığında döviz geliri elde ederler. Elde edilen dövizlerle de gereksinim duyulan mallar ithal edilmektedir. Hiçbir ülke yoktur ki tüm gereksinim duyduğu ürünleri kendi üretebilsin. Bazen de gereksinim duyulan mallar hammadde, ara malı, enerji gibi yurt içi üretime girdi niteliğinde olan mallardır. Bu malların ithalatı zorunluluk arz eder (Çelik vd., 2016: III). Gelişmiş veya az gelişmiş tüm ülkeler ihracat ve ithalat yapmak zorundadır. Ülkelerin dış ticaret yapma nedeni yer altı ve yer üstü zenginliklerinin bir diğer ifadeyle doğal kaynakların ülkelere eşit şekilde dağılmasıdır (Kemer, 2005: 4). Ülkeler farklı coğrafi yapıya farklı iklim kuşaklarına, farklı teknolojik alt yapıya, farklı yetişmiş işgücüne sahiptir. Bu farklılıklar ülkeler arasındaki dış ticaret faaliyetlerini belirler. Ülkelerin doğal kaynakları, gelişmiş teknolojileri, Ar- Ge çalışmalarında kaynak kullanımları ile yetişmiş işgücü seviyelerinin yüksek olması durumunda üretim miktarları artacak ve dünya gelirinden daha fazla pay alacaklardır. Üretimlerini artırır ihraç edilen ürünlerden elde edilen döviz geliri ile daha fazla ithalat yapma ve refah seviyelerini artırma yoluna giderler.

Ayrıca aynı üretim yapısına sahip iki ülke olsa bile mallar arasında görünüş, dayanıklılık, fonksiyonellik, renk, fiyat gibi farklılıkların olması da dış ticaretin yapılmasını gerektirir. Dış ticaret bazen karlı olduğu için yapılır, bazen de ihtiyaçları karşılamak için zorunluluktan yapılır (Çelik vd., 2016: III).

Sonuç olarak; uluslararası gerçekleştirilen ticaret ile bir ülke hem üretim, hem de tüketim avantajı sağlamaktadır. İthalata yönelerek ülkeler, üretim maliyetleri daha düşük olan mal ve hizmetleri daha ucuza tüketme olanağına sahip olurlar. Bazı ülkeler ise, ihracata yönelerek ihtiyaç fazlası kaynaklarını üretime dönüştürme fırsatına erişirler. Böylece her iki tarafta dış ticaret yaparak ülke refahını artırmış olurlar (Parasız, 1999: 626).

Neden dış ticaret yapmaya ihtiyaç duyulur, dış ticarete neden olan faktörler nelerdir diye düşünüldüğünde ortaya birden fazla neden çıkar. Dış ticarete ortaya çıkan bu nedenler şu şekilde sıralanabilir; gelişmiş ya da az gelişmiş hiçbir ülke gereksinimlerinin tamamını kendi kaynakları ile karşılayamamaktadır. İthalat yapmanın en bariz nedeni, ülkede üretimi yapılmayan ya da yüksek maliyetle üretimi yapılacak mallara olan ihtiyacın karşılanmasıdır. İhracatın nedeni ise ülkede oluşan arz fazlasıdır (Arslan, 2014: 5). Doğal kaynaklar ülkelere eşit miktarda dağılmadığı için ülkeler kendisinde bulunmayan kaynakları ya da üretim yaptığı zaman daha yüksek maliyete katlanması gerektiği ürünleri başka ülkelere temin etmesi o ülkeler için rasyonel bir davranış olacaktır. Yine ülkesinde bol miktarda bulunan kaynakları israf ve imha etmek yerine daha yüksek fiyattan dış ülkelere ihraç etme yoluna gitmesi o ülkeler için daha karlı olacaktır. Dış ticaret bazen zorunluluktan bazen de karlılıktan yapılmaktadır (Çelik vd., 2016: 1). Bu nedenle ülkeler hem gereksinimlerini karşılamak hem de kar sağlamak amacıyla dış ticaret yaparlar. Ülkelerin dış ticaret yapma nedenlerini şu şekilde sıralayabiliriz;

Doğal ve Beşeri Kaynak Yetersizliği: Doğal ve beşeri kaynaklarda görülen eksiklik ilgili ülkede yerli üretimin yeterli miktarda olmamasına sebep olur. Bu durum uluslararası ekonomide iki nedenden dolayı ortaya çıkabilir;

a) Doğal kaynakların yeryüzüne dengesiz dağılımı

b) Teknolojik bilgi ile uzman işgücü yetersizliği

Doğal ve beşeri kaynakların yetersizliği, bir malın üretimi için gereken ham madde gibi doğal kaynakların olmaması veya yetersiz derecede olması durumudur. Bu durumda ülke bu ürünü üretmek için ham maddeyi ithal eder ya da doğrudan ürünü kendisinden daha ucuza üreten ülkeden satın alır (Kemer, 2005: 4). Teknolojik bilgi ve uzman iş gücü yetersizliğinde de aynı durumla karşı karşıya kalınır. Bu durumda beşeri yetersizliğin en sağlıklı çözümü dış rekabet gücü açısından, ülkenin uzun dönemde gerekli teknolojik bilgi ve uzman iş gücünü kendi sınırları içerisinde oluşturmak suretiyle üretilecek malı diğer ülkelere daha düşük maliyet ve fiyatla, kendi faktörleriyle üretmesi olduğuna inanılır (Ertem, 2015: 25). Yüksek teknolojiler genellikle gelişmiş ülkelerin büyük firmaları tarafından geliştirilir. Çünkü, bu firmalar teknolojik alt yapı ve finansal

imkanlara sahiptirler. Ar-Ge'ye ayırdıkları kaynakları fazladır. Yeni teknolojiler keşfedip bunların ihracatçısı durumundadırlar.

Uluslararası Fiyat Farklılığı: Uluslararası ticarete yol açan sebeplerin başında gelen malların ülkeler arasında fiyat farklılığı, ülkelerin üretim maliyeti farklılıklarından, o da, üretim faktörlerinin nispi bolluğu ve bunların verimli bir şekilde kullanılıp kullanılmadığından kaynaklanmaktadır (Karluk, 1987).

Ülkeler arası fiyat farklılıklarında mutlak üstünlükler belirleyici olmaktadır (Arslan, 2014: 7). Belirli malların üretiminde uzmanlaşmış olan ülkelere bazı mallar daha kaliteli üretilmekte ve fiyatları diğer ülkelere göre daha avantajlı olmaktadır.

Her ülke, diğer ülkelere oranla daha ucuza üretebildiği mallarda uzmanlaşmaya, bu mallarda yurt içi üretiminin bir kısmını yurt dışına satıp, diğer ülkelerin nispeten ucuz mallarının bir kısmını satın alma eğilimindedir. Bu süreç, her ülke için uygun olacak şekilde daha fazla mal ve hizmet meydana getirebilecek olan işbölümü ve uzmanlaşmayı beraberinde getirmektedir. Ülkelerin belirli malların üretiminde uzmanlaşması ile bu malların kalitesi artar veya fiyat avantajı sağlanır (Onursal, 2013: 39). Bir taraftan farklı model, kalite ve nitelikli mal ihtiyacı, diğer taraftan ise bazı malları üretmek yerine daha ucuza satın alma rasyonel davranışı, uluslar arası ticaretin önemli bir nedenini oluşturmaktadır (Dinler, 2004: 492).

Genişleyen Piyasaların Ölçek Ekonomilerine Yol Açması: Ölçek ekonomileri maliyetin düşürülmesi yoluyla elde edilen kazançlar ve pazar payının genişlemesi sonucu firmaların elde etmiş oldukları tasarruflardır (Ertem, 2015: 26). Bir diğer tanıma göre ölçek ekonomileri, firmanın tesis ölçeğini büyütmesi halinde maliyetinin düşmesine ya da artmasına neden olan avantaj ve dezavantajlardır. İçsel ve dışsal ekonomiler olmak üzere ikiye ayrılır. İçsel ölçek ekonomisi firmanın içinde veya firmanın tesis ölçeği büyüdükçe parça başına düşen üretim maliyetlerinin azalmasıdır (Dinler, 2012: 209). Dışsal ekonomiler ise firmaların birbirinden bağımsız olarak aldığı kararlarla diğerlerinin giderlerinde yarattıkları azaltıcı etkileri göstermektedir. Eğer bir şirket, dış ticarete de başlamış ise yurtdışından gelecek fazladan bir talebi karşılamak için üretimini artırmak durumunda kalacaktır. Üretimini artırmak için ya kapasite kullanım

oranını artırması gerekecek ya da mevcut kapasitesini artırma yoluna gidecektir (Kemer, 2005: 7).

Daha Rekabetçi Bir Dünyanın, Şirket Performansında da Gelişmeye Yol Açması: İhracat yapabilecek ülkelerdeki ekonomik büyüme ihracatçının kendi ülkesindeki ekonomik büyümeden daha fazla ise, bu ihracatçının ticaret yapma olasılığı daha fazla demektir (Kemer, 2005: 11). Bir ihracatçı için kendi piyasasından daha hızlı büyüyen piyasalar büyük öneme sahiptir. Çünkü, ülkelerin ekonomik büyümeleri taleplerini de artıracaktır. Daha fazla büyüme daha fazla talep ve daha fazla ithalat demektir.

Daha Rekabetçi Bir Dünyanın, Şirket Performansını Etkilemesi: Eğer mallar dış piyasalarda satmak için yabancı piyasalara gönderildiğinde, aynı ürünü satan diğer ülkeler rakip olarak çıkacak ve rekabet edeceklerdir. Bu ilave rekabet, firmanın piyasadaki silinmesine neden olabilir ya da daha aktif olmasına kendisini geliştirmesine de neden olabilir.

Dış Ticaret Firmaların Riskleri Farklı Pazarlara Dağıtmasını Sağlar: Sadece iç piyasada ticaret yapmak yerine dış ticaret yaparak dünyanın çeşitli bölgeleri ile ticaret yapmak, karşılaşılabilecek riski de çeşitli piyasalara dağıtarak azaltmasına neden olur. Dünya da gerçekleştirilen ticaret bazı dönemlerde krizler yaşabilmektedir. Bu krizler ülke bazında olabildiği gibi, ağırlıklı olarak bölgesel yani sistemsiz krizlerdir. Bu olumsuzluklardan en az etkilenmek için firmaların dünya coğrafyasında farklı bölgelerde ve iklimlerde ticaret yapmaları esastır. Bu şekilde riskler minimize edilip, var olan sermayeden maksimum kazanç sağlanabilir (Ertem, 2015: 27). Ticaret çeşitli bölgelere dağıtılarak karşılaşılabilecek riskler minimize edilmeye çalışılır.

Ticari Anlaşmaların ve Ekonomik Birleşmelerin Dış Ticareti Teşvik Etmesi: Ticari anlaşmalar ve ticari birleşmeler, ihracatı anlaşma yapılan ülkeler açısından çok fazla avantajlı hale getirir. Bu durum Türkiye'nin diğer ülkeler veya ülke gruplarıyla yaptığı anlaşmalar içinde geçerlidir. Örnek olarak Türkiye'nin AB (Avrupa Birliği) ile yapmış olduğu gümrük birliğini gösterebiliriz. Başta 3. Dünya ülkeleri olmak üzere gelişmekte olan piyasalarda dönem dönem korumacı, ithal ikameci politikalar uygulanmaya çalışılsa da, sanayileşmiş ülkelerde rota her zaman liberalleşmeden, serbest ticareten yana olmuştur. 21. Yüzyıl ticareti dünya

üzerinde hiç olmadığı kadar serbest, özgür ve demokratik bir atmosfere kavuşmuştur. Bu değişimin doğal sonucu olarak ortaya çıkan bu liberal düzene küreselleşme adı verilmiştir (Ertem, 2015: 27-28).

Talepteki Mevsimlik Dalgalanmaların Önemsizleşmesi: Ülkeler farklı iklim kuşaklarındadır. Özellikle tarım ürünleri farklı farklı iklimlerde yetiştirilir (Çelik vd., 2016: 2). Eğer iklim elverişli olursa mallar fazla üretilip ihraç edilecek, elverişsiz iklimde ise dışarıdan ithal yoluyla talep karşılanacaktır. Üzerindeki yaşadığımız ve rutin olarak gece ile gündüzün, yaz ve kışın doğal bir istikrarla yaşandığı yerkürede, talep her ülkede mevsimlik olarak değişiklikler gösterir. Buna karşın, üretmekten çok pazarlamanın yani satışın öne çıktığı bu ekonomi anlayışında mevsimlerin uluslararası ticareti kısıtlaması, ona engel olması beklenemez (Kemer, 2005: 12). Özellikle 1960 sonrası dünya ekonomik ve siyasi coğrafyasında görülen genişleme hem ticaretin küresel düşünülüp yapılmasını sağlamış, hem de lojistik adı verilen bir sektörün ortaya çıkmasına neden olmuştur. Günümüz dünyası tek bir pazar, tek bir ülke ve standart hukuk ve ticaret normlarıyla yönetilen, ırk, dil, kültür farklılıklarının minimum düzeye indirildiği adeta tek bir parçaya dönüştürülmüştür. Hiçbir firma sadece kendi ülkesi için üretim yapmamaktadır. Her firma kendi ülkesindeki tüketiciler yanında dünyanın en uzak köşesindeki tüketicileri de düşünerek üretimini planlar (Ertem, 2015: 28).

Ülkelerarası Mal Farklılaştırması: Mal farklılaşması benzer mal üreten ekonomiler arasında söz konusudur. Çeşitli ülkelerde üretilen ve aynı ihtiyaca yönelik olan mallar dayanıklılık süresi, şekli, fonksiyonu, fiyatı düzeyi, dizaynı hatta paketlenme şekli ile bile malın tercih edilme sebebi olabilmektedir (Arslan, 2014: 8). Malların tercih edilmesinde bir ülkenin ihraç ettiği sektörde rekabet gücüne ve bunun sürdürülebilirliğine, fiyatın yanı sıra “kalite”, “ürün yeniliği” ve “pazarlama stratejileri” ile ilgili hale gelmiştir. Böyle bir yapının varlığı ve tüketicilerin ürün çeşitliliğini tercih etmeleri, ülkelerin aynı ürünün farklı çeşitlerini ihraç ve ithal etmelerine sebep olmaktadır (Aydın vd., 2010: 50).

Devletten Yardım Alma: Bir ülke ne kadar çok mal türünde uzmanlaşırsa yapabileceği ihracat da buna bağlı olarak artar. Bu ise ülkenin gittikçe daha fazla döviz geliri elde etmesi demektir. İhraç mallarının üretiminde kullanılan girdileri

yabancı piyasalardan satın almak gerekebilir (Kemer, 2005: 13). Bunun içinde döviz kullanır. İhracatçıların bazı temel hammadde, ara mallar ve yatırım mallarını ödeme sıkıntısı çekmeden ithal edebilmeleri amacıyla devlet bu konuda çeşitli finansal vb. yardımlarda bulunur ki bunlara “İhracat Teşvikleri” denir (Ertem, 2015: 29-30). Böylece hem firma rekabet edebilir seviyeye gelir hem de ihracat artışı nedeniyle ülke refahı artış gösterecektir.

1.1.3. Dış Ticarete Karşılaşılan Zorluklar

Hiçbir ülkenin kendisi için gerekli olan mal, hizmet ya da faktörleri tümüyle iç kaynakları ile karşılayabilmesi mümkün değildir (Koban ve Keser, 2013: 6).

Ülkelerin sadece etkin oldukları malların üretimine yönelmesi ve bunları ihraç etmesi, kaynaklarından yoksun olduğu malları diğer ülkelerden ithal etmesi ise bir işbölümünü ortaya çıkarmaktadır. Bu alışveriş; kaynakların etkin ve verimli kullanılmasını sağlamada da önemli görülmektedir (Melemen, 2003: 1).

Dünyada tüm ülkeler dış ticaret yapmaktadır. Fakat, bu ülkelerden çok az kısmı dünya piyasalarında büyük etkiye sahiptir. Dünya piyasalarında etkiye sahip ülkelerin milli gelirleri içindeki dış ticaret payı oldukça yüksek seviyededir. Bazı ülkeler ise tüm uğraşlarına rağmen dış ticaretlerini artırmakta aynı başarıya sahip olamamışlar ve devamlı olarak dış ticaret açıkları ile mücadele etmek zorunda kalmışlardır.

Dış ticaret iç ticaretten farklılık arz etmektedir ve dış ticarete birçok zorlukla karşılaşılabilir. Bu zorluklar şu şekilde sıralanabilir; farklı siyasi düşünceye sahip hükümetlerin olması, ülkelerin gümrükleme ve gümrükte yapmış oldukları kısıtlamalar, ülke standartlarının değişmesi, konuşulan dilin aynı olması, kullanılan para birimlerinin aynı olmaması, ülkelerin farklı ekonomik sistemlere sahip olmaları, bireylerin ve ülkelerin farklı zevk ve tercihleri, ülkelerarası ticarete kullanılan belgeler, ürünlerin teslim şekilleri, dış ticaretin finansman şekilleri ve ülke paralarının konvertibl olup olmaması dış ticarete sorun teşkil edebilmektedir (Çelik vd., 2016: III).

Karşılaşılan zorlukların bir başka boyutu ise; alıcı riski, ülke riski, taşıma riski ve kur riski sayılabilir. Alıcı firmanın, aldığı malların bedelini ödeyememesi, iflas veya tasfiyesi, malın ihracatçıdan kaynaklanmayan nedenlerle kabul

edilmemesi ya da alıcının malları sattığı halde mal bedelini kasten ödemek istemesi durumunda ihracatçı zor durumda kalacaktır. Ülke riski, ihracat yapılan ülkenin istikrarsız bir bölgede yer alması, siyasi ve ekonomik istikrarsızlık yaşaması, iç savaş, ihtilal, isyan vb. sebeplerle ithalatın imkansız hal alması durumudur. Taşıma riski, malların taşınması sırasında zarar görmesi ya da taşıma aracının kaza yapması sonucunda ortaya çıkar. Kur riski ise, ticarete kullanılan konvertibl paraların değerinde görülen iniş çıkışlardır (Arslan, 2014: 11-12).

Ayrıca ülkelerin uygulamış oldukları dış ticareti kısıtlayıcı birçok uygulamada mevcuttur. Bu uygulamalar şu şekilde sıralanabilir; gümrük tarifeleri, ithalat yasakları, kotalar, yabancı sermaye giriş engelleri, sıcak paranın ülkeye giriş ve çıkışında yapılan denetimler, emek gücünün ve iş adamlarının ülkeler arası dolaşımında getirilen engeller olarak sayılabilir. Bu nedenle öncelikle dış ticaretin nasıl uygulanacağı hakkında tam bilgiye sahip olunması gerekir. Günümüzde bu sorunları ortadan kaldırmak için Dünya Ticaret Örgütü devreye girmektedir.

1.1.4. Dış Ticaret ve İç Ticaret Arasındaki Farklılıklar

Dış ticaretin ayrı ele alınmasının asıl sebebi; bu alanda karşılaşılan sorunların yurtiçi ticarete karşılaşılan sorunlara göre farklılık arz etmesi ve çözümlerinin daha zor olmasıdır. Farklılıklar, aşağıdaki gibi sıralanabilir;

Yasal Düzenlemelerin Farklılığı: Dış ticaretin yurt içi ticarettten farklarının ilk nedeni farklı siyasal egemenliğe sahip ülkeler arasında yapıyor oluşudur. Her bağımsız ülkenin koşulları ve ihtiyaçlarının farklılığına bağlı olarak, kendi yasalarını kendilerinin hazırlaması ve uygulanmasının doğal sonucu, yasaların ülkeler arasındaki farklılığıdır. Örneğin; mevzuat gereği Ticaret Kanunları farklılık arz edebilir. Siyasal egemenlik, hükümetlerin, ülke halkının çıkarlarına korumak adına kısıtlamalar koymaları, kural, yöntem ve sistemler uygulamaları sonucunu doğurabilmektedir (Seyidoğlu, 2015: 7). En önce dış ticarete kullanılan belgeler yurtiçi ticarete göre daha kapsamlıdır (Kemer, 2005: 14). Yurt dışı ticarete, ticari ilişkilerde ortaya çıkan meselelerin çözümü de her ülkede farklılık arz etmektedir. Bu sebeple yapılan sözleşmelerde karşı karşıya kalınan anlaşmazlıkların çözümüne ilişkin yargısal sürecin hangi ülkede tanımlanacağına ilişkin açıklayıcı bir maddeye yer verilmesi gerekmektedir.

Halbuki yurt içi ticarete hem alıcıya, hem de satıcıya uygulanacak kanunlar ve mevzuat ortaktır (Koban ve Keser, 2013: 10).

Ekonomik Politikaların ve Para Birimlerinin Farklılığı: Yasalar gibi ülkelerin geliştirdikleri ve uygulamaya koydukları ekonomi politikaları da ihtiyaçlarına, yapılarına göre değişkenlik göstermektedir. Örneğin, gümrük tarifeleri, kotalar, ithalat yasakları, yabancı sermaye yasağı, sıcak para giriş ve çıkışlarının kontrol edilmesi işgücünün ve iş adamlarının serbest dolaşımının olmaması gibi uygulamalar yer alır. Fakat dünyada ekonomik ilişkileri geliştirmek adına Dünya Ticaret Örgütü bu farklılıkları ortadan kaldırmak için çalışmalarda bulunmaktadır (Çelik, 2012: 3). Ülkelere göre farklılaşabilen bu önlemlere de bağlı olarak, uluslararası mal ve hizmet hareketleri her ülke sınırında değişen işlem ve formaliteler ile gerçekleşmektedir. Oysa aynı ülke sınırları içerisindeki ticari ilişkilerde mal ve hizmet dolaşımında savaş, salgın hastalık, kıtlık gibi olağanüstü durumlar dışında engelleme olmamaktadır. Ülke içi ticarete ulusal para birimi kullanırken, uluslararası ticarete farklı para birimlerinin geçerli olmasına bağlı olarak, ülke parasının ticaret yapılacak ülke parasına çevrilmesi gereklidir (Koban ve Keser, 2013: 10). Bu paraların nispi değerleri de birbirine eşit değildir. Kurlarda zamanla meydana gelen değişiklik risk ve zararlara neden olabilmektedir (Karluk, 2013: 15). Ayrıca ülke parası dünya ticaretinde konvertibl değilse ticarete kullanılamaz. Ülke parasının kullanılabilmesi için uluslararası ticaretin finansmanında kabul görmesi gerekir. Ülke parasının yurt içinde değeri ve satın alma gücü bellidir. Uluslararası ticarete ise her ülkenin parasının satın alma gücü ekonomik şartlarına göre değişmektedir.

Mevzuatta ve Belgelerde Farklılık: Her ne kadar dış ticarete uyulması gereken kurallar uluslar arası kuruluşlar tarafından belirlenmiş olsa da; bazı durumlarda ülkelerin benimsedikleri ekonomi politikaları çerçevesinde dış ticaret işlemleri ve mevzuatında düzenlemelere gittikleri görülmektedir. Bu durum sonucunda da iç ve dış ticaret arasındaki farklılık belirginleşir. Bazı ülkeler mal ithalatında bazı özellikli belgeler isteyebilmektedirler (Helal Belgesi, Koşer Sertifikası vb.). Belgelerdeki bu farklılıklar kültür, din farkından kaynaklanabilir. Yurtiçi ticarete dış ticarete olduğu gibi çok sayıda belgeye gerek olmayabilir.

Piyasaların Yapısal Özelliklerindeki Farklılık: Her ülke kendi ulusal piyasasına sahip olup, her ulusal piyasa da diğer ulusal piyasalardan farklılık göstermektedir. Ulusal piyasalarda aynı dil, benzer tüketim alışkanlıkları, zevk ve tercihler hakim iken; ticari ilişkide bulunulan tarafların farklı ülkelerden olması halinde bu yapısal özellikler değişmektedir. O nedenle, muhatap hangi ülkeden ise, o ülkenin belirgin özelliklerinin de bilinmesi ticari ilişkide önemli olmaktadır. Müslüman ülkesinde domuz etinin tüketilmemesi, trafik akışının diğer ülkelerden farklı olduğu İngiltere’de, trafiğin sağdan işlemesi gibi (Karluk, 2013: 6).

Ayrıca her piyasada geçerli olan ölçü ve standartlar da farklılık göstermektedir. Örneğin, İngiltere’de kullanılan priz ile Türkiye’de kullanılan priz farklılık arz etmesi gösterilebilir.

Karşılaşılan Risklerde Farklılıklar: Yurt dışına yönelik ticari işlemlerde, yurt içi ticari mal akışında karşılaşılmaması küçük olasılık olan risk unsurları ile karşı karşıya kalınabilmektedir. Bunda coğrafi uzaklık, taşıma türlerinin farklılığı, ithalatçı ve ihracatçının birbirlerini tanımamaları, ülkeler arası mesafeden dolayı taşıma giderlerinin fazla oluşu, ulaşım esnasında karşılaşılabilecek hasara karşı sigortanın daha kapsamlı olması, bankacılık sistemine daha fazla ihtiyaç duyulması, ülke riski gibi çeşitli riskler sayabilir (Kemer, 2005: 14-15).

Dil Farklılıkları: Pazarlama faaliyetlerini, ekonomik ve ticari mevzuatı anlamayı güçleştiren dil farklılıkları vardır. Dil farklılıkları alıcı ve satıcıların karşı karşıya gelmesinde ve alışveriş yapmanın önünde ciddi bir engel teşkil etmektedir (Çelik, 2012: 2).

1.2. Bankacılık Ve Bankacılık Hizmetleri

1.2.1. Bankacılık Kavramı ve Tarihsel Gelişimi

Dünya dillerinde küçük bazı değişikliklerle ifade edilen “Banka” sözcüğünün İtalyanca “Banco” kelimesinden türediği ve daha sonra sözcüğün “Banca” olarak kullanıldığı varsayılmaktadır. İtalyancada “Banco” sözcüğü masa, sıra ya da tezgâh anlamına gelmektedir. Türkçe’de ifade edilmekte olan “Banko” kelimesi ise; iş yerlerinde üzerine eşya koymaya elverişli, iş takibi için gelen kişiyle görevli arasına konulmuş tezgah olarak tanımlanmaktadır (www.tdk.gov.tr, E.T:25.12.2016). “Banka nedir?” ve “ Bankacılık nedir?” diye yazılmış kaynakları araştırıldığında çok sayıda tanıma ulaşılabilmektedir. Arıcı

ve Vurucu (2015)'e göre banka, mevduat toplayan, bu mevduat ile birlikte kendi öz kaynaklarını ekonominin değişik kesimlerindeki finansal gereksinimleri karşılamak için çeşitli şekillerde kredi olarak veren; para ve para yerine geçen menkul değerlerle iş yapan; yanı sıra kambiyo ve saklama hizmeti veren; endüstriyel ve ticari işletmeler kuran veya kurulanlara ortak olan; açıklanan konularla ilgili diğer her türlü ticari ve finansal hizmetleri sunan finansal güven işletmeleri olarak tanımlamışlardır. Kaya(2014)'te banka tanımına göre ise, banka mevduat kabul eden bu mevduatı en verimli şekilde çeşitli kredi işlemlerinde kullanan veya faaliyetlerinin esas konusu düzenli bir şekilde kredi almak ya da kredi vermek olan ekonomik kuruluşlardır.

Bir diğer tanıma göre ekonomik anlamda banka, ekonomiye banknot ve kaydi para gibi ödeme araçları sağlayan, nakdi sermaye ve sermayeyi temsil eden haklarla (taşınır değerlerle) ilgili ticareti meslek haline getiren ve özellikle nakit kullanmaksızın yürütülen başkaca finansal hizmetleri ve ödeme işlemlerini yapan, özel ya da kamu kuruluşlarıdır (A.S.Yüksel ve Ü.Yüksel, 2004: 3). Literatürde yer alan diğer tanımlamalar ise şöyledir;

Banka, para, kredi ve sermaye konularına giren her çeşit işlemleri yapan ve düzenleyen, özel veya kamusal kişilerle işletmelerin bu alandaki her türlü gereksinimlerini karşılama faaliyetlerini temel uğraş konusu olarak seçen bir ekonomik birimdir (Takan ve Acar Boyacıoğlu, 2013: 2).

Tasarruf sahiplerinden mevduat adı altında topladıkları fonları ihtiyaç duyan kişi ya da kuruluşlara kredi olarak kullandıran yani fon fazlası bulunan kişi ya da kuruluşlar ile fon ihtiyacı olan kişi ya da kuruluşlar arasında finansal aracılık işlevi gören kuruluşlardır. Mevduat toplama ve kredi kullandırma banka tanımlamasının gereği olan faaliyetlerdir (Aydın vd.,2012: 24).

Bankacılığın tarihi ise, oldukça eski zamanlara dayanmaktadır. İnsanların topluluk halinde yaşamaya başlaması ile ihtiyaçları artış göstermiş böylelikle dış dünya ile iletişime geçmişlerdir. Dünyada farklı coğrafi bölgeler, doğal kaynaklar ve farklı kültürlere sahip insanlar arasında mal mübadelesi ile ticaret ve bankacılık gelişme göstermiştir (Onursal, 2013: 38).

Tarihte ilk bankacılık hizmetlerinin eski Sümer ve Babil'e kadar uzandığı sanılmaktadır. Sümerlerde M.Ö. 3500 yılında kurulan "Maket" olarak bilinen ilk

banka kuruluşudur. Maket'in ilk rahipleri ilk borç verenlerdi. Maketler harman zamanı geri ödemek üzere tohum vb. gibi hammadde ve teçhizat alımı için çiftçilere ilk dönemlerde fiziki(aynı) daha sonraları parasal kredi açtıkları sonucu saptanmıştır. Kazılarda çıkan belgeler bir hesaptan diğer hesaba transferlerin, tediye ve teslim emirlerinin, mal belgeleri talimatının varlığını ortaya koymaktadır. Maketlerin başlıca uğraş konularının ödünç ve mevduat kabulü işlemlerini oluşturduğunu ve bu maketlerde değişim düzenin çok düzenli biçimde örgütlendiğini açıkça ortaya koymaktadır (Kaya vd., 2012: 43). Tarihte ilk bilinen banka, M.Ö. 3400 yılında, Şamaş (Asur ve Babil'de tapılan güneş tapınağı) tapınağıdır (Ertem, 2013:4). M.Ö. 2000 yılında Eshunanca Krallığı ilk bankacılık yasalarını düzenlemiş, faiz oranını %20 olarak belirlemişlerdir (Yazıcı, 2013: 2).

M.Ö. 1800 yılında Babil Hükümdarı Hammurrabi'nin çıkarmış olduğu ünlü Hammurrabi Kanunları alacak-borç ilişkisini düzenleyen maddeleriyle kredi ve faiz konularına müdahalesinin ilk örneğini oluşturmaktadır (Öztürk ve Güven, 2014:4). Daha sonraları ilk defa Yunanistan'da mabetlerle değerli eşyaların ayrı tutulduğu, işletmeler ortaya çıkmıştır. Mısır'da bankacılığın gelişmesi ise Büyük İskender'in M.Ö. IV. yüzyılda (M.Ö. 356-323) burayı işgalinden sonra görülür. Hatta eski Mısır'da bileşik faizi yasaklayan hükümler bulunmaktadır (Takan ve Acar Boyacıoğlu, 2013: 3). Batlamyüs zamanında (M.Ö. 127-51) bankacılık devletin denetimi, daha doğrusu tekeli altına girmiştir. Bu bankacılık alanında kişisel işletmelerin ortadan kaldırılrsa da Romalılardan sonra özel bankalar yeniden ortaya çıkmıştır (Takan, 2001: 3). Roma İmparatorluğu'nun çöküşünü izleyen dönemde feodalizm Avrupa'yı sarmış, kendi kendine yeterli olmaya çalışan dışa kapalı ekonomiler oluşmuş, ticarete ciddi düşüş yaşanmıştır (Ertem, 2013: 5). Osmanlı İmparatorluğunun İstanbul'u 1453 yılında keşfiyle feodalizmin yerini imparatorluklar almıştır. Osmanlı İmparatorluğu'nun İpek Yolu ticaret yolunu denetimi altına almasıyla ticaret yapmak ve kaynaklara ulaşmak için yeni yol arayışları içerisine girilmiştir. Coğrafi Keşifler sonucunda yeni kıtalar ve doğal kaynaklar keşfedilmiştir. Modern anlamda kurulan ilk banka 1609 yılında kurulan Amsterdam Bankası olmuştur. Diğer ülkelerde olduğu gibi burada da bankacılık, 15. ve 16. yüzyılda ilk önce sarraf dükkânları ve kasabaların

gelişmesiyle ortaya çıkmıştır. 17. yüzyıldan itibaren bugünkü anlamda bankacılık başlamıştır (Takan ve Acar Boyacıoğlu, 2013: 3).

17. yüzyılda şekillenmeye başlayan bankacılık kavramının esası, Orta Çağın meşhur Tapınak Şövalyeleri'ne kadar dayanmaktadır. Orta Çağ'da yürüttüğü faaliyetler ile birçok efsanenin ve mitolojik hikâyenin kahramanı olan Tapınak Şövalyeleri, bankacılığın temellerini atmış ve sahip oldukları sistem ile modern bankacılığın ön protokollerini oluşturmuştur. Yahudiler, Tapınak Şövalyeleri ve Lombardiyalılar bütün Hristiyan dünyanın başlıca finansörü olmuş ve dünya siyasetine yön vermeye başlamışlardır (Temel Bankacılık, 2010: 11). 1637 yılında Venedik Bankası kurulmuş, çek ve banknot kullanımı başlamıştır. 1668 yılında ise "Riskbank" ismiyle İsveç'de kurulan bir ticari işletme, bugünkü anlamda kurulan ilk merkez bankası olarak kabul edilmektedir. Hollandalı bir girişimci tarafından kurulan Riskbank, yatırımcılarına paralarının güvence altına alınmasını ve uzun vadede kazanç sağlamalarını vaat ediyordu (Öztürk ve Güven, 2014: 4). Takip eden dönemde İskoç bir işadamı olan William Peterson tarafından 1694 yılında kurulan İngiltere Bankası (Bank of England), Fransa ile yapılan savaş sonrasında para sıkıntısına düşmesi nedeniyle bir devlet bankası kurarak bu banka aracılığıyla piyasaya para sunulması fikrini doğurmuştur (Coşkun ve Toprak, 2012: 54). İngiltere Bankası bankacılık sektörünün ne kadar karlı bir yatırım alanı olduğunun anlaşılmasını sağlamıştır. 1694 yılında William Peterson tarafından kurulan İngiltere Bankası ile uzun vadeli kazanç sistemi ile tanışan Avrupa toplumları, kısa süre içinde bu yeni para modelini benimsemiştir. 1879 yılında kurulan Bulgar Ulusal Bankası ile milletlere kendilerine ait bankalara yatırım yapma imkânı yaratılmış v böylece her ulusun kendine ait bir bankası olması sağlanmıştır (Öztürk ve Güven, 2014: 6).

20. yüzyılda dünyanın en büyük merkez bankası olan ve küresel ekonomiyi şekillendiren Federal Rezerv Bankası (FED) ise 23 Aralık 1913 tarihinde ABD başkanı Woodrow Wilson'un onaylaması ile kurulmuştur. FED ile birlikte dünya bankacılık sistemi kökünden değişmiş ve dünyayı sarsan 1929 Buhranı gerçekleşmesi ile bu bankanın yetkileri genişletilmiş, 21. yüzyılın bankacılık sisteminin temelleri atılmıştır.

Türk Bankacılığının Tarihsel Gelişimi: Türkiye’de bankacılık sektörünün gelişimi ise Cumhuriyet öncesi dönem ve Cumhuriyet dönemi olmak üzere iki alt döneme ayrılır.

Cumhuriyet öncesi dönem incelendiğinde Osmanlı İmparatorluğu döneminde Tanzimat Dönemi’ne kadar geçen sürede bankacılıkla ilgili herhangi bir ize rastlanmamaktadır. Faiz işleri gayrimüslimler tarafından yapılmakta iken Türkler askerlik ve yöneticilik gibi işlerle meşgul olmuşlardır. Osmanlı’ da faizin haram olduğu inancı ile para piyasaları ve ticaret genellikle yabancılar tarafından icra edilmiştir. 19. Yüzyılda dünya ekonomisinde Sanayi Devriminin etkileri görülmüştür. Sanayi Devrimi sonucunda dünya ekonomisi hızlı bir trende geçmiştir. Osmanlı İmparatorluğu’nda da finansal alanda bir takım yenilikler yapılmasına rağmen kapalı bir ekonomik yapı içinde loncalar sistemin gelişmesinde yeterli etkiyi sağlayamamışlardır (Gülmez, 1998: 7). Osmanlı hazinesinin sıkıntıya düşmesi ile kendilerine sarraf ve galata bankerleri isimleri verilen bazı kişilerin etkinlikleri artmıştır. Böylece Osmanlı’da kısmen de olsa bankacılık sisteminin adımları atılmıştır (Yazıcı, 2013: 4). Ancak Batı ülkeleri bu dönemde Osmanlı Devleti’ne sabit para sistemine geçmesi konusunda sürekli ısrar da bulunmuşlardır. Batı’nın bu ısrarı üzerine sağlam bir para politikası uygulamayı hedeflemiş ve böylece bir devlet bankası kurma fikri ortaya çıkmıştır (Vargelci, 2004: 98).

1847 yılında hükümetinde destek olması ile iki Galata Bankeri tarafından ilk banka olan İstanbul Bankası kurulmuştur. İstanbul Bankası faaliyetine 1852 yılına kadar devam etmiştir (Parasız, 2011: 21). Osmanlı İmparatorluğu’nda özellikle 1839 Tanzimat Fermanı’ndan sonra devletin harcamalarının gelirlerini aştığı döneme girilmesi ve devletin kaynak ihtiyacının önce kağıt paraların ihracı, sonra da toplanacak vergiler karşılık gösterilerek İstanbul’da faaliyet gösteren sarraf ve bankerlerden borç alınması suretiyle karşılanmaya çalışılmasının ardından, Kırım Savaşı’nın bitiminde yapılan 1856 Paris Anlaşması’nın Osmanlı İmparatorluğu’nun dış borç alma olanaklarını arttırmış olması, Osmanlı Bankası’nın kurulmasındaki en önemli etkendir. Osmanlı Bankası, Osmanlı hükümeti ile yabancı sermaye sahipleri arasında dış borç alınmasında aracılık etmek amacıyla İngiliz sermayesi ile kurulmuş, 1863 Fransız sermayesi, 1875’te

Avusturya sermayesi bankaya ortak edilmiştir (Er, 2009: 132). 1863 yılında Avrupa örnek alınarak tarımın desteklenmesi amacıyla Mithat Paşa tarafından Memleket Sandıkları kurulmaya başlanmıştır. 1888 yılında Memleket Sandıkları ortadan kaldırılmış kurum devlet bünyesine alınarak bankacılık faaliyetleri yapması sağlanmış, 1924 yılında ise ismini Ziraat Bankası olarak değiştirmiştir.

Cumhuriyetin kurulması ile öncelikle devlet destekli sonrasında ise yeterli sermayenin temini ile birlikte özel sektör tarafından bankacılık faaliyetleri gerçekleştirilmiştir.

1923-1944 Dönemi:Cumhuriyetin ilk yıllarında Türk bankacılığı kendini piyasa koşullarına göre hazırlama olanağına sahip değildi. Ekonomidetemel sektörleri desteklemek ve finanse etmek üzere devletin öncülük etmesi ve desteklemesi ile 1924 yılında Türkiye İş bankası, 1925 yılında Devlet Sanayi ve Maadin Bankası kurulmuştur. 1929-1930 Buhranı nedeniyle birçok banka faaliyetlerine son vermiştir. T.C Merkez Bankası(1931), Emlak Bankası, Halk Bankası, Akbank bu dönemde kurulan bankalardır (Parasız, 2014: 21).

1944-1961 Dönemi: 1940'lı yıllarda çok partili sistemin oluşturulması ve özel sektörün sermaye birikiminin oluşmaya başlaması ile bu dönemde Yapı ve Kredi Bankası (1944), Türkiye Garanti Bankası (1946), Akbank (1948), Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (1950), Pamukbank (1955) başta olmak üzere 30 adet banka faaliyete geçmiştir (Aksüt ve Bakkal, 2011: 13).

1961-1980 Dönemi: Planlı ekonomi döneminde Devlet Yatırım Bankası, Sınai Yatırım ve Kredi Bankası kurulmuştur. Ekonomik kalkınma planlara bağlı olarak gerçekleştirilmeye çalışılmış, bir önceki dönemin liberal politikaları yerine devletçiliğe daha yakın politikalar uygulanmıştır (Er, 2009: 136). 15 bankanın faaliyeti durdurulmuş ve birçok küçük banka birleşmeler ile tasfiye edilmiştir. 1960 yılında T.C. Merkez Bankası nezdinde Tasfiye Fonu oluşturulmuş, fon 1983 yılında Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na devredilmiştir.

1980 Sonrası Dönem: Bankacılık sistemindeki en önemli gelişme, yerli ve yabancı bankaların sektöre girişine daha kolay izin verilmesi sonucu rekabet ortamı oluşturulmasıdır (Arı, ve Vurucu, 2015: 26).Türkiye ekonomisinde 24 Ocak 1980 Kararları ile serbest piyasa ekonomisine geçilmiştir. Nitekim serbest piyasa ekonomisine geçiş Türk Mali Sistemi'ni, dolayısıyla Türk Bankacılığı'nı

etkilemiştir (Altay,2006: 60). 1980’li yıllara kadar Türk Bankacılık Sistemi devlet denetiminde ve sınırlı mali araçlar ile çalışırken, 1980’li yıllardan sonra liberalleşme yönünde hızlı adımlar atılarak yeniden yapılanma sürecine girmiştir (Tellioğlu, 2011: 81).Finansal piyasalarda serbestleştirme ile rekabetin teşvik edilmesi yönünde düzenlemeler gerçekleştirilmiştir. Banka müşterilerine tüketici kredileri, kredi kartları, döviz tevdiat hesabı, leasing, factoring, forfaiting, swap, forward, future gibi yeni ürün ve hizmetler sunulmuş, bilgisayar işlemleri ve diğer teknolojik yeniliklerden yararlanılması ve personel eğitimine önem verilmesi sonucu sektörde verimlilik artmıştır (Yetiz, 2016: 112).

1982 yılında serbest faiz politikacılığı, banker iflasları ve holding bankacılığı yer almıştır. 1982 döneminde bankalar çoğunlukla kamu finansmanına yönelmiş, devlet tahvili ve hazine bonusu üzerinden yüksek faiz gelirleri sağlamışlardır.

1984 yılından itibaren İslam Bankacılığı da özel finans kurumları aracılığıyla Türkiye’de kendilerine yer bulmuştur. 1986 yılında bankacılık sisteminin likiditesini düzenleme amacıyla Bankalar Arası Para Piyasası kurulmuş ve aynı yıl içinde Tekdüzen hesap prensipleri ve standart raporlama sistemi oluşturulmuştur (Öztürk ve Güven, 2014: 7). 1987 yılında bankaların bağımsız dış denetçiler tarafından denetlenmesine başlanılmış ve bu yıl içinde sermaye piyasalarının gelişimi için yasal ve kurumsal düzenlemeler gerçekleştirilmiştir. Bu şekilde, bankalar hisse senedi arzı ve bunların ikincil piyasada alım satımı, yatırım fonu yönetimi ve mali danışmanlık hizmetleri gibi hizmetler verebilmeye başlamışlardır (Bakdur, 2003: 12).

Türk bankacılık sektörü, 1980’li yıllarda gerçekleştirilen bankacılık sektörüne giriş, rekabeti ve büyümeyi kolaylaştırıcı yasal ve kurumsal düzenlemelerin de etkisiyle, banka sayısı, istihdam, hizmet çeşitliliği ve teknolojik alt yapı konularında hızlı bir genişleme süreci yaşamıştır. Bu kapsamda 1980’de 43 olan banka sayısı 1990 yılında 64’e, 1999 yılında ise 81’e yükselmiştir (BDDK, 2002: 1). 1999-2001 yılları arasında kısa vadeli dış borçlarda artış, değer kazanmış Türk Lirası faizlerin çok yüksek seviyelerde olması ve düşük talep neticesinde bankalar likidite sıkıntısı içine girmiştir (Yazıcı, 2013: 7). Bu nedenle, 2001 yılında bankacılık sektöründe yaşanan, birçok bankanın Tasarruf Mevduatı

Sigorta Fonuna devredilmesi ile sonuçlanan ve ülke ekonomisini zarara uğratan krizden sonra bankacılık sektöründe çeşitli önlemler ile yeniden yapılanma dönemine girilmiştir.

Nisan 2001’de ekonominin dış şoklara direncinin artırılmasını, enflasyonun düşürülmesini, kamu borçlarının azaltılmasını, mali disiplinin sağlanmasını, yapısal reformların tamamlanmasını ve bankacılık sisteminin güçlendirilmesini hedefleyen “Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı” uygulanmaya başlanılmış, 2002 yılının başında program revize edilmiştir (Ertem, 2013: 36). Programın aksatılmadan istikrarla uygulanması, ülkede siyasi istikrarın sağlanması ve dünya ekonomisi konjonktrünün de desteğiyle ekonomide ve bankacılık sisteminde olumlu gelişmeler yaşanmıştır.

Merkez Bankası Kanununda yapılan değişiklikle, bankanın görevinin fiyat istikrarı olduğu açıkça tanımlanmış, bankaya araç bağımsızlığı sağlanmış ve Para Politikası Kurulu oluşturulmuştur. Kamu bankaları yeniden yapılandırılmış, ortak bir yönetim altına alınmıştır. Kamu bankalarındaki görev zararları Devlet İç Borçlanma Senetleri karşılığı tasfiye edilerek, bankaların mali bünyeleri güçlendirilmiştir (Keskin vd., 2008: 41). 2000 yılında faaliyete başlayan BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) tarafından yapılan düzenlemeler ile uluslararası düzenlemelere ve AB direktiflerine büyük ölçüde uyumlaştırılmıştır. 2008 Küresel Krizi bankalarımız üzerinde olumsuz etkiler yaratmıştır. Dünya’nın değişmekte olan yeni ekonomik düzeninde ve bankacılık sistemimizde işlem hız ve kalitesinin artırılmasına yönelik teknolojik alt yapı, veri madenciliği, risk yönetimi, karar destek sistemleri üzerinde çalışmalar yoğunlaştırılmıştır.

1.2.2. Bankacılığın Önemi ve Bankacılık Türleri

Bankalar bir hizmet işletmeleri olup başlıca görevleri ekonominin ihtiyaç duyduğu fonları toplamak ve bu fonları ihtiyaç sahiplerine kullandırmaktır (Ertem, 2013: 3). Bankalar tasarruflar ile yatırımlar arasında en uygun şekilde değişimin gerçekleşmesini sağlayan düzenleyicilerdir. Ayrıca az miktardaki tasarrufların bir havuzda biriktirilerek büyük yatırımların finanse edilmesine olanak sağlamaktadırlar.

Bankalar ekonomik hayatın en önemli temel taşlarından birisidir. Ticari hayatta hem yurt içi hem de yurt dışı işlemlerin düzenli olarak yürütülmesi, bankaların bulunmadığı bir ortamda çok zordur. Bankalar, kişilerin tasarruflarını güvenle saklar ve tasarruflarından gelir elde edilmesini sağlar. Finansman ihtiyacı olan kişi ve kurumların bu ihtiyaçlarını karşılar. Müşterilerine havale, senet tahsili, çek gibi bankacılık hizmetleri verir (Takan ve Boyacıoğlu, 2013: 1).

Ekonomik açıdan bankaların önemi aşağıdaki gibi özetlenebilir (Aydın, 2006: 15-16);

- Kredi alış-verişinde güveni sağlayan kurumlardır.
- Bankalar fonları toplayarak büyük fonların oluşması için emek harcarlar.
- Bankalar, kendilerine yatırılan fonların vadelerinden daha uzun vadede kredi verebilirler.
- Bankalar kredilere aracılık ederler.
- Bankalar, halkın tasarruflarını saklamada onlara kolaylık sağlar.
- Ulusal ve uluslar arası ticareti geliştirirler.
- Para politikasının etkinliğinin artırılmasında yardımcı olur.

Ülkelere göre bankacılık sisteminde farklılıklar olması, bankacılığın önem sırasının ülkelere göre değişmesi, farklı amaçlarla kurulan bankaların diğer bankacılık faaliyetlerini de yerine getirmesi, bankacılık türlerinin sınıflandırmasını güçleştirmiştir. Bankalar belli ölçülere göre sınıflandırılrsa da Eximbank ve İller Bankası gibi spesifik amaçlı olanlar dışında hemen hemen tüm bankalar aynı hizmeti vermektedir. Bankalar aşağıdaki gibi sınıflandırılabilir;

1.2.2.1. Sermaye Yapılarına Göre Bankalar

Kamu Bankaları: Sermayelerinin tamamı kamuya ait bankalardır. Ticari bankaların karlı görmedikleri kesimleri finanse etmek ve ekonomik kalkınmaya destek olmak için kurulan bankalardır.

Bu bankalar özel bankaların veya yabancı bankaların devletleştirilmesiyle de oluşabilmektedir (Kaya vd., 2014: 73).

Özel Bankalar: Sermayesi özel sektöre ait olan bankalardır. Bu bankaların iki temel işlevi vardır. Özel bankalar mevduat toplayıp kredi vermek suretiyle ticari kazanç hedefleyen bankacılık işletmeleridir. Tüm bankacılık hizmetlerini tabana yayarak gelir elde etme amacı için çalışırlar.

Karma Bankalar: Sermayesi kamu ve özel sektör tarafından karşılanan bankalardır. Ancak bu bankalarda sermaye çoğunluğu hangi sektör tarafından sağlanıyorsa yönetim hakkına o taraf sahip olur.

Yabancı Bankalar: Sermayeleri yabancı kurum veya kişilere ait olan bankalardır. Yine özel sermayeli bankalar gibi mevduat toplayıp kredi vermektedirler. Kazançlarını bu şekilde elde ederler. Bu tür bankalar tamamıyla yabancı menşeli olabileceği gibi yerli hissedarlı ancak hakim ortak durumunda da olabilirler. Nitekim yerli özel sektör sermayeli birçok banka da yabancı kurum ve kuruluşların belli oranlarda hisseleri bulunmaktadır.

1.2.2.2.Faaliyet Alanlarına Göre Bankalar

Merkez Bankası: Merkez bankalarının temel işlevleri, fiyat istikrarını sağlamak, ülke içindeki para piyasasını düzenlemek, ülkedeki kredi hacmini ve dağılımını ayarlamak, ülkenin altın ve döviz rezervlerini yönetmek, dış ödemeleri düzenlemek ve devletin veznedarlığı ve mali ajanlığı faaliyetlerini yerine getirmektir (Yazıcı, 2013: 109). Emisyon bankaları olarak da adlandırılan merkez bankaları buldukları ülkenin veya Avrupa Birliği'nde olduğu gibi bir ülkeler topluluğunun para politikasını belirleyen bir kurumdur. Para biriminin değerini korumak, banknot ihraç etmek, devletin mali ajandalığını yapmak ve enflasyon hedeflemesine gitmek gibi görevleri de olabilir. Ülkemizde merkez bankasının asli görevi “fiyat istikrarını sağlamak ve sürdürmektir”. Merkez Bankaları para politikası araçlarıyla fiyat istikrarını sağlamaya çalışır (<http://www.tcmb.gov.tr> E.T. 05.12.2016)

Ticari Bankalar: En kısa ifade ile ticari işletme gibi paranın ticaretini yapan bankalardır. Öncelikle kar amacı güderler ve bu yönleriyle aynı bir ticari işletme gibidirler. Yani, vadesiz ya da kısa vadeli mevduat toplayarak, bunları kredi olarak satan kurumlardır. Bu süre 1 yıldan azdır. Tüm ticari bankaların en önemli iki fonksiyonu vardır; borç almak ve borç vermek. Ticari bankaları diğer bankaları diğer bankalardan ve ticari işletmelerden ayıran en önemli özelliği “vadesiz mevduat” toplamasıdır (Geylan, 1985: 17). Bu bankalar bankacılık işlemlerinin tümünü yerine getirmektedirler ve çok sayıda şube ile hizmet vermektedirler.

Kalkınma Bankaları:Gelişmekte olan ülkelerin, yatırım sermayesi açığını gidermek, teknik açıdan yardımda bulunmak, girişimcileri desteklemek ve girişimcileri endüstri alanına yönlendirerek endüstrileşmeyle kalkınma sürecini hızlandırmak için oluşturulmuş bankalardır (Parasız, 2011: 218).

Hükümetler veya uluslararası kurumlar tarafından sağlanan fonlar ve tahvil ihracı yoluyla kaynak temin ederler. Mevduat toplama yetkisine sahip değildirler dolayısı ile banka parası yaratamazlar (Türkiye Halk Bankası, 2010: 25).

Yatırım Bankaları: Mevduat kabul etmeyen, ticari bankacılık yapmayan ve kalkınma bankacılığı fonksiyonunun dışında kalan alanlarda faaliyet gösteren finansal kurumlardır (Takan ve Acar Boyacıoğlu, 2013: 62). Mevduat toplama yetkisine sahip olmayan yatırım bankaları, tahvil ihraç etmek ve kredi almak suretiyle elde ettikleri kaynakları kendi nam ve hesaplarına menkul kıymet almak ya da firmalara orta ve uzun vadeli yatırım ve proje kredisi sağlamak şeklinde kullanırlar. Yatırım bankaları, yatırım yaptıkları menkul kıymetleri daha sonra halka satmaları nedeniyle literatürde menkul kıymet taciri olarak da adlandırılırlar (Akbulak vd., 2004: 82).

Katılım Bankaları: İnancı gereği faizli işlem yapmayan kişilerin ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde örgütlenen ve işlemlerinde faizi kullanmayan kuruluşlar olarak açıklanmaktadır (Ertem, 2013: 44). Faizden uzak kalmak isteyen kişilerin tasarruflarını değerlendirmelerine ve modern bankacılık hizmetlerinden yararlanmalarını sağlarlar. Klasik bankalara alternatif olarak kurulan kuruluşlardır. “Özel Cari Hesap” ve “Katılma Hesapları” adı altında iki yöntemle fon toplayabilen özel finans kurumları, topladıkları bu fonları üretim desteği, bireysel finansman desteği, kar-zarar ortaklığı yatırımı, finansal kiralama ve mal karşılığı vesaikin alım-satımı şeklinde kullanılmaktadırlar (Yağcılar, 2011: 13-14).

1.2.2.3.Örgütlenme Yapılarına Göre Bankalar

Ulusal Bankalar: Örgütlenme biçimi bakımından tüm ülkeye yayılmış halde faaliyet gösterirler. Ticari bankalar ulusal bankalara örnektir. Çoğunlukla çok şubeye sahiptirler.

Uluslararası Bankalar: Birden çok ülkede faaliyet göstermektedirler. Uluslararası bankalar, uluslararası finans merkezlerinde faaliyet gösteren, dünya

üzerinde yaygın bir şube ağı olan, işlem hacmi itibariyle yerli ve yabancı müşterilere toptancı ve perakendeci bankacılık hizmetleri sunabilen bankalar olarak da ifade edilebilir (Ertem, 2013: 65).

Bölgesel Bankalar: Belli bir coğrafi bölgede faaliyet gösteren bankalardır. Bu tip bankalar büyük ülkelerde daha çok görülmektedir.

Off-Shore Bankacılığı: Kıyı bankacılığı olarak da adlandırılır. Kıyı ötesi bankacılık ülke dışından sağlanan fonların yine ülke dışında kullanılmasını amaçlayan bankacılık türüdür (Takan ve Acar Boyacıoğlu, 2013: 84). Kıyı bankaları, uluslar arası bankacılık işlemlerinde, yabancıların birbirleri arasındaki sınırsız para transferine olanak sağlayan bir düzenlemeye sahip oldukları gibi, çok düşük oranda vergilendirmeye ve göreceli olarak da çok daha az karşılık ayırma hakkına sahiptir (Cimat ve Taş, 2004). Kıyı bankacılığı, ülke dışından sağlanan fonların yine ülke dışında kullanılmasını amaçlayan ve ülkede bankacılık sektörü için düzenlenmiş her türlü yasa ve yönetmeliklerin dışında kalan bir tür serbest bölge bankacılığıdır (Erol ve Fındıkçı, 2001: 173-194).

1.2.3. Bankacılık Hizmetleri

Ülkemizde bankalar tarafından verilen bankacılık hizmetlerinin yapısı ve özellikleri uzun ve karmaşık yapıya sahiptir. Bir hizmetin bazen onlarca türü ve her birinin de ayrı ayrı özelliği olabilmektedir. Bu nedenle bankacılık hizmetleri öz başlıklar altında kısaca şunlardır;

a) Kartlı Sistem Hizmetleri

Kredi Kartları: Mülkiyeti bir banka ya da finansal bir kuruma ait olmak üzere bankanın müşterilerine belirli bir kredi limiti dahilinde yurtiçi ve yurtdışı üye işyerlerinden mal ve hizmet satın alma ile nakit ödeme birimleri veya otomatik para ödeme makinelerinden nakit çekimlerde kullanılması için verilen kart, kredi kartı olarak adlandırılmaktadır. Bir ödeme aracı olarak kullanılması kredi kartının önemli bir değişim aracı olduğunu göstermektedir. Aynı zamanda bireylerin yanlarında fazla miktarda nakit para bulundurmanın getirdiği çalınma ya da kaybolma riskine karşı kullanılan bir ödeme aracıdır. Ülkemizdeki bankalar tarafından kullanıma sunulan kredi kartlarında taksitlendirme seçeneklerinin çeşitliliği gibi birçok gelişmiş ülkede bulunmayan özellikler bulunmaktadır (Öztürk ve Güven, 2014: 73).

ATM (Debit) Kartları: Banka personeli ile yüz yüze gelmeksizin bankacılık işlemlerinin pek çoğunun müşterilerin bizzat kendileri ile yapılmasını sağlayan araçlardır (Aksüt ve Bakkal, 2011: 30). Müşteri bankasında bulunan parasını banka şubesine uğramadan çekebilmektedir. Bankadaki cari hesabınızda para bulunması halinde işlem yapılabilir. Bu hesaba şifre aracılığı ile ulaşarak, otomatik Vezne Makineleri (ATM) ve Satış Noktası Terminalleri'nden (POS) mal ve hizmet alma, para çekme ve sunulan diğer bankacılık hizmetlerini yerine getirmek amacıyla banka müşterilerine verilen karttır. Bireylerin bir bankadan ATM kartını edinebilmesi için, o bankada açılmış bir vadesiz tasarruf mevduatı hesabının bulunması gerekmektedir (Arı ve Vurucu, 2015: 62).

Diğer Kart Sistemleri: Yurtdışında da kullanılabilen, üyelik yoluyla belli ayrıcalıklara sahip olunan, indirim ve öncelik sağlayan kredi kartı sistemleridir.

b) Kredi Sağlama Hizmetleri

Bireysel Krediler: Tüketicilerin harcamalarını karşılamak, finanse etmek gibi nedenlerle bankalardan kullandıkları kredi türüdür. Bireyler ticari amaçları dışında kişisel ihtiyaçlarını gidermek amacıyla bu kredileri kullanmaktadır. Genelde tek seferde kullanılan ve başlangıçta kredi faiz oranları belirlenmiş olarak geri ödenen kredilerdir. İhtiyaç, konut, taşıt bayram ve eğitim kredisi gibi farklı türleri mevcuttur. Farklı isimler alsalar da temelde bireysel kredi olarak adlandırılırlar (Dölek ve Uygun, 2017: 155).

Kurumsal Krediler: Ticari bankacılık, yatırım bankacılığı ve özel bankacılık ürün ve hizmetlerinin, sadece finansal hacmi belirli bir limitin üzerinde yer alan ve genellikle Holding yapısında olan büyük sınaî ve ticari işletmelere, uzmanlaşmış kadrolarla özel hizmet alanlarında sunulan krediler olarak tanımlanmaktadır (Arı ve Vurucu, 2015: 211). Bir diğer tanıma göre ise ticari işletmelerinin kısa vadeli işletme sermayesi ve işletmenin tesis ve modernizasyonu için kullandığı nakit krediler ile taahhüt ya da ihale için kullandıkları gayri nakdi kredilerdir (Takan ve Acar Boyacıoğlu, 2013: 161). Ticari nitelikte olup gerçek kişi ve tüzel kişi ticaret işletmelerine sunulan nakit ve gayri nakit kredilerdir. Ticari işletme kredileri, teminat mektupları ve akreditif, aval gibi birçok çeşitte işletmelere sunulmaktadır (Öztürk ve Güven, 2014: 75).

c) Ödeme Cihazları Hizmetleri

ATM: Banka kartı ya da kredi kartı ile bankadan para çekme veya banka işlemi yapmaya yarayan makinelere verilen isimdir, bankamatik olarak da adlandırılır. Bu makineler artık kartsızda işlem yapabilme özelliğine sahiptir.

KIOSK: Bu cihazlar bankalardan önce havaalanı, mağaza ve benzeri kalabalık yerlere bilgi verme sipariş alma, reklam amacıyla konulan makinelerdir (Kırçova, 1999). Nakit hareketi dışında kartlı ya da kartsız hemen tüm bankacılık işlemi yapılabilmektedir.

POS: Perakende satış yerlerinde veya hizmet işletmelerinde bulunan otomatik terminaller aracılığıyla mal ve hizmet satın alımlarının nakit kullanılmaksızın plastik kartlar aracılığıyla elektronik ortamda ödenmesidir (Işkın, 2012: 53).

d) Para Transfer Hizmetleri

Havale Hizmetleri: Geniş anlamda havale bir yerden başka bir yere likit varlık transferi olarak tanımlanmaktadır. Bankacılık açısından havale para nakli işlemidir. Havale komisyonlu banka işlemleri arasında olduğundan uygulamada önemli bir yer tutmaktadır (Kaya, vd., 2012: 255). Ancak reel uygulamada havale işlemi aynı bankanın kendi şubeleri ya da aynı şube içerisinde bir hesaptan diğer bir hesaba para transferi şeklinde olmaktadır.

EFT ve EMKT Hizmetleri: Bankalar arası elektronik fon transferi sistemidir. EFT Sistemi bir bankadan diğerine Türk Lirası cinsinden ödeme gönderilmesini sağlayan elektronik ödeme sistemidir. EMKT (Elektronik Menkul Kıymet Transferi) Sistemi ise bir bankadan diğerine devlet tahvili ve hazine bonusu gibi menkul kıymetlerin aktarılmasını sağlayan sistemdir. Her iki sistemde gerçek zamanlı olarak çalışır, yani işlemler anında yapılır. EFT-EMKT Sisteminin sahibi olan TCMB aynı zamanda sistemlerin işletimini yapmaktadır (<http://eft.tcmb.gov.tr>, "EFT-EMKT Sistemleri", eft.tcmb.gov.tr).

Uluslararası Para Transfer Hizmetleri: Uluslararası para transferinde SWIFT (society for worldwide interbank financial telecommunication) olarak isimlendirilen sistem kullanılmaktadır. SWIFT üye bankalar arasında bilgisayarlar vasıtasıyla haberleşmeyi sağlayan bir sistemdir. 1973 yılında 239 bankanın katılımıyla kurulmuştur (Takan ve Acar Boyacıoğlu, 2013: 502). Pratik ve hızlı

olan bu sistem ile bankalar, dünyanın her yerindeki acentelerine sadece birkaç dakika içinde para transferi yapılabilmekte, hızlı, güvenli ve kullanımı yaygın olan bir para transfer sistemidir. Uygulamada en çok kullanılan sistem işleticisi “Western Union” ve “Money Gram” dır.

e) Otomatik Ödeme Hizmetleri

Otomatik Fatura Ödemeleri: Müşterilerin bankaya verecekleri talimata istinaden elektrik, telefon, su, kablo TV, gibi faturaların mevduat veya kredili mevduat hesaplarından bakiye ya da limit dahilinde ödenmesidir. Büyük bir işlem kolaylığı sağlar.

Düzenli Ödemeler: Müşterilerin kira ya da buna benzer tutarı belirli ödemelerinin belirli dönemlerde verilecek talimata istinaden ayrıca bir işlem yapmadan mevduat veya kredili mevduat hesaplarından bakiye ya da limit dahilinde ödenmesidir.

Maaş Ödemeleri: Kamu ve özel kuruluşları maaş ödemelerinin günü geldiğinde ilgili kurum hesabından çalışanların hesapların aktarılması hizmetleridir.

f) Mevduat Hizmetleri

Vadeli Mevduat Hizmetleri: Mevduatın belirli bir süre sonunda geri çekilebileceğinin banka ile müşterisi arasında akde bağlandığı mevduat türüdür (Yazıcı, 2013: 73). Vade süresi bir günden daha uzun vadeli mevduat hesaplarıdır.

Vadesiz Mevduat Hizmetleri: Bankanın izni aranmaksızın hesap sahibi tarafından istenildiği zaman kısmen veya tamamen geri çekilebilen faiz tahakkukları yılsonunda veya hesabın kapatılmasında belirlenen mevduattır.

Kredili Mevduat Hizmetleri: Bankalarda, kredi mevduat şeklindeki mevduat hesapları kredi kullanımına aracılık etmektedir. Bu mevduat türü hizmeti hem kredi hem de mevduat özelliğinin her ikisini de içerdiğinden kredi hizmeti olarak da değerlendirilebilir.

Diğer Mevduat Hizmetleri: Bu mevduat hizmetleri kamu kurumlarına, yabancı kişilere, bankalara, mahkeme ve icra daireleri gibi kurum ve kuruluşlara ait mevduat hesaplarıdır (Öztürk ve Güven, 2014: 77).

g) Tahsilat Hizmetleri

Çek Hizmetleri: Vadesi gelmiş ibraz edilmiş çek ödemeleri, çek ve senetlerin takasa alınıp tahsilinin sağlanması gibi hizmetlerdir. Çek içinde seyahat çekleri ve armağan çeki hizmetleri de bulunmaktadır.

Fatura Tahsil Hizmetleri: Bankalar her türlü vergi, harç, sosyal güvenlik primi, fatura gibi başka kurumlara ait tahsilatlar da gerçekleştirmektedirler.

h) Danışmanlık Hizmetleri

Bankalar bilgi ve tecrübelerini gereksinim duyan müşterileri ile paylaşarak servet yönetimi konusunda danışmanlık hizmetleri verebilmektedir. Bu hizmetler özel bankacılık hizmetleri statüsündedir.

ı) Çağrı Merkezi Hizmetleri: Çağrı merkezi hizmetleri; bankanın kendisiyle iletişim sağlayabilmesini istediği tüm müşterilerine başta telefon olmak üzere diğer tüm iletişim biçimlerini (web, faks, e-mail vs.) kullanarak etkileşim içinde olmasını sağlayan “iletişim merkezlerine” verilen isimdir. Bankalar bu merkezler ile müşteriler ile haftanın her günü yirmi dört saat hizmet vermekte ve şifre oluşturma-değiştirme, iptal, şikayet, banka hizmeti hakkında bilgi alma birçok işlem yapılabilmektedir.

i) Sigorta Hizmetleri

Bankalar bilinen anlamda kasko, konut, kaza, hayat, yangın gibi tüm sigorta dallarında hizmet vermektedir. Esasında sigorta hizmeti bankacılık hizmetleri ile iç içe bir durumdadır. Çünkü hemen tüm kredi işlemlerinde kişilere ferdi kaza ve hayat sigortası yapılmaktadır. Yine kredilerde alınan maddi teminat unsurları sigorta işlevi görmektedir (Öztürk ve Güven, 2014: 77).

j) Saklama Hizmetleri

Banka şubeleri doğal olarak güvenlik seviyesinin üst sırada tutulduğu yerlerdir. Bankalar özellikle büyük şubelerinde müşterilerin değerli eşya, belge ve diğer kıymetli varlıklarının bankanın güvenliğinden istifade ederek saklamasına olanak tanıyan kiralık kasalar bulundurur. Bankaların verdiği bu hizmet hem bireyler hem ticari işletmeler tarafından yaygın olarak kullanılmaktadır.

k) Alternatif Dağıtım Kanalı Hizmetleri

Alternatif Dağıtım Kanalları (ADK), banka müşterilerinin zaman ve mekan kısıtlaması olmadan birçok farklı platformdan bankacılık hizmeti

alabilmelerine imkan sağlayan sistemlere verilen genel bir addır. ADK'lar sayesinde günümüzde bankacılık işlemlerinin büyük bir kısmı şube dışından da yapılabilir hale gelmiştir (Halk Bankası, 2010: 118).

1) Yatırım Enstrümanlarına Aracılık Hizmetleri

Bankalar sermaye ve para piyasalarında işlem yapan müşterilerinin bu taleplerini karşılamak üzere, hisse senedi alım-satımı, repo-ters repo işlemleri, varlığa dayalı menkul kıymet işlemleri, hazine bonosu ve devlet tahvili alım-satımı gibi tüm işlemlerin yapılabildiği hizmetleri şube veya internet bankacılığı yoluyla vermektedir.

m) Faizsiz Bankacılık Hizmetleri: Faizsiz bankacılık sistemi mudarebe, murabaha, müşareke ve icare olmak üzere temelde dört kavram üzerine kurulu hizmetlerdir. Bu kavramaların tanımları aşağıdaki gibidir (Aktepe, 2012).

Mudarebe: Katılım bankasının sermaye girişimcinin emek koymak suretiyle oluşturulan kar ortaklığı ile kaynakların kullanılmasıdır (Yazıcı, 2013:50). Bu ortaklıktan doğacak kar tarafların aralarında yaptıkları sözleşmeye göre paylaşılır (Öztürk ve Güven, 2014: 79-80). Bu sözleşmeye faizsiz bankacılıkta hesap cüzdanını terimini karşılayan “sukuk” denir.

Murabaha: İşletmenin ihtiyaç duyduğu hammadde mal ve gayrimenkul katılım bankası tarafından satın alınıp müşteriye belirli bir karla satılması işlemidir (Yazıcı, 2013: 50). Satın alacak kişi ya da kuruluş malı, peşin ya da vadeli bedelle alır ve bize istediğimiz vadeyle satar.

Müşareke: Katılım bankası tarafından şirket kurulması veya ortak olunması suretiyle kaynakların kullanılması işlemidir. Kâr tarafların yaptıkları anlaşma şartlarına göre paylaşılacaktır. Zarar ise tarafların sermayedeki payına göre hesaplanacaktır.

İcare: İhtiyaç duyduğumuz menkul ya da gayr-ı menkul bir takım malları satın alamadığımız takdirde kiralayarak da ihtiyacımızı giderebilmekteyiz. Böylece aslında mal sahipleri bir nevi kiracılarının finansman ihtiyaçlarına cevap vermiş olmaktadır (Öztürk ve Güven, 2014: 80). Tespit edilen vade sonunda ise mülkiyeti müşteriye devredilebilmektedir.

İKİNCİ BÖLÜM

2. DIŞ TİCARETTE KULLANILAN ÖDEME YÖNTEMLERİ

Dış ticarete ihracatçı ve ithalatçı için en önemli konu ihracat ve ithalat bedellerinin ödenmesi konusudur. Teknolojinin gelişmesiyle birlikte para ve sermaye piyasalarında yaşanan gelişmeler dış ticarete ödeme yöntemlerinin ne kadar önem arz ettiğini göstermektedir. İhracatçı göndermiş olduğu malın bedelini zamanında ve sorunsuz bir şekilde teslim almayı ister. İthalatçı ise ihracatçıdan talep ettiği malların zamanında ve istediği şekilde teslim edilmesini beklemektedir. Fakat dış ticaretin farklı ülkeler arasında gerçekleştiriliyor olması, ülkelerin kullandıkları dillerin aynı olmaması, mevzuatların farklı oluşu ve tarafların birbirlerini yeterince tanımıyor olmaları ihracatçı ile ithalatçının ödeme konusunda farklı risklerle karşı karşıya kalmasına neden olacaktır. Firmalar dış ticarete hangi ödeme yönteminin kullanılacağını;

-Mal ve sektör bazında yerleşik gelenekler,

-Alıcı ve satıcı arasındaki güvenin derecesi,

-Ülkenin genel politikası,

- Firma ya da ülkenin nakit ödeme gücüne göre belirlemektedirler (Argın ve Bakkalcı, 2011: 127-128).

Uluslararası ticarete ödeme yöntemlerinin bazıları ihracatçının bazıları ise ithalatçının yararına olacak şekilde gerçekleşmektedir. Bu nedenle taraflar arasında kullanılacak olan ödeme yöntemi aralarında yapacakları alım-satım sözleşmesi ile belirlenir. Sözleşme koşulları belirlenirken ihracatçı ve ithalatçı ülkelerin mali yasaları yanında uluslararası mali yasalarda dikkate alınır (Güven, 2015: 152). Hazırlanmış olan yazılı sözleşme hukuki olarak ispatlayıcı özelliği olması nedeniyle ticari ilişkilerde büyük öneme sahiptir. Belirlenen ödeme yöntemine göre taraflar farklı sorumluluklar ve riskler üstlenir. Bu nedenle taraflar arasında yapılan sözleşme ile muhtemel anlaşmazlıklar önlenir ve riskler asgari seviyeye indirilir. Ayrıca sözleşmede malın cinsi, nevi, kalitesi, miktarı, teslim şekli ve mal bedeli kesinlikle belirtilmelidir (Onursal, 2013: 85-88). Tarafların yapacakları ticaretin bedeli olan ödeme sözleşmede belirlenen ödeme yöntemine göre yapılır.

Dış ticaret iç ticarete göre farklılık arz etmektedir. Bu farklılıklar dış ticarete bulunacak olan tarafların coğrafi ve siyasi sınırlarla ayrı olan ülkelerde bulunmaları ve birbirlerini yeterince tanımamalarıdır. Bu nedenle dış ticaret taraflarında birbirlerine karşı güven sorunu oluşmaktadır. Söz konusu güven sorunu bankaların dış ticarete aracılık etmesiyle çözülmektedir. Dış ticarete ödeme yöntemlerinin tamamında en az dört taraf yer almaktadır. Bu taraflar; ihracatçı, ithalatçı, ihracatçının bankası ve ithalatçının bankasıdır. Dış ticarete bankalar önemli fonksiyona sahiptir. Dış ticarete bankaların en önemli fonksiyonu ödemeye aracılık etmeleridir.

İhraç edilen mal bedellerinin, düşük maliyetli, kolay, hızlı ve güvenli bir şekilde ithalatçıya ulaştırılması amacı ile çeşitli ödeme şekilleri geliştirilmiştir (Takım, 2015: 136).

Bunlar peşin ödeme yöntemi; mal mukabili ödeme yöntemi; kabul kredili ödeme yöntemi; akreditifli ödeme yöntemi; banka ödeme yükümlülüğü ve dış ticarete para esasına dayanmayan ödeme yöntemleridir. Aşağıda sırasıyla bu ödeme yöntemleri açıklanmaktadır.

2.1. Peşin Ödeme Yöntemi

2.1.1. Peşin Ödeme Yönteminin Tanımı

Peşin ödeme¹ yöntemi, ihracatçı tarafından ihraç edilen malların bedellerinin, ithalatçı tarafından malın teslim alınmasından önce, gerek bankalar vasıtasıyla ve gerekse alıcını kendisi veya yetkili ya da onun adına hareket eden üçüncü bir kişi tarafından satıcıya peşin olarak ödenmesidir (Kaya, 2011: 151). Kısaca peşin ödeme yöntemi, ithalatçının ihracat öncesi malın bedelinin ihracatçıya ödenmesidir. İhracatçı mal bedelini tahsili sonrasında malları ithalatçıya sevk eder. Peşin ödemede mal bedeli fiili ihracat gerçekleşmeden önce tahsil edilmektedir. Bu nedenle ithalatçı malları teslim almadan önce ödeme yaptığı için büyük risk almış olur. İthalatçı yapmış olduğu ödeme karşılığında malları teslim alamama, zamanında teslim alamama veya istenilen nitelikte teslim alamama riskiyle karşı karşıya kalabilir. Malların sevki, ihracatçı, firmadan veya ülkenin şartlarından kaynaklanan nedenlerle aksayabilir ya da gecikebilir (İGEME, 2009: 154). İhracatçının ise hiçbir riski yoktur. Burada ithalatçı

¹ Peşin ödeme yöntemi literatürde "Cash Payment" olarak adlandırılmaktadır.

İhracatçıya bir nevi kredi açmış sayılır. İthalatçı malların bedellerini peşin olarak ödediği halde mal ihraç edilemez veya ihracattan sağlanan bedellerle maksuben veya tasfiye suretiyle iadesi mümkün değil ise ithalatçı zor durumda kalmaktadır (Öztürk, 2012: 294). İhracatçı açısından bu ödeme yöntemi, ithalatçının ödeme konusunda yeterli güveni vermediği durumlarda, ithalatçının ülkesinin politik veya ekonomik istikrarsızlık gösteren bir ülke olması durumunda ve satılan malın ithalatçı için özel olarak üretilip başkasına satışın mümkün olmadığı durumlarda tercih edilmektedir. İthalatçı açısından peşin ödeme yöntemi ise, satın alınacak malın kıt olması, malın alınma zorunluluğunun bulunması ve ihracatçıya güvenin tam olması durumunda tercih edilir. Ayrıca ithalatçı peşin ödeme indiriminden de faydalanmak amacıyla da bu ödeme yöntemini tercih edebilmektedir (Yıldırım Keser, 2012: 63).

Diğer taraftan ise ithalatçının ihracatçı tarafından peşin ödemeyi kabul ettirilmesi ihraç edilecek mal veya hizmetin uluslararası piyasalarda tekel malı olması ya da mallara talebin yoğun olması nedeniyle ihracatçının alıcı bulma sorununun olmaması sonucunu içerir. İhracatçı bu avantajla ithalatçıya peşin ödemeyi kabul ettirir (Güven, 2015: 153).

2.1.2. Peşin Ödeme Yönteminin İşleyişi

Peşin ödeme yönteminin işleyişi aşağıdaki gibi sıralanmaktadır;

-İhracatçı ve ithalatçı arasında alım-satım sözleşmesi imzalanır. Söz konusu sözleşmede ihracata konu malın özellikleri ve ödemenin peşin ödeme yöntemi olacağı belirtilir.

-İthalatçı mal bedelinin ödenmesi için proforma fatura ve kendi talimatıyla bankasına yani amir bankaya başvurur.

-İthalatçının talimatı üzerine amir banka mal bedelini ihracatçının ülkesindeki bir muhabir bankaya ya da doğrudan ihracatçının bankasına transfer eder.

-Malın bedelini transfer alan banka ihracatçının mal bedelini ihracatçının hesabına kaydeder ve malın bedelinin tahsil edildiğini ihracatçıya bildirir.

-İhracatçı, tahsil ettiği mal bedeli karşılığında malları sevk için yükler. Fiili ihracatla birlikte yükleme evrakları gönderilir. İthalatçının bankası, gönderilen

vesaiki ithalatçıya teslim eder. İthalatçı vesaiklerle beraber malları gümrükten çeker.

2.1.3. Peşin Ödeme Yöntemi Türleri

Peşin ödeme yöntemi üç şekilde gerçekleştirilmektedir. Bunlar havale şeklinde ödeme, nakit ödeme, prefinansmandır.

Havale Şeklinde Ödeme: Bu ödeme yönteminde, ithalatçı mal bedeli ödemesini bankalar aracılığıyla yapmaktadır. İthalatçının mal bedelini ülkesindeki bir bankaya ulusal para cinsinden yatırması sonrasında bu bankanın muhabinine bu paranın karşılığının ihracatçıya ödenmesi talimatını vermesi ve ihracatçının bu parayı muhabir bankadan tahsil etmesi işlemi olarak ifade edilir. Günümüzde, havaleler çoğunlukla bankalar arası SWIFT haberleşme sistemi ile on-line olarak gerçekleştirilir (Onursal, 2013: 280). Havale şeklinde ödeme, peşin ödeme yöntemleri içerisinde en çok tercih edilen ödeme yöntemidir.

Nakit Ödeme: Bu ödeme yönteminde ihracat bedelleri ithalatçı, ihracatçı ya da onların kanuni temsilcileri tarafından yurda nakit olarak getirilebilir. İhraç bedelleri gümrükten yurda giriş yaparken gümrük yetkililerine bu beyan edilir ve bu bedellerin ihracat bedeli olduğu Nakit Beyan Formu (NBF) ile belirtilmesi gerekir. NBF'yi ibraz eden kişinin kimlik tespiti yapılır ve ihracatçıdan yazılı beyan alınır. Peşin ödeme aynı zamanda çekle ve kredi kartıyla da yapılabilir. Ancak kredi kartı yurtdışından bir bankanın kartı olmalıdır (Çelik vd., 2016: 181).

Prefinansman: Havale şeklinde yapılan peşin ödemede ithalatçı büyük risk almaktadır. Riskin nedeni ihracatçı parayı aldıktan sonra malın ihracatını gerçekleştirmeyebilir. Bu zaman zarfında ihracatçı ithalatçının parasını iade etse bile ithalatçı faiz kaybına uğrayacaktır. Prefinansman ise bir ön ödemedir. Prefinansmanda ithalatçı ihracatçının bankasından kefil olmasını ister. Banka ithalatçıya ödeme garantisi verir. Ancak bankanın kefil olması için ihracatçının bankanın kredi müşterisi olması gerekmektedir. Banka sağladığı bu garanti karşılığında ihracatçıdan çoğunlukla aylık %1 oranında komisyon almakta, ihracatın gerçekleşmemesi halinde banka anapara ve faizini satıcıdan tahsil etmektedir (Akın, 2008'ten aktaran: Mustafa, 2010: 7). Prefinansman kredilerine ilişkin esaslar T.C. Merkez Bankası usul ve esasları çerçevesinde gerçekleştirilmektedir.

Prefinansman kredisi şeklinde yapılacak ihracatta, gümrük beyannamesi üzerinde ihracatın prefinansman ödeme yöntemine göre yapıldığının belirtilmesi gerekir. Diğer tüm hususlarda peşin bedel hükümleri uygulanmaktadır.

2.2. Mal Mukabili Ödeme Yöntemi

2.2.1. Mal Mukabili Ödeme Yönteminin Tanımı

Peşin ödeme yönteminin tam tersi bir ödeme yöntemidir. Mal mukabili ödeme², ihracatçının ihraç ettiği malın bedelini malın satış sözleşmesinde gösterilen varış yerine ulaşması ve ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödemenin tahsil edilmesi işlemidir (Cantekin, 2012: 74). Mal mukabili ödemede ihracatçı, peşin ödeme yapılmaksızın veya poliçe düzenlemeksizin malları ithalatçıya gönderir ve ithalatçı da mallara ilişkin belgeleri aldığı tarihte veya daha önceden belirlenen bir tarihte mal bedelini ihracatçıya ödemektedir (Yıldırım Keser, 2012: 63). Mal mukabili ödeme yöntemi ithalatçı ile ihracatçının birbirlerini iyi tanıdıkları ve karşılıklı güvenlerinin buldukları durumlarda gerçekleştirilmektedir. Çünkü ihracatçı gönderdiği malın parasını alamama, kesintiyle alma ya da zamanında alamama gibi birtakım risklerle karşı karşıya kalabilmektedir. Mal mukabili ödeme yöntemi genellikle yurt dışında şubesi olan ya da yurt dışında üretim birliği olan ihracatçının kendine ait ithalatçıya mamul, yarı mamul, hammadde gönderilmesinde kullanılmaktadır (Güven, 2015: 156). İthalatçı için ideal olan bir ödeme yöntemidir. Mal mukabili ödeme yönteminde herhangi bir banka garantisi söz konusu değildir. Bu ödeme yönteminde ihracatçı ithalatçıyı bir nevi kredilendirmiş olmaktadır. Mal mukabili ödeme yönteminde ithalatçının gelen malın devralınmasıyla bu malın mülkiyetini değil, ancak elde tutma yetkisi kendisine geçmektedir. Malların mülkiyetinin devri bu malların devir ve teslimiyle ilgili belgelerin ithalatçıya teslimi ile mümkün olmaktadır (İGEME, 2009: 148). Ödeme çoğu zaman fatura tarihi ya da konşimento tarihine bakılarak bu belgelerin düzenlenmesinden 30, 60 ya da 90 gün sonra ödeme gerçekleştirilir. İhracatçı için riskli bir ödeme yöntemi olmasına rağmen dış ticarete mal mukabili ödeme yöntemi sıkça kullanılan bir ödeme yöntemi olduğu yapılan çalışmalara bakıldığında görülmektedir. Yaygın kullanılan bir ödeme

² Mal Mukabili Ödeme literatürde “Cash Against Good/Open Account” olarak adlandırılmaktadır.

yöntemi olmasını nedeni yöntemin işlem kolaylığı ve maliyetlerin düşük olmasıdır.

2.2.2. Mal Mukabili Ödeme Yönteminin İşleyişi

Mal mukabili ödeme yönteminin işleyişi aşağıdaki gibi sıralanmıştır;

-İhracatçı ile ithalatçı arasında alım-satım sözleşmesi düzenlenir.

Sözleşmede ihracata konu malın özellikleri ile teslim ve ödeme yöntemi belirlenir.

-İhracatçı sözleşme koşullarına göre malı sevk eder.

-İhracatçı sevk belgelerini kendi bankasına teslim eder. Sevk belgelerinin posta veya taşıyıcıyla da gönderilmesi mümkündür.

-İhracatçının bankası söz konusu belgeleri ithalatçının bankasına gönderir.

-İthalatçının bankası belgeleri ithalatçıya teslim eder.

-İthalatçı malı gümrükten çeker ve ihracatçıyla anlaştıkları tarihte ödemeyi kendi bankasına yapar.

-İhracatçının bankası ihracatçıya ödemeyi yapar.

2.3. Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi

2.3.1. Vesaik Mukabili Ödeme Yönteminin Tanımı

Vesaik mukabili ödeme ³ yönteminde ihracatçı, malın ihracatını gerçekleştirdikten sonra ihracatın gerçekleştiğini gösteren belgeleri tahsil için bankasına vermesi ve tahsil vesaikini alan bankanın ödeme veya kabul karşılığı vesaiki ithalatçıya teslim ettiği ödeme yöntemidir. Bu ödeme yönteminde mal henüz ithalatçıya ulaşmadan ihracatçının gönderdiği belgeler karşılığında mal bedeli tahsil edilmektedir. Tahsil emrinde vesaikin “görüldüğünde ödenmesi” veya “poliçenin kabul edilmesi” şartlarından hangisiyle ithalatçıya teslim edileceği, faiz ve komisyonun kim tarafından ödeneceği, mal bedeli transferinin nasıl gerçekleşeceği, mal bedelinin ödenmemesi durumunda neler yapılması gerektiği gibi konular yer almaktadır (Toroslu, 2013: 103).

Vesaik mukabili ödeme yönteminde bankalar, ödemenin yapılmasını taahhüt etmemekle birlikte, ödeme yapılmadan veya poliçe kabul edilmeden vesaiki alıcıya teslim etmedikleri için, satıcı açısından güven oluşturur (Onursal, 2000: 533).

³ Vesaik Mukabili Ödeme literatürde “Documentary Collections” olarak adlandırılmaktadır.

Vesaik mukabili ödeme yönteminde bankalar eğer aval veya garanti vermemişler ise tahsilat işleminden başka sorumluluk üstlenmemektedir. Bankalar, sadece kendilerine tahsilat için ibraz edilen belgelerin alıcıya iletilmesi ve karşılığında mal bedelinin tahsili işlemlerine aracılık ederek aracılık faaliyetinden komisyon elde edilmesi ile ilgilenirler.

2.3.2. Vesaik Mukabili Ödeme Yönteminin Tarafları

Vesaik mukabili ödeme yönteminin tarafları aşağıdaki gibi sıralanmıştır;

-İhracatçı: Malı sevk eden ve vesaiki ve varsa poliçeyi bankasına ibraz eden kişidir.

-Yetkili Banka (Remitting Bank): İhracatçının tahsil için verdiği vesaikleri ithalatçının ülkesindeki muhabire gönderen bankadır.

-Muhabir Banka (Collecting Bank): İthalatçıya vesaikleri ibraz ederek karşılığında mal bedelini tahsil eden ve bedeli yetkili bankaya transfer eden bankadır.

-İthalatçı: Kendisine ibraz edilen vesaikleri ya da poliçeyi kabul eden ve karşılığında ödemeyi gerçekleştiren taraftır.

2.3.3.Vesaik Mukabili Ödeme Yönteminin İşleyişi

Vesaik mukabili ödeme yönteminin işleyişi aşağıdaki gibi sıralanmaktadır;

-İthalatçı ile ihracatçı arasında alım-satım sözleşmesi yapılarak ödemenin vesaik mukabili ödeme yöntemi olduğu sözleşmede belirtilir.

-İhracatçı sözleşme şartlarına uygun olarak malı hazırlar ve sevk eder.

-İhracatçı sevk ettiği mallara ait belgeleri (fatura, konşimento, menşe şahadetnamesi vs.) talimat kısmında bedelli tahsil /poliçe kabulü şartı koyarak bankasına ibraz eder.

-İhracatçının bankası vesaiki inceler ve römiz mektubu düzenler ve tahsil talimatıyla birlikte vesaiki ithalatçının bankasına gönderir.

-İthalatçı ödeme yapmadan önce vesaikleri inceleyebilir ancak ihracatçının özel izni olmaksızın malların önceden kontrol edilmesine izin verilmez (Onursal, 2000: 536). İthalatçı vesaikleri almak için bankasına gider ve vesaik ödeme karşılığında teslim edilecek ise bedelini öder, kabul karşılığı teslim edilecek ise poliçeyi kaşeler ve imzalayarak vesaikleri teslim alır.

-İthalatçı teslim aldığı vesaikle malı çeker.

- İthalatçının bankası mal bedelini ihracatçının bankasına transfer eder.
- İhracatçının bankası mal bedelini ihracatçıya öder.

Vesaik mukabili ödeme yönteminde kullanılan belgeler aksi kararlaştırılmadıkça, ICC (International Chamber of Commerce)'nin Tahsiller için Yeknesak Kuralları olan URC 522 (Uniform Rules for Collections, ICC Publication Nr.522) 'ye tabi olarak işlem yapılır. İhracatçı bankasına tahsil talimatını verirken tahsil işleminin URC 522'ye göre olacağını bildirir. İthalatçının bankasına gönderilen römiz mektubunun üstünde URC 522 ibaresi yazılmalıdır (Boztürk, 2007: 34).

2.4. Kabul Kredili Ödeme Yöntemi

2.4.1. Kabul Kredili Ödeme Yönteminin Tanımı

Kabul kredili ödeme yöntemi⁴, mal bedelinin belirli bir vadede ödenmesini taahhüt eder ve bu ödeme vadeli bir poliçe vasıtasıyla gerçekleştirilir. İhracatçı, ithalatçıyı vade süresince finanse etmiş olur. İthalatçı bu ödeme yönteminde malı sattıktan sonra ödeme yapma imkânına kavuşur. Bu ödeme yöntemi mal mukabili ödeme yöntemine benzer ancak mal mukabili ödeme yönteminden farkı, ihracatçının elinde alacağı parayı temsil eden bir kıymetli evrak vardır. Ayrıca ithalatçı vadeli poliçeyi vadesi gelmeden iskonto ettirme gibi bir avantaja da sahip olmaktadır (Çelik vd., 2016: 185-186).

Kabul kredili ödeme vesaik ile birlikte ibraz edilen poliçenin ithalatçı ve ithalatçının bankasının kabulü sonrasında kullanılabilir. Bu ödeme yönteminde bankalar ihracatçı ve ithalatçıya aracılık ederek karşılığında komisyon alırlar.

Kabul kredili ödeme yönteminde; ihracatçı, gerçekleştirilen ihracat için bir poliçe düzenler. Düzenlediği bu poliçeyi diğer vesaik ekleyerek ihracatçı ve ithalatçının bankası aracılığıyla ithalatçıya gönderir. İthalatçı eğer poliçeyi kabul edecekse poliçeyi imzalar ve borcu kabul eder. İthalatçının bankasının da poliçeyi kabul edilmiştir (accepted) şeklinde kaşe vurması ile poliçenin bir nüshası ihracatçıya gönderilir. Diğer işlemler ise kabul edilen ödeme şekline göre aynen gerçekleştirilir (Toroslu, 2013: 107).

⁴ Kabul Kredili Ödeme literatürde "Acceptance Credit" olarak adlandırılmaktadır.

Poliçeler de kendi arasında ikiye ayrılır. İlk poliçe türü vadesiz poliçedir. Vadesiz poliçelerde ihracatçı sözleşmeye uygun olarak malları hazırlar ve vadesiz bir poliçe düzenler. Poliçeyi tahsil için vesaiklerle birlikte kendi bankasına ibraz eder. İhracatçının bankası ilgili poliçe ve vesaikleri ithalatçının bankasına gönderir. İthalatçının bankası poliçe bedelini ithalatçıdan alır ve vesaikleri ithalatçıya teslim eder. İthalatçı banka poliçe bedelini ihracatçıya transfer eder. Vadeli poliçe ise ithalatçı malları satıp ödeme yapacak duruma gelene kadar kendisine süre tanınmasıdır. İthalatçıya ihracatçı tarafından bir nevi kredi açılmış olur. İhracatçı vade süresinde uğrayacağı faiz kayıplarını da kapsayacak şekilde mal bedelini belirler (Mustafa, 2010: 14). Kabul edilmiş bir poliçe uluslararası ticari ilişkilerde hukuki bir delil oluşturur. Bu da ihracatçı için ödemenin yapılacağı konusunda bir güvence oluşturur.

Kabul kredili ödeme yöntemi uygulamada bir takım sıkıntılara neden olabilmektedir. Vadeli poliçenin kabul edilmediği durumda, malların iadesi veya başka alıcıya satılabilmesi amacı ile yabancı bir ülkede depolanması ve sigortalanması ihracatçıya büyük maliyetlere sebep olur. Bir başka risk de ithalatçı vesaikleri alıp malların mülkiyetini üzerine alıp mal bedeli poliçeyi kabul etmemişse bu durumda ihracatçının yurtdışında çok büyük hukuki muameleyle uğraşması gerekecektir. Herhangi bir riskle karşılaşmamak için ihracatçı sözleşmeye ek talimatlar ekleyebilir (Şahin, 2002: 22).

Kabul kredili ödeme yönteminde bankalar eğer aval veya garanti vermemişlerse sadece vesaiklerin ulaştırılması ve tahsile aracılık ile sorumludurlar.

2.4.2.Kabul Kredili Ödeme Yönteminin Türleri

Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme: Mal mukabili ödeme yönteminde ithalatçı önce malı çeker sonrasında alım-satım sözleşmesinde belirlenen vade de mal bedelini öder. Kabul kredili mal mukabili ödeme de ise ödeme yapması gereken süre içerisinde ithalatçı poliçeyi kabul eder poliçe vadesinde ise ödemeyi gerçekleştirir. Bu yöntemde süre açısından ithalatçıya ikinci bir finansman imkânı sağlamış olur.

Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme: Bu ödeme yönteminde mallar ithalatçıya gönderildikten sonra, banka mal bedelini tahsil etmek yerine poliçeyi

ithalatçıya kabul ettirdikten ya da poliçenin kabul edilmesine kendisinin de avalini vermesi ile vesaiki ithalatçıya teslim edip, daha sonrasında poliçe vadesi geldiğinde de mal bedelinin ihracatçıya ödenmesine aracılık ettiği ödeme yöntemidir.

Kabul Kredili Akreditifli Ödeme: Bu ödeme yönteminde ihracatçı akreditif şartlarına uygun vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini peşin olarak tahsil etmeyip, banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt altına alan bir ödeme biçimidir. Poliçe vesaik ekine ilave edilerek, teyitli akreditifte teyit bankası namına, teyitsiz akreditifte genellikle amir banka adına tanzim edilir.

2.4.3. Kabul Kredili Ödeme Yönteminin İşleyişi

Kabul kredili ödeme yönteminin işleyişi aşağıdaki gibi sıralanmaktadır;

-İhracatçı ile ithalatçı arasında alım-satım sözleşmesi düzenlenir. Sözleşmede ihraç edilecek olan malın özellikleri ile teslim ve ödeme yöntemi belirlenir.

-İhracatçı sözleşmede belirtilen özellikte malları ithalatçının ülkesine sevk eder.

-İhracatçı mal ile birlikte ilgili vesaikleri ve ekinde poliçeyi bankasına teslim eder.

-İhracatçının bankası ilgili vesaiki ve poliçeyi ithalatçının bankasına gönderir.

-İthalatçının bankası ilgili vesaikin geldiğini ithalatçıya bildirir.

-İthalatçı eğer poliçeyi kabul edecekse üzerine “Accepted” yazar ve imzalar. İthalatçı poliçeyi kabul ettikten sonra ithalatçının bankası ithalatçıya malları çekebilmesi için ilgili vesaiki teslim eder.

-Kabul edilen ve imzalanan poliçe ihracatçının bankasına gönderilir ve ihracatçının bankası da poliçeyi ihracatçıya teslim eder.

-İhracatçı poliçeyi ya vadesine kadar elinde bekletir ya da vade süresi gelmeden iskonto ettirebilir. Poliçenin ihracatçının ülkesinde bir banka tarafından iskonto ettirilebilmesi için ithalatçının bankasının ilgili poliçeye aval vermiş olması gerekir.

2.5.Akreditifli Ödeme Yöntemi

2.5.1.Akreditifin Tanımı

Gürsoy (2006)'ta göre akreditif, ithalatçının talimatı ile bir bankanın belirli bir meblağa kadar, belirli bir süre içerisinde, belirli belgeler karşılığında ve öngörülen şartların yerine getirilmesi kaydıyla, ihracatçıya ödeme yapacağını veya ihracatçı tarafından keşide edilen poliçeleri kabul ve iştirah edeceğini ihracatçıya karşı yazılı olarak taahhüt etmesi olarak tanımlanmıştır. Toroslu (2013)'ya göre ise akreditif; ithalatçının talebine dayanarak bir banka tarafından ihracatçıya verilen belirli şartların yerine getirilmesi koşulu ile sattığı mal ve hizmetlerin bedelini ödeyeceğini garanti eden bir taahhüttür. Akreditif, gerekli işlemler yerine getirildiği takdirde ithalatçının talimatı ile ithalatçının bankasının ihracatçı adına ödeme yapacağını garanti etmesidir. Akreditifte en az dört taraf bulunmaktadır. Akreditif tarafları; ihracatçı, ithalatçı, ihracatçının bankası ve ithalatçının bankasıdır. Vesaik mukabilinde asıl taraf ihracatçı ve ithalatçı iken bankalar sadece aracı durumdadır. Akreditif ithalatçının bankası tarafından açılır. Akreditifte istenen şartlar küşat mektubu adı verilen bir belge aracılığıyla ihracatçının bankasına bildirilir. İhracatçı istenen şartlarda malları sevk edip gerekli vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil eder.

Akreditifli ödeme ⁵, hem ihracatçıyı hem de ithalatçıyı korumaktadır. İhracatçı malları sevk ettiğinde mal bedelinin kendisine ödeneceğini, ithalatçıda sözleşme şartlarında belirtilen şekilde malların sevk edilmediği takdirde ödeme yapılmayacağını bilir.

Akreditif'te bankalar, belgelere konu teşkil eden malların mevcut olup olmadığı veya değeri, tanımı, miktarı, ağırlığı, kalitesi, durumu, ambalajı, teslimatı veya malları gönderenlerin, taşımacıların, navlun komisyoncularının, malları sigorta edenlerin, alıcıları ve herhangi diğer bir kişinin iyi niyetine veya eylemlerine ve/veya ihmallerine, mali durumlarına, icraatına veya ticari itibarına ilişkin olarak hiçbir sorumluluk veya yükümlülük kabul etmezler (Şanlı ve Ekşi, 2006: 87). Akreditifte bankalar yazılı olarak yükümlülük altına girmekte ve ödeme işlemlerinde aracılık görevi görmektedirler. İhracatçı sözleşme şartlarının yerine getirildiğine dair fatura, konşimento, menşei şahadetnamesi gibi belgeleri

⁵ Akreditifli Ödeme literatürde "Letter of Credit (L/C)" olarak adlandırılmaktadır.

belirlenen süre zarfında bankaya ibraz ederek belirlenen koşulların yerine getirildiğini göstermesi ile ihracatçıya mal bedeli ödenmektedir. Akreditif ödeme yönteminde, ihracatçı gerekli koşulları yerine getirdiği takdirde ithalatçı mal bedelini ödemesine dahi ithalatçının bankası (amir banka) tarafından ödemenin yapılacağı garanti altına alınmıştır. Bu sebeple ihracatçının kendi sorumluluklarını yerine getirdiği sürece herhangi bir risk kalmamış olmaktadır. Ancak yinede ihracatçı açısından risk oluşabilir. İthalatçı ülkenin savaş durumunda olması veya döviz çıkışı üzerine getirilen kısıtlamalar bu risklere örnek olarak gösterilebilir.

Akreditif ile ilgili ülkeler arasında ortak kuralların olmaması ve ülke yasalarında akreditif ile ilgili düzenlemelerin yer almaması nedeniyle 1933 yılında uluslararası ticaret odası (ICC) akreditifli ödemelerde taraflar arasındaki uzlaşmazlıkların önlenmesi ve yazım ve uygulama farklılıklarını gidermek amacıyla ilk kez belirlenmiş, 1993 yılında yeniden gözde geçirerek “Vesikalı Krediler İçin Yeknesak Teamüller Ve Uygulamalar (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits - UCP 500)” broşürünü yayınlamıştır. ICC dünya ticaretini kolaylaştırmayı görev edinen ve bu alanda çalışmalar yapan, ticaret kurallarını belirleyen ve uygulanması için kararlar yayınlayan bir organizasyon olarak tanımlanabilir (Özalp, 2011). UCP 500 ile anlaşmazlıklar büyük ölçüde azaltılmıştır. Yaşanan teknolojik gelişmeler sonucu dünya ticareti her geçen gün daha da karmaşık hal almış, uygulamalar arasında anlaşmazlıklara neden olmuş bu da büyük ölçüde para ve zaman kaybına neden olmuştur. Bu nedenle UCP 500, 1 Temmuz 2007 yılında UCP 600 olarak yenilenmiştir. Bazı maddeler birleştirilmiş bazı maddeler ise uygulamadan çıkartılmıştır. UCP 600 hala geçerliliğini korumaktadır (Yıldırım Keser, 2012: 72). Akreditif uluslararası ticarete en çok kullanılan ödeme yöntemi haline gelmiştir. Diğer ödeme yöntemlerine göre daha pahalı bir yöntem olmasına rağmen, en güvenilir ödeme yöntemidir. Akreditif, üç temel fonksiyona sahiptir. Bunlar, ödeme, teminat ve kredidir.

Aksi belirtilmedikçe akreditifte belirlenen koşulların yerine getirilmesinden itibaren bir hafta (7 gün) içinde ödeme yükümlülüğü gerektirir. Bankalar belgeler üzerinden işlem yaparlar. Belgeler ile akreditifte yer alan koşulların uyuşmaması durumunda bir diğer ifade ile akreditifte rezerv

durumunda bankanın ödeme yapma sorumluluğu ortadan kalkar (Boztürk, 2007: 60). Akreditifte rezerv durumu, ithalatçının bankası, teyit bankası veya görevli bankanın kendisine yapılan ibrazı incelemesi ve yapılan ibrazın akreditif kurallarına uygun olması durumudur.

2.5.2. Akreditif İşleminde Yer Alan Taraflar

İthalatçı: İhracatçı ile ithalatçı arasında dış ticaret sözleşmesi yapıldıktan sonra, bankasına akreditif açma talimatı veren ve akreditif sürecini başlatan taraftır. İthalatçı aynı zamanda akreditif amiri olarak ta tanımlanır. İthalatçı satış sözleşmesi uyarınca ihracatçıdan aldığı proforma faturaya göre akreditifin cinsini, şartlarını ve istenilecek belgelerin ayrıntılarını “Akreditif Açtırma Teklif Formu (Application Form)”na yazar ve imzalayarak bankasına verir. Böylece akreditifin içeriğini belirlemiş olur. Satış sözleşmesi ithalatçının bankasını bağlamaz. İthalatçı bankası ile ayrı bir sözleşme yapar. Banka sözleşme ile akreditif açmakla yükümlüdür. İthalatçı, satış sözleşmesi ile ihracatçıya, akreditif sözleşmesi ile de bankasına karşı sorumludur (Toroslu, 2013: 115). İthalatçı bankasına nakdi, maddi veya şahsi emanet gösterir ve akreditife dayanarak getirilecek mallar üzerinde bankaya rehin ve satış hakkı tanır. İthalatçı, akreditif gereğince lehtara ödeyeceği parayı bankaya ilk istekte ödeme yükümlülüğünü kabul eder (Boztürk, 2007: 61).

İthalatçı akreditif işlemi boyunca rolü, üstlendiği görev ve sorumlulukları kısaca şu şekilde sıralanabilir;

-İhracatçının isteklerini anlamak, ihracatçının istediği değişiklikler varsa ve bunlar uygun bulunuyorsa akreditifte gerekli değişikliklerin yapılması için bankasına açık ve anlaşılır talimatlar vermek

-İthalatçı kendisine, satıcının bankasına ibrazda bulunduğu vesaik ile ilgili olarak eksiklik ya da uygunsuzluk bildirildiğinde zaman kaybetmeden görüşünü bildirmek

-Sigorta kendisine ait ise yükleme tarihi itibari ile sigortayı yaptırmak veya bankasına bu yönde önceden talimat vermek (Mustafa, 2010: 20).

-Karşılığında ödeme yapılarak kendisine iletilen uygun evrakları en kısa sürede inceleyerek itirazı varsa bankasına bildirmek, yoksa kabul ederek bankasına ibrazda bulunmak (Toroslu, 1999'tan aktaran: Boztürk, 2007: 61).

-Bankasıyla yapmış olduğu akreditif sözleşmesine göre girdiği taahhütleri yerine getirmek, belgeleri teslim almak, ödemeyi yapmak, taahhüt hesaplarını kapatmak (Özalp, 2007: 24).

İhracatçı: Lehine akreditif açılan (malları ihraç edecek olan) kişi aynı zamanda akreditif lehtar olarak ta tanımlanmaktadır. Bir başka tanıma göre ihracatçı; ithalatçı ile aralarındaki satış sözleşmesine uygun olarak kendi lehine açılan akreditifin şartlarını inceleyen, gerekli gördüğü durumlarda tadil edilmesini isteyen ve akreditifin kullanılabilir olduğunu kanaat getirdikten sonra söz konusu akreditife istinaden mal gönderen, ayrıca akreditif şartlarına uygun vesaikleri görevli bankaya ibraz ederek vesaik bedelini tahsil eden ya da vesaik ekli poliçesine bankanın kabulünü alan ihracatçıdır (Özalp, 2004: 64). İhracatçı, akreditif şartlarına uymakla yükümlüdür aksi takdirde akreditif altında kendine verilen güvenceden yoksun kalacaktır.

İhracatçı, ithalatçı ile yapmış olduğu akreditif şartlarını yerine getirmek şartıyla, poliçe düzenlemek ve akreditif taraflarından yükümlülüklerini yerine getirmelerini istemek hakkına sahiptir. İhracatçı, kendisine ihbar edilen akreditifin şartlarının satış sözleşmesine uygun olmadığını ve bu akreditif şartlarını kendisinin sağlayamayacağını gördüğü durumda, akreditiften yararlanabilmek için, ithalatçıdan akreditif şartlarında değişiklik yapılmasını talep edebilir.

İthalatçının banka, akreditifi lehtara hangi banka aracılığı ile ihbar etmişse herhangi bir değişiklik ihbarı için de aynı bankanın aracılığından yararlanmak zorundadır (Boztürk, 2007: 65).

İthalatçının Bankası: İthalatçının bankası ithalatçıdan akreditif açılma teklifi aldıktan sonra bu teklifi değerlendirerek ithalatçıdan gerekli talimatları alıp talimatlara uygun olarak akreditif metnini hazırlayan ve ihracatçıya iletmek üzere gönderen ve taahhüt altına giren akreditif tarafıdır. İthalatçının bankası ihracatçıya karşı taahhüt altına giren taraftır. İthalatçının bankasının yükümlülükleri UCP kuralları uyarınca belirlenmektedir. Akreditifin açılması ve ihracatçının akreditifte belirtilen şartları yerine getirmesi ile ithalatçının bankasının asıl yükümlülüğü başlamış olur. İthalatçının bankası akreditif vesaik ibrazında ödeme kaydını taşıyorsa vesaik ibrazında, vadeli ödeme kaydını

taşıyorsa saptanan vade tarihinde, poliçe kabul kaydını taşıyorsa poliçe şartlarına göre ödeme yapmakla yükümlüdür.

İthalatçının bankası herhangi bir risk altına girmemek için, herhangi bir ödeme yaparken, akreditif şartlarının yerine getirilip getirilmediğini büyük bir titizlikle incelemelidir. Aksi takdirde şartlara uyulmadan yapılan herhangi bir ödeme bedelinin karşılığını amirden tahsil edemeyebilir.

İthalatçının bankası akreditifin ihbarını ve ödenmesini veya poliçeleri kabulünü kendisi yapabileceği gibi bu işlemleri yapması için başka bir bankayı da aracı kılabilir. İthalatçının bankasının muhabir bankaya gönderdiği akreditif metnine “Küşat Mektubu” denir. Bir küşat mektubunda bulunması gereken bilgiler şu şekilde sıralanabilir (Toroslu, 2013: 115-116);

- Akreditif şekli, numarası, düzenleme yeri ve tarihi,
- Geçerlilik süresinin sona erdiği yer ve tarih,
- İthalatçının ismi ve adresi,
- İhracatçının ismi ve adresi,
- İhbar bankasının ismi ve adresi,
- Akreditifin döviz tutarı, teslim şekli,
- Akreditifin ibrazda ödemeli, vadeli poliçe kabulü veya vadeli ödeme çeşitlerinden hangisi olduğu,

- Kısmi yüklemeye izin verilip verilmediği,
- Sevk yeri, sevkiyatın şekli ve varış noktası,
- Yükleme vadesi,
- Malların tanımı,
- İstenilen vesaikler,
- Vadeli poliçe kabullü akreditiflerde istenilen poliçenin tarifi,
- Rambursman şekli,
- İhbar/teyit eden banka masraflarının hangi taraf tarafından ödeneceği,
- Vesaikin yükleme tarihinden itibaren ibraz süresi,
- Akreditifin teyitli veya teyitsiz olduğu
- Akreditifin lehdara ihbar şekli

İhracatçı Banka: Akreditif şartlarına göre; ihracatçının bulunduğu ülkede akreditifi ihracatçıya ihbar veya teyit eden, ödemeyi yapan veya ibraz edilen

poliçeye kabul ya da aval'a imzası koyan yahut poliçeyi iştiracı eden bankadır. Bir başka tanıma göre ihracıçı banka, akreditif açıldığıının ihracıçıya ihbar edildiği, teyit edildiği ve ihracıçıya ödemenin yapıldığı banka olarak tanımlanır. Banka sadece akreditif açıldığını ihracıçıya ihbar ederse ihbar bankası ismini alır ve hizmeti karşılığında sadece komisyon alır. Eğer ihracıçı banka vesaiklerin ibrazı sonrasında ödemede bulunacağına ilişkin kendi taahhüdünü ekleyerek ihracıçıya bildirir ise teyit bankası ismini almaktadır. İhbar bankası ihracıçıya karşı sorumlu olmazken teyit bankası ihracıçıya birinci derecede sorumludur (Çelik vd., 2016: 189).

İhbar Bankası: İhbar bankası, çoğunlukla ihracıçının ülkesinde yer alan akreditifi lehtara teyit etmeksizin sadece ihbar eden (bildiren) bankadır. İhbar bankasının akreditifte ihracıçıya karşı ödeme konusunda hiçbir yükümlülüğü yoktur (Cantekin, 2013: 81). Fakat uygulamada, ihbar bankasının; açılan akreditifin ihbar edilmesinin dışında aynı zamanda ödeme, teyit, kabul ve hatta iştiracı yükümlülüklerinin altına girdiğine ve bu işlevlerin tümünü tek başına yerine getirdiğine sık sık rastlanmaktadır. Bu şekilde ithalatçının bankası, bu işlevlerin her biri için farklı bankalarla işlem yapmak yerine, akreditifle ilgili tüm işlemleri yalnızca ihbar bankasıyla gerçekleştirmiş olacaktır (Mustafa, 2010: 24). İhbar bankası akreditif ile ilgili her durumdan ihracıçı veya ithalatçı bankayı haberdar etmek zorundadır.

Teyit Bankası: İthalatçının bankasının talebine göre akreditifi teyit eden, yani ithalatçının bankasının yükümlülüğüne ek olarak, akreditif şartlarına uygun belgelerin belirlenen süre zarfında kendisine ibrazında ödeme yapmak veya poliçe kabul etmek veya vadede ödeme yapmak taahhüdünde bulunan bankadır (Yıldırım Keser, 2012: 73). Akreditif şartları ihracıçı tarafından yerine getirildiğinde ihracıçıya akreditif bedelini ödemekle yükümlüdür. İthalatçının bankası ile aynı derecede sorumluluğa sahiptir. Teyit bankası, vesaik ibrazında ödemeli akreditifte ödeme yapmak, poliçe kabulü başka banka yapacaksa ihracıçı tarafından o banka üzerine çekilen ve kabul edilmeyen poliçeleri kabul etmek ve vadesinde ödemek, kabulü başka banka yaptığı halde vadelerinde o banka tarafından ödenmeyen poliçeleri vadelerinde ödemek, akreditif iştiracı kaydını taşıyorsa ihracıçıya rücu etmeksizin iştiracı etmekle yükümlüdür (Gürsoy, 2009: 89). Teyit bankası akreditife

teyit ilave edip etmemekte serbesttir. Ancak akreditife bir kez teyit eklerse taahhüdü dönülmez olur. İhracatçı akreditif şartlarını yerine getirdiğinde ihracatçıya karşı sorumludur.

Ödeme Bankası: Ödeme bankası, akreditif küşat mektubunda ödemeye yetkili kılınan diğer bir deyişle vesaik bedelini ödeyecek olan bankadır. Akreditiflerin tümünde ödemeyi yapacak olan bankanın belirlenmesi gerekmektedir. Ödeme bankası, vesaikin akreditif şartlarına uygun olup olmadığını inceledikten sonra ödeme yapmalıdır. Eğer vesaik akreditif şartlarına uygun değilse ve ödeme bankası ödeme yapmışsa ödediği parayı ithalatçının bankasından isteyemez (Boztürk, 2007: 67).

Kabul Bankası: Kabul bankası, akreditif küşat mektubunda üzerine vadeli poliçe çekilecek olan ve keşide edilecek poliçeleri kabul etmeye yetkili kılınan bankadır. Tüm akreditiflerde poliçeleri kabul edecek olan kabul bankasının belirlenmesi gerekmektedir. Kabul bankası da kabul edeceği poliçeyi vadesinde ödemek zorunda olduğundan kabul sırasında ödeme bankasının dikkat edeceği hususları da göz önünde bulundurması gereklidir (Toroslu, 2013: 118).

İştira Bankası: İhracatçının vesaiki ibraz ettiği banka olarak ifade edilmekte, vesaikin incelenmesi sonucu akreditif şartlarına uygunluğuna karar vererek vesaiki iştira eder (satin alır) ve duruma göre ithalatçının bankasına veya ödeme bankasına gönderir ya da rambursman kendi adına tesis edilmişse rambursman şartına göre vesaik bedelini ve komisyonlarını talep eden bankadır (Onursal, 2013: 321).

İştira bankası kendisine ibraz edilen belgeleri inceler ve uygun görmesi halinde bedelini ödeyerek satın alır. İştira eden banka akreditife teyidini eklemişse iştirayı gerçekleştirmek zorunluluğundadır. İştira bankası ödemeyi kendi kaynakları vasıtasıyla gerçekleştirir. Belgeleri ithalatçının bankasına teslim etmesi ile ithalatçının bankası tarafından kendisine ödeme yapılır. Arada geçen süre zarfında oluşan faiz anlaşmaya göre ihracatçıya veya diğer tarafa yansır. ICC Bankacılık Komisyonuna göre iştira bankası da görevli banka olarak kabul edilmekte ve ithalatçı bankası iştira bankasının hareketlerinden sorumlu tutulup riskler ithalatçı bankaya aittir olarak ifade edilmiştir. İştira bankası akreditif şartlarına uygun olmayan vesaike ödeme yapmamalıdır. Ödeme yaptığı takdirde

ödeme bedelini ithalatçı bankadan temin edemez. İştirak bankası vesaikleri akreditif şartlarına göre inceledikten sonra üç yol izleyebilir. Bunlar;

-Uygun bulunduğu vesaikin bedelini ihracatçıya ödeyerek ithalatçı bankaya müracaat eder.

-İhracatçı ile anlaşarak vesaik bedelinin bir bölümünü teminat olarak ithalatçı bankanın kendisini ramburse etmesine kadar bekletir.

-İthalatçı bankadan parayı aldıktan sonra ihracatçıya ödemededir bulunur. Böylece risk almamış olur (Toroslu, 2013: 118).

Rambursman Bankası: İthalatçı bankadan aldığı talimata göre ödeme veya kabul bankası ile iştirak bankasını ramburse edecek yani bu bankaların ihracatçıya ödemesi gereken bedeli ödeyecek bankadır. Rambursman bankası söz konusu ödemeyi veya iştirak yapan bankayı ramburse etmek üzere ithalatçının bankası tarafından yetkili kılınan bir aracı niteliği taşır ve akreditife doğrudan taraf değildir. Rambursman bankasının her türlü komisyon ve diğer masrafları ithalatçı bankanın sorumluluğu altındadır (Yıldırım Keser, 2012: 73). Eğer komisyon ve masraflar ihracatçıya ait ise bu husus, akreditifte ve rambursman yetkisinde belirtilmesi ithalatçı bankanın sorumluluğu altındadır. Rambursman bankası genellikle ithalatçı bankaya ile ihracatçıya ödeme yapan banka arasında bir hesap bağlantısı (muhabirlik ilişkisi) bulunmadığı durumlarda devreye girer. Rambursman bankasının ödeme yapmama veya zamanında ödeme yapmaması durumlarından ithalatçının bankası sorumludur. Rambursman bankasının tek sorumluluğu ödemeye aracılık etmesidir. İlgili vesaiklerin incelenmesi ve doğruluğunun tespiti ile ilgilenmez.

İthalatçı bankasının bir rambursman bankası tayin ve yetkili kılması zorunluluğu yoktur. Rambursman bankasının yetkili kılmadığı durumda, akreditif bedelini ödeyen bankalar, ödedikleri bedeli, kendilerine ibraz edilen belgeler karşılığında doğrudan ithalatçı bankasından isteyebilmelerine karşılık, rambursman bankasının yetkili kıldığı hallerde, ödeme yapan banka parasını rambursman bankasından temin etmektedir (Kostakoğlu, 2001'den aktaran: Boztürk, 2007: 70).

Bir akreditif bedelinin rambursman bankası tarafından ödeneceği hususunun, akreditifin açılış tarihinde yürürlükte olan ICC'nin "Bankalar Arası

Rambursman Kuralları” na tabi olup olmadığı akreditifte belirtilmelidir (Onursal, 2013: 322).

Rambursman bankasının mutlaka bir banka olması zorunluluğu yoktur. Banka yerine özel bir fon, finans kuruluşu ya da kamu kuruluşu olabilir (Özalp, 2009: 28).

2.5.3.Akreditifte Süreler

Akreditif Vadesi: Akreditifin hangi zaman diliminde geçerli olduğunu gösteren tarihtir. Akreditif belirli zaman dilimi için açılmakta ve hangi tarihe kadar geçerli olacağı (gün, ay, yıl) akreditif metninde açıkça belirlenmektedir. Vade bu şekilde belirtilmeyip altı ay, bir yıl vb. süre olarak gösterilir ve vade başlangıç tarihi de belirtilir ise, akreditifin açıldığı gün, sürenin başlangıç tarihi olarak kabul edilir ve akreditif vadesi buna göre hesaplanır. Lehdar (ihracatçı) akreditifte kararlaştırılan vesaiki en geç bu tarihe kadar akreditifin kullanılacağı bankaya ibraz etmelidir. Akreditif vadesi ile birlikte akreditif vadesinin nerede son bulacağı da belirtilmektedir. Akreditif vadesi geçtiği takdirde bankaların ödeme yapma sorumlulukları ortadan kalkar (Onursal, 2013: 325-326).

Yükleme Vadesi: Akreditif vadesi dışına çıkmamak kaydıyla malların yükleneceği en son tarihtir. Akreditif metninde yükleme vadesi belirtilmemişse akreditif vadesi aynı zamanda yükleme vadesi olarak kabul edilir.

Yükleme (Shipment) deyimi; deniz yolu taşımada “Yükleme (Loading On Board)”, kara ve havayolu taşımada “Yollama (Dispatch)” ve kombine taşımalarda “İlk Taşıyıcıya Teslim (Taking In Charge)” anlamlarını ifade eder (Toroslu, 2013: 120).

İthalatçı, malların gelişini kontrol edebilmek için malların belirli bir tarihten önce yüklenmesini isteyebilir ve bunun için vade koyarak yükleme zamanını sınırlayabilir. Bu durumda, bankaya ibraz edilecek belgeler arasında yer alan taşıma belgesinin tarihi, yükleme vadesinden geç olamaz. Yükleme vadesi bankaca uzatılamaz (Onursal, 2013: 326).

İbraz Süresi: İhraç edilecek malların yüklenmesinden sonra ilgili vesaiklerin kaç gün içerisinde bankaya ibraz edileceğini belirten süredir. Vesaiklerin kaç gün içerisinde bankaya ibraz edileceği akreditifte belirtilmelidir. Eğer ibraz süresi akreditifte belirtilmemiş ise akreditif vadesi içerisinde bu süre

yükleme tarihinden itibaren 21 gün olarak belirlenmiştir. Süre geçtiği takdirde belgeler banka tarafından kabul edilmez.

Akreditifin kullanıma sunulduğu yer ibraz yeridir. İthalatçı bankasının dışında ek ibraz yeri de belirlenebilir. İbraz vade tarihinde ya da vade tarihinden önce yapılmalıdır. İbrazın verildiği banka ibraz gününü izleyen beş banka iş günü içerisinde ibrazın uygunluğunu inceler.

Ödeme Vadesi: Vadeli akreditiflerde ödemenin yapılacağı tarih olarak ifade edilmektedir. Bu vade belli bir tarih olarak belirlenir ya da yükleme tarihinden itibaren belirli bir süre olarak belirlenir.

2.5.4. Akreditif Türleri

a) Dönme Hakkına Göre Akreditif Türleri: Dönme hakkına göre akreditiflerin dönülemez-gayri kabilirücu ve dönülebilir-kabilirücu olmak üzere iki türü vardır. Ancak dönülebilir-kabilirücu akreditif UCP 600 kapsamında yer almamaktadır. Dönülemez-gayri kabilirücu akreditif türü aşağıda incelenecektir.

Dönülemez-Gayri Kabilirücu Akreditif: İthalatçı bankasının ithalatçı onayı olmadan süresinden önce akreditifin geriye alınması, bozulması ve iptali mümkün olmayan akreditif türüdür. Gerekli koşullar yerine getirildiğinde, akreditif bedeli ithalatçı bankaca ödeneceğine dair garanti altına alınmıştır. Banka vesaiklerin ibrazı ile peşin ödeme, vadeli ödeme, poliçe kabulü ve iştirah etmekle yükümlüdür. Bu nedenle tüm taraflar kabul etmedikçe iptal edilmesi ve değiştirilmesi olanaksızdır. İthalatçı bankası tarafından güvence altına alınsa da muhabir banka tarafından ödeme garantisi olmadığı için akreditif “teyitli” hale getirilerek bu risk güvence altına alınmış olur (Kaya, 2011: 176).

b) Teyit Durumuna Göre Akreditif Türleri

Teyit durumuna göre akreditifler ikiye ayrılır. Bunlar teyitli ve teyitsiz akreditiftir. Bu akreditif türleri aşağıdaki şu şekilde incelenmektedir;

Teyitli Akreditif: Akreditif açılarak ihracatçıya bildirilirken muhabir bankanın, ithalatçı bankasının talimatıyla kendi teyidini de ilave ederek akreditif açan bankanın taahhüdünü yerine getireceğine dair sorumluluk üstlendiği akreditif türüdür. Muhabir banka herhangi bir ödenmeme durumunda akreditifi “teyit” ederek bedelin ödeneceğine dair ilave bir teminat vermektedir. Böylece muhabir banka ithalatçı bankasının yükümlülüğünü üstlenmiş olmaktadır. Teyidi veren

banka vesaikin ibrazı ile peşin ödeme, vadeli ödeme veya poliçe kabul etme taahhüdüne girmiştir. Muhabir banka akreditife teyit vermesi karşılığında ithalatçı bankasından komisyon şeklinde bir bedel alır. Teyitli akreditif ithalatçı açısından daha masraflı olmasına rağmen ihracatçı tarafından en çok tercih edilen akreditif şeklidir. Uygulamada yalnızca dönülemez akreditifler teyitli olarak açılabilmektedir. Bu akreditifler ilgili üç tarafın (ithalatçının bankası, muhabir/teyit bankası ve ihracatçı) muvafakati olmadan iptal edilmesi mümkün değildir (Boztürk, 2007: 83).

Teyitsiz Akreditif: yalnızca ithalatçı bankasının, ihracatçıya karşı ödeme, kabul ya da iştiraa taahhüdünde bulunduğu bir akreditif türü olarak ifade edilebilir. Bu akreditif türünde muhabir banka sadece gelen akreditifi ihbar eder ve doğruluğunun tespit etmekle yükümlüdür. Muhabir bankanın ihracatçıya karşı ödeme yükümlülüğü bulunmamaktadır (Yıldırım Keser, 2012: 75). Teyitli akreditiflerde teyit bankası üstlendiği riske karşılık komisyon talebinde bulunduğu için akreditif masraflı hale gelmektedir. Bu nedenle ithalatçılar daha çok teyitsiz akreditifi tercih ederler. Bu tür akreditifte ödeme, kabul ve vadeli ödeme yükümlülüğünü ithalatçı bankası kendisi üstlenir. Teyitsiz akreditif, daha çok ihracatçıların ithalatçılara, ithalatçının bankasına ve ithalatın yapılacağı ülkeye güvenlerinin yüksek olduğu durumlarda kullanılır (Gürsoy, 2009: 82).

c) Süreklilik Durumuna Göre Akreditif Türleri

Süreklilik durumuna göre akreditif türleri iki şekilde ele alınmaktadır. Bunlar aşağıda şu şekilde incelenir;

Adi Akreditif: Bir defa kullanılmak üzere açılan ve kullanıldıktan sonra hükmünü kaybeden akreditif türüdür. Genellikle akreditifler adi akreditif olarak açılırlar ve ihracatçının malları sevk etmesi, karşılığında mal bedelinin tahsil edilmesi ile akreditif son bulur. Ancak akreditif metninde belirtilen limit aşılmamak kaydı ile kısmi sevkiyata izin verilebilir. Bunun haricinde adi akreditifin ikinci defa kullanılması mümkün değildir (Çelik vd., 2016: 194). Akreditifin rotatif şekilde açıldığı belirtilmedikçe akreditif, adi akreditif sayılmaktadır.

Rotatif (Döner) Akreditif: Kullanıldıkça otomatik olarak yenilenerek tekrar kullanılabilir hale gelebilen ve bunun için herhangi bir değişikliğe ihtiyaç

duyulmaksızın genellikle belirli bir müşteriden sürekli ve yüksek tutarlı alımlarda kullanılan akreditif türüdür (Kaya, 2011; Toroslu, 2013). İthalatçı ve ihracatçı sürekli olarak birbirleriyle alışveriş yapıyor ise her sevkiyat için ayrı ayrı akreditif açılması için gerekli bürokratik işlemler sürekli tekrarlanacak, bu durum taraflar için hem zaman kaybına neden olacak hem de işlem maliyet artışına neden olacaktır. Bu nedenle açılan rotatif akreditif sayesinde işlemlerin sürekli tekrarlanması önlenmiş olacak hem de yüksek miktardaki siparişin fiyat avantajından yararlanma imkanına kavuşmuş olacaktır (Çelik vd., 2016: 195). Rotatif Akreditif hem ihracatçı hem de ithalatçı için büyük avantaj sağlar. Rotatif akreditifler miktar ve süre sınırlı olmak üzere iki şekilde kullanılmaktadır. Miktarla sınırlı rotatif akreditifte, akreditif tutarı ve akreditifin kaç kere tekrar kullanılacağı yani bir diğer deyişle ödemeler toplamının sınırı belirlenmektedir. Ancak miktarla sınırlı akreditif ihracatın ne zaman yapılacağı ve süre sınırlaması olmadığı için ithalatçı açısından risk taşımaktadır. Süreyle sınırlı akreditifler ise, hem sevkiyat miktarı hem de hangi zaman dilimleri arasında sevkiyatın yapılacağı belirlenmiştir. Süre sınırlı rotatif akreditif ile iki şekilde karşılaşılmaktadır. Birincisi birikimli (kümülatif) rotatif, ilk dönem kullanılmayan akreditifler, sonraki dönemlere aktarılabilmektedir. Birikimsiz rotatif akreditifte ise belirlenen dönem içinde kullanılmayan akreditif tutarı geçerliliğini kaybeder ve kullanılmayan kısım toplam akreditif miktarından düşülür (Yıldırım Keser, 2012: 76).

d) Devredilebilme Durumuna Göre Akreditif Türleri

Devredilebilme durumuna göre akreditifler devredilebilir ve nakledilebilir akreditif olmak üzere ele alınmaktadır. Aşağıda ilk önce devredilebilir akreditif incelenecektir.

Devredilebilir Akreditif: Devredilebilir akreditif, ihracatçının ödemeye, vadeli ödeme yükümlülüğüne girmeye, poliçe kabul etmeye ya da iştirada bulunmaya yetkili kılınmış banka veya serbestçe iştirada edilebilir nitelikteki bir akreditif de devreden banka olarak açıkça yetkili kılınmış bir bankadan bu akreditifi kısmen veya tamamen bir veya birden fazla ihracatçının kullanımına hazır hale getirmesini isteyebileceği akreditif türüdür (Kaymakçı vd., 2007: 339).

Devir işlemleri, akreditif tutarı, malların birim fiyatı, akreditif ve yükleme vadeleri, belgelerin ibraz süresi ve sigorta yüzdesi hariç asıl akreditifte yer alan şartlar altında gerçekleşmektedir (Argın ve Bakkalcı, 2011: 140). Aksi belirtilmedikçe devir işlemleri yalnızca bir kez gerçekleşmektedir. Fakat eğer ikinci ihracatçı isterse ilk ihracatçıya tekrar devir yapılabilir.

Devredilebilir akreditifte mutlaka küşat mektubunda “devredilebilir (transferable)” ifadesi yer almalıdır. Devredilebilir akreditif, ithalata konu olan malın kısmen ya da tamamen ihracatçı firma tarafından temin edilmesi ve üretilmesi mümkün olmadığı durumlarda ya da ihracatçının aracı bir firma niteliğinde çalışması durumunda gerçekleşir. Ayrıca akreditifin devredilebilir akreditif olabilmesi için mutlaka dönülemez akreditif niteliğinde olmak zorundadır. Devir sırasında aksi belirtilmediği sürece, devir ile ilgili tüm masraflar (komisyonlar, ücretler veya yapılan giderler vb.) ilk ihracatçıya aittir. Devreden banka tüm bu masraflar ödenmeden devir işlemini yapmak için yükümlülük altına girmez (Onursal, 2013: 341). Devir bankasına devir yapabilmemesi için ithalatçı bankası tarafından özel yetki verilmektedir. Devir edilebilen akreditif’te ilkinde göre farklı olarak akreditif tutarında azalma, malın fiyatında düşme, akreditif vadesinde kısalma, malların yükleme vadesi ve vesaik ibraz süresinde kısalma görülebilir. Sigorta prim oranında da artışa gidilebilir.

Nakledilebilir Akreditif: Nakledilebilir akreditif, ithal olunacak malın, ihracatçı tarafından doğrudan sağlanmasına olanak olmayan durumlarda kullanılan ve başka bir ülkeye transferi mümkün olan, vade, ithalatçının onayını ve aynı zamanda ödemenin vade içinde devrin yapıldığı yerde yapılmasını gerektiren akreditif türüdür. Aksi belirtilmedikçe, devredilebilir akreditifler aynı zamanda nakledilebilir akreditif hükmünü taşımaktadır (Toroslu, 2013: 124).

e) Ödeme Biçimine Göre Akreditif Türleri

Ödeme biçimine göre akreditif türleri şu şekilde sıralanabilir. Birincisi ibrazında ödemeli akreditif, ikincisi vadeli akreditif, üçüncüsü kabul kredili akreditif ve son olarak da iştirah akreditifidir. Bu akreditif türleri aşağıda sırasıyla incelenecektir.

İbrazında Ödemeli Akreditif: Akreditif şartlarına uygun belgelerin akreditif vadesi içerisinde ibraz edilmesi sonrasında bu belgelerin ithalatçı bankası, görevli banka ya da varsa teyit bankasınınca uygun bulunması sonrasında

akreditif bedelinin tahsil edildiği akreditif türüdür (Özalp, 2004: 124). Bu akreditiflerde ödeme vadesi yoktur. Ödeme bedeli akreditifin uygun bulunması sonrasında makul bir sürede gerçekleşir. Vadesinde ibraz edilmeyen veya sevk tarihinden itibaren 21 gün içinde ihracatçı bankasına ibraz edilmeyen vesaikler ihracatçı bankası tarafından kabul edilmez ve herhangi bir ödemede bulunulmamaktadır. Her akreditifin nerede ödeneceği akreditif metninde belirtilmelidir. Aksi takdirde görevli banka ya da teyid bankası önce ödeme yapacak sonrasında ise vesaikleri ithalatçı bankasına göndererek ödeme yapmasını beklemek zorunda kalacaktır.

Vadeli Akreditif: İthalatçı ve ihracatçı arasındaki satış sözleşmesine göre akreditif bedelinin vesaik ibrazı sonrasında kararlaştırılan bir vade tarihinde ihracatçıya ödenmesini öngören bir akreditif türüdür (Ertem, 2015: 180). Ödeme vadesi herhangi bir süre ile sınırlı değildir. Satış sözleşmesinde taraflara arasında herhangi bir tarih belirlenebilir. Vadeli Akreditiflerin teyitli olanlarında teyit bankası teyitsiz olanlarında ise ithalatçı bankası akreditif bedelini ödemekle yükümlüdür. Ödeme vadesi akreditif mektubu üzerine yazılan vade tarihine bakılarak akreditifin vadeli akreditif olarak düzenlenmiş olduğu anlaşılır. Vadeli akreditifin kullanımı genellikle birbirini tanıyan taraflar arasında gerçekleşir. İhracatçı ithalatçıya bir nevi finansman olanağı sağlamış olur (Argın ve Bakkalcı, 2011: 141). Vadeli akreditif poliçeli ya da poliçesiz düzenlenebilmektedir. Vadeli akreditifte düzenlenen poliçe vadeli poliçeden farklılık arz eder. Burada düzenlenen poliçe görüldüğü anda ödemeli poliçedir.

Vadeli akreditifte ihracatçı banka akreditif bedelinin belirlenen vadede ödeneceğine dair ihracatçıya bir taahhütname verir. Bu taahhütname kıymetli evrak niteliğinde olmayıp, vadesinden önce tahsil imkânı sunmamaktadır.

Kabul Kredili Akreditif: Akreditif şartlarına uygun olarak hazırlanan vesaikin ibrazında ihracatçının muhabir banka ya da ithalatçı bankası üzerine vadeli poliçe düzenlenmesi ve bu poliçenin kabul edilip vadesinde ödenmesini öngören akreditif türüdür. Kabul kredili akreditifte akreditif bedeli vade sonunda temin edilebileceği gibi vade süresinden öncede tahsil edilebilmektedir. İhracatçıya bir nevi erken finansman imkânı sunulmaktadır (Yıldırım Keser, 2012: 74). İhracatçı malların sevkinden sonra akreditifte belirlenen vesaik ile birlikte

vadeli bir poliçe düzenler ve bankasına ibraz eder. Vesaikin akreditif şartlarına uygunluğu bankaca tespit edildikten ihracatçı banka poliçeyi ithalatçını bankasına gönderir. İthalatçının bankası tarafından poliçe kabul edilirse ithalatçıya akreditif vesaiki teslim edilir. Poliçe kabul edildikten sonra ihracatçıya geri verilir. Vadesi geldiğinde ya da vade tarihinden önce poliçe bedeli ihracatçı tarafından tahsil edilir. Poliçe vadeleri 30, 60, 90, 120 veya 180 gün olarak belirlenebilir. Vadeli poliçe ithalatçı ya da bankalardan biri tarafından kabul edilebileceği gibi bankalardan bir tarafından “aval” vermesi ile daha da güvenilir hale gelebilir. Bu tarafların arasındaki anlaşmalarına göre ortaya çıkan bir durumdur.

İştira Akreditifi: Akreditif şartları altında, iştira yetkisi verilmiş banka ibraz edilen vesaikleri akreditif şartlarına uygun olduğunu belirledikten sonra ihracatçının düzenlendiği poliçe ve ibraz ettiği vesaikleri satın alarak ihracatçıya ödeme yaptığı akreditif türüdür. İştira yetkisi belirlenmiş bir bankaya verilebileceği gibi herhangi bir bankaya da iştira yetkisi verilebilir. Eğer belirli banka iştira ile yetkili kılınacaksa bu bankanın ismi akreditifinde belirtilmelidir. Eğer herhangi bir isim belirtilmemişse iştira herhangi bir bankaca yapılabilir (Özalp, 2004: 126).

İştira bankası ithalatçı bankası tarafından rezerv koyması veya belgelerin karşılığını ödememesi riskine karşı ihracatçıdan aldığı parayı geri vereceğine dair taahhütname alması gerekir. Taahhütname almadığı takdirde ödediği bedeli geri alamama riskine katlanacaktır.

f) Özellikli Akreditifler

Özellikli akreditifler beş şekilde incelenmektedir. Bunlar sırasıyla karşılıklı akreditif, kırmızı şartlı akreditif, yeşil şartlı akreditif, garantili-teminatlı akreditif ve beşinci olarak da yetki mektuplarıdır. Bu beş akreditif aşağıda sırasıyla incelenmektedir.

Karşılıklı Akreditif: Genellikle transit ticarete, aracı vasıtasıyla yapılan satışlarda kullanılırlar. Transit ticarete aracı firma, hem ithalatçı hem de ihracatçı sıfatı ile işlem yapar. Aracı firma satış yapacağı ülkede lehine açılan akreditifi teminat göstererek, kendisinin ithalat yapacağı ülke (firma) lehine bir akreditif açabilir. Bu akreditiflerden ilki ihracat akreditifi, ikincisi ise ithalat akreditifidir (Kaya, 2011: 178). Karşılıklı akreditifte ihracatçı, malların alımını farklı

kanallardan yaptığı takdirde kullanılması en uygun akreditiftir. İthalatçı tarafından açılan akreditif teminat olarak gösterilerek, mal tedarikinde üretici ve tedarikçi adına yeniden bir akreditif açılmaktadır. Karşılıklı akreditifin kullanımı aynı banka üzerinden işlem yapılması ile mümkün olabilmektedir. Burada dikkat edilmesi gereken nokta birinci akreditif bedeli tahsil edildikten sonra ikinci akreditifin yükleme ve kullanım vadesi sona erdirilmelidir. Aksi takdirde yeni bir finansman ihtiyacı doğacaktır (Toroslu, 2013: 127). Karşılıklı akreditifte istenilmeyen durumlarla karşılaşılması için ilk akreditifin teyitli olması talep edilmelidir. Burada, birinci akreditif ve ikinci akreditif bir diğer deyişle karşılıklı akreditifte kullanılacak belgelerin çok az değişiklikle aynı olması gerekir. Farklılıklar ise aracı firma komisyonu, belgelerin hazırlanmasında geçen süre farklılığı vb. nedenlerden kaynaklanmaktadır. Karşılıklı akreditifte banka hem ithalatçı bankası hem de muhabir banka olduğu için akreditif belgelerinin aynı olmasına dikkat edecektir. Söz konusu banka aynı zamanda teyit bankası olma görevini de üstleneceği için büyük sorumluluk üstlenmektedir. Bu nedenle, karşılıklı akreditif, bankalar tarafından riski yüksek olduğu için yüksek komisyon içermesine rağmen, sınırlı olarak kullanılan akreditif türüdür (Ertem, 2015: 177). Karşılıklı akreditifi kullanma ihtiyacı transit ticaretle uğraşan firmaların ticarete konu olan malları satın almaya yeterli finansman olanaklarından yoksun olmaları veya kredibilitelerinin düşük olması, asıl alıcı ve satıcıların kimliklerini gizli tutmak istemeleri ya da daha öncesinde açılmış olan ihracat akreditifinin zaman sıkışıklığı nedeniyle “devredilebilir akreditif” olarak değiştirememesinden kaynaklanmaktadır.

Kırmızı Şartlı Akreditif: İhracatçı malları henüz ihraç edilmeden ve vesaiklerin bankaya ibrazından önce mal bedelinin tamamı veya bir kısmının ihracatçıya peşin olarak ödendiği akreditif türüdür. İhracatçıya malların işlenmesi, satın alınması, ambalajlanması ya da ulaşım aracı gelene kadar depolanması için finansman imkânı sunar. İhracatçıya ödenen tutar malların sevki ve vesaiklerin ibrazından sonra toplam bedelden ödenen kısım ihracatçının hesabından düşülür (Çelik vd., 2016: 197). İlk uygulandığı tarihte akreditif tutarının ne kadarının ihracatçıya peşin ödeneceği ibaresinin kırmızı mürekkep ile yazılması sonucu bu akreditifin ismi kırmızı şartlı akreditif olarak günümüze kadar gelmiştir. Akreditif

toplam tutarından düşölmek üzere peşin kullandırılan kısım için, ihracatçıdan bu tutarı akreditifle ilgili masraflarda kullanacağını ve vadesinde yüklemeyi yapıp, vesaikleri bankaya ibraz edeceğini beyan eden bir taahhütname alınır. Bu taahhüt, yalnızca ihracatçı tarafından düzenlenmiş yazılı bir taahhütname olabileceği gibi, bazı durumlarda banka garantisi veya teminat mektubu şeklinde de verilebilir (Onursal, 2013: 345-346). İhracatçı eğer verdiği taahhütte durmazsa peşin ödenen bedel faiziyle birlikte kendisinden geri alınır. Kırmızı şartlı akreditifte ihracatçıya ödeme peşin ya da avans şeklinde gerçekleştirilir. İkisi arasındaki fark; peşin ödemeyi yapacak ihbar veya teyit bankasının ödediği paranın ithalatçı bankası tarafından ramburse edilmesi, avans ödemesinde ise ramburmanın gecikebilmesi sebebiyle kur riskinin ortaya çıkabilecek olmasıdır (Kaymakçı vd., 2007: 337).

Genellikle kırmızı şartlı akreditif kullanımı, ihracatçı ve ithalatçının daha önceden dış ticaret yaptıkları ve birbirlerini tanıdıkları durumlarda kullanılmaktadır.

Yeşil Şartlı Akreditif: Kırmızı şartlı akreditifler gibi, vesaiklerin ibrazından önce avans temini sağlayan bir akreditif türüdür. Kırmızı akreditiften farkı, malların depolandığını ve mal mülkiyetinin ihracatçının bankasına devredildiğini gösteren ambar teslim makbuzları bankaya verilerek akreditif tutarının tamamı veya bir kısmının peşin ödenecek ve alınan bu avanslar garanti altına alınmış olacaktır (Yıldırım Keser, 2012: 77). Malların muhafazasından ithalatçı bankası sorumludur. Bu nedenle ithalatçı bankasının herhangi bir risk ile karşılaşmaması için malları depolayacak firma hakkında gerekli bilgiye sahip olması veya depolamanın gümrük antreposunda muhafaza edilmesi talebinde bulunması gerekir. İthalatçı bankası ihbar bankası veya teyit bankasını ihracatçıdan malların muhafaza edildiğine dair depo makbuzu ve gerekli vesaiklerin akreditif süresi içinde ibraz edileceğine dair taahhütname alma yetkisi verir. Yapılan peşin ödeme ihbar veya teyit bankası tarafından, ihracatçı tarafından malların gönderilmemesi veya akreditif şartlarına uygun vesaikin ibraz etmemesi halinde ithalatçı bankasından peşin ödeme bedelini ve faizini talep edilir. Depo makbuzu ithalatçının riskinin bir kısmını azaltmakla birlikte tamamen ortadan kaldırmamaktadır.

Garantili-Teminatlı Akreditif: Daha çok bir garanti gösterme aracı olup, ithalatçının sözleşmedeki yükümlülüklerini ihracatçıya karşı yerine getirmemesi durumunda, akreditif bedelinin ihracatçıya ithalatçı bankası tarafından ödeneceğini garanti eden bir teminat mektubudur. Garanti akreditifi belirli bir taahhüdün yerine getirilmesini sağlar. Taahhüdün yerine getirilmemesi ile ihracatçı ithalatçının yükümlülüklerini yerine getirmediğini ispat eden bir evrakla ithalatçının bankasına bildirmesi ile ithalatçının bankası tarafından kendisine akreditif bedeli ödenir. Diğer akreditif türlerinde ihracatçı tarafından verilen taahhütler yerine getirildiği takdirde ödeme yapılırken garanti akreditifinde ithalatçı tarafından verilen taahhütlerin yerine getirilmemesi sonucu akreditif bedeli ithalatçının bankası tarafından ödenmektedir (Ertem, 2015: 178). Garanti akreditifi mal alım-satımından daha çok bir hizmetin yerine getirilmesini taahhüt altına alır. Diğer akreditiflerde belirli bir taahhüdün yerine getirilmesi “full performance” sonucunda ödeme yapılırken, garanti akreditiflerde akreditif amirinin yapmayı taahhüt ettiği bir edimi yerine getirmemesi “non-performance” durumunda banka ihracatçıya ödeme yapmaktadır. Bu tür akreditifler teminat mektubu veya banka garantisi özelliği taşıdıkları için özellikle ABD ve Japonya’da yaygın kullanım alanı bulmuştur (Durukanoğlu, 2008: 156). Garanti akreditiflerinin diğer bir kullanım alanı da para ve sermaye piyasası işlemlerinde girilen taahhütlerin teminatını oluşturmaktadır.

Yetki Mektupları: Yetki mektupları dönülebilir bir akreditif türüdür. Yetki mektuplarında, ithalatçının bankasının ihracatçının ülkesindeki muhabinine, ihracatçının mal bedeli karşılığı gerekli vesaiklerle birlikte keşide ettiği poliçeleri ödemesi hususunda yetki vermesi şeklinde gerçekleşmektedir (Kaya, 2011: 179). Yetki mektupları her ne kadar bir finansman aracı niteliğinde olsa da dönülebilir nitelikte olması nedeniyle çok fazla tercih edilmemektedir. Buna rağmen ucuz olması, sevkiyatta son ana kadar değişiklik yapma imkânı vermesi, ödemenin, belgelerin bankaca incelenmesi sonrasında yapılması, ihracatçının vesaikleri bankaya ibraz ederek parasını alabilmesi ve yapılan ödeme için ithalatçıya rücu edilememesi sebebiyle ödeme yetkisi vesaik mukabili ödeme yöntemi yerine tercih edilmektedir (Kaymakçı, 2007: 338).

2.5.5.Akreditiflerin İşleyiş Süreci

Standart bir akreditifli ödeme yöntemine göre akreditif işlemleri şu şekilde gerçekleştirilmektedir;

-İthalatçı ve ihracatçı arasında iki taraf arasında gerçekleştirilecek ticaret için akreditifli ödemeyi gerekli kılan bir mal alım-satım sözleşmesi yapılır. Bu sözleşmede malın cinsi, malın hangi nitelikte olması gerektiği, miktarı, fiyatı, döviz cinsi, malların sevki, satış şekli ve ödemenin hangi şekilde yapılacağı yer almaktadır.

-İthalatçı ithalatçı bankasına ihracatçı lehine kredi açılması için talimatta bulunur. Akreditif metninde, ihracatçıya, malları sevk ettiğine dair belgeleri ihracatçı bankasına sunmasından sonra ödemenin yapılacağı şartı yer alır.

-İthalatçı bankası ihracatçının ülkesindeki bir bankadan akreditifi ihracatçıya ihbar etmesini veya teyit etmesini talep eder. Diğer bir ifadeyle ithalatçı bankası ihracatçı adına akreditifin ihracatçının ülkesindeki muhabir bankaya bildirir. İthalatçı bankasının hazırlamış olduğu akreditif metnine “küşat mektubu” denilmektedir. İhracatçının bankası ihracatçıya akreditifin açıldığını ve ödeme için hangi belgelerin gerekli olduğunu bildirmek için aracı olur.

-İhracatçı bankası akreditifin açıldığını ihracatçıya ihbar ya da teyit eder.

-İhracatçı akreditif koşullarını inceler ve koşulları yerine getirebileceğine inanırsa malları yükler ve ithalatçıya gönderir. Eğer akreditif şartları ihracatçıya uymuyorsa ithalatçıdan şartları değiştirmesini isteyebilir.

-İhracatçı yüklemeye ilgili belgeleri ülkesindeki ihracatçı bankaya ibraz eder.

-İhracatçı bankası, ihracatçı tarafından kendisine ibraz edilen belgelerin akreditif şartlarına uygun olup olmadığını inceler. Belgeler akreditif koşullarına uygunsa ihracatçı bankası aynı zamanda bir teyit ve ödeme bankası ise ihracatçıya ödemeyi yapar, poliçeyi kabul veya ciro eder.

-İhracatçının bankası ödeme veya teyit bankası değilse, belgeler mal bedelinin tahsili için ithalatçı bankaya gönderilir.

-İthalatçı bankası belgelerin uygunluğunu kontrol ettikten sonra,

a) Eğer ihracatçı belgeleri direkt olarak ithalatçı bankaya göndermiş ise ihracatçıya veya ihracatçının bankasına ödemeyi yapar.

b) Öncesinde kararlaştırıldığı şekilde ihracatçının bankasına, teyit eden bankaya ya da poliçeyi kabul veya ciro eden herhangi bir bankaya ödeme yapar.

-İthalatçı bankası akreditif bedelinin ithalatçı tarafından kendisine ödenmesi için ibraz edilen belgeleri ithalatçıya teslim eder. İthalatçı bankasının komisyonu da dâhil olarak akreditif bedeli ithalatçı tarafından ödendikten sonra malların mülkiyeti ithalatçıya devredilir.

-İthalatçı ödeme yaparak aldığı belgeler karşılığında mallarını gümrükten çeker (Kaya, 2011; Toroslu, 2012; Yıldırım Keser, 2013).

2.5.6. Akreditifin Yararları

İhracatçı Yönünden:

Akreditifin ihracatçı yönünden yararları aşağıdaki gibi sıralanmaktadır;

-Bir bankanın ödeme güvencesine sahip olmaktadır (teyitli akreditiflerde ikinci bir bankanın güvencesine sahip olunmaktadır). Böylece ihracatçının mal bedelini alamama riski ortadan kalkmış olmaktadır.

-İthalatçının ülkesindeki politik risk banka güvencesinden dolayı azalmış olur.

-İhracat kredisine başvurabilir. İhracatçı ihraç edeceği malların imal ve hazırlanmasında gereken finansman ihtiyacını bankadan temin etme imkânına kavuşur.

-Yeni pazarlara girme olanağına ve pazar payını artırma olanağına sahip olur.

Kambiyo kontrolü olan ülkelerde ancak gerekli izinler alındıktan sonra açılabilir. Böylece ihracatçı transfer riskinden korunmuş olacaktır.

İthalatçı Yönünden:

Akreditifin ithalatçı yönünden faydaları aşağıdaki gibi sıralanmaktadır;

-İthalatçı akreditif koşullarına uygun davranmayan satıcıya ödeme yapılmayacağı için kendisini güvence altına almış olur.

-İhracatçının malları en son yükleme tarihinde gönderecek olması ithalatçıya malları zamanında teslim alma imkânı sunmaktadır.

-Malları satana kadar güvence olarak gösterip karşılığında çeşitli kaynaklardan borç alabilme imkânına sahip olur.

-İthalatçı eğer ihracatçıyla anlaşabilirse mal bedelini vesaik ibrazı sonrasında ödeme üzerinde anlaşır ve ödeme yapmak için başka kaynaklardan daha düşük maliyetle kredi sağlayabilir.

İthalatçı vadesi bitmeden poliçe bedelini bankaya ödediği için akreditif açılması bankanın kasasından para çıkmasını engellemiş olur. Bu sebeple bankalar kredi vermek yerine akreditif açmayı tercih ederler.

2.5.7. Akreditifte Karşılaşılan Sorunlar

Akreditifte karşılaşılan sorunlar aşağıdaki gibi sıralanmaktadır;

-İhracatçı ve ithalatçı arasında sözleşme yapıldığı anda ihracatçının ithalatçı tarafından hangi belgeleri istediğini bilmesi gerekir.

-İhracatçı akreditifte belirtilen koşulları yerine getirebilmek için yeterli süreye sahip olup olmadığını bilmesi gerekmektedir. Eğer süre akreditif koşulları için yeterli değil ise kendisine verilen süreyi uzatma talebinde bulunmalıdır.

-İhracatçı isminin ve adresinin akreditif metninde doğru olarak belirtilip belirtilmediğini kontrol etmelidir. Eğer ismi doğru olarak yazılmamışsa ve adresi yanlış beyan edilmişse akreditife itibar edilmeyebilir.

-İthalatçının kısmi sevkiyatı kabul edip etmediği ihracatçı tarafından anlaşılır olmalıdır. Eğer kısmi sevkiyata izin verilmiyorsa ve kısmi sevkiyat yapılıyorsa akreditif kabul edilmemektedir. Malların tümünün sevk edilmesi gerekmektedir.

-Akreditifte yer alan yükleme koşullarına uyulması gerekmektedir. Aksi takdirde akreditif kabul edilmeyecektir. Akreditifte belirtilen malların gönderildiği yer, gönderilme tarihi, yükleme şekli akreditifte belirtildiği şekilde olmalıdır.

-Akreditifte ödeme tutarının diğer belgelerde de belirtilen tutarla aynı olması gerekmektedir. Aksi takdirde akreditif geçersiz olacaktır.

-Akreditifte belirtilen vesaikler gerçek format ve sayıda değil ise fazladan maliyetler ortaya çıkar ve gecikmeler yaşanabilir. Akreditif vadesi içerisinde bankaya sunulmaz verilen süre aşırsa akreditif geçersiz sayılır (Boztürk, 2007: 111).

2.6. Banka Ödeme Yükümlülüğü

2.6.1. Banka Ödeme Yükümlülüğü Tanımı

Banka ödeme yükümlülüğü ⁶ (BPO), bir bankanın bir diğer bankaya verdiği ve ihracatçı tarafından bankası aracılığıyla sunulan işlem verilerin elektronik ortamda belirlenen şartlara göre başarılı bir biçimde eşleşmesi sonucu ödemenin belirlenen bir vadede yapılmasını sağlayan geri dönülmez bir banka taahhüdüdür (Özalp, 2014: 19). Bir başka tanıma göre ise BPO, uluslararası ticarete akreditifli ödemenin güvencesini mal mukabili ödemenin kolaylığını bir araya getirilerek oluşturulan yeni bir ödeme yöntemidir (Takım, 2015: 169). BPO az sayıda banka tarafından bilgi sahibi olunan, dış ticaret aktörlerinin henüz ayrıntılı bilgi sahibi olmadığı SWIFT tarafından geliştirilen ve ICC tarafından onaylanmış yeni bir ödeme yöntemidir. BPO dış ticareti kolaylaştırmak için geliştirilmiştir. Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin eksik kalan yönlerini tamamlamak için çalışır. 1 Temmuz 2013 tarihinde 750 no.lu broşür URBPO (Uniform Rules for Bank Payment Obligation) ismiyle yayınlanmıştır. Sunduğu riski minimize etmek ve ödeme güvencesinde bulunma faydaları nedeniyle akreditife benzetilmekte ancak teknik yönü açısından akreditiften farklıdır. Akreditifte vesaik ibrazları bire bir fiziki olarak gerçekleştirilirken BPO’ da işlemler elektronik ortamda gerçekleştirilir. BPO’nun gerçekleştirilebilmesi için üç unsur gereklidir. İlki önceden tanımlanan standartlara uygun olarak bilgi akışını sağlayacak mesaj setleri, ikincisi önceden tanımlanan işlem akışına uygun verilerin eşleşmesini sağlayacak platform ve son olarak uygulamada tekdüzeliği sağlayacak kurallar bütünüdür (Özalp, 2014: 20).

BPO işleminde alıcının bankası alıcı adına satıcının bankasına satıcı adına geri dönülmez taahhüt altına girmektedir. Taraflar arasında anlaşma şartları belirlenmekte ve bu şartlar iki banka arasında bir makineye yüklenmektedir. Makine (TMA-Transaction Matching Application) önceden tanımlanan bilgilerle karşılaştırma yapmakta ve sonucu rapor şeklinde sunmaktadır. Rapor eğer olumlu olursa alıcının bankası satıcının bankasına mal bedelinin ödemesini yapmaktadır. Alıcının bankası yükümlü banka satıcının bankası da lehdar banka ismini alır.

⁶ Banka Ödeme Yükümlülüğü literatürde “Bank Payment Obligation” olarak adlandırılmaktadır.

BPO dünya ticaretine basit, ucuz ve kolay bir alternatif güvence yöntemi sunmaktadır.

BPO mal mukabili ödeme yönteminin basitliği ve kolaylığı ile akreditifin güvencesini içerir. Mal mukabili ödeme yöntemi basit ve kolay olmasına rağmen satıcı açısından risk içerir. Satıcı malları gönderdikten sonra alıcının ödeme yapmasını bekler. Alıcının ödememe riskine katlanır. Akreditif ödeme yöntemi ise çok fazla maliyetli, mevzuatı yoğun, teknik açısından karmaşık, işlemlerin birebir manuel olarak yapıldığı bir ödeme yöntemidir. Akreditif pahalı olması fazla zaman kaybı ve işlemlerin karışıklılığı ve rezervle karşılaşma oranının yüksek olması nedeniyle çok fazla tercih edilmemektedir. Alıcı ve satıcı açısından güven teşkil etmesine rağmen akreditif yerine mal mukabili ödeme yöntemi dünyada en çok tercih edilen ödeme yöntemi olarak kullanılmaktadır. BPO ise akreditifin güveni ve mal mukabili ödeme yönteminin basit ve kolaylığını birleştirerek işlemlerin elektronik ortamda gerçekleşmesine imkân tanımaktadır. Dünya ticaretinin uyumlaştırılması hayati önem taşımaktadır. BPO, ICC ve SWIFT'in ortak çalışması üzerine geliştirilen bir ödeme yöntemidir. Finansal mesajlaşma sağlayıcısı olan SWIFT 210 ülke 10100'den fazla finansal kurum ve kuruluşa hizmet sunmaktadır. ICC Bankacılık Komisyonu BPO kurallarının oluşturulması ve ISO 20022 mesajlaşma standartlarını oluşturulmasını sağlamıştır (Tan, 2014: 1-2). BPO aynı zamanda alıcı, satıcı ve tedarikçilere finansman imkânı da sunar. Örneğin; yükleme öncesi ve sonrasında finansman, antrepo finansmanı vb. finansman imkânları sunar. BPO'nun ortaya çıkış nedenlerini şu şekilde sıralanmaktadır;

- Alıcı ve satıcılar için uluslararası ticarete riskleri azaltmak,
- Hız, güvenilirlik ve kolaylık,
- Düşük maliyetler ve geliştirilmiş doğruluk,
- Gelişmiş risk yönetimi,
- Ödeme güvencesi,
- Esnek finansmana erişim seçenekleri,
- Tedarik zincirinin güvenliğini sağlama, (Senechal ve Casterman, 2014:

3).

2.6.2. Banka Ödeme Yükümlülüğü İşleyişi

Banka Ödeme Yükümlülüğünün taraflar arasında nasıl gerçekleştirildiği kısaca aşağıdaki belirtilmiştir (http://www.istekobi.com.tr/_files/contentfiles/file/bpo-akis-semasi.pdf).

Baseline Oluşması:

Banka Ödeme Yükümlülüğünde baseline oluşması aşağıdaki gibi gerçekleşmektedir;

-Alıcı ve satıcı BPO şartlarında anlaşır ve alıcı satıcıya satın alım talebini iletir.

-Alıcı ödeme yükümlü bankaya (Obligor Bank) BPO satın alım şartlarını içeren bilgileri alıcının bankası TMA'ya gönderir.

-Satıcı, BPO ve satın alım şartlarını içeren veriyi kendi bankasına teyit eder.

-Alıcı tarafından bildirilen ve satıcı tarafından teyit edilen bilgiler TMA'da karşılaştırılır. TMA'ya sunulan bilgiler birbiri ile eşleşirse "baseline" oluşur ve alıcı ve satıcı bankalarından "Eşleşme Raporu" (Matching Report) alırlar. Eğer eşleşmeyen kısımlar varsa eşleşmeyen kısımlar ile ilgili alıcı ile tekrar görüşme sağlanır.

BPO geri dönülemez olup, verilerin elektronik eşleşmesine dayanan şartlı bir yükümlülüktür.

Eşleşme:

Banka ödeme yükümlülüğünde eşleşme aşağıdaki gibi gerçekleşmektedir;

-Satıcı malları yükler.

-Satıcı yükleme verilerini bankasına iletir. Satıcının bankası ilgili verileri SWIFT sistemine girer.

-Alıcı, bankasından eşleşme raporunu alır ve eğer eşleşmeyen bir veri bulunuyorsa, kabul ya da red onayını verir.

-Satıcının bankası başarılı veri eşleşmesi konusunda satıcıyı bilgilendirir.

BPO etkin hale gelir ve belirlenen ödeme şartlarına göre ödeme yapılması gerekir.

Ödeme:

Banka ödeme yükümlülüğünde ödeme aşağıdaki gibi gerçekleşmektedir;

-Saticı yükleme belgelerini alıcıya iletir.

-Ödeme vadesinde ödeme yükümlü banka, alıcının hesabını borçlandırarak satıcının bankasına ödemeyi yapar. Satıcının bankası satıcının hesabını alacaklandırır.

2.6.3. Banka Ödeme Yükümlülüğü Tarafları

Banka ödeme yükümlülüğünün tarafları şu şekilde sıralanabilir (Özalp, 2014: 37-38);

Alıcı: Malın alıcısı olan taraftır. Satıcı ile alım-satım sözleşmesi yapar, BPO işleminin başlaması için Yükümlü Banka'dan talepte bulunur, teminat ve talimat verir.

Alıcının Bankası: Banka ödeme yükümlülüğünde alıcı adına işlem yapan bankadır. Alıcının bankası bir Yükümlü Bankada olabilir.

Saticı: Malın satıcısı olan taraftır. Alıcı ile alım-satım sözleşmesi yapar. Malı yükler/sevk eder ve işlemle ilgili olarak yükleme belgelerinden topladığı verileri Lehdar Bankaya gönderir. Lehdar banka tarafından İşlem Eşleştirme Uygulaması (TMA)'na gönderilen veriler uygun bulunduktan sonra Yükümlü Banka tarafından ödenen mal bedelini Lehdar Banka aracılığıyla alır.

Satıcının Bankası: Satıcıya BPO'da aracılık eden bankadır. Satıcının bankası, bir "Established Baseline"'nin "Payment Obligation Segment" kısmında "Recipient Bank (Lehtar Banka) olarak gösterilecektir. Bir BPO işleminde yükümlü banka'nın muhatabı olan bankadır. Yükümlü banka (Obligor Bank) mesajları bu bankaya gönderir, ödemeyi bu bankaya yapar.

Taraf Banka: Taraf banka (Involved Bank), satıcının bankası veya (belirli herhangi bir zamandaki rolüne bağlı olarak) "Recipient Bank", alıcının bankası, yükümlü banka veya "Submitting Bank" anlamına gelir.

Yükümlü Banka: Yükümlü Banka (Obligor Bank), bir BPO'yu düzenleyen banka anlamına gelir. Bir BPO işleminde geri dönülmez taahhüdüne giren bankadır.

Lehtar Banka: Lehtar Banka (Recipient Bank), bir BPO'nun lehtarı olan banka anlamına gelir. "Recipient Bank" her zaman Satıcının Bankası'dır.

Sunan Banka: Sunan Banka (Submitting Bank), tek görevi "Established Baseline" gereği bir veya birden fazla Data Set'ini sunmak olan Taraf Banka'dır.

2.6.4. Banka Ödeme Yükümlülüğü Faydaları

Banka ödeme yükümlülüğü alıcı, satıcı ve bankalara çeşitli avantajlar sağlamaktadır. Bunlara aşağıdaki şekilde sıralanabilir;

Banka Ödeme Yükümlülüğünün Satıcılar İçin Faydaları:

Banka ödeme yükümlülüğünün satıcılar için faydaları aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Bayazıtlı, 2015: 69);

-BPO, satıcı açısından öncelikle bir ödeme güvencesidir.

-Yükleme öncesi ve yükleme sonrası finansmanı için esnekliğe erişim imkânı sağlamaktadır.

-BPO ile kredi riski alıcının bankası borçlu bankaya transfer edilmektedir.

-BPO, alıcının iptal etme veya sipariş değiştirme riskini azaltmaktadır.

-Alıcı, mallarla ilgili herhangi bir şikâyeti olması durumunda ödeme yapmayı reddedemez.

-Döviz kuru riski satıcı ülkesinin para birimi cinsinden bir BPO açılmasıyla ortadan kaldırılabilmektedir.

-Satıcı, teslim zamanlamasını ödeme ve malların nakliyesi yapılacağı zaman uygun bir şekilde kendi çıkarlarına göre yapılandırabilmektedir.

-Herhangi bir denetim sırasında sorumluluk bankadadır.

-Otomatik veri eşleştirme programı karmaşıklığı azaltırken güvenilirliği artırmaktadır.

-Fiziksel belge kontrolünün kaldırılması; tutarsızlık, anlaşmazlık ve gecikme riskini ortadan kaldırmaktadır.

-BPO, işlemin herhangi bir aşamasında kullanıma sokulabilir. Uyuşmazlıklar giderilebilmektedir.

-Otomatik işleme sistemi, anlaşma ve finansman hızını artırmaktadır.

Banka Ödeme Yükümlülüğünün Alıcılar İçin Faydaları:

Banka ödeme yükümlülüğünün alıcılar için faydaları aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Çelik, 2014: 5);

-Nakit akış optimizasyonu,

-Ödeme zamanını kontrol altında tutma,

-Kredi kullanımı optimizasyonu,

-Tedarikçilere zamanında ödeme,

- İdari masrafları azaltma,
- Araştırma ve tartışmaları azaltma,
- Dış kaynak kullanım imkânları,
- Ödeme sürelerini uzatma,
- Ticari terimleri müzakere etme,
- Tedarik zincirini azaltma,

Banka Ödeme Yükümlülüğünün Bankalar İçin Faydaları:

Banka ödeme yükümlülüğünün bankalar için faydaları aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Senechal ve Casterman, 2014: 5);

- Düşük riskli iş,
- İhtiyatlı sermayenin kullanımı,
- İstikrarlı komisyon ve ücret geliri,
- Yeni iş kapıları ve fırsatlar oluşturma,
- Temel ilişkilerin güçlendirilmesi,
- Otomatik çözüm,
- Daha düşük işletme maliyeti,
- Pazar gereksiniminin karşılanması,

2.7. Dış Ticarete Para Esasına Dayanmayan Ödeme Şekilleri

1980 yılları sonrasında borçlu ülkelere sermaye akışının azalması, gelişmekte olan ülkelerin ticari koşullarının kötüleşmeye başlaması, konvertibl dövizlerde yaşanan aşırı dalgalanma, ülke hükümetlerinin ticaret ve sermaye piyasalarına müdahale etmesi gibi bazı nedenlerden dolayı dış ticaret para esasına dayanmayan ödeme şekilleri ile gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. Bu ödeme şekilleri aşağıdaki gibi sıralanmaktadır;

2.7.1.Karşılıklı (Bağlı) Ticaret Şekilleri

Karşılıklı ticaret şekilleri⁷; mal, hizmet ve teknoloji ticareti karşılığında ticaret bedelinin nakit ödeme dışında başka yollardan yapıldığı ticaret şeklidir. Ticaret bedelleri mal, hizmet ve teknoloji ile karşılanır. Karşılıklı ticaret şekilleri genellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, dış borç sıkıntısı yaşayan, ihtiyaç duydukları hammadde fiyatlarında istikrarsızlık bulunan, kambiyo

⁷ Karşılıklı (Bağlı)Ticaret literatürde “Counter Trade” olarak adlandırılmaktadır.

denetimleri olan, kredi sağlamada yetersiz kalan ülkeler tarafından uygulanmaktadır.

Takas: Tarihin en eski ticaret yöntemi sayılan takas, yaklaşık olarak eşit miktardaki mal, hizmet veya teknolojinin para kullanılmadan mal, hizmet ve teknoloji ile değişimi olarak tanımlanmaktadır. Bazen mallar birebir eşit olmayabilir. Bu durumda kısıtlı miktarda para kullanımı devreye girebilir (Kaymakçı vd., 2007: 89). Takas, iki taraflı, üç taraflı ya da dört taraflı olarak gerçekleşebilir. Takas işlemi genellikle tek seferlik mal ihracatı işleminde kullanılır. Takas işleminde karşılıklı istekleri uyan hem ihracatçı hem de ithalatçı olan iki firma arasında gerçekleşir. Takası yapılan mallar genellikle birbiriyle bağlantısı olmayan mallardır. Takas işlemi azami iki yıl süre ile uygulanır. Dış ticarete kullanılan daha çok mallarını uluslararası piyasaya ihraç etmekte zorlanan ülkeler arasında yapılmaktadır. Takas yapan ülkelerin parası konvertibl değildir ya da döviz rezervleri kıttır. Malların kalitesi düşük seviyededir (Çelik vd., 2016: 47-48). Takas işlemi teoride basit görünmekle birlikte uygulaması oldukça zor ve masraflıdır. Takas yapılan birbirinden alakasız malların değeri saptanması alına malın nerede, nasıl ve hangi fiyattan satılacağıının belirlenmesi oldukça zahmetlidir. Ayrıca bir ihracatçının malını talep edecek bir ithalatçı bulması oldukça zordur. Takası yapılan mallar genellikle hububat, bakliyat, maden cevheri gibi mallardır. Takas işleminde, genellikle sözleşme süresi boyunca fiyatlar sabit tutulmaya çalışılır. Ancak bu süre içerisinde fiyatlarda ortaya çıkabilecek düşüş ve artışlar, takas işlemi yapan bir tarafı zarara uğrattırken diğer taraf bu işlemden yarar sağlamaktadır (Seyidoğlu, 2015: 778). Takas işlemi 1930'lu yıllarda dünya ticaretinin önemli bir bölümünü oluşturmasına rağmen günümüzde kullanımı oldukça az seviyededir.

Kliring: Kliring'in kelime anlamı denkleştirme veya mahsup anlamlarına gelmektedir. Uluslararası ticarete malın malla değişimi esasına dayanan, fakat takasın daha çok geliştirilmiş şeklidir. Kliring'te ithalatçı ve ihracatçının birbiriyle iletişime geçmek için çaba harcamasına gerek kalmamaktadır. Araya ülkelerin merkez bankaları ya da kliring ofisleri girmektedir. Merkez bankaları ve kliring ofisleri karşılıklı hesapları tutmak ve denkleştirmeyi sağlamakla görevlendirilmiştir (Arslan, 2014: 128). Kliring anlaşması olan ülkeden mal

ithalinde bulunacak ithalatçı, malın bedelini kendi ülkesindeki merkez bankasına veya kliring ofisine kendi ulusal parası cinsinden yatırır. Aynı şekilde, ihracatçı da ihraç ettiği malın bedelini ülkesindeki merkez bankası veya kliring ofisinden ulusal parası cinsinden tahsil eder. Kliring anlaşmaları genellikle bir yıllık olarak yapılır ve kliring ticaretinde ticareti yapılacak olan malların listesi oluşturulur. Dönem sonunda iki ülkenin merkez bankaları veya kliring ofisleri hesaplarını denkleştirme yoluna gider. Eğer denkleştirme sonucunda borç fazlası çıkması durumunda oluşan bu borç konvertibl bir para ile ödenmek zorundadır (Çelik, 2012: 240-241).

Kliring yönteminde mallar istenilen ülkeden değil anlaşma yapılan ülkeden temin edileceği için mallar genellikle yüksek fiyatlı ve küçük kalitededir.

Karşı Satın Alma (Bağlı İşlem): Karşılıklı satın alma yöntemi kullanılarak yapılan ticarete, özel bir firmanın yabancı bir ülke devletine mal ihraç etmesi ve belirli bir süre sonrasında mal ihracında bulunduğu ülkeden mal satın alması şeklinde gerçekleşir. Karşılıklı Satın Alma işleminde birinci satış işlemi ile ikinci satın alma işlemi birbirine bağlanmış olmaktadır. Bu işlemde birbirinden bağımsız iki sözleşme yapılır ve bu sözleşmeler birbirine bağlanmaktadır (Kaymakçı, 2007: 94). Yapılan her satış işleminde ödemeler serbest dövizle gerçekleştirilir. Her türlü uluslararası ticarete uygulanabilir. Ayrıca bankalardan kredi alma ya da dış ticaret sigortalarından yararlanma imkânına da sahip olunmaktadır. Kredi ve sigorta için hem ihracat hem de ithalat yapılırken başvuruda bulunulabilir. Karşı satın alma azami süresi 3- 5 yıl arasında değişir. Bu yöntemde ihracatçı ülke yaptığı ihracat karşılığında yapılan anlaşma şartlarına göre belirlenen ithal malları üzerinden ithalatını gerçekleştirmek zorunda kalır (Arslan, 2014: 129). Satılan bu mallar genellikle dövizle satışı güç olan kalitesi düşük mallardır. İthal edilen bu malları direk müşteriye pazarlayabilir ya da ithal edilen bu mallara belirli bir iskonto yaparak aracı firmalarla anlaşabilirler.

Üçlü Ticaret: İki yanlı kliring işlemlerinin yol açtığı bir ticaret şeklidir. Kliring işleminde dönem sonunda dengenin sağlanamadığı durumlarda alacaklı tarafın borçlu olan taraftan alabileceği uygun malların olmaması durumunda alacaklı ülkenin söz konusu alacağını üçüncü bir tarafa aktardığı bir ticaret

yöntemidir. Üçüncü ülkenin borçlu olan ülkeden devraldığı bu alacak hakkı işlemi üçlü ticaret ismini almaktadır (Seyidoğlu, 2015: 780). Alacaklı tarafın borçlu taraftan alacağı bir mal yoksa genelde araya aktarma şirketi (switch) girmektedir. Alacak hakkının bu şirkete belirli bir indirim yapıldıktan sonra devredilmesiyle aktarma şirketi önceden kurmuş olduğu firmalar ağında bu mala ihtiyacı olan şirketleri bulur. Yaptığı bu aktarma işlemi sonucunda ise komisyon alır. Eğer potansiyel müşteri dövizle ödeme yapamayıp ülkesinde üretilen mallar ile ödeme teklifinde bulunursa, aktarma şirketi bu yeni malları elindeki mallar karşılığı alıp bu defa da aldığı bu mallar için müşteri aramaya devam edecektir (Ertem, 2015: 201).

Değiş-Tokuş: İlave ulaştırma maliyetlerinden kaçınmak için uluslararası ticarete konu olan mal ve hizmetlerin değiş-tokuşunu esas alan bir ticaret yöntemidir. Aynı kalite mal olan ham petrolü Rusya, Küba'ya ve Venezuela da Almanya'ya satarsa, coğrafi uzaklık sebebiyle taşıma maliyetleri, sigorta masrafları artmakta ve ham petrol fiyatları da artış göstermektedir. Bu nedenle Almanya'nın Rusya'dan ham petrol alması, Venezuela'nın da Küba'ya ham petrol satması maliyetleri düşürecektir. Böylece Rusya-Küba ve Venezüella-Almanya arasında değiş-tokuş işlemi gerçekleşmiş olmaktadır (Yılmaz ve Özken, 2012: 127).

Geri Satın Alma: Geri satın alma anlaşmaları ile bir ülkedeki firmadan, bir diğer ülkedeki firmaya makine, teknolojik bilgi veya komple fabrika tesisi satılıp, karşılığında bunların kullanımları sonucu üretilen mallar satın alınır ya da üretilen mallar dünya piyasalarında satılarak elde edilen döviz ile ödenir (Çelik vd., 2016: 51). Bu yöntem sayesinde döviz çıkışı yaşanmadan makine, teknoloji ve fabrika ithali gerçekleştirilmiş olur. Geri Satın Alma yönteminin bir diğer faydası ise üretilen malların uluslararası piyasalara pazarlanması, pazarlama masrafına katlanılmadan geri satın alma ile gerçekleşir. Borcun geri ödenme süresi oldukça uzun tutulmuş bu süre yaklaşık olarak 25-30 yılı bulabilmektedir. Geri satın alma işleminde iki farklı işlem yapılır ve bu işlemler anlaşma ile birbirine bağlanır. İki ayrı işlemin gerçekleştirilmesi ile her bir işlemin riskini azaltmakta ve her işlem için kredi bulma imkânını artırır. Geri satın alma anlaşmaları, gelişmiş ülkelere hammadde sağlamanın bir yolu olarak da kullanılır.

Genellikle madencilik, enerji ve ilkel tarım ürünleri alanlarında bunun pek çok örnekleriyle karşılaşılır. Bu, aynı zamanda gelişmiş ülkelere, ihtiyaç duydukları hammaddelerin sağlanmasını da garanti etmektedir (Seyidoğlu, 2015: 782). Sözleşmelerden birincisi ikinci sözleşmeye göre daha önemlidir. Bunun nedeni satılanın herhangi bir mal değil üretim tesisi veya üretim yöntemi oluşudur. Satıcı firma muhtemel bir rakip üretici yaratmaktadır. Satıcı firmanın karşı tarafa hangi teknolojiyi ne ölçüde aktaracağı, kendi marka isminin kullanılmasına izin verip vermeyeceği gibi birçok konunun birinci sözleşmede belirtilmesi gerekmektedir (Kaymakçı, 2007: 105). Geri satın alma yöntemi sayesinde büyük ölçekli sermaye yatırımları döviz harcamadan gerçekleştirilir. Geri satın alma yönteminde makine, teknoloji ya da fabrika kurulumunu gerçekleştirecek olan firma bu işlemler sonucunda ödemenin kendisine üretilen mallarla yapılacağını bildiği için ve bu ürünleri pazarlamamanın kolay olabilmesi için üretim teknolojisi iyi bir şekilde kurmak zorundadır. Geri satın alma işleminde az gelişmiş ülkelerin bu yöntemden fayda sağladığı düşünülse de faydasının yanı sıra bazı olumsuz durumlarla da karşılaşılır. Bu olumsuzlukları ithal edilen teknolojinin çağın teknolojisine göre eskimiş olması, az gelişmiş ülkenin standartlarına uygun olmaması ve üretilen malların dış pazarlara ihracı yönünden ülkeyi dışa bağımlı hale getirmesi olarak sayabiliriz.

Satın Al-Sat: Satın al-sat yönteminde ihracat yapacak firma öncelikle ihracat yapacağı ülkeden döviz karşılığında mal ithal eder. Böylece ona finansman sağlamış olur. İthalat bedelini, özel bir sermaye hesabına yatırır ve yatırdığı miktarda ihracatını gerçekleştirir. Gerçekleştirdiği ihracat bedelini daha önceden ithalat bedelini yatırmış olduğu özel sermaye hesabından çeker. Böylece kendi parasıyla kendisine ödeme yapmış olur (Karluk, 2003: 436).

Dengeleme: Dengeleme (Off-Set), bir ülke firmasının bir başka ülkeye nükleer santral, nükleer araç-gereç, uçak, ileri teknoloji ile üretilmiş askeri malzeme, kimya sanayi ve ileri teknolojili elektronik sanayi vb. ihracat bedeli oldukça yüksek olan stratejik malları satmak için-genellikle gelişmekte olan veya azgelişmiş-İlgili ithalatçı ülkelerde bizzat bu malların veya bunların aramalarının ya da yedek parçalarının üretileceği tesisleri kurmasıdır (Kemer, 2005: 115). Bu tür mal ve hizmetler yüksek döviz gerektirdiğinden ihraç eden ülke ithalatçı ülke

üzerindeki bu baskıyı azaltmak için ithalatçı ülkeye döviz kazandırıcı veya döviz tasarrufu sağlayıcı hizmetler sağlar. Off-Set malzeme satışı ile ithal eden ülke açısından neden olunan döviz kaybını doğrudan ya da dolaylı yollardan telafi ederken belli büyüklükte döviz getirisi sağlar. Bu döviz getirisi doğrudan döviz kazancı olabileceği gibi döviz kaybından kazanç şeklinde de olabilir. Kazanılan toplam döviz kazancının malzeme ithalatı ile kaybedilen toplam döviz miktarına oranına “Off-Set Oranı” denilmektedir (Onursal, 2013: 272). Off-Set işlemlerinin bunun dışında da birçok faydası vardır. Bunlar, teknoloji transferi sayesinde üretim kalitesinin yükseltilmesi, istihdam artışını sağlama, iş gücü niteliklerinin artırılması, yeni pazar bulma ve döviz girdisi artışı ile ödemeler dengesi açığının kapatılması olarak sayabiliriz. Off-Set anlaşmalarının ortaya çıkış sebebi, ihracatçı firmalar arasında yaşanan rekabettir. İhracatçının ithalatçı ülkeye sağlamayı kabul ettiği deviz kazandırıcı işlemler, dolaylı ve dolaysız olmak üzere ikiye ayrılır. Dolaysız dengeleme, döviz kazandırıcı işlemin, söz konusu satın alınan mal veya hizmetle ilgili olması şeklindedir. Dolaylı dengeleme işlemleri ise satılan malla ilgisi olmayan döviz kazandırıcı işlemlerle ilgilidir (Seyidoğlu, 2015: 783).

Fason İmalat: Fason imalat, sınai yönü ağır basan bir bağlı ticaret yöntemidir. Sanayileşmiş ülkelerin az gelişmiş ülkelerdeki ucuz işgücünden faydalanmak amacı ile bir takım emek yoğun üretim faaliyetlerini bu ülkelere yaptırmaları esasına dayanır. Sanayileşmiş ülkeler, üretim için gerekli olan hammadde ve yarı mamul malları sağlar, az gelişmiş ülkede bunları mamul mal haline getirir. Daha sonra, üretilen mamul mallar, girdileri sağlayan firma tarafından pazarlanmak üzere kendi ülkesine veya üçüncü bir ülkeye gönderilir (Kaymakçı, 2007: 107). Fason imalat sonucu sanayileşmiş ülke üretim maliyetlerini düşürmüştür, az gelişmiş ülke ise hem istihdam artışı sağlamış hem de yarattığı katma değer ölçüsünde döviz geliri elde etmiş olur. Uluslararası fason imalatına konu olan sanayiler çoğunlukla emek yoğun ve montaj ağırlıklı sanayilerdir. Örneğin, otomotiv, elektronik, mobilya, konfeksiyon, deri vb. sektörleri sayabiliriz. Fason imalat amacıyla bir ülkeye giren girdiler geçici ithalat,çıkan ülkede ise geçici ihracat kapsamına alınır (Çelik vd., 2016: 52).

Yap-İşlet-Devret: Yap-İşlet-Devret modeli ülkelerin büyük altyapı projelerini (nükleer santraller, barajlar, otoyollar vb.) ödemeler dengesi sorunları

ve ağır borç yükleri nedenleriyle kendilerinin gerçekleştirememesi sonucu bu projeleri uluslararası bir firmaya veya çok sayıda firmanın oluşturduğu konsorsiyuma devrederek borç yükü altına girmeden gerçekleştirilmesini sağlayan yöntem olarak ifade edebiliriz. Yap-İşlet-Devret modelinde tesisi kuran taraf, yatırımın finansmanını kendisi karşılar. Tesis üretime geçince tesisi kuran taraf mülkiyete ortak olur ve tesisi belli bir süre yönetir. Bu süre genellikle 10-15 yıl olarak saptanır. Tesisin kurulduğu ülkedeki bir kuruluş, bu tesiste üretilen mal ve hizmetlerin satın alınmasını ve karşılığının da dövizle ödeneceğinin garantisini tesisi kuran firmaya vermektedir (Onursal, 2013: 277-278). Tesisi kuran firma tesisin kurulma aşamasında ve üretime geçiş aşamasında yaptığı tüm harcamaları ilgili kuruluşun yaptığı ödemeden tahsil eder ve yönetim sırasında elde ettiği karla beraber kendi ülkesine transfer eder. Anlaşmaya göre belirlenen süre dolduktan sonra işletme ev sahibi ülkeye devredilir. Böylece ev sahibi ülke herhangi bir döviz çıkışı yaşamadan ülke yatırımlarının artışı ve makine, teçhizat, teknoloji girdisi sağlamış olur. Aynı zamanda yatırım ile ilgili eğitiminde gelişmesine katkıda bulunur.

2.7.2.Konsinye İhracat

Konsinye ihracat, yurtdışındaki alıcılara, komisyonculara, ihracatçının yurtdışındaki şube veya temsilciliklerine, bedeli satıştan sonra tahsil edilmek üzere mal gönderilmesi olarak ifade edilir (Argın ve Bakkalıcı, 2011: 157). Malın satışı gerçekleşene kadar mülkiyeti ihracatçıya aittir ve mallar satılana kadar herhangi bir ödeme gerçekleşmez. Tamamen güven üstüne kurulmuş bir ticaret yöntemidir. Satılmak için gönderilen malları teslim alan kişi veya kuruluşlar malı rayiç değerinden satar, komisyon vb. giderleri satış bedelinden düşer ve geriye mal bedelinden kalan kısmı yetkili banka aracılığıyla döviz cinsinden ihracatçıya transfer ederler (Kaya, 2011: 167). Konsinye ihracat büyük risk içeren bir yöntemdir. İthalatçı, giderleri ihracatçı üzerinde olmak üzere malları her an geri gönderme imkânına sahiptir. Malların herhangi bir kaybindan veya hasarından ihracatçı sorumluluk üstlenmektedir. Ayrıca mallar satılsa bile ithalatçı ödemeyi gerçekleştirmediği takdirde yasal yollardan tahsilat oldukça güçtür. Bu nedenle konsinye ihracat oldukça risk içerir. Bu tür ihracatlar çoğunlukla piyasaya ilk defa girecek ve tanıtımı yeni yapılacak olan mallar ile satışı uzun sürecek malları

kapsar. Konsinye olarak yurtdışın gönderilen malların 1 yıl içerisinde satışının gerçekleştirilmesi gerekir. Bu süre haklı ve zorunlu nedenlerle müracaat edilmesi halinde, izin veren İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince 2 yıl daha uzatılabilir. Verilen süre zarfında satılmayan mallar gümrük mevzuatı çerçevesinde yurda getirilir (Çelik vd., 2016: 117). Konsinye İhracattaki riski azaltmak amacıyla “müşterek hesap” yöntemi geliştirilmiştir. Bu yöntemde mülkiyet satıcı da olmak kaydıyla, mallar satılmak amacı ile yurt dışına gönderilir. Taraflar arasında asgari fiyat üzerinde bir anlaşma yapılır. Mallar asgari fiyatın üzerinde satıldığı takdirde elde edilen kazanç üzerinde anlaşılan oranda taraflar arasında paylaşılır.

2.7.3. Mahsuben Ödeme

Mahsuben ödeme yöntemi, ihracat bedelinin tümünün ya da belirli bir oranının mal ya da hizmet ithalatıyla mahsup edilmesi şeklinde gerçekleşir. Mahsup edilmeyen kısım ise nakit ile kapatılır. Uygulamada ihracatı takip eden 180 gün içerisinde, ihracat bedeli muhabir banka hesabına alacak olarak kaydedilmekte ve mahsuplaşma işlemine konu olan mal ve hizmet alındığında bu hesap işletilerek mahsuplaşma işlemi gerçekleştirilmektedir (Argın ve Bakkalcı, 2011: 158). Mal ve hizmet bedellerinin TL'ye çevrilmemiş olması gerekmektedir. Mahsuben ödemede kullanılabilir azami döviz tutarı varsa T.C. Merkez Bankası'na yapılacak zorunlu döviz devri tutarından sonra kalan tutardır. Zorunlu tutar bankalar tarafından karşılanırsa ihracat bedeli dövizlerin tamamının Mahsuben Ödemede kullanılabilmesini sağlamaktadır (Ertem, 2015: 204). İhracat bedelinin ithalat bedelini karşılamaması durumunda aradaki tutar ithalat bedeli genel esaslar dahilinde ödenmesi gerekmektedir. İhracat ve ithalatta kullanılan dövizlerin farklı olması durumunda mahsuben ödenecek azami tutar T.C. Merkez Bankası çapraz kuru esas alınarak tespit edilmektedir (Şahin, 2004: 40).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİNİN TERCİH NEDENLERİNİ BELİRLEMeye YÖNELİK BİR UYGULAMA: DOĞU KARADENİZ BÖLGESİ ÖRNEĞİ

Önceki bölümlerde dış ticaretin tanımı ve önemi ile dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri açıklanmıştır. Bu bölümde ilk önce Türkiye'nin genel dış ticareti ile dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri incelenecektir. Sonrasında ise Doğu Karadeniz Bölgesinde yer alan dış ticaret firmaları ile yapılan anket çalışmasından elde edilen veriler analiz edilecektir.

3.1. Türkiye'nin Temel Dış Ticaret Verileri

Tablo 1'de 2002-2017 dönemine ait Türkiye'nin toplam dış ticaret verileri yer almaktadır. Tabloda 2002-2017 dönemi ihracat ve ithalatın nasıl bir seyir izlediği, bu seyrin dış ticaret dengesini ve hacmini ne yönde etkilediği tespit edilmeye çalışılmış, ihracatın ithalatı karşılama oranları incelenmiştir.

Türkiye'nin 2002-2017 yılları itibariyle dış ticaretine bakıldığında, 2002 yılında toplam ihracatı 36.059.089 bin ABD doları iken toplam ihracat giderek artan bir seyir izlemiş, 2014 yılında 157.610.158 bin ABD doları seviyesine çıkarak en yüksek seviyeye ulaşmıştır. Fakat 2015 ve 2016 seviyesine bakıldığında ihracatta tekrar bir düşüş yaşandığı görülmektedir. 2002-2017 yılları ihracat ortalaması ise 112.559.859 bin ABD dolarıdır. 2002 yılında 51.553.797 bin ABD doları seviyesinde olan toplam ithalat, 2009 yılına kadar sürekli bir artış yaşamış, 2017 yılına kadar sürekli bir artış ve düşüş yaşayarak dalgalı bir seyir izlemiştir. 2017 yılında tekrar yükselişe geçmiştir. 2002-2017 yıllarında en yüksek ithalat seviyesi 2013 yılında 251.661.250 bin ABD doları seviyesine çıkmıştır. 2013 sonrasında ise dalgalı bir seyir aldığı görülmektedir. Ortalama ithalat 174.008.753 bin ABD doları olarak gerçekleşmiştir.

Yıllar itibariyle dış ticaret dengesi incelendiğinde, Türkiye'nin dış ticaret dengesi 2002 yılında 15.494.708 bin ABD doları açık vermiş bu değer 2011 yılında 105.934.807 bin ABD doları seviyesine ulaşmıştır. Söz konusu dönemde dış ticaret açığı 2012 yılına kadar artış göstermiş; 2011 yılı sonrasında ise dış ticaret açığında kısmen bir azalmanın olduğu görülmektedir. 2002-2017 dönemi ortalama dış ticaret dengesi 61.450.145 bin ABD dolarıdır.

Tablo 1: Türkiye'nin Yıllar İtibariyle Dış Ticaret Verileri (Bin ABD Dolar, 2002-2017 Dönemi)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi	Dış Ticaret Hacmi	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı
2002	36.059.089	51.553.797	-15.494.708	87.612.886	69,90
2003	47.252.836	69.339.692	-22.086.856	116.592.528	68,10
2004	63.167.153	97.539.766	-34.372.613	160.706.919	64,80
2005	73.476.408	116.774.151	-43.297.743	190.250.559	62,90
2006	85.534.676	139.576.174	-54.041.498	225.110.850	61,30
2007	107.271.750	170.062.715	-62.790.965	277.334.464	63,10
2008	132.027.196	201.963.574	-69.936.378	333.990.770	65,40
2009	102.142.613	140.928.421	-38.785.809	243.071.034	72,50
2010	113.883.219	185.544.332	-71.661.113	299.427.551	61,40
2011	134.906.869	240.841.676	-105.934.807	375.748.545	56,00
2012	152.461.737	236.545.141	-84.083.404	389.006.877	64,50
2013	151.802.637	251.661.250	-99.858.613	403.463.887	60,30
2014	157.610.158	242.177.117	-84.566.959	399.787.275	65,10
2015	143.838.871	207.234.359	-63.395.487	351.073.230	69,40
2016	142.529.584	198.618.235	-56.088.651	341.147.819	71,80
2017	156.992.940	233.779.651	-76.806.711	390.792.592	67,10
Ortalama	112.559.859	174.008.753	-61.450145	286.569.862	65,23

Kaynak: TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu (2018)

Toplam dış ticaret hacmi rakamlarına bakıldığında 2002-2017 döneminde en düşük dış ticaret hacmi 2002 yılında 87.612.886 bin ABD doları iken en yüksek seviyesi 2013 yılında toplam 403.463.887 bin ABD dolarıdır. Dış ticaret hacminde yıllar itibariyle sürekli artış ve düşüşler görülmüş, ortalama dış ticaret hacmi 286.569.862 bin ABD doları olarak gerçekleşmiştir.

İhracatın ithalatı karşılama oranı incelendiğinde 2002 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı % 69,90 olarak tespit edilmiş bu oran 2002 yılı oranına göre 2009 yılına kadar daha düşük oranlara sahip olmuş 2009 yılında %72,50 ile en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Ancak 2015 yılına tekrar düşüşe geçmiş 2015 yılı sonrası ise dalgalı bir seyir aldığı görülmektedir. 2002'de gerçekleştirilen ithalatın %69,90'ını gerçekleştiren ihracatla karşılanırken 2009 yılında bu oran

%72.50 ihracat ile karşılanmaktadır. İhracatın ithalatı karşılama oranının ortalaması hesaplandığında bu oran %65,23 olarak görülmektedir.

3.2. Ödeme Yöntemlerine Göre Türkiye'nin Dış Ticaret Verileri

Tablo 2'de Türkiye'nin toplam ihracat verilerinin yıllar itibariyle ödeme yöntemlerine göre dağılımı yer almaktadır. Tablo 2'deki veriler incelendiğinde peşin ödeme yöntemi ile yapılan ihracat 2012 yılına kadar sürekli bir artış göstermiş 2012 yılında 21.875.516 bin ABD doları ile en yüksek seviyeye ulaşmış 2012 yılından sonra ise tekrar düşüşe geçerek dalgalı bir seyir izlemiştir. Peşin ödeme yöntemi ile yapılan ihracatın toplam ihracat içinde ortalaması ise 9.857.092 bin ABD dolarıdır.

2002-2017 dönemi akreditifli ödeme yöntemi ile yapılan ihracatın toplam ihracat içindeki rakamlarına bakıldığında 2008 yılına kadar bir artış gösterdiği görülmektedir. 2008 yılı sonrasında dalgalı bir seyir izlemiştir. 2002 yılında 5.974.473 bin ABD doları ile en düşük seviyeye ulaşmış, 2008 yılında ise 21.220.961 bin ABD doları ile en yüksek seviyeyi görmüştür. Akreditifli ödeme yöntemi ile yapılan ihracatın 2002-2017 dönemi ortalaması ise 12.554.951 bin ABD doları olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 2: Türkiye'nin Toplam İhracatı İçinde Ödeme Yöntemleri Verileri
(Bin ABD Dolar, 2002-2017 Dönemi)

Yıllar	Toplam İhracat	Peşin Ödeme	Akreditif Ödeme	Mal Mukabili Ödeme	Vesaik Mukabili Ödeme	Kabul Kredili Ödeme	Diğerleri
2002	36.059.089	1.337.672	5.974.473	18.321.556	9.110.335	454.881	860.172
2003	47.252.836	1.663.417	7.029.457	25.506.028	11.356.847	350.901	1.346.186
2004	63.167.153	2.437.732	8.714.430	35.406.071	14.498.482	194.771	1.915.667
2005	73.476.408	3.335.895	10.584.721	41.611.198	15.768.999	212.272	1.963.324
2006	85.534.676	4.971.299	11.799.914	48.788.199	17.030.589	250.282	2.694.393
2007	107.271.750	6.014.484	14.379.369	63.298.652	20.239.352	348.199	2.991.694
2008	132.027.196	8.724.564	21.220.961	75.415.020	22.974.625	367.847	3.324.178
2009	102.142.613	8.099.638	11.663.149	60.757.596	19.176.247	309.720	2.136.263
2010	113.883.219	8.819.323	14.399.220	67.473.121	20.993.863	293.744	1.903.949
2011	134.906.869	9.682.526	16.887.102	81.351.495	24.637.849	292.149	2.055.748
2012	152.461.737	21.875.516	16.846.656	87.324.963	24.409.530	267.729	1.737.341
2013	151.802.637	15.136.099	14.700.414	93.795.859	25.878.334	287.654	2.004.278
2014	157.610.158	14.929.437	13.688.773	102.834.175	24.228.910	295.861	1.633.002
2015	143.838.871	13.947.391	11.797.732	94.969.939	21.415.158	257.919	1.450.733
2016	142.529.584	15.531.258	9.802.761	94.864.147	20.610.973	279.316	1.441.130
2017	156.992.940	21.207.214	11.390.076	99.706.911	21.508.386	265.823	2.914.532
Ortalama	112.559.859	9.857.092	12.554.951	68.214.058	19.614.905	295.567	2.023.287

Kaynak: TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu (2018)

Mal mukabili ödeme yöntemi ile yapılan ihracat 2002 yılında 18.321.556 bin ABD doları iken en yüksek olduğu yıl olan 2014 yılında 102.834.175 bin ABD doları olarak gerçekleşmiştir. 2015 yılına kadar sürekli artış gösteren mal mukabili ödeme yöntemi 2014 yılı sonrasında düşüşe geçmiştir. Mal mukabili ödeme yönteminin 2002-2017 yılları ortalaması ise 68.214.058 Bin ABD doları olarak gerçekleşmiştir.

Vesaik mukabili ödeme yöntemi ile yapılan ihracat rakamları incelendiğinde vesaik mukabili ödeme yöntemi toplamı 2002 yılında 9.110.335 bin ABD doları olarak gerçekleşmiştir. 2002 yılı sonrasında vesaik mukabili ödeme yöntemi artış göstermiş 2009 yılına kadar bu artış devam etmiş 2010 yılında tekrar düşüş yaşanmıştır. Vesaik mukabili ödeme yöntemi 2017 yılına kadar dalgalı bir seyir izlemiştir. En yüksek seviyeye 2013 yılında ulaşılmıştır. 2013 yılı vesaik mukabili ödeme yöntemi rakamları 25.878.334 bin ABD doları olmuştur. Ortalama vesaik mukabili ödeme yöntemi rakamı ise 19.614.905 bin ABD dolarıdır.

Diğer ödeme yöntemlerine göre daha düşük seviyede gerçekleşen kabul kredili ödeme yöntemi rakamları incelendiğinde 2002 yılında en üst seviyeye ulaşıldığı görülmektedir. 2002 yılında kabul kredili ödeme yöntemi rakamı 454.881 bin ABD dolarıdır. 2002 yılı sonrasında kabul kredili ödeme yöntemi düşüşe geçmiş 2017 yılına kadar dalgalı bir seyir izlemiştir. 2004 yılında en düşük seviyesi 194.771 Bin ABD dolarıdır. Kabul kredili ödeme yöntemi ortalaması ise 295.567 Bin ABD dolarıdır.

Diğer ödeme yöntemleri rakamları incelendiğinde en düşük seviyede olduğu yıl 2002 yılıdır. 2002 yılında 860.172 bin ABD doları seviyesinde gerçekleşen diğer ödeme yöntemleri 2008 yılında 3.324.178 bin ABD doları seviyesine çıkarak 2002-2017 yıllarının en üst seviyesini oluşturmuştur. 2002-2017 yılları incelendiğinde artış ve azalışlarla dalgalı bir seyir izlemiştir. Diğer ödeme yöntemleri 2002-2017 yılları ortalaması ise 2.023.287 bin ABD doları olarak görülmektedir.

Toplam ihracat içerisinde en çok tercih edilen ödeme yöntemi mal mukabili ödeme yöntemidir. Diğer ödeme yöntemlerine göre daha az tercih edilen ödeme yöntemi ise kabul kredili ödeme yöntemi olduğu görülmektedir.

Tablo 3'te 2002-2017 dönemine ait ihracat rakamlarının ödeme yöntemlerine göre yüzde (%) dağılımları gösterilmektedir. Buna göre söz konusu dönemde ortalama ihracatın %59,38'i mal mukabili ödeme; %18,55'i vesaik mukabili ödeme; %11,96'sı akreditifli ödeme; %7,77'si peşin ödeme; %0,34'ü kabul kredili ödeme ve %2,00'ü de diğer ödeme yöntemlerine göre yapılmıştır. Bu rakamlardan Türkiye'nin ihracatının çok büyük bir kısmının mal mukabili ödeme şeklinde yapıldığı görülmektedir. Bir diğer ifadeyle önce ihraç malları gönderiliyor, sonrasında ihracat bedeli tahsil edilmektedir.

Tablo 3: Ödeme Yöntemlerine Göre Türkiye'nin İhracat Verilerinin Yüzde (%) Dağılımı

Yıllar	Peşin Ödeme	Akreditif Ödeme	Mal Mukabili Ödeme	Vesaik Mukabili Ödeme	Kabul Kredili Ödeme	Diğerleri	Toplam İhracat
2002	3,71	16,57	50,81	25,27	1,26	2,39	100,00
2003	3,52	14,88	53,98	24,03	0,74	2,85	100,00
2004	3,86	13,80	56,05	22,95	0,31	3,03	100,00
2005	4,54	14,41	56,63	21,46	0,29	2,67	100,00
2006	5,81	13,80	57,04	19,91	0,29	3,15	100,00
2007	5,61	13,40	59,01	18,87	0,32	2,79	100,00
2008	6,61	16,07	57,12	17,4	0,28	2,52	100,00
2009	7,93	11,42	59,48	18,77	0,30	2,09	100,00
2010	7,74	12,64	59,25	18,43	0,26	1,67	100,00
2011	7,18	12,52	60,30	18,26	0,22	1,52	100,00
2012	14,35	11,05	57,28	16,01	0,18	1,14	100,00
2013	9,97	9,68	61,79	17,05	0,19	1,32	100,00
2014	9,47	8,89	65,25	15,37	0,19	1,04	100,00
2015	9,70	8,20	66,03	14,89	0,18	1,01	100,00
2016	10,9	6,88	66,56	14,46	0,20	1,01	100,00
2017	13,51	7,25	63,51	13,70	0,17	1,86	100,00
Ortalama	7,77	11,96	59,38	18,55	0,34	2,00	100,00

Kaynak: TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu (2018)

Tablo 4'te Türkiye'nin ödeme yöntemlerine göre toplam ithalat verilerinin yıllar itibariyle dağılımı yer almaktadır. 2002-2017 yılları toplam ithalat içindeki

ödeme yöntemleri rakamları Bin ABD doları olarak yer almaktadır. 2002-2017 yılları ortalama ithalatı rakamı 174.008.753 Bin ABD dolarıdır.

Peşin ödeme yöntemi ile yapılan ithalat 2002 yılında 17.355.721 Bin ABD doları iken 2014 yılında en yüksek seviye olan 119.336.764 Bin ABD doları olarak gerçekleşmiştir. 2002-2017 yıllarında peşin ödeme yöntemi dalgalı bir seyir izlemiştir. 2002-2017 yılları peşin ödeme yöntemi ortalaması 78.125.734 Bin ABD doları olduğu görülmektedir.

Tablo 4: Ödeme Yöntemlerine Göre Türkiye'nin İthalat Verileri (Bin ABD Dolar, 2002-2017 Dönemi)

Yıllar	Toplam İthalat	Peşin Ödeme	Akreditif Ödeme	Mal Mukabili Ödeme	Vesaik Mukabili Ödeme	Kabul Kredili Ödeme	Diğerleri
2002	51.553.797	17.355.721	4.165.871	10.341.305	6.089.582		13.601.319
2003	69.339.692	26.619.624	14.381.758	13.350.060	8.450.266	884.022	5.653.963
2004	97.539.766	39.969.059	18.066.846	20.544.053	13.628.112	424.309	4.907.387
2005	116.774.151	50.236.569	23.725.752	25.140.234	14.629.776	98.513	2.943.307
2006	139.576.174	65.756.368	26.187.941	28.799.529	14.882.454	9.746	3.940.136
2007	170.062.715	82.217.326	31.464.563	34.071.214	17.851.758	912	4.456.942
2008	201.963.574	95.972.043	41.076.036	39.420.242	20.319.566		5.175.686
2009	140.928.421	68.655.166	25.438.000	29.853.718	12.450.623		4.530.913
2010	185.544.332	95.437.547	32.700.545	35.047.447	15.752.164		6.606.629
2011	240.841.676	111.372.484	60.109.308	43.363.801	18.195.127		7.800.957
2012	236.545.141	108.000.257	35.118.404	71.186.916	15.563.055		6.676.509
2013	251.661.250	117.639.578	33.648.448	78.238.075	16.078.543		6.056.606
2014	242.177.117	119.326.764	29.103.708	72.044.775	15.413.369	126	6.288.375
2015	207.234.359	95.343.025	24.717.269	69.108.536	11.163.589		6.901.940
2016	198.618.235	77.472.048	21.048.264	81.582.531	9.668.515		8.846.047
2017	233.779.651	78.638.169	24.873.780	105.984.927	9.588.459	841.518	13.872.799
Ortalama	174.008.753	78.125.734	27.864.156	47.379.835	13.732.810	322.735	6.766.220

Kaynak: TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu (2018)

Akreditifli ödeme yöntemi ile yapılan ithalat rakamları incelendiğinde ise en yüksek seviyeye 2011 yılında ulaşılmıştır. 2011 yılı akreditifli ödeme yöntemi rakamı 60.109.308 Bin ABD dolarıdır. 2002 yılında 4.165.871 Bin ABD doları olan akreditifli ödeme yöntemi 16 yılın ortalamasına bakıldığında 27.864.156 Bin ABD dolarıdır.

Kabul kredili ödeme yönteminin bazı yıllarda hiç tercih edilmediği de Tablo 4’te görülmektedir. En az tercih edilen ödeme yöntemine bakıldığında ise 2002-2017 yılları ortalaması 322.735 Bin ABD doları ile kabul kredili ödeme yöntemi olduğu görülmektedir.

Ödeme yöntemlerine göre Türkiye’nin ithalat verileri içinde yer alan ödeme yöntemleri ortalamaları incelendiğinde en çok tercih edilen ödeme yönteminin peşin ödeme yöntemi olduğu görülmektedir. Peşin ödeme yöntemini mal mukabili ödeme yöntemi izlemektedir. En az tercih edilen ödeme yöntemi ise kabul kredili ödeme yöntemidir.

Tablo 5: Ödeme Yöntemlerine Göre Türkiye’nin İthalatının Yüzde (%) Dağılımı

Yıllar	Peşin Ödeme	Akreditifli Ödeme	Mal Mukabili Ödeme	Vesaik Mukabili Ödeme	Kabul Kredili Ödeme	Diğer Ödeme Yöntemleri	Toplam İthalat
2002	33,67	8,08	20,06	11,81	0,00	26,38	100,00
2003	38,39	20,74	19,25	12,19	1,27	8,15	100,00
2004	40,98	18,52	21,06	13,97	0,44	5,03	100,00
2005	43,02	20,32	21,53	12,53	0,08	2,52	100,00
2006	47,11	18,76	20,63	10,66	0,01	2,82	100,00
2007	48,35	18,50	20,03	10,50	0,00	2,62	100,00
2008	47,52	20,34	19,52	10,06	0,00	2,56	100,00
2009	48,72	18,05	21,18	8,83	0,00	3,22	100,00
2010	51,44	17,62	18,89	8,49	0,00	3,56	100,00
2011	46,24	24,96	18,01	7,55	0,00	3,24	100,00
2012	45,66	14,85	30,09	6,58	0,00	2,82	100,00
2013	46,75	13,37	31,09	6,39	0,00	2,41	100,00
2014	49,27	12,02	29,75	6,36	0,00	2,60	100,00
2015	46,01	11,93	33,35	5,39	0,00	3,33	100,00
2016	39,01	10,60	41,08	4,87	0,00	4,45	100,00
2017	33,64	10,64	45,33	4,10	0,36	5,93	100,00
Ortalama	44,11	16,21	25,68	8,77	0,14	5,10	100,00

Kaynak: TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu (2018)

Tablo 5’te 2002-2017 dönemine ait ithalat rakamlarının ödeme yöntemlerine göre yüzde (%) dağılımları gösterilmektedir. Buna göre söz konusu dönemde ithalatın %44,11’ini peşin ödeme; %25,68’ini mal mukabili ödeme;

%16,21'ini akreditifli ödeme; %8,77'sini vesaik mukabili ödeme; %0,14'ünü kabul kredili ödeme; %5,10'ini de diğer ödeme yöntemlerine göre yapılmıştır. Bu rakamlardan Türkiye'nin ithalatının çok büyük bir kısmının peşin ödeme yöntemiyle yapıldığı görülmektedir. Bir diğer ifadeyle önce ödeme gerçekleşiyor mallar daha sonra gönderilmektedir.

3.3. Ana Kütle, Örneklem Ve Anket Yöntemi

3.3.1. Çalışmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı Doğu Karadeniz Bölgesinde faaliyet gösteren firmaların dış ticarete hangi ödeme yöntemlerini kullandıklarını; firmaların ödeme yöntemlerini nasıl belirlediklerini; kullanılan ödeme yöntemlerinde ne tür sorunlarla karşı karşıya kaldığını belirlemek ve tespit etmektir.

3.3.2. Ana Kütle ve Örneklem

Çalışmanın ana kütleleri Doğu Karadeniz Bölgesi illerinden Trabzon, Rize ve Artvin'de yer alan dış ticaret faaliyeti yürüten firmalar oluşturmaktadır. Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliğinden (DKİB) elde edilen verilere göre 2017 yılında bölgede toplam 903 adet dış ticaret yapan firma bulunmaktadır. Bu firmaların 574 adedi Trabzon'da, 169 adedi Rize'de, 160 adedi ise Artvin'de faaliyet göstermektedir. Bu firmalardan toplam 104'üne ulaşıp anket çalışması yapılmıştır. Örneklem büyüklüğü ana kütleyle yaklaştıkça örneklem istatistikleri ana kütle değerlerini o kadar yansıtır. Ancak çalışmada firmalara ulaşım konusunda bir takım kısıtlamalarla karşılaşmıştır. Bu kısıtlamalar; firmaların adres değişikliği, dış ticaret faaliyetlerini fiili olarak durdurmalarına rağmen Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği veri tabanında halen aktif olarak gözükmeleri, bazı firmaların anket sorularının firmanın ticari sırrı olacağı düşünülerek cevap vermek istememeleri olarak sıralanabilir. Analizler ankete katılan 104 adet firmaya ait verilerle yapılmaktadır.

3.3.3. Anketin Tasarlanması ve Yöntem

Çalışmada Doğu Karadeniz Bölgesinde faaliyet gösteren dış ticaret firmalarının tercih etmiş oldukları ödeme yöntemleri ve tercih edilen ödeme yöntemlerinde karşılaşılan sorunları tespit etmek amacıyla ilgili anket yöntemi kullanılmıştır. Bu bağlamda öncelikle 15 sorudan oluşan anket formu oluşturulmuştur. Söz konusu anket formu çalışmanın sonunda yer almaktadır. İlk

8 soruda firma ile ilgili temel verilere ulaşılmaya çalışılmıştır. Diğer 7 soruda ise firmaların tercih etmiş oldukları ödeme yöntemleri ve ödeme yöntemlerinde karşılaşılan sorunlar ölçülmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda anket yöntemiyle oluşturulan veri seti SPSS 23.0 istatistik programı yardımıyla analizlere tabi tutulmuş, değişkenlerin frekansları ve yüzde dağılımları tespit edilmiş, elde edilen sonuçlar tablo ve grafikler yardımıyla ortaya konulmaya çalışılmıştır.

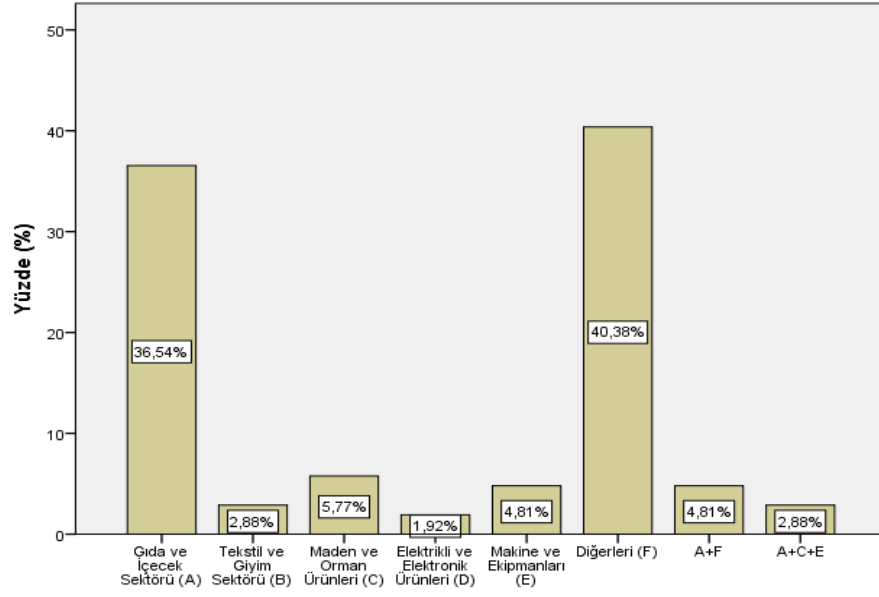
3.4. Elde Edilen Bulgular ve Yorumlar

Yüz yüze yapılan anket uygulamasında sorulara verilen cevapların frekans değerleri, yüzde dağılımları, grafikler ve bunlara ait yorumlar aşağıda yer almaktadır. Burada ilk önce her bir anket sorusuna verilen cevaplar ayrı ayrı incelenmeye ve yorumlanmaya çalışılmış, bölüm sonunda ise anket sorularına verilen cevaplar çaprazlama yöntemiyle ulaşılan sonuçlar incelenmiş ve yorumlanmıştır.

Tablo 6: İşletmenin Ana Faaliyet Alanı

	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Gıda ve İçecek Sektörü (A)	38	36,54
Tekstil ve Giyim Sektörü (B)	3	2,88
Maden ve Orman Ürünleri (C)	6	5,77
Elektrikli ve Elektronik Ürünleri (D)	2	1,92
Makine ve Ekipmanları (E)	5	4,61
Diğerleri (F)	42	40,38
A+F	5	4,61
A+C+E	3	2,88
Toplam	104	100,00

Tablo 6’da 104 firmanın katılmış olduğu ankette firmaların ana faaliyet alanları incelenmiş ve örneklem grubundan 38 firma Gıda ve İçecek Sektörü, 3 firma Tekstil ve Giyim Sektörü, 6 firma Maden ve Orman Ürünleri, 2 firma Elektrikli ve Elektronik Ürünleri, 5 firma Makine ve Ekipmanları, 42 firma Diğer Sektörlerde olduğu görülmüş, 8 firmanın ise birden fazla sektörde yer aldığı tespit edilmiştir.



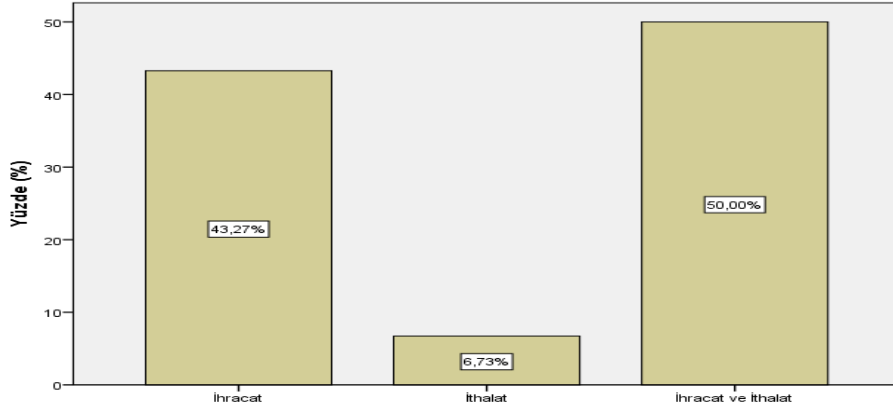
Grafik 1: Firmaların Ana Faaliyet Alanı

Grafik 1’de görüldüğü üzere 104 firmanın %36,54’ü Gıda ve İçecek Sektörü, %5,77’sinin Maden ve Orman Ürünleri Sektörü, %4,61’inin Makine ve Ekipmanları Sektörü, %2,88’inin Tekstil ve Giyim Sektörü, %1,92’sinin Elektrik ve Elektronik Ürünleri Sektörü, %40,38’inin ise Diğer Sektörlerde faaliyet gösterdikleri tespit edilmiştir. %7,49’u ise birden fazla alanda faaliyet göstermektedir.

Tablo 7: Firmaların Yaptığı Dış Ticaret Türü

	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
İhracat	45	43,27
İthalat	7	6,73
İhracat ve İthalat	52	50,00
Toplam	104	100,00

Tablo 7’de dış ticaret faaliyetinde bulunan firmaların dış ticaret türü incelenmiştir. Ankete katılan 104 firmadan 45 firmanın ihracat, 7 firmanın ithalat ve 52 firmanın ise hem ihracat hem de ithalat yaptıkları tespit edilmiştir.



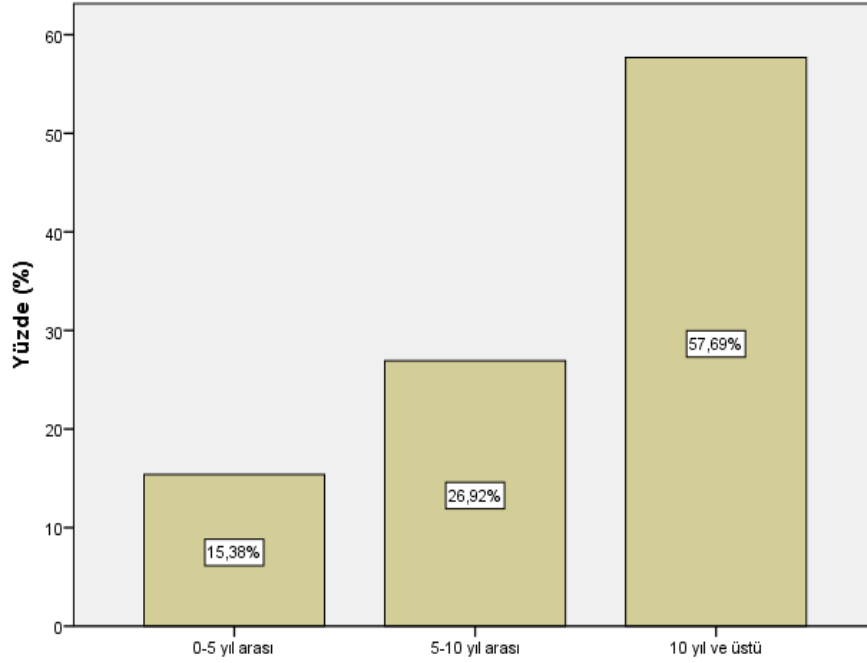
Grafik 2: Firmaların Yaptığı Dış Ticaret Türü

Grafik 2 incelendiğinde 104 firmanın %43,27'sinin ihracat, %6,73'ünün ithalat, % 50,00'sinin ise hem ihracat hem de ithalat işlemlerini gerçekleştirdikleri tespit edilmiştir.

Tablo 8: Firmaların Faaliyet Süresi

	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
0-5 yıl arası	16	15,38
5-10 yıl arası	28	26,92
10 yıl ve üstü	60	57,69
Toplam	104	100,00

Tablo 8 incelendiğinde ankete katılan firmaların kaç yıldır faaliyette buldukları tespit edilmiştir. Ankete katılan 104 firmadan 16 firmanın 0-5 yıl arası, 28 firmanın 5-10 yıl arası ve 60 firmanın ise 10 yıl ve üstü faaliyette buldukları tespit edilmiştir.



Grafik 3: Firmanın Faaliyet Süresi

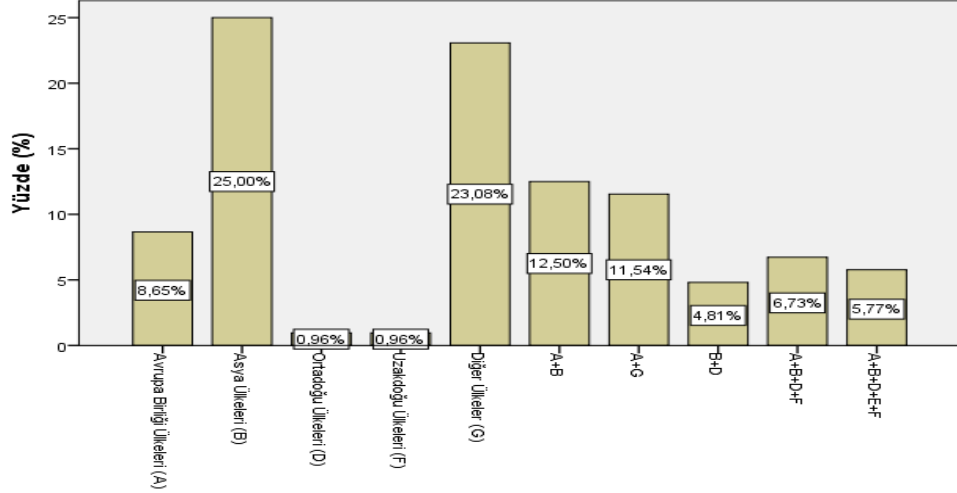
Grafik 3’de örneklem 104 firmanın %57,69’unun 10 yıl ve üstü, %26,92’sinin 5-10 yıl, %15,38’inin ise 0-5 yıl süre ile faaliyet gösterdikleri tespit edilmiştir.

Tablo 9: Dış Ticaret Yapılan Bölgeler

	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Avrupa Birliği Ülkeleri (A)	9	8,65
Asya Ülkeleri (B)	26	25,00
Ortadoğu Ülkeleri (D)	1	0,96
Uzakdoğu Ülkeleri (F)	1	0,96
Diğer Ülkeler (G)	24	23,08
A+B	13	12,50
A+G	12	11,54
B+D	5	4,81
A+B+D+F	7	6,73
A+B+D+E+F	6	5,77
Toplam	104	100,00

Tablo 9’da firmaların dış ticaret faaliyetinde buldukları bölgeler yer almaktadır. Buna göre ankete katılan 104 firmadan 9 firmanın Avrupa Birliği Ülkeleri, 26 firmanın Asya Ülkeleri, 1 firmanın Orta Doğu Ülkeleri, 1 firmanın Uzak Doğu Ülkeleri, 24 firmanın ise Diğer Ülke gruplarıyla ticaret yaptıkları

tespit edilmiştir. 104 firmadan 43 firmanın ise birden fazla ülke grubu ile ticaret faaliyetinde buldukları tespit edilmiştir.



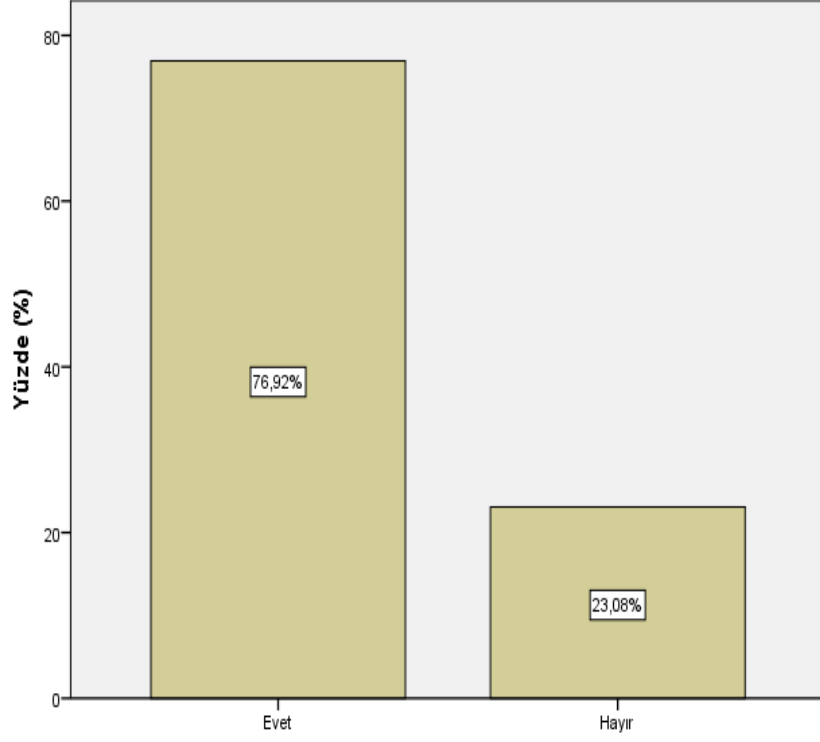
Grafik 4: Dış Ticaret Yapılan Bölgeler

Grafik 4'te 104 firmadan %25,00'inin Asya Ülkeleri, %8,65'inin Avrupa Birliği Ülkeleri, %0,96'sının Orta Doğu Ülkeleri, %0,96'sının Uzak Doğu Ülkeleri, %23,08'inin ise Diğer Ülke grupları ile dış ticaret yaptıkları tespit edilmiştir. 104 firmadan %41,35'inin ise birden fazla ülke grubu ile dış ticaret faaliyetinde buldukları görülmektedir.

Tablo 10: Firmaların Dış Ticaret Hakkında Kişi/Kurumlardan Yardım Alması

	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Evvet	80	76,92
Hayır	24	23,08
Toplam	104	100,00

Tablo 10'da Doğu Karadeniz Bölgesinde yer alan 104 firmanın dış ticaret faaliyetinde bulunurken kişi ya da kurumlardan yardım alıp almadıkları tespit edilmeye çalışılmıştır. Ankete katılan 104 firmadan 80 firmanın dış ticarete kişi ya da kurumlardan yardım aldıkları, 24 firmanın ise yardım almadıkları tespit edilmiştir.



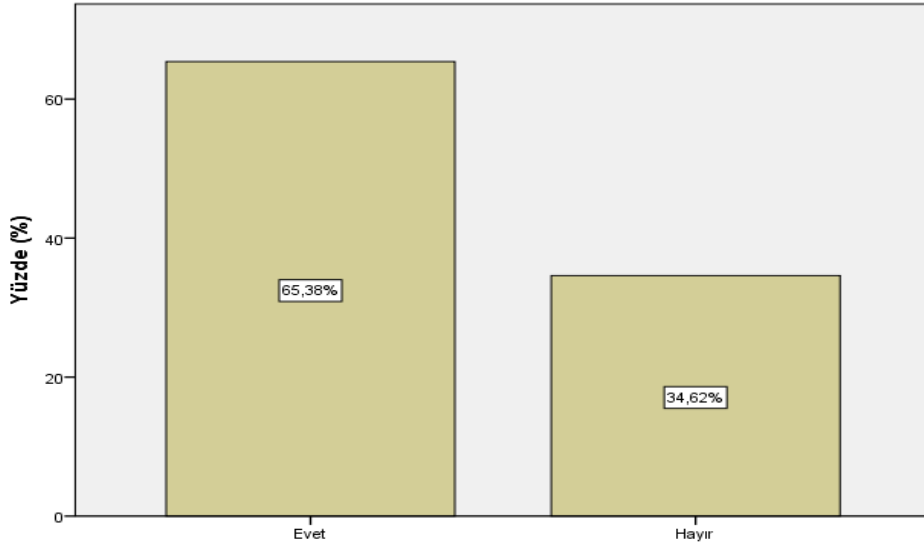
Grafik 5: Firmaların Dış Ticaret Hakkında Kişi/Kurumlardan Yardım Alması

Grafik 5’de 104 firmadan %76,92’sinin dış ticaret faaliyetinde bulunurken kişi/kurumlardan yardım aldıkları, %23,08’inin ise yardım almadıkları tespit edilmiştir.

Tablo 11: Firmada Dış Ticaret Eğitimi Almış Çalışan Yer Alma Durumu

	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Evet	68	65,38
Hayır	36	34,62
Toplam	104	100,00

Tablo 11’de firmada dış ticaret eğitimi almış çalışan yer alma durumu incelenmiştir. 104 örneklem firma incelendiğinde 68 firmada dış ticaret eğitimi almış çalışanın yer aldığı, 36 firmanın ise firmasında dış ticaret eğitimi almış çalışanın olmadığı tespit edilmiştir.



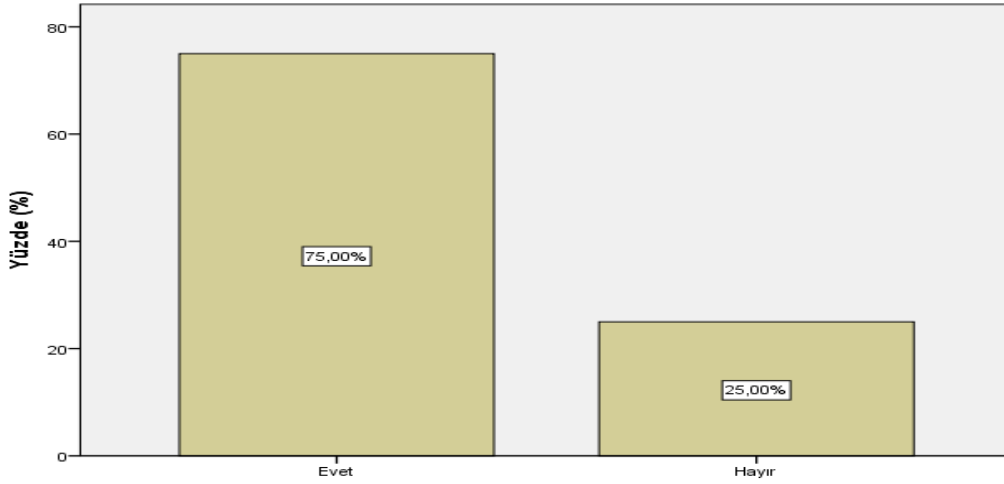
Grafik 6: Firmada Dış Ticaret Eğitimi Almış Çalışan Yer Alma Durumu

Grafik 6 incelendiğinde %65,38'inin dış ticaret eğitimi almış çalışanın yer aldığı, %34,62'sinin ise dış ticaret eğitimi almış çalışanın yer almadığı tespit edilmiştir.

Tablo 12: Dış Ticaret İşlemlerinde Gümrük Müşavirinden Yardım Alma

	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Evet	78	75,00
Hayır	26	25,00
Toplam	104	100,00

Tablo 12'de örneklem alınan 104 firmadan 78 firmanın dış ticaret işlemlerinde gümrük müşavirinden yardım aldığı, 26 firmanın ise yardım almadığı tespit edilmiştir. İşletmelerin çoğunluğunun dış ticaret faaliyetinde bulunurken gümrük müşavirinden yardım aldıkları görülmektedir. Bir diğer ifadeyle söz konusu firmalar dış ticaret işlemleri için profesyonel destek aldıkları anket sonuçlarından anlaşılabilir.



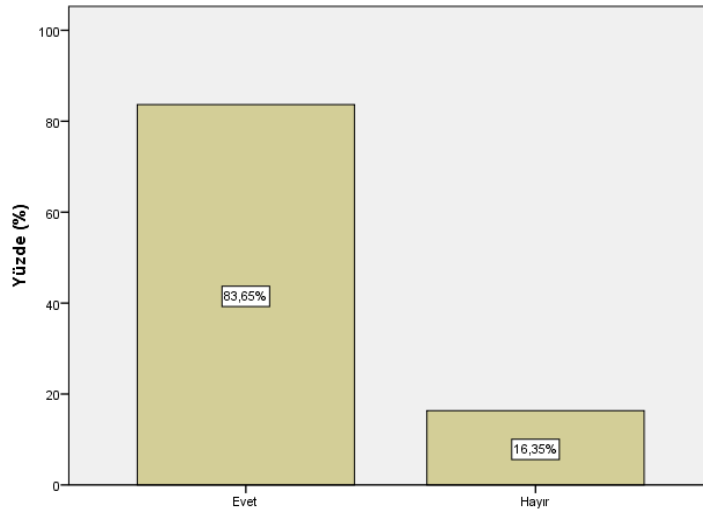
Grafik 7: Dış Ticaret İşlemlerinde Gümrük Müşavirinden Yardım Alma

Grafik 7 incelendiğinde 104 firmadan %75,00'nin dış ticarete gümrük müşavirinden yardım aldıkları, %25,00'nin ise gümrük müşavirinden yardım almadıkları tespit edilmiştir.

Tablo 13: Firmaların Yabancı Dil Bilen Çalışan Durumu

	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Evet	87	83,65
Hayır	17	16,35
Toplam	104	100,00

Tablo 13'de firmaların yabancı dil bilen çalışan durumu incelenmiştir. Örneklem 104 firmadan 87'sinin firmalarında yabancı dil bilen çalışanlarının olduğu, 17 firmanın ise yabancı dil bilen çalışanlarının olmadığı görülmüştür. 104 firmanın vermiş olduğu cevaba göre büyük çoğunluğun firmasında yabancı dil bilen çalışanın olduğu tespit edilmiştir.



Grafik 8: Firmada Yabancı Dil Bilen Çalışan Durumu

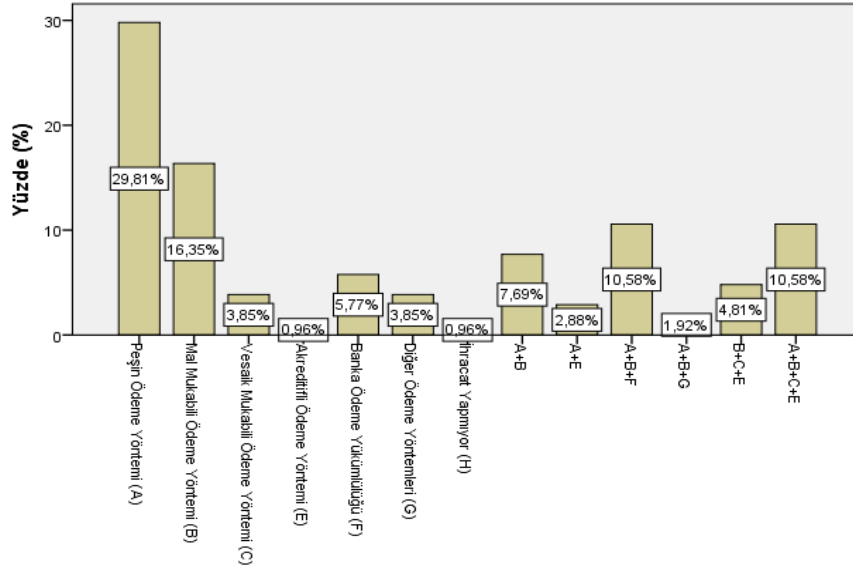
Grafik 8 incelendiğinde ankete katılan 104 firmanın %83,65'inin firmalarında yabancı dil bilen çalışanın olduğu "Evet", %16,35'inin ise yabancı dil bilen çalışanlarının olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 14: İhracat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemleri

	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Peşin Ödeme Yöntemi (A)	31	29,81
Mal Mukabili Ödeme Yöntemi (B)	17	16,35
Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi (C)	4	3,85
Akreditifli Ödeme Yöntemi (E)	1	0,96
Banka Ödeme Yükümlülüğü (F)	6	5,77
Diğer Ödeme Yöntemleri (G)	4	3,85
İhracat Yapmıyor (H)	1	0,96
A+B	8	7,69
A+E	3	2,88
A+B+F	11	10,58
A+B+G	2	1,92
B+C+E	5	4,81
A+B+C+E	11	10,58
Toplam	104	100,00

Tablo 14'te ankete katılan firmaların ihracat işlemlerinde kullandıkları ödeme yöntemleri incelenmektedir. Buna göre 104 firmadan 31 firmanın Peşin Ödeme Yöntemini tercih etmiş olduğu görülmektedir. Peşin ödeme yöntemini 17 firma ile mal mukabili ödeme yöntemi izlemektedir. Bu ödeme yöntemlerini

sırasıyla 6 firma ile banka ödeme yükümlülüğü, 4 firma ile vesaik mukabili ödeme yöntemi, 4 firma ile diğer ödeme yöntemleri, 1 firma ile akreditifli ödeme yöntemi ve 40 firmanın ise birden fazla ödeme yöntemini aynı anda kullandıkları tespit edilmiştir. 1 firmanın ise ihracat yapmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca ihracatta en çok kullanılan ödeme yöntemi peşin ödeme yöntemi olduğu görülmektedir.



Grafik 9: İhracat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemleri

Grafik 9'a göre %29,81'inin peşin ödeme yöntemi, %16,35'inin mal mukabili ödeme yöntemi, %5,77'sinin banka ödeme yükümlülüğü, %3,85'inin vesaik mukabili ödeme yöntemi, %0,96'sının akreditifli ödeme yöntemi, %3,85'inin ise diğer ödeme yöntemlerini kullandıkları görülmektedir. %0,96'sının ihracat yapmadığı görülmektedir. %38,46'sının ise birden fazla ödeme yöntemini aynı anda kullanmış oldukları tespit edilmiştir.

Tablo 15: İhracat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemleri (İhracat Yapmayanlardan Arındırılmış)

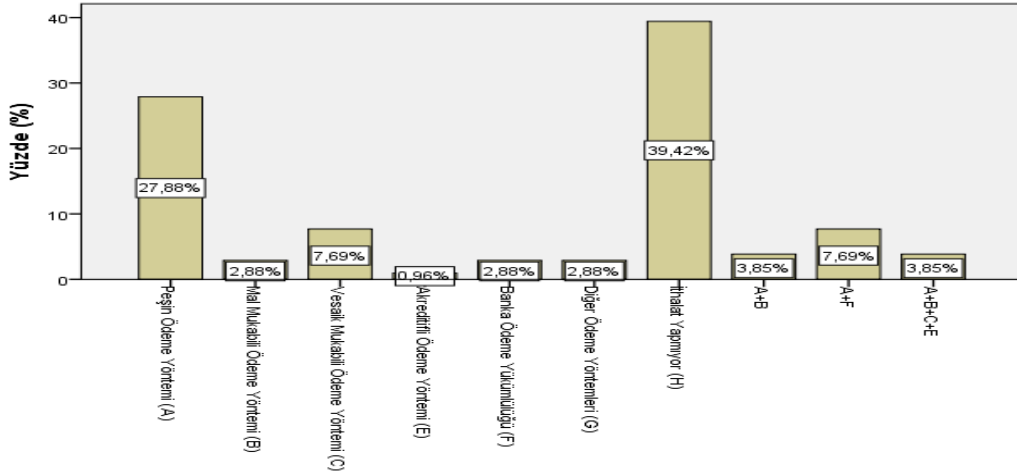
	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımları
Peşin Ödeme Yöntemi (A)	31	30,10
Mal Mukabili Ödeme Yöntemi (B)	17	16,50
Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi (C)	4	3,88
Akreditifli Ödeme Yöntemi (D)	1	0,97
Banka Ödeme Yükümlülüğü (E)	6	5,83
Diğer Ödeme Yöntemleri (F)	4	3,88
A+B	8	7,77
A+E	3	2,91
A+B+F	11	10,68
A+B+G	2	1,94
B+C+E	5	4,85
A+B+C+E	11	10,68
Toplam	104	100,00

Tablo 15’de “İhracatta hangi ödeme yöntemi kullanıyorsunuz?” sorusuna “İhracat Yapmıyorum” cevabını verenler çıkarıldıktan sonraki frekans değerleri ve yüzde dağılımları şu şekilde oluşmaktadır. İhracat yapmakta olan 104 firmadan %30,10’unun (31 firma) peşin ödeme yöntemi, %16,50’sinin (17 firma) mal mukabili ödeme yöntemi, %3,88’inin (4 firma) vesaik mukabili ödeme yöntemi, %0,97’sinin (1 firma) akreditifli ödeme yöntemi, %5,83’ünün (6 firma) banka ödeme yükümlülüğü, %3,88’inin (4 firma) ise diğer ödeme yöntemlerini kullandıkları tespit edilmiştir. Bu soruya verilen cevaplardan %38,83’ünün (40 firma) ise birden fazla ödeme yöntemi kullandıkları tespit edilmiştir. İhracat işlemlerinde en çok kullanılan ödeme yöntemi %30,10 ile Peşin ödeme yönteminin olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 16: İthalat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemleri

	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Peşin Ödeme Yöntemi (A)	29	27,88
Mal Mukabili Ödeme Yöntemi (B)	3	2,88
Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi (C)	8	7,69
Akreditifli Ödeme Yöntemi (E)	1	0,96
Banka Ödeme Yükümlülüğü (F)	3	2,88
Diğer Ödeme Yöntemleri (G)	3	2,88
İthalat Yapmıyor (H)	41	39,42
A+B	4	3,85
A+F	8	7,69
A+B+C+E	4	3,85
Toplam	104	100,00

Tablo 16'da ithalat işlemlerinde kullanılan ödeme yöntemleri incelenmiştir. Buna göre kullanılan ödeme yöntemleri incelendiğinde 29 firmanın peşin ödeme yöntemi, 3 firmanın mal mukabili ödeme yöntemi, 8 firmanın vesaik mukabili ödeme yöntemi, 1 firmanın akreditifli ödeme yöntemi, 3 firmanın banka ödeme yükümlülüğü, 3 firmanın ise diğer ödeme yöntemlerini ve 16 firmanın ise birden fazla ödeme yöntemini kullandığı görülmektedir. 41 firmanın ise ithalat yapmadığı tespit edilmiştir. Dış ticarete yapılan ithalat işlemlerinde en çok peşin ödeme yönteminin kullanılmış olduğu görülmektedir.



Grafik 10: İthalat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemleri

Grafik 10 incelendiğinde 104 firmadan %27,88'sinin peşin ödeme yöntemi, %7,69'unun vesaik mukabili ödeme yöntemi, %2,88'inin mal mukabili ödeme yöntemi, %2,88'inin banka ödeme yükümlülüğü, %0,96'sının akreditifli ödeme yöntemi, %2,88'inin ise diğer ödeme yöntemlerini ve %15,39'unun ise birden fazla ödeme yöntemi kullandıkları görülmektedir. Ayrıca 104 firmadan %39,42'sinin ithalat yapmadığı görülmektedir. İthalat firmaların en çok kullanmış olduğu ödeme yönteminin peşin ödeme yöntemi olduğu görülmektedir.

Tablo 17: İthalat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemleri (İthalat Yapmayanlardan Arındırılmış)

	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımları
Peşin Ödeme Yöntemi (A)	29	46,03
Mal Mukabili Ödeme Yöntemi (B)	3	4,76
Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi (C)	8	12,70
Akreditifli Ödeme Yöntemi (D)	1	1,59
Banka Ödeme Yükümlülüğü (E)	3	4,76
Diğer Ödeme Yöntemleri (F)	3	4,76
A+B	4	6,35
A+F	8	12,70
A+B+C+E	4	6,35
Toplam	63	100,00

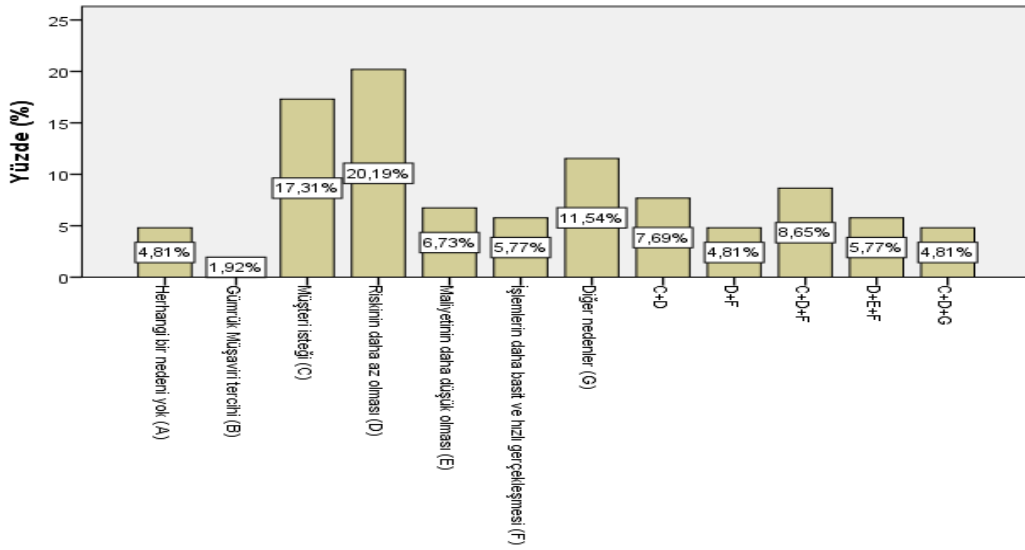
Tablo 17'de "İthalatta hangi ödeme yöntemini tercih ediyorsunuz?" sorusuna "İthalat yapmıyorum" cevabını verenler çıkarıldıktan sonra frekans değerleri ve yüzde dağılımları yer almaktadır. İthalat yapmayan 41 firma çıkarıldıktan sonra geriye kalan 63 firmadan %46,03'ü (29 firma) peşin ödeme yöntemi, %4,76'sı (3 firma) mal mukabili ödeme yöntemi, %12,70'i (8 firma) vesaik mukabili ödeme yöntemi, %1,59'u (1 firma) akreditifli ödeme yöntemi, %4,76'sı (3 firma) banka ödeme yükümlülüğü, %4,76'sı (3 firma) diğer ödeme yöntemlerini kullandıkları görülmektedir. %25,40'ının (16 firma) ise birden fazla

ödeme yöntemini kullanmış oldukları tespit edilmiştir. İthalatta en çok kullanılan ödeme yöntemi %46,03 ile peşin ödeme yöntemi olduğu görülmektedir.

Tablo 18: Dış Ticarete Ödeme Yöntemi Kullanma Nedenleri

	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Herhangi bir nedeni yok (A)	5	4,81
Gümrük Müşaviri tercihi (B)	2	1,92
Müşteri isteği (C)	18	17,31
Riskinin daha az olması (D)	21	20,19
Maliyetinin daha düşük olması (E)	7	6,73
İşlemlerin daha basit ve hızlı gerçekleşmesi (F)	6	5,77
Diğer nedenler (G)	12	11,54
C+D	8	7,69
D+F	5	4,81
C+D+F	9	8,65
D+E+F	6	5,77
C+D+G	5	4,81
Toplam	104	100,00

Tablo 18’de 104 firmanın dış ticarete ödeme yöntemi kullanma nedenleri incelenmiştir. Verilen cevaplara göre 5 firmanın ödeme yöntemi kullanırken herhangi bir nedeninin olmadığı tespit edilmiştir. Firmaların ödeme yöntemi kullanma nedenleri ise, 21 firmanın riskinin daha az olması, 18 firmanın müşteri isteği, 12 firmanın diğer nedenler, 7 firmanın maliyetinin daha düşük olması, 6 firmanın işlemlerin daha basit ve hızlı gerçekleşmesi, 2 firmanın gümrük müşaviri tercihi nedeniyle ödeme yöntemi kullanmış oldukları görülmektedir. 33 firmanın ise dış ticarete ödeme yöntemi kullanmalarının birden fazla nedene bağlı olduğu tespit edilmiştir.



Grafik 11: Dış Ticarete Ödeme Yöntemi Kullanma Nedenleri

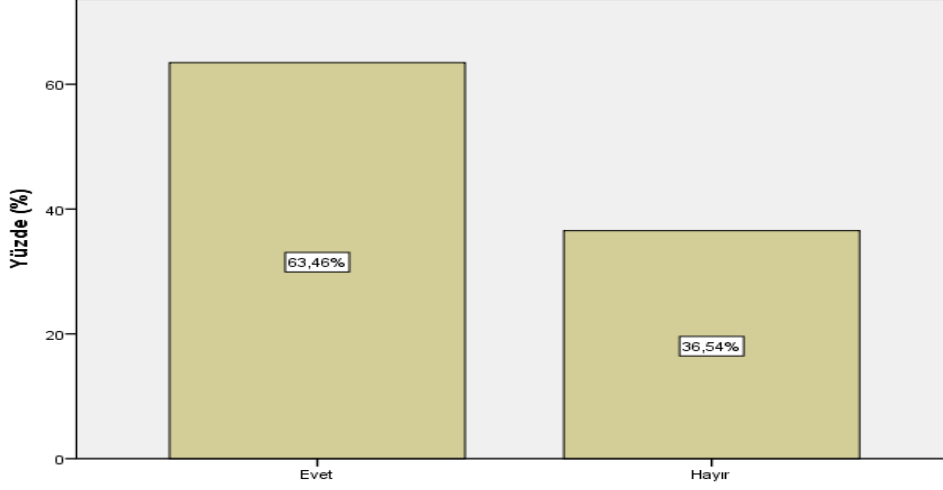
Grafik 11’de yüzde dağılımlar incelendiğinde %4,81’inin ödeme yöntemi kullanırken herhangi bir nedeninin olmadığı tespit edilmiştir. Firmaların ödeme yöntemi diğer kullanma nedenleri ise, %20,19’unun riskinin daha az olması, %17,31’inin müşteri isteği, %11,54’ünün diğer nedenler, %6,73’ünün maliyetinin daha düşük olması, %5,77’sinin işlemlerin daha basit ve hızlı gerçekleşmesi, %1,92’si gümrük müşaviri tercihi nedeniyle ödeme yöntemi kullanmış oldukları görülmektedir. %31,73’ü ise dış ticarete ödeme yöntemi kullanmalarının birden fazla nedene bağlı olduğu görülmektedir.

Tablo 19: İhraç ve İthal Edilen Mala Göre Ödeme Yöntemi Kullanma Durumu

	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Evet	66	63,46
Hayır	38	36,54
Toplam	104	100,00

Tablo 19’da ihraç ve ithal edilen mala göre ödeme yöntemi kullanma durumu frekans değerleri incelenmektedir. Ankete katılan 104 firmanın vermiş olduğu cevaplara göre 66 firmanın ihraç ve ithal edilen mala göre ödeme yöntemi değişikliğinde buldukları, 38 firmanın ise ihraç ve ithal edilen mala göre ödeme

yöntemi değişikliğinde bulunmadıkları tespit edilmiştir. Ankete katılan 104 firma incelendiğinde çoğunluğun ihraç ve ithal edilen mala göre ödeme yöntemini değiştirmiş olduğu tespit edilmiştir.



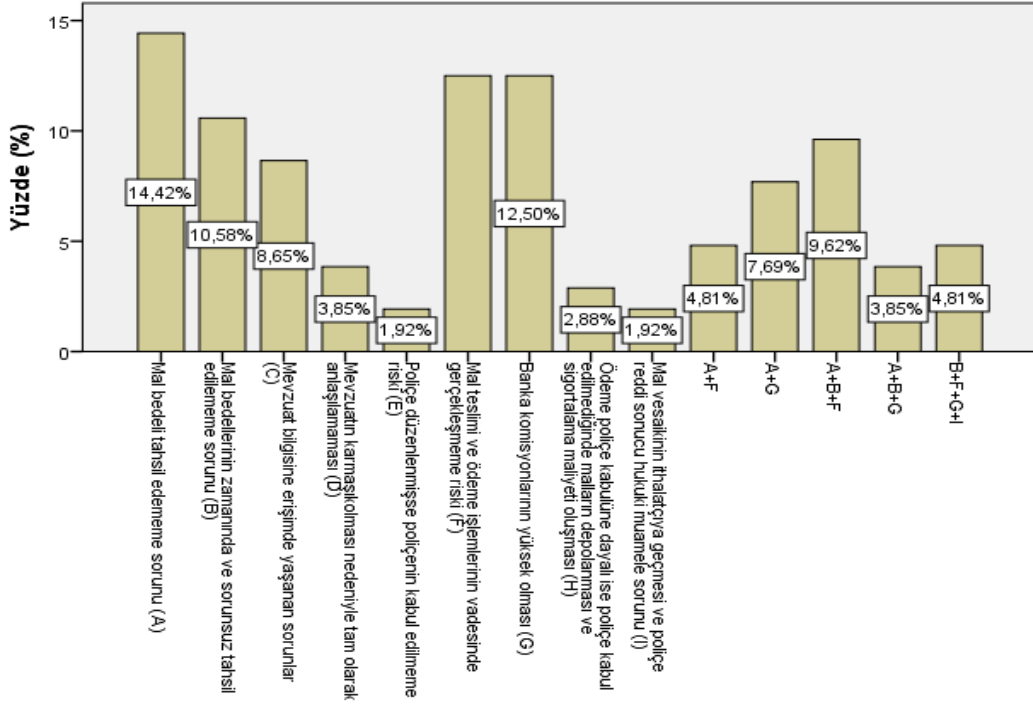
Grafik 12: İhraç ve İthal Edilen Mala Göre Ödeme Yöntemi Tercih Durumu

Grafik 12’de 104 firma incelendiğinde %63,46’sının ihraç ve ithal edilen mala göre ödeme yöntemi değişikliğinde buldukları, %36,54’ünün ise ihraç ve ithal edilen mala göre ödeme yöntemi değişikliğinde bulunmadıkları görülmektedir.

Tablo 20: Dış Ticaret İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinden Kaynaklanan Sorunlar

	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Mal bedeli tahsil edememe sorunu (A)	15	14,42
Mal bedellerinin zamanında ve sorunsuz tahsil edilememe sorunu (B)	11	10,58
Mevzuat bilgisine erişimde yaşanan sorunlar (C)	9	8,65
Mevzuatın karmaşık olması nedeniyle tam olarak anlaşılabilmesi (D)	4	3,85
Police düzenlenmişse poliçenin kabul edilmeme riski (E)	2	1,92
Mal teslimi ve ödeme işlemlerinin vadesinde gerçekleşmeme riski (F)	13	12,50
Banka komisyonlarının yüksek olması (G)	13	12,50
Ödeme poliçe kabulüne dayalı ise poliçe kabul edilmediğinde malların depolanması ve sigortalama maliyeti oluşması (H)	3	2,88
Mal vesaikinin ithalatçıya geçmesi ve poliçe reddi sonucu hukuki muamele sorunu (I)	2	1,92
A+F	5	4,81
A+G	8	7,69
A+B+F	10	9,62
A+B+G	4	3,85
B+F+G+I	5	4,81
Toplam	104	100,00

Tablo 20’de dış ticaret işlemlerinde ödeme yöntemlerinden kaynaklanan sorunların frekans değerleri yer almaktadır. Bu frekans değerlerine göre 15 firmanın mal bedeli tahsil edememe sorunu, 13 firmanın mal teslimi ve ödeme işlemlerinin vadesinde gerçekleşmeme riski, 13 firmanın banka komisyonlarının yüksek olması sorunu ile karşılaştıkları tespit edilmiştir. 32 firmanın ise birden fazla sorunla karşılaştıkları görülmektedir. Ödeme yöntemlerinde en çok mal bedelinin tahsil edilmesi, mal teslimi ve ödeme işlemlerinin zamanında gerçekleşmemesi ve banka komisyonlarının yüksekliği sorunları ile karşılaştıkları tespit edilmiştir.



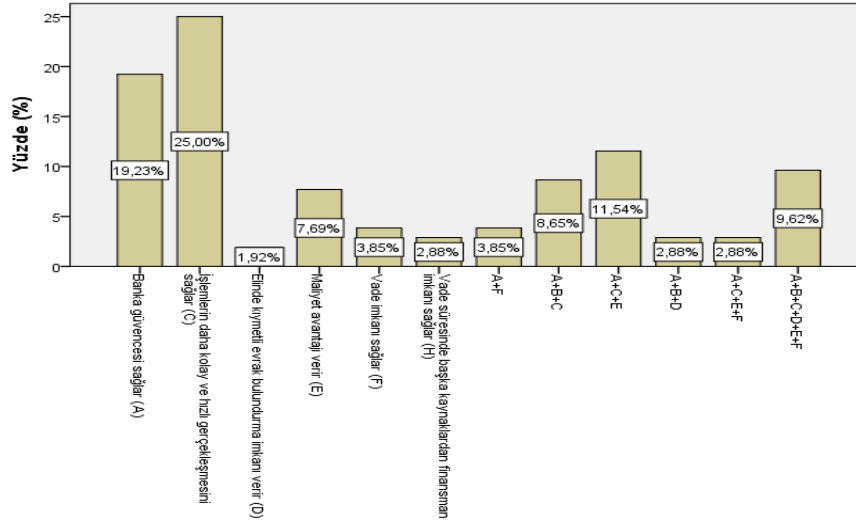
Grafik 13: Dış Ticaret İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinden Kaynaklanan Sorunlar

Grafik 13'te yer alan yüzde dağılımlara göre %14,42'si mal bedeli tahsil edememe sorunu, %12,50'si mal teslimi ve ödeme işlemlerinin vadesinde gerçekleşmeme riski, %12,50'si banka komisyonlarının yüksek olması sorunu ile karşılaştıkları tespit edilmiştir. %30,78'inin ise birden fazla sorunla karşılaştıkları görülmektedir. Ödeme yöntemlerinde en çok mal bedelinin tahsil edilmesi, mal teslimi ve ödeme işlemlerinin zamanında gerçekleşmemesi ve banka komisyonlarının yüksekliği sorunları ile karşılaştıkları tespit edilmiştir.

Tablo 21: Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Yöntemlerinin Sağladığı Faydalar

	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Banka güvencesi sağlar (A)	20	19,23
İşlemlerin daha kolay ve hızlı gerçekleşmesini sağlar (C)	26	25,00
Elinde kıymetli evrak bulundurma imkânı verir (D)	2	1,92
Maliyet avantajı verir (E)	8	7,69
Vade imkânı sağlar (F)	4	3,85
Vade süresinde başka kaynaklardan finansman imkânı sağlar (H)	3	2,88
A+F	4	3,85
A+B+C	9	8,65
A+C+E	12	11,54
A+B+D	3	2,88
A+C+E+F	3	2,88
A+B+C+D+E+F	10	9,62
Toplam	104	100,00

Tablo 21’de dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin sağladığı faydaların frekans değerleri yer almaktadır. Buna göre ödeme yöntemlerinin sağladığı faydalar incelendiğinde 26 firmanın işlemlerin daha kolay ve hızlı gerçekleşmesini sağladığı, 20 firmanın banka güvencesi sağladığı, 8 firmanın maliyet avantajı verdiği için kullanmış olduğu ödeme yöntemini seçtiği tespit edilmiştir. 41 firmanın ise ödeme yöntemlerinin kendilerine birden fazla fayda sağladığını ifade ettikleri görülmektedir. Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri faydaları arasında en çok ödeme yöntemlerinin işlemlerin daha kolay ve hızlı gerçekleşmesi ve banka güvencesi sağladığı tespit edilmiştir.



Grafik 14: Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Yöntemlerinin Sağladığı Faydalar

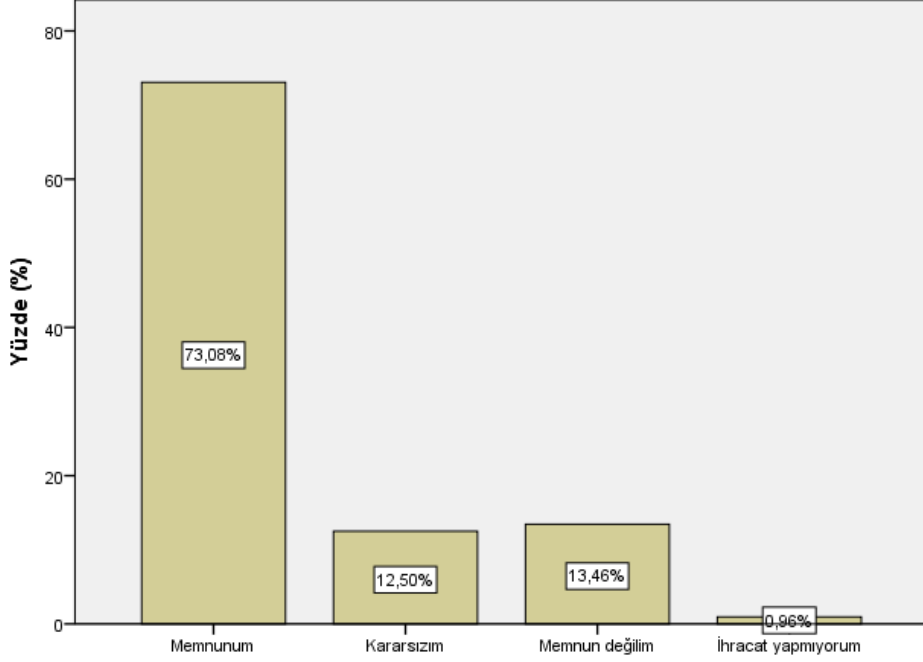
Grafik 14'e göre anket'e katılan 104 firmanın kullanmış olduğu ödeme yöntemi faydalarına bakıldığında kullanılan ödeme yöntemi firmaların %25,00'üne işlemlerin daha kolay ve hızlı gerçekleşmesini sağlamakta, %19,23'üne banka güvencesi sağlamakta, %7,69'una ise maliyet avantajı vermekte olduğu tespit edilmiştir. %39,42'si ise ödeme yöntemlerinin kendilerine birden fazla fayda sağladığını ifade etmiş oldukları görülmektedir. Kullanılan ödeme yöntemlerinin faydaları arasında en çok işlemlerin daha kolay ve hızlı gerçekleşmesi ve banka güvencesi sağladığı tespit edilmiştir.

Tablo 22: İhraç Bedeli Tahsil Etmede Memnuniyet Durumu

	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Memnunum	76	73,08
Kararsızım	13	12,50
Memnun değilim	14	13,46
İhracat yapmıyorum	1	0,96
Toplam	104	100,00

Tablo 22'de ihrac bedeli tahsil etmede memnuniyet durumu frekans değerleri yer almaktadır. 104 firmadan 76 firmanın ihrac bedelini tahsil etmede memnun oldukları, 13 firmanın kararsız kaldığı, 14 firmanın ise memnun olmadıkları tespit edilmiştir. 1 firmanın ise ihracat yapmadığı görülmüştür.

Ankete katılan 104 firmanın çoğunluğunun tercih etmiş oldukları ödeme yönteminden memnun oldukları görülmektedir.



Grafik 15: İhraç Bedeli Tahsil Etmede Memnuniyet Durumu

Grafik 15’de 104 firmanın %73,08’inin ihrac bedelini tahsil etmede memnun oldukları, %12,50’sinin kararsız kaldığı, %13,46’sının memnun olmadıkları tespit edilmiştir. %0,96’sının ise ihracat yapmadığı görülmüştür. Ankete katılan 104 firmanın çoğunluğunun kullanmış oldukları ödeme yönteminden memnun oldukları tespit edilmiştir.

Tablo 23: Firmaların Ana faaliyet Alanı ile İhracat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemi Arasındaki İlişki

	İhracat İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemi													Top-Lam	
	(A)	(B)	(C)	(E)	(F)	(G)	(H)	A+B	A+E	A+B+F	A+B+G	B+C+E	A+B+C+E		
Gıda ve İçecek Sektörü (1)	Değer	7	10	3	0	2	0	1	4	0	2	0	5	4	38
	% Payı	18,4	26,3	7,9	0,0	5,3	0,0	2,6	10,5	0,0	5,3	0,0	13,2	10,5	100,0
	Toplam	6,7	9,6	2,9	0,0	1,9	0,0	1,0	3,8	0,0	1,9	0,0	4,8	3,8	36,5
Tekstil ve Giyim Sektörü (2)	Değer	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	3
	% Payı	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	0,0	33,3	100,0
	Toplam	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	1,0	2,9
Maden ve Orman Ürünleri (3)	Değer	2	0	0	1	0	0	0	0	3	0	0	0	0	6
	% Payı	33,3	0,0	0,0	16,7	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
	Toplam	1,9	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,9	0,0	0,0	0,0	0,0	5,8
Elektrikli ve Elektronik Ürünleri (4)	Değer	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	2
	% Payı	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
	Toplam	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,9
Makine ve Ekipmanları (5)	Değer	4	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	5
	% Payı	80,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
	Toplam	3,8	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,8
Diğerleri (6)	Değer	17	5	1	0	3	0	0	2	0	7	2	0	5	42
	% Payı	40,5	11,9	2,4	0,0	7,1	0,0	0,0	4,8	0,0	16,7	4,8	0,0	11,9	100,0
	Toplam	16,3	4,8	1,0	0,0	2,9	0,0	0,0	1,9	0,0	6,7	1,9	0,0	4,8	40,4
1+6	Değer	0	2	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	1	5
	% Payı	0,0	40,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	40,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	100,0
	Toplam	0,0	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	4,8
1+3+5	Değer	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	3
	% Payı	0,0	0,0	0,0	0,0	33,3	33,3	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	0,0	0,0	100,0
	Toplam	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	2,9
Toplam	Değer	31	17	4	1	6	4	1	8	3	11	2	5	11	104
	% Payı	29,8	16,3	3,8	1,0	5,8	3,8	1,0	7,7	2,9	10,6	1,9	4,8	10,6	100,0
	Toplam	29,8	16,3	3,8	1,0	5,8	3,8	1,0	7,7	2,9	10,6	1,9	4,8	10,6	100,0

Not: A: Peşin Ödeme Yöntemi; B: Mal Mukabili Ödeme Yöntemi; C: Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi; E: Akreditifli Ödeme Yöntemi; F: Banka Ödeme Yükümlülüğü; G:Diğer Ödeme Yöntemleri; H: İhracat Yapmıyor

Tablo 23'te firmaların ana faaliyet alanı ile ihracat işlemlerinde kullanılan ödeme yöntemi arasındaki ilişki incelenmiştir. Buna göre firmaların ana faaliyet alanı olan gıda ve içecek sektöründe yer alan 38 firmadan % 18,4'ü (7 firma) peşin ödeme yöntemi, %26,3'ü (10 firma) mal mukabili ödeme yöntemi, %7,9'u (3 firma) vesaik mukabili ödeme yöntemi, %5,3'ü (2 firma) banka ödeme yükümlülüğünü kullanmış oldukları görülmektedir. Gıda ve içecek sektöründe yer alan 38 firmadan 1 firmanın ihracat yapmadığı tespit edilmiştir. Diğer %39,5'i (15 firma) ise birden fazla ödeme yöntemini kullandıkları görülmektedir. Ankete katılan 104 firmadan gıda ve içecek sektöründe yer alan %6,7'si peşin ödeme yöntemi, %9,6'sı mal mukabili ödeme, %2,9'u vesaik mukabili ödeme, %1,9'u banka ödeme yükümlülüğünü kullandıkları görülmektedir. %14,3'ü ise birden fazla ödeme yöntemi kullandıkları tespit edilmiştir.

Firmaların ana faaliyet alanı olan Maden ve Orman Ürünlerinde toplamda 6 işletme yer almaktadır. Maden ve Orman Ürünleri Sektörünün %33,3'ü (2 işletme) peşin ödeme yöntemi, %16,7'si (1 işletme) banka ödeme yükümlülüğü, %50'si (3 işletme) ise peşin ödeme yöntemi ve akreditifli ödeme yöntemini birlikte kullandıkları tespit edilmiştir. Ankete katılanlardan %1,9'u peşin ödeme yöntemi, % 1,0'i banka ödeme yükümlülüğü, %2,9'u ise peşin ödeme yöntemi ve akreditifli ödeme yöntemini birlikte kullandıkları görülmüştür.

Firmaların ana faaliyet alanları içinde yer alan Diğer Sektörler incelendiğinde %40,5'i (17 firma) peşin ödeme yöntemi, %11,9'u (5 firma) mal mukabili ödeme yöntemi, kullanmış oldukları görülmüştür. %38,2 'sinin (16 firma) ise birden fazla ödeme yöntemini kullandıkları tespit edilmiştir. Ankete katılan 104 firma incelendiğinde Diğer Sektörlerin %16,3'ü peşin ödeme yöntemi, %4,8'i mal mukabili ödeme yöntemi, %1,0'ı vesaik mukabili ödeme %2,9'u ise banka ödeme yükümlülüğünü kullanmış oldukları saptanmıştır. %15,3'ü ise birden fazla ödeme yöntemini aynı anda kullandıkları görülmektedir.

Tablo 24: Firma Dış Ticaret Türü ile Dış Ticarete Ödeme Yöntemi Kullanma Nedeni Arasındaki İlişki

		Dış Ticarete Ödeme Yöntemi Tercih Nedeni											Toplam	
		(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	C+D	D+F	C+D+F	D+E+F		C+D+G
İhracat	Değer	3	1	6	12	2	2	6	3	2	3	3	2	45
	% Payı	6,7	2,2	13,3	26,7	4,4	4,4	13,3	6,7	4,4	6,7	6,7	4,4	100,0
	% Toplam	2,9	1,0	5,8	11,5	1,9	1,9	5,8	2,9	1,9	2,9	2,9	1,9	43,3
İthalat	Değer	1	0	3	1	2	0	0	0	0	0	0	0	7
	% Payı	14,3	0,0	42,9	14,3	28,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
	% Toplam	1,0	0,0	2,9	1,0	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,7
İhracat ve İthalat	Değer	1	1	9	8	3	4	6	5	3	6	3	3	52
	% Payı	1,9	1,9	17,3	15,4	5,8	7,7	11,5	9,6	5,8	11,5	5,8	5,8	100,0
	% Toplam	1,0	1,0	8,7	7,7	2,9	3,8	5,8	4,8	2,9	5,8	2,9	2,9	50,0
Toplam	Değer	5	2	18	21	7	6	12	8	5	9	6	5	104
	% Payı	4,8	1,9	17,3	20,2	6,7	5,8	11,5	7,7	4,8	8,7	5,8	4,8	100,0
	% Toplam	4,8	1,9	17,3	20,2	6,7	5,8	11,5	7,7	4,8	8,7	5,8	4,8	100,0

Not: A: Herhangi Bir Nedeni Yok; B: Gümrük Müşaviri Tercihi; C: Müşteri İsteği; D: Riskinin Daha Az Olması; E: Maliyetinin Daha Düşük Olması; F: İşlemlerin Daha Basit Ve Hızlı Gerçekleşmesi; G: Diğer Nedenler

Tablo 24’te firmaların dış ticaret türü ile dış ticarete ödeme yöntemi kullanma nedeni arasındaki ilişki incelenmektedir. Firmaların dış ticaret türü olan ihracat işlemleri incelendiğinde ankete katılan 104 firmadan 45 firmanın ihracat yapmış olduğu tespit edilmiştir. 45 firmanın ödeme yöntemi kullanma nedenleri ise %6,7’sinin (3 firma) herhangi bir nedeni olmadığı, %2,2’sinin (1 firma) gümrük müşaviri tercihi olduğu, %13,3’ünün (6 firma) müşteri isteğinden dolayı, %26,7’sinin (12 firma) riskinin daha az olmasından dolayı, %13,3’ü (6 firma) ise diğer nedenlerden dolayı kullanmış oldukları görülmektedir. %28,9’unun (13 firma) ise birden fazla nedeni olduğu tespit edilmiştir. 104 firmadan %2,9’unun herhangi bir nedeni olmadığı, %1,0’i için gümrük müşaviri tercihi, %5,8’i için müşteri isteği, %11,5’i için riskinin daha az olması, %5,8’i içinse “diğer nedenlerin” etkili olduğu saptanmıştır. %12,5’i ise birden fazla nedenin etkili olduğu görülmektedir.

Dış ticaret türü olan ithalat incelendiğinde %14,3’ünün (1 firma) herhangi bir nedeninin olmadığı, %42,9’unun (3 firma) müşteri isteği olduğu, %14,3’ünün (1 firma) riskinin daha az olmasından dolayı”, %28,6’sının (2 firma) ise maliyetinin daha düşük olmasından dolayı dış ticarete ödeme yöntemi kullandıkları sonucuna ulaşılmıştır. Toplam ithalatçıların yüzde payları incelendiğinde %1,0 ‘inin herhangi bir nedeni olmadığı, %2,9’unun müşteri isteği olduğu, %1,0’inin riskinin daha az olmasından dolayı, %1,9’unun ise maliyetinin daha düşük olmasından dolayı dış ticarete ödeme yöntemi kullandıkları tespit edilmiştir.

Dış ticaret türlerinden hem ihracat hem de ithalat yapanların dış ticarete %1,9’unun (1 firma) herhangi bir nedeni olmadığı, %1,9’unun (1 firma) gümrük müşaviri tercihi olduğu, %17,3 ‘ünün (9 firma) müşteri isteğinden dolayı, %15,4’ünün (8 firma) riskinin daha az olmasından dolayı, %5,8’inin (3 firma) maliyetinin daha düşük olmasından dolayı, % 7,7’sinin (4 firma) işlemlerin daha basit ve hızlı gerçekleşmesinden dolayı, %11,5’inin (6 firma) ise diğer nedenlerden dolayı ödeme yöntemi kullandıkları görülmektedir. %38,5’inin (20 firma) ise birden fazla nedenden dolayı kullandıkları saptanmıştır.

Yapılan analizler sonucunda dış ticaret türlerinde ödeme yöntemi tercih nedenini en çok belirleyen faktörler riskin daha az olması, müşterinin isteği ve maliyetin düşük olması olarak saptanmıştır.

Tablo 25: Firmaların Ana Faaliyet Alanı İle İthalat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemi İlişkisi

		İthalat İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemi										Toplam
		(A)	(B)	(C)	(E)	(F)	(G)	(H)	A+B	A+F	A+B+C+E	
Gıda ve İçecek Sektörü (1)	Değer	6	0	7	1	2	2	17	1	2	0	38
	% Payı	15,8	0,0	18,4	2,6	5,3	5,3	44,7	2,6	5,3	0,0	100,0
	Toplam	5,8	0,0	6,7	1,0	1,9	1,9	16,3	1,0	1,9	0,0	36,5
Tekstil ve Giyim Sektörü (2)	Değer	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	3
	% Payı	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	33,3	100,0
	Toplam	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	1,0	2,9
Maden ve Orman Ürünleri (3)	Değer	2	1	0	0	0	0	2	0	0	1	6
	% Payı	33,3	16,7	0,0	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	0,0	16,7	100,0
	Toplam	1,9	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,9	0,0	0,0	1,0	5,8
Elektrikli ve Elektronik Ürünleri (4)	Değer	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	2
	% Payı	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	100,0
	Toplam	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	1,9
Makine ve Ekipmanları (5)	Değer	0	0	0	0	0	1	4	0	0	0	5
	% Payı	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	80,0	0,0	0,0	0,0	100,0
	Toplam	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	3,8	0,0	0,0	0,0	4,8
Diğerleri (6)	Değer	8	2	1	0	1	0	11	1	6	2	42
	% Payı	42,9	4,8	2,4	0,0	2,4	0,0	26,2	2,4	14,3	4,8	100,0
	Toplam	17,3	1,9	1,0	0,0	1,0	0,0	10,6	1,0	5,8%	1,9	40,4
1+6	Değer	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	5
	% Payı	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0
	Toplam	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,8	0,0	0,0	0,0	4,8
1+3+5	Değer	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	3
	% Payı	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	33,3	33,3	0,0	0,0	100,0
	Toplam	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0	0,0	0,0	2,9
Toplam	Değer	29	3	8	1	3	3	41	4	8	4	104
	% Payı	27,9	2,9	7,7	1,0	2,9	2,9	39,4	3,8	7,7	3,8	100,0
	Toplam	27,9	2,9	7,7	1,0	2,9	2,9	39,4	3,8	7,7	3,8	100,0

Not: A: Peşin Ödeme Yöntemi; B: Mal Mukabili Ödeme Yöntemi; C: Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi; E: Akreditifli Ödeme Yöntemi; F: Banka Ödeme Yükümlülüğü; G: Diğer Ödeme Yöntemleri; H: İthalat Yapmıyor

Tablo 25’de firmaların ana faaliyet alanı ile ithalat işlemlerinde kullanılan ödeme yöntemi arasındaki ilişki incelenmiştir. Buna göre Gıda ve İçecek Sektöründe yer alan 38 firmadan %15,8’i (6 firma) peşin ödeme yöntemini, %18,4’ü (7 firma) vesaik mukabili ödeme yöntemini, %2,6’sı (1firma) akreditifli ödeme yöntemini, %5,3’ü (2 firma) banka ödeme yükümlülüğü, %5,3’ü (2 firma) ise diğer ödeme yöntemlerini, %7,9’u (3 firma) birden fazla ödeme yöntemi kullandıkları görülmektedir. 38 işletmeden %44,7’si (17 firma) ise ithalat yapmadıkları saptanmıştır. Toplam 104 firmadan Gıda ve İçecek Sektöründe yer alanlardan %5,8’i peşin ödeme yöntemini, %6,7’si vesaik mukabili ödeme yöntemini, %1,0’ı akreditifli ödeme yöntemini, %1,9’u banka ödeme yükümlülüğünü, %1,9’u diğer ödeme yöntemlerini, %2,9’unun ise birden fazla ödeme yöntemi kullandıkları saptanmıştır. Ankete katılanlardan %16,3’ü ise ithalat yapmadıkları görülmektedir.

Tekstil ve Giyim Sektöründe yer alan 3 firmadan %33,3’ü (1 firma) peşin ödeme yöntemini, %66,6’sının (2 firma) ise birden fazla ödeme yöntemini birlikte kullandıkları tespit edilmiştir. Ankete katılan 104 firmadan %1,0’ı Peşin Ödeme Yöntemini, %2,0’ı ise birden fazla ödeme yöntemini kullandıkları görülmektedir.

Ana faaliyet alanı Maden ve Orman Ürünleri Sektörüne bakıldığında 6 firmadan %33,3’ü (2 firma) peşin ödeme yöntemini, %16,7’si (1 firma) mal mukabili ödeme yöntemini, %16,7’si (1 firma) ise birden fazla ödeme yöntemini birlikte kullandıkları tespit edilmiştir. %33,3’ünün ise (2 firma) ithalat yapmadıkları tespit edilmiştir. Ankete katılan 104 firmadan %1,9’u peşin ödeme yöntemini, %1,0’ı mal mukabili ödeme yöntemini, 1,0’ı ise birden fazla ödeme yöntemini aynı anda kullandıkları görülmüştür. %1,9’u ise ithalat yapmamaktadır.

Elektrikli ve Elektronik Ürünleri incelendiğinde bu sektörde toplam 2 firmanın yer aldığı görülmektedir. 2 firmadan %50,0’ı (1 firma) peşin ödeme yöntemini kullandığı saptanmıştır. %50,0 ‘ı (1 firma) ise ithalat yapmamaktadır. 104 firma içinde ise bu oranlar şu şekildedir; %1,0’ı peşin ödeme yöntemini kullanmakta, %1,0’ı ise ithalat yapmamaktadır.

Makine ve Ekipmanları sektörü incelendiğinde %20,0’ı (1 firma) diğer ödeme yöntemlerini kullandığı tespit edilmiştir. %80,0’ının (4 firma) ise ithalat yapmadıkları görülmektedir. Ankete katılan 104 firma içinde ise %1,0’ı diğer

ödeme yöntemlerini kullandığı görülmüş, %3,8'inin ise ithalat yapmadıkları tespit edilmiştir.

Ankete katılan 42 firmanın ise Diğer Sektörleri kullanmış oldukları görülmektedir. 42 firmadan %42,9'u (18 firma) peşin ödeme yöntemini, %4,8'i (2 firma) mal mukabili ödeme yöntemini, %2,4'ü (1 firma) vesaik mukabili ödeme yöntemini, %2,4'ü (1 firma) banka ödeme yükümlülüğünü, %21,5'i (9 firma) ise birden fazla ödeme yöntemini aynı zamanda kullandıkları saptanmıştır. %26,2'sinin (11 firma) ithalat yapmadıkları tespit edilmiştir. 104 firma içinde yüzde dağılımları incelendiğinde ise %17,3'ü peşin ödeme yöntemini, %1,9'u mal mukabili ödeme yöntemini, %1,0'ı vesaik mukabili ödeme yöntemini, %1,0'ı banka ödeme yükümlülüğünü, %8,7'si ise birden fazla ödeme yöntemi kullandığı görülmektedir. %10,6'sının ise ithalat yapmadığı saptanmıştır.

Tablo 26: Dış Ticarete Kişi ya da Kurumlardan Yardım Alma İle İhracat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemi İlişkisi

	İhracat İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemi													Toplam	
	(A)	(B)	(C)	(E)	(F)	(G)	(H)	A+B	A+E	A+B +F	A+B +G	B+C +E	A+B +C+E		
Evet	Değer	22	12	1	1	5	4	0	7	2	10	1	4	11	80
	% Payı	27,5	15,0	1,3	1,3	6,3	5,0	0,0	8,8	2,5	12,5	1,3	5,0	13,8	100,0
	Toplam	21,2	11,5	1,0	1,0	4,8	3,8	0,0	6,7	1,9	9,6	1,0	3,8	10,6	76,9
Hayır	Değer	9	5	3	0	1	0	1	1	1	1	1	1	0	24
	% Payı	37,5	20,8	12,5	0,0	4,2	0,0	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	0,0	100,0
	Toplam	8,7	4,8	2,9	0,0	1,0	0,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,0	23,1
Toplam	Değer	31	17	4	1	6	4	1	8	3	11	2	5	11	104
	% Payı	29,8	16,3	3,8	1,0	5,8	3,8	1,0	7,7	2,9	10,6	1,9	4,8	10,6	100,0
	Toplam	29,8	16,3	3,8	1,0	5,8	3,8	1,0	7,7	2,9	10,6	1,9	4,8	10,6	100,0

Not: A: Peşin Ödeme Yöntemi; B: Mal Mukabili Ödeme Yöntemi; C: Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi; E: Akreditifli Ödeme Yöntemi; F: Banka Ödeme Yükümlülüğü; G: Diğer Ödeme Yöntemleri; H: İhracat Yapmıyor

Tablo 26'da dış ticarete kişi ya da kurumlardan yardım alma ile ihracat işlemlerinde kullanılan ödeme yöntemi arasındaki ilişki incelenmiştir. Ankete katılan 104 firmadan 80 firmanın kişi ya da kurumlardan yardım aldığı tespit edilmiştir. Bu firmalardan %27,5'inin (22 firma) peşin ödeme yöntemini, %15,0'inin (12 firma) mal mukabili ödeme yöntemini, %1,3'ünün (1 firma) vesaik mukabili ödeme yöntemini, %1,3'ünün (1 firma) akreditifli ödeme yöntemini, %6,3'ünün (5 firma) banka ödeme yükümlülüğünü, %5,0'ının (4

firma) diğer ödeme yöntemlerini ve % 43,9'unun (35 firma) ise birden fazla ödeme yöntemi kullanmış oldukları tespit edilmiştir. Ankete katılan 104 firmadan kişi ya da kurumlardan yardım alan firmalardan %21,2'sinin peşin ödeme yöntemini, %11,5'inin mal mukabili ödeme yöntemini, %1,0'ünün vesaik mukabili ödeme yöntemini, %1,0'ünün akreditifli ödeme yöntemini, %4,8'inin banka ödeme yükümlülüğünü, %3,8'inin diğer ödeme yöntemlerini ve %33,6'sı ise birden fazla ödeme yöntemini kullandıkları tespit edilmiştir.

24 firmanın kişi ya da kurumlardan yardım almadığı görülmektedir. Bu firmalardan %37,5'inin (9 firma) peşin ödeme yöntemini, %20,8'inin (5 firma) mal mukabili ödeme yöntemini, %12,5'inin (3 firma) vesaik mukabili ödeme yöntemini, %4,2'sinin (1 firma) banka ödeme yükümlülüğünü, %21,0'ünün (5 firma) ise birden fazla ödeme yöntemini kullandıkları görülmektedir. %4,2'sinin (1 firma) ise ihracat yapmadıkları saptanmıştır. Ankete katılan 104 firmadan kişi ya da kurumlardan yardım almayanlar incelendiğinde %8,7'sinin peşin ödeme yöntemini, %4,8'inin mal mukabili ödeme yöntemini, %2,9'unun vesaik mukabili ödeme yöntemini, %1,0'ünün banka ödeme yükümlülüğünü ve %5,0'ünün ise birden fazla ödeme yöntemi kullandıkları tespit edilmiştir. Dış ticarete “kişi ya da kurumlardan yardım alıyor musunuz?” sorusuna cevap verenlerin en çok tercih etmiş olduğu ödeme yönteminin Peşin Ödeme Yöntemi olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 27: Dış Ticarete Kişi ya da Kurumlardan Yardım Alma İle İthalat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemi İlişkisi

		İthalat İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemi										Toplam
		(A)	(B)	(C)	(E)	(F)	(G)	(H)	A+B	A+F	A+B+C+E	
Evet	Değer	22	2	4	0	3	3	32	4	6	4	80
	% Payı	27,5	2,5	5,0	0,0	3,8	3,8	40,0	5,0	7,5	5,0	100,0
	Toplam	21,2	1,9	3,8	0,0	2,9	2,9	30,8	3,8	5,8	3,8	76,9
Hayır	Değer	7	1	4	1	0	0	9	0	2	0	24
	% Payı	29,2	4,2	16,7	4,2	0,0	0,0	37,5	0,0	8,3	0,0	100,0
	Toplam	6,7	1,0	3,8	1,0	0,0	0,0	8,7	0,0	1,9	0,0	23,1
Toplam	Değer	29	3	8	1	3	3	41	4	8	4	104
	% Payı	27,9	2,9	7,7	1,0	2,9	2,9	39,4	3,8	7,7	3,8	100,0
	Toplam	27,9	2,9	7,7	1,0	2,9	2,9	39,4	3,8	7,7	3,8	100,0

Not: A: Peşin Ödeme Yöntemi; B: Mal Mukabili Ödeme Yöntemi; C: Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi; E: Akreditifli Ödeme Yöntemi; F: Banka Ödeme Yükümlülüğü; G: Diğer Ödeme Yöntemleri; H: İthalat Yapmıyor

Tablo 27’de dış ticarete kişi ya da kurumlardan yardım alma ile ithalat işlemlerinde tercih ödeme yöntemleri arasındaki ilişki incelenmiştir. 80 firmanın dış ticarete kişi ya da kurumlardan yardım aldığı görülmektedir. Bunlardan %27,5’inin (22 firma) peşin ödeme yöntemini, %2,5’inin (2 firma) mal mukabili ödeme yöntemini, %5,0’inin (4 firma) vesaik mukabili ödeme yöntemini, %3,8’inin (3 firma) banka ödeme yükümlülüğünü, %3,8’inin (3 firma) diğer ödeme yöntemlerini ve %13,4’ünün ise birden fazla ödeme yöntemini kullandıkları tespit edilmiştir. %40,0’inin (32 firma) ise ithalat yapmadıkları saptanmıştır.

Ankete katılan 104 firma içinde dış ticarete kişi ya da kurumlardan yardım alanlardan %21,2’si peşin ödeme yöntemini, %1,9’u mal mukabili ödeme yöntemini, %3,8’i vesaik mukabili ödeme yöntemini, %2,9’u banka ödeme yükümlülüğünü, %2,9’u ise diğer ödeme yöntemlerini ve %13,4’ünün ise birden fazla ödeme yöntemini kullandıkları saptanmıştır. %30,8’inin ithalat yapmadığı görülmüştür.

Dış ticarete kişi ya da kurumlardan yardım almayan firma sayısı 24’tür. Bunlardan %29,2’si (7 firma) peşin ödeme yöntemini, %4,2’si (1 firma) mal mukabili ödeme yöntemini, %16,7’si (4 firma) vesaik mukabili ödeme yöntemini, %4,2’si (1 firma) akreditifli ödeme yöntemini ve %8,3’ünün (2 firma) ise birden fazla ödeme yöntemini kullandıkları tespit edilmiştir. %37,5’inin (9 firma) ise ithalat yapmadıkları saptanmıştır.

104 firma içinde kişi ya da kurumlardan yardım almayanların yüzde dağılımları incelendiğinde %6,7’si peşin ödeme yöntemini, %1,0’ı mal mukabili ödeme yöntemini, %3,8’i vesaik mukabili ödeme yöntemini, %1,0’ı akreditifli ödeme yöntemini ve %1,9’u ise birden fazla ödeme yöntemini kullandıkları görülmektedir. %8,7’si ithalat yapmamaktadır. Dış ticarete “kişi ya da kurumlardan yardım alıyor musunuz?” sorusuna “Evet” ya da “Hayır” diyen firmalar incelendiğinde firmaların en çok peşin ödeme yöntemini kullanmış oldukları tespit edilmiştir.

Tablo 28: Dış Ticarete Gümrük Müşavirinden Yardım Alma İle İhracat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemi İlişkisi

	İhracat İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemi													Top.	
	(A)	(B)	(C)	(E)	(F)	(G)	(H)	A+B	A+E	A+B+F	A+B+G	B+C+E	A+B+C+E		
Evet	Değer	26	9	4	1	5	2	1	6	2	11	1	0	10	78
	% Payı	33,3	11,5	5,1	1,3	6,4	2,6	1,3	7,7	2,6	14,1	1,3	0,0	12,8	100,0
	Top.	25,0	8,7	3,8	1,0	4,8	1,9	1,0	5,8	1,9	10,6	1,0	0,0	9,6	75,0
Hayır	Değer	5	8	0	0	1	2	0	2	1	0	1	5	1	26
	% Payı	19,2	30,8	0,0	0,0	3,8	7,7	0,0	7,7	3,8	0,0	3,8	19,2	3,8	100,0
	Top.	4,8	7,7	0,0	0,0	1,0	1,9	0,0	1,9	1,0	0,0	1,0	4,8	1,0	25,0
Topla.	Değer	31	17	4	1	6	4	1	8	3	11	2	5	11	104
	% Payı	29,8	16,3	3,8	1,0	5,8	3,8	1,0	7,7	2,9	10,6	1,9	4,8	10,6	100,0
	Top.	29,8	16,3	3,8	1,0	5,8	3,8	1,0	7,7	2,9	10,6	1,9	4,8	10,6	100,0

Not: A: Peşin Ödeme Yöntemi; B: Mal Mukabili Ödeme Yöntemi; C: Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi; E: Akreditifli Ödeme Yöntemi; F: Banka Ödeme Yükümlülüğü; G:Diğer Ödeme Yöntemleri; H: İhracat Yapmıyor

Tablo 28’de dış ticarete gümrük müşavirinden yardım alma ile ihracat işlemlerinde tercih edilen ödeme yöntemi arasındaki ilişki incelenmiştir. 104 firmadan 78’inin gümrük müşavirinden yardım aldığı saptanmıştır. Bu firmaların %33,3’ü (26 firma) peşin ödeme yöntemi, %11,5’i (9 firma) mal mukabili ödeme yöntemi, %5,1’i (4 firma) vesaik mukabili ödeme yöntemi, %1,3’ü (1 firma) akreditifli ödeme yöntemi, %6,4’ü (5 firma) banka ödeme yükümlülüğü, %2,6’sının (2 firma) diğer ödeme yöntemlerini ve %38,5’i (30 firma) ise birden fazla ödeme yöntemi kullandıkları tespit edilmiştir. %1,3’nün (1 firma) ihracat yapmadığı görülmektedir.

Ankete katılan 104 firmadan “Evet” cevabını veren işletmelerin dış ticarete tercih etmiş oldukları ödeme yöntemleri yüzde dağılımları ise şu şekildedir; %25,0’ı peşin ödeme yöntemi, %8,7’si mal mukabili ödeme yöntemi, %3,8’i vesaik mukabili ödeme yöntemi, %1,0’ı akreditifli ödeme yöntemi, %4,8’i banka ödeme yükümlülüğü, %1,9’u ise diğer ödeme yöntemlerini ve %28,9’u ise birden fazla ödeme yöntemini kullandıkları görülmektedir. %1,0’ının dış ticarete ihracat işlemlerinde bulunmadıkları tespit edilmiştir.

“Hayır” cevabını veren firma sayısının 26 olduğu görülmektedir. Bu 26 firmanın %19,2’si (5 firma) peşin ödeme yöntemi, %30,8’i (8 firma) mal mukabili ödeme yöntemi, %3,8’i (1 firma) banka ödeme yükümlülüğü, %7,7’si (2 firma) ise diğer ödeme yöntemlerini kullandıkları görülmektedir. 104 firma içindeki yüzde dağılımları incelendiğinde %4,8’i peşin ödeme yöntemi, %7,7’si mal

mukabili ödeme yöntemi, %1,0'ı banka ödeme yükümlülüğü, %1,9'u ise diğer ödeme yöntemlerini kullandıkları tespit edilmiştir.

Dış ticarete gümrük müşavirinden yardım alma sorusuna “Evet” cevabını verenlerin daha çok peşin ödeme yöntemini tercih ettikleri tespit edilmiştir. “Hayır” cevabını verenlerin ise en çok mal mukabili ödeme yöntemini tercih ettikleri görülmektedir.

Tablo 29: Dış Ticarete Gümrük Müşavirinden Yardım Alma İle İthalat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemi İlişkisi

		İthalat İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemi										Toplam
		(A)	(B)	(C)	(E)	(F)	(G)	(H)	A+B	A+F	A+B + C+E	
Evet	Değer	24	3	6	0	1	3	26	4	7	4	78
	% Payı	30,8	3,8	7,7	0,0	1,3	3,8	33,3	5,1	9,0	5,1	100,0
	Toplam	23,1	2,9	5,8	0,0	1,0	2,9	25,0	3,8	6,7	3,8	75,0
Hayır	Değer	5	0	2	1	2	0	15	0	1	0	26
	% Payı	19,2	0,0	7,7	3,8	7,7	0,0	57,7	0,0	3,8	0,0	100,0
	Toplam	4,8	0,0	1,9	1,0	1,9	0,0	14,4	0,0	1,0	0,0	25,0
Toplam	Değer	29	3	8	1	3	3	41	4	8	4	104
	% Payı	27,9	2,9	7,7	1,0	2,9	2,9	39,4	3,8	7,7	3,8	100,0
	Toplam	27,9	2,9	7,7	1,0	2,9	2,9	39,4	3,8	7,7	3,8	100,0

Not: A: Peşin Ödeme Yöntemi; B: Mal Mukabili Ödeme Yöntemi; C: Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi; E: Akreditifli Ödeme Yöntemi; F: Banka Ödeme Yükümlülüğü; G: Diğer Ödeme Yöntemleri; H: İthalat Yapmıyor

Tablo 29’da dış ticarete gümrük müşavirinden yardım alma ile ithalat işlemlerinde tercih edilen ödeme yöntemi arasındaki ilişki incelenmektedir. Dış ticarete “gümrük müşavirinden yardım alan” firma sayısı 78 olarak görülmektedir. Bu 78 firmanın %30,8’i (24 firma) peşin ödeme yöntemi, %3,8’i (3 firma) mal mukabili ödeme yöntemi, %7,7’si (6 firma) vesaik mukabili ödeme yöntemi, %1,3’ü (1 firma) banka ödeme yükümlülüğü, %3,8’si (3 firma) diğer ödeme yöntemlerini ve %19,2’sinin (15 firma) ise birden fazla ödeme yöntemi kullandıkları tespit edilmiştir. %33,3’ünün ise (26 firma) ithalat işlemleri yapmadıkları tespit edilmiştir. 104 firma içindeki yüzde dağılımları incelendiğinde %23,1’inin peşin ödeme yöntemi, %2,9’unun mal mukabili ödeme yöntemi, %5,8’inin vesaik mukabili ödeme yöntemi, %1,0’ünün banka ödeme yükümlülüğü, %2,9’unun ise diğer ödeme yöntemlerini kullandıkları görülmektedir.

Gümrük müşavirinden yardım almayan firma sayısı 26 olarak tespit edilmiştir. Bu 26 firmanın %19,2'sinin (5 firma) peşin ödeme yöntemi, %7,7'sinin (2 firma) vesaik mukabili ödeme yöntemi, %3,8'i (1 firma) akreditifli ödeme yöntemi, %7,7'si (2 firma) banka ödeme yükümlülüğünü ve %3,8'inin ise birden fazla ödeme yöntemini kullandıkları saptanmıştır. %57,7'sinin ithalat yapmadığı görülmüştür. 104 firma içindeki yüzde dağılımları incelendiğinde ise %4,8'i peşin ödeme yöntemi, %1,9'u vesaik mukabili ödeme yöntemi, %1,0'ı akreditifli ödeme yöntemi, %1,9'u banka ödeme yükümlülüğü ve %1,0'ı ise birden fazla ödeme yöntemi kullanmıştır. Firmaların %14,4'ünün ithalat yapmadıkları saptanmıştır. %1,0'ı ise birden fazla ödeme yöntemi tercihinde buldukları tespit edilmiştir. Dış ticarete “Gümrük müşavirinden yardım alıyor musunuz?” sorusuna “Evet” ve “Hayır” cevabını veren firmaların ithalat işlemlerinde en çok kullanmış oldukları ödeme yönteminin peşin ödeme yöntemi olduğu görülmektedir.

Tablo 30: Firma Dış Ticaret Türü İle Dış Ticarete Kişi ya da Kurumlardan Yardım Alma Arasındaki İlişki

		Dış Ticarete Kişi ya da Kurumlardan Yardım Alma		Toplam
		Evet	Hayır	
İhracat	Değer	34	11	45
	% Payı	75,6	24,4	100,0
	Toplam	32,7	10,6	43,3
İthalat	Değer	5	2	7
	% Payı	71,4	28,6	100,0
	Toplam	4,8	1,9	6,7
İhracat ve İthalat	Değer	41	11	52
	% Payı	78,8	21,2	100,0
	Toplam	39,4	10,6	50,0
Toplam	Değer	80	24	104
	% Payı	76,9	23,1	100,0
	Toplam	76,9	23,1	100,0

Tablo 30'da firmaların dış ticaret türü ile dış ticarete kişi ya da kurumlardan yardım alma arasındaki ilişki incelenmiştir. Buna göre ankete katılan 104 firmadan 45 firma ihracat, 7 firma ithalat, 52 işletme ise hem ihracat hem de ithalat işlemlerini gerçekleştirdikleri görülmektedir.

İhracat işlemlerini gerçekleştiren 45 firmanın %75,6'sının (34 firma) kişi ya da kurumlardan yardım aldıkları, %24,4'ünün (11 firma) ise yardım almadıkları tespit edilmiştir. 104 firma içindeki yüzde dağılımları incelendiğinde ihracat işlemlerini gerçekleştiren firmaların %32,7'sinin dış ticarete kişi ya da kurumlardan yardım aldığı, %10,6'sının ise yardım almadığı tespit edilmiştir.

İthalat işlemlerini gerçekleştiren 7 firma incelendiğinde %71,4'ü (5 firma) kişi ya da kurumlardan yardım aldıkları, %28,6'sının (2 firma) ise yardım almadıkları tespit edilmiştir. Ankete katılan 104 firma içindeki yüzde dağılımları incelendiğinde ithalat işlemleri gerçekleştiren firmaların %4,8'inin dış ticarete kişi ya da kurumlardan yardım aldıkları, %1,9'unun ise yardım almadığı görülmektedir.

İhracat ve ithalat işlemlerini aynı zamanda gerçekleştiren firmalar incelendiğinde dış ticarete %78,8'inin (41 firma) kişi ya da kurumlardan yardım aldıkları, %21,2'sinin (11 firma) ise yardım almadıkları tespit edilmiştir. Ankete katılan 104 firma içindeki yüzde dağılımları incelendiğinde %39,4'ünün kişi ya da kurumlardan yardım aldıkları, %10,6'sının ise yardım almadıkları görülmektedir.

Ankete katılan 104 firmanın dış ticaret türü ile dış ticarete kişi ya da kurumlardan yardım alma arasındaki ilişki incelendiğinde dış ticaret işlemlerini gerçekleştiren işletmelerin genellikle dış ticarete kişi ya da kurumlardan yardım aldıkları tespit edilmiştir.

Tablo 31: Dış Ticaret Yapılan Ülke/Bölgeler İle İhracat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemleri Arasındaki İlişki

		İhracat İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemi												Toplam	
		(A)	(B)	(C)	(E)	(F)	(G)	(H)	A+B	A+E	A+B+F	A+B+G	B+C+E		A+B+C+E
Avrupa Birliği Ülkeleri (1)	Değer	4	2	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	9
	% Payı	44,4	22,2	0,0	0,0	0,0	11,1	0,0	11,1	0,0	0,0	0,0	0,0	11,1	100,0
	Toplam	3,8	1,9	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	8,7
Asya Ülkeleri (2)	Değer	6	5	2	1	4	0	1	2	0	1	1	3	0	26
	% Payı	23,1	19,2	7,7	3,8	15,4	0,0	3,8	7,7	0,0	3,8	3,8	11,5	0,0	100,0
	Toplam	5,8	4,8	1,9	1,0	3,8	0,0	1,0	1,9	0,0	1,0	1,0	2,9	0,0	25,0
Ortadoğu Ülkeleri (4)	Değer	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	% Payı	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
	Toplam	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0
Uzakdoğu Ülkeleri (6)	Değer	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	
	% Payı	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
	Toplam	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0
Diğer Ülkeler (7)	Değer	8	7	1	0	2	2	0	2	0	2	0	0	0	24
	% Payı	33,3	29,2	4,2	0,0	8,3	8,3	0,0	8,3	0,0	8,3	0,0	0,0	0,0	100,0
	Toplam	7,7	6,7	1,0	0,0	1,9	1,9	0,0	1,9	0,0	1,9	0,0	0,0	0,0	23,1
1+2	Değer	3	2	0	0	0	0	0	1	1	3	0	1	2	13
	% Payı	23,1	15,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,7	7,7	23,1	0,0	7,7	15,4	100,0
	Toplam	2,9	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0	2,9	0,0	1,0	1,9	12,5
1+6	Değer	3	0	0	0	0	1	0	1	0	4	1	1	1	12
	% Payı	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,3	0,0	8,3	0,0	33,3	8,3	8,3	8,3	100,0
	Toplam	2,9	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	1,0	0,0	3,8	1,0	1,0	1,0	11,5
2+4	Değer	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	5
	% Payı	20,0	20,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	20,0	0,0	0,0	20,0	100,0
	Toplam	1,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0	0,0	0,0	1,0	4,8
1+2+4+6	Değer	3	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	3	7
	% Payı	42,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,3	0,0	0,0	0,0	42,9	100,0
	Toplam	2,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	2,9	6,7
1+2+4+5+6	Değer	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	3	6
	% Payı	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	16,7	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	100,0
	Toplam	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,9	5,8
Toplam	Değer	31	17	4	1	6	4	1	8	3	11	2	5	11	104
	% Payı	29,8	16,3	3,8	1,0	5,8	3,8	1,0	7,7	2,9	10,6	1,9	4,8	10,6	100,0
	Toplam	29,8	16,3	3,8	1,0	5,8	3,8	1,0	7,7	2,9	10,6	1,9	4,8	10,6	100,0

Not: A: Peşin Ödeme Yöntemi; B: Mal Mukabili Ödeme Yöntemi; C: Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi; E: Akreditifli Ödeme Yöntemi; F: Banka Ödeme Yükümlülüğü; G: Diğer Ödeme Yöntemleri; H: İhracat Yapmıyor

Tablo 31’de dış ticaret yapılan ülke/bölgeler ile ihracat işlemlerinde kullanılan ödeme yöntemleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Dış ticarete bulunulan ülkelerden Avrupa Birliği Ülkeleri ile yapılan ihracat işlemlerinde kullanmış oldukları ödeme yöntemleri incelendiğinde %44,4’ünün (4 firma) peşin ödeme yöntemi, %22,2’sinin (2 firma) mal mukabili ödeme yöntemi, %11,1’inin (1 firma) diğer ödeme yöntemlerini ve %22,2’sinin (2 firma) ise birden fazla ödeme yöntemini kullandıkları tespit edilmiştir. Ankete katılan 104 firmanın yüzde dağılımları incelendiğinde %3,8’i peşin ödeme yöntemi, %1,9’u mal mukabili ödeme yöntemi, %1,0’ı diğer ödeme yöntemlerini ve %2,0’ı ise birden fazla ödeme yöntemini kullandıkları tespit edilmiştir.

Asya Ülkeleri ile gerçekleştirilen dış ticarete ihracat işlemlerinde tercih edilen ödeme yöntemleri incelendiğinde %23,1’i (6 firma) peşin ödeme yöntemi, %19,2’si (5 firma) mal mukabili ödeme yöntemi, %7,7’si (2 firma) vesaik mukabili ödeme yöntemi, %3,8’i (1 firma) akreditifli ödeme yöntemi, %15,4’ü (4 firma) banka ödeme yükümlülüğünü ve %26,8’inin (7 firma) ise birden fazla ödeme yöntemini aynı anda kullandıkları tespit edilmiştir. %3,8’i (1firma) ise ihracat yapmamaktadır. Ankete katılan 104 firma içindeki yüzdelik dilimleri incelendiğinde %5,8’inin peşin ödeme yöntemi, %4,8’inin mal mukabili ödeme yöntemi, %1,9’unun vesaik mukabili ödeme yöntemi, %1,0’ının akreditifli ödeme yöntemi, %3,8’inin banka ödeme yükümlülüğünü ve %6,8’i ise birden fazla ödeme yöntemi kullandıkları görülmektedir. %1,0’ının ihracat yapmadığı tespit edilmiştir.

Birden fazla ülke grubu ile ihracatta tercih edilen ödeme yöntemleri incelendiğinde Avrupa Birliği ve Asya Ülkeleri ile ihracat işlemlerinde kullanılan ödeme yöntemi tercihleri şu şekildedir; %23,1’i (3 firma) peşin ödeme yöntemi, %15,4’ü (2 firma) mal mukabili ödeme yöntemini kullandığı görülmektedir. %61,6’sı (8 firma) ise birden fazla ödeme yöntemini kullanmış olduğu görülmektedir.

104 firma incelendiğinde ülke grupları ile gerçekleştirilen ihracat işlemlerinde en çok peşin ödeme yöntemi ve mal mukabili ödemenin tercih edilmiş olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 32: Dış Ticaret Yapılan Ülke/Bölgeler İle İthalat İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Yöntemleri Arasındaki İlişki

		İthalat İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemi										Toplam
		(A)	(B)	(C)	(E)	(F)	(G)	(H)	A+B	A+F	A+B+C+E	
Avrupa Birliği Ülkeleri (1)	Değer	3	0	1	0	1	0	3	1	0	0	9
	% Payı	33,3	0,0	11,1	0,0	11,1	0,0	33,3	11,1	0,0	0,0	100,0
	Toplam	2,9	0,0	1,0	0,0	1,0	0,0	2,9	1,0	0,0	0,0	8,7
Asya Ülkeleri (2)	Değer	2	2	3	0	1	1	16	1	0	0	26
	% Payı	7,7	7,7	11,5	0,0	3,8	3,8	61,5	3,8	0,0	0,0	100,0
	Toplam	1,9	1,9	2,9	0,0	1,0	1,0%	15,4	1,0	0,0	0,0	25,0
Ortadoğu Ülkeleri (4)	Değer	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	% Payı	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
	Toplam	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0
Uzakdoğu Ülkeleri (6)	Değer	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	% Payı	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
	Toplam	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0
Diğer Ülkeler (7)	Değer	9	1	1	0	1	2	8	0	2	0	24
	% Payı	37,5	4,2	4,2	0,0	4,2	8,3	33,3	0,0	8,3	0,0	100,0
	Toplam	8,7	1,0	1,0	0,0	1,0	1,9	7,7	0,0	1,9	0,0	23,1
1+2	Değer	4	0	2	0	0	0	4	1	2	0	13
	% Payı	30,8	0,0	15,4	0,0	0,0	0,0	30,8	7,7	15,4	0,0	100,0
	Toplam	3,8	0,0	1,9	0,0	0,0	0,0	3,8	1,0	1,9	0,0	12,5
1+7	Değer	5	0	0	1	0	0	2	1	3	0	12
	% Payı	41,7	0,0	0,0	8,3	0,0	0,0	16,7	8,3	25,0	0,0	100,0
	Toplam	4,8	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	1,9	1,0	2,9	0,0	11,5
2+4	Değer	1	0	0	0	0	0	3	0	1	0	5
	% Payı	20,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	60,0	0,0	20,0	0,0	100,0
	Toplam	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,9	0,0	1,0	0,0	4,8
1+2+4+6	Değer	2	0	0	0	0	0	1	0	0	4	7
	% Payı	28,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,3	0,0	0,0	57,1	100,0
	Toplam	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	3,8	6,7
1+2+4+5+6	Değer	2	0	0	0	0	0	4	0	0	0	6
	% Payı	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	66,7	0,0	0,0	0,0	100,0
	Toplam	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,8	0,0	0,0	0,0	5,8
Toplam	Değer	29	3	8	1	3	3	41	4	8	4	104
	% Payı	27,9	2,9	7,7	1,0	2,9	2,9	39,4	3,8	7,7	3,8	100,0
	Toplam	27,9	2,9	7,7	1,0	2,9	2,9	39,4	3,8	7,7	3,8	100,0

Not: A: Peşin Ödeme Yöntemi; B: Mal Mukabili Ödeme Yöntemi; C: Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi; E: Akreditifli Ödeme Yöntemi; F: Banka Ödeme Yükümlülüğü; G: Diğer Ödeme Yöntemleri; H: İthalat Yapmıyor

Tablo 32’de dış ticaret yapılan ülke/bölgeler ile ithalat işlemlerinde kullanılan ödeme yöntemleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Dış ticarete bulunan Avrupa Birliği Ülkelerinin kullanmış oldukları ödeme yöntemleri incelendiğinde %33,3’ünün (3 firma) peşin ödeme yöntemi, %11,1’inin (1 firma) vesaik mukabili ödeme yöntemi, %11,1’inin (1 firma) banka ödeme yükümlülüğü ve %11,1’inin (1 firma) ise birden fazla ödeme yöntemi kullandıkları görülmektedir. %33,3’ünün (3 firma) ithalat yapmadıkları tespit edilmiştir. Ankete katılan 104 firma içinde Avrupa Birliği Ülkelerinin dış ticarete kullanmış

oldukları ödeme yöntemleri incelendiğinde %2,9'u peşin ödeme yöntemi, %1,0'ı vesaik mukabili ödeme yöntemini, %1,0'ı banka ödeme yükümlülüğünü kullanmış oldukları görülmektedir.

Dış ticaret yapılan ülke gruplarından Asya Ülkeleri incelendiğinde %7,7'sinin (2 firma) peşin ödeme yöntemini, %7,7'si (2 firma) mal mukabili ödeme yöntemini, %11,5'i (3 firma) vesaik mukabili ödeme yöntemini, %3,8'i (1 firma) banka ödeme yükümlülüğünü, %3,8'i (1 firma) diğer ödeme yöntemlerini ve %3,8'inin (1 firma) ise birden fazla ödeme yöntemi kullandıkları saptanmıştır. %61,5'inin (16 firma) ithalat yapmadıkları tespit edilmiştir.

Diğer ülkelerle yapılan ticarete kullanılan ödeme yöntemleri incelendiğinde %37,5'inin (9 firma) peşin ödeme yöntemini, %4,2'si (1 firma) mal mukabili ödeme yöntemini, %4,2'si (1 firma) vesaik mukabili ödeme yöntemini, %4,2'si (1 firma) banka ödeme yükümlülüğünü, %8,3'ü (2 firma) diğer ödeme yöntemlerini ve %8,3'ü ise birden fazla ödeme yöntemini kullandıkları görülmektedir. %33,3'ünün ithalat işlemlerini gerçekleştirmedikleri tespit edilmiştir. Ankete katılan 104 firma içindeki yüzde dağılımları incelendiğinde %8,7'si peşin ödeme yöntemini, %1,0'i mal mukabili ödeme yöntemini, %1,0'i vesaik mukabili ödeme yöntemini, %1,0'i banka ödeme yükümlülüğünü, %1,9'u diğer ödeme yöntemlerini ve %1,9'u ise birden fazla ödeme yöntemini aynı anda kullanmış oldukları görülmektedir. %7,7'sinin ithalat yapmadıkları tespit edilmiştir.

Dış ticaret yapılan ülke/bölgeler ile ithalat işlemlerinde tercih edilen ödeme yöntemleri tercihleri arasındaki ilişki incelendiğinde en çok tercih edilen ödeme yönteminin peşin ödeme yöntemi ile vesaik mukabili ödeme yöntemi olduğu görülmektedir.

SONUÇ

İnsanlığın ilk zamanlarından beri süregelen dış ticaretin ortaya çıkış nedeni bireylerin günlük ihtiyaçlarının giderilmesi olduğu görülmektedir. Zamanla ticaret gelişmiş ve dış ticaret çok sayıda ülke ile gerçekleştirilmeye başlanmıştır. Ticaretin gelişimiyle beraber çok sayıda ülke arasında gerçekleşen ticaret birtakım zorlukları da beraberinde getirmiştir. Bu zorluklar şu şekilde sıralanabilir; ülke alıcı ve satıcılarının birbirlerini yeterince tanıyor olmamaları, farklı para birimleri kullanmaları, kullanılan dillerin farklı oluşu, farklı mevzuata sahip olmaları vb. gibi nedenlerdir. Yaşanan bu zorlukları aşmak için karşılıklı sözleşme imzalanmış ve imzalanan sözleşmede ticaretin ne şekilde gerçekleştirileceği, ödemenin ne şekilde tahsil edileceği belirlenmiştir. Alıcı ve satıcı arasında imzalanan satış sözleşmesi yapılırken en önemli konu ise hangi ödeme yönteminin seçileceğidir. Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin bazısında ihracatçı bazısında ise ithalatçı avantajlı duruma sahip olmaktadır. Dış ticarete ödeme yönteminin belirlenmesi ile ithalatçılar satın aldığı malın isteği özelliklerde ve zamanında teslim alabilmekte ihracatçılar ise satmış olduğu malın mal bedelini zamanında ve eksiksiz tahsil edebilmektedir. Ödeme yöntemleri ithalatçı ve ihracatçıları karşılaşılabilecekleri risklerden koruyabilmektedir.

Bu çalışmada dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri incelenmiş; Türkiye'nin 2002-2017 dönemi ihracat ve ithalatında en çok kullanılan ödeme yöntemleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Türkiye 2002-2017 dönemi ihracatı içinde ödeme yöntemleri yüzde dağılımları incelendiğinde en çok kullanılan ödeme yönteminin mal mukabili ödeme yöntemi olduğu görülmektedir. Türkiye 2002-2017 dönemi ithalatı içinde ödeme yöntemleri yüzde dağılımları incelendiğinde en çok kullanılan ödeme yönteminin peşin ödeme yöntemi olduğu görülmektedir.

Ayrıca Doğu Karadeniz Bölgesinde yer alan firmaların üzerine yapılan anket uygulamasında elde edilen veriler şu şekilde sıralanabilir;

-Doğu Karadeniz Bölgesinde bulunan firmaların %43,27'si ihracatla, %6,73'ü ithalatla, %50'si ise hem ihracat hem de ithalatla uğraşmış olduğu görülmektedir.

-Ankete katılan firmaların %36,54'ü Gıda ve İçecek Sektöründe yer almaktadır.

-Dış ticaret yapan firmaların %57,69'unun 10 yıl ve üstü faaliyette buldukları görülmektedir.

-Dış ticaret yapılan ülke grupları incelendiğinde en çok Asya Ülkeleri ile ticaret gerçekleştirildiği görülmektedir.

-Doğu Karadeniz Bölgesi firmalarının dış ticaret faaliyetinde bulunurken %76,92'sinin kişi/kurumlardan yardım aldıkları tespit edilmiştir.

-Firmaların %65,38'inin dış ticaret faaliyetlerini gerçekleştirirken dış ticaret eğitimi almış çalışanlarının mevcut olduğu görülmektedir.

-Firmaların %75,00'inin dış ticarete gümrük müşavirinden yardım aldıkları tespit edilmiştir.

- Firmaların ihracat işlemlerinde kullanmış oldukları ödeme yöntemleri incelendiğinde en çok kullanılan ödeme yönteminin %29,81 ile peşin ödeme yöntemi olduğu görülmektedir.

-Firmaların ithalat işlemlerinde kullanmış oldukları ödeme yöntemleri incelendiğinde en çok kullanılan ödeme yönteminin %27,88 ile peşin ödeme yöntemi olduğu görülmektedir.

-Firmaların dış ticarete ödeme yöntemleri kullanma nedenleri incelendiğinde kullanma nedeni olarak daha çok risk faktörünün etkili olduğu görülmektedir.

-Firmaların dış ticarete karşılaştıkları sorunlar incelendiğinde ilk sırada %14,42 ile mal bedeli tahsil edememe sorunu gelmektedir. Bunu sırasıyla %12,50 ile mal teslimi ve ödeme işlemlerinin vadesinde gerçekleşmeme riski, %12,50 ile banka komisyonlarının yüksek olması, %10,58 ile mal bedellerinin zamanında ve sorunsuz tahsil edilememe sorunları izlenmektedir.

-Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin sağladığı faydalar incelendiğinde ilk sırada %25,00 ile işlemlerin daha kolay ve hızlı gerçekleşmesi yer almaktadır. Bu faydayı sırasıyla %19,23 ile banka güvencesi sağlar, %7,69 ile maliyet avantajı sağlar izlenmektedir.

-Dış ticarete firmaların ihracat bedeli tahsil etmede memnuniyet durumu incelendiğinde %73,08'inin memnun oldukları tespit edilmiştir.

-Firmaların ana faaliyet alanı ile ihracat işlemlerinde kullanılan ödeme yöntemleri arasındaki ilişki incelendiğinde Gıda ve İçecek Sektöründe kullanılan ödeme yöntemlerinde ilk sırayı mal mukabili ödeme yönteminin aldığı görülmektedir. Tekstil ve giyim sektöründe %33,3'le peşin ödeme yöntemi aldığı tespit edilmiştir. Makine ve ekipmanları sektöründe %80,00 ile peşin ödeme yönteminin tercih edilmiş olduğu görülmüştür.

-Firma dış ticaret türü ile dış ticarete ödeme yöntemi kullanma nedeni arasındaki ilişki incelendiğinde ihracat yapanların %26,7'sinin riskinin daha az olması nedeniyle ödeme yöntemini kullandıkları tespit edilmiştir. İthalat yapanların %42,9'unun müşteri isteği nedeniyle ödeme yöntemini kullandıkları tespit edilmiştir. Hem ihracat hem de ithalat yapanların ödeme yöntemi kullanma nedenleri incelendiğinde %17,3'ünün müşteri isteği cevabını verdikleri görülmektedir.

-Firmaların ana faaliyet alanı ile ithalat işlemlerinde kullanılan ödeme yöntemleri arasındaki ilişki incelendiğinde gıda ve içecek sektöründe %18,40'ının vesaik mukabili ödeme yöntemini kullanmış oldukları görülmektedir. Tekstil ve giyim sektörü incelendiğinde %33,3'ünün peşin ödeme yöntemini kullanmış oldukları görülmektedir. Elektronik ve elektronik ürünleri sektörü incelendiğinde %50,0'ının peşin ödeme yöntemini kullanmış oldukları görülmektedir.

-Dış ticarete kişi ya da kurumlardan yardım alma ile ihracat işlemlerinde kullanılan ödeme yöntemleri arasındaki ilişki incelendiğinde kişi ya da kurumlardan yardım alanların %27,50'sinin peşin ödeme yöntemini kullanmış oldukları görülmektedir. Kişi ya da kurumlardan yardım almayanların %37,50'sinin ise peşin ödeme yöntemlerini kullanmış oldukları tespit edilmiştir.

-Dış ticarete kişi ya da kurumlardan yardım alma ile ithalat işlemlerinde kullanılan ödeme yöntemleri arasındaki ilişki incelendiğinde kişi ya da kurumlardan yardım alanların %27,50'sinin peşin ödeme yöntemini kullanmış oldukları görülmektedir. Kişi ya da kurumlardan yardım almayanların %29,20'sinin ise peşin ödeme yöntemini kullanmış oldukları tespit edilmiştir.

-Firma dış ticaret türü ile dış ticarete kişi ya da kurumlardan yardım alma arasındaki ilişki incelendiğinde ihracat işlemleri gerçekleştirenlerin %75,6'sının kişi ya da kurumlardan yardım aldıkları görülmektedir. İthalat işlemleri

gerçekleştirenlerin %71,4'ünün kişi ya da kurumlardan yardım aldıkları görülmektedir. Hem ihracat hem de ithalat işlemlerini gerçekleştirenlerin %78,8'inin dış ticarete kişi ya da kurumlardan yardım aldıkları tespit edilmiştir.

-Dış ticaret yapılan ülke/bölgeler ile ihracat işlemlerinde kullanılan ödeme yöntemleri arasındaki ilişki incelendiğinde firmaların Avrupa Birliği ülkeleri ile yapılan ticarete %44,4'ünün peşin ödeme yöntemini kullanmış oldukları görülmektedir. Asya ülkeleri ile yapılan ticarete %23,10'unun peşin ödeme yöntemini kullanmış oldukları görülmektedir.

-Dış ticaret yapılan ülke/bölgeler ile dış ticarete ödeme yöntemleri kullanma nedenleri arasındaki ilişki incelendiğinde firmaların Avrupa Birliği ülkeleri ile yapılan ticarete %33,3'ünün müşteri isteği, %33,3'ünün riskinin daha az olması nedeniyle ödeme yöntemlerini kullanmış oldukları tespit edilmiştir. Asya ülkeleri dış ticarete ödeme yöntemleri kullanma nedenlerine bakıldığında %23,1'inin müşteri isteği, %23,1'inin ise riskinin daha az olması nedeniyle ödeme yöntemlerini kullandıkları görülmektedir. Ortadoğu ülkeleri incelendiğinde ödeme yöntemleri kullanma nedenlerinin %100'ünün riskinin daha az olması nedeniyle kullanılmış olduğu görülmektedir. Uzakdoğu ülkeleri ödeme yöntemleri kullanma nedenleri incelendiğinde ise %100,0'ünün maliyetinin daha düşük olması kullanma nedenidir.

Doğu Karadeniz Bölgesini (Trabzon, Rize ve Artvin) kapsayan çalışmadan elde edilen temel sonuçlardan biri hem ihracat işlemlerinde hem de ithalat işlemlerinde firmalar peşin ödeme yöntemini kullanılıyor veya kullanılmak zorunda kalıyor olmasıdır. İhracat yapanların peşin ödeme yöntemini kullanma nedenleri incelendiğinde peşin ödeme yönteminin diğer ödeme yöntemlerine göre riskinin daha az olması, diğer ödeme yöntemlerinde mal bedelinin tahsil edilmesinde sorun yaşanması, banka komisyonlarının yüksek olması ve mal bedelinin zamanında ve sorunsuz tahsil edilememesi nedeniyle kullanmış oldukları görülmektedir. İthalatçıların peşin ödeme yöntemi kullanma nedenleri incelendiğinde kullanma nedeni olarak en çok müşteri isteğinin ön plana çıkmış olduğu görülmektedir.

Doğu Karadeniz bölgesinde ihracatta ve ithalatta peşin ödeme yönteminin kullanılıyor olması durumu Türkiye ortalamasıyla uyumlu görülmemektedir.

Türkiye’de toplam ihracat işlemlerinde mal mukabili ödeme ilk sırada yer alırken ithalatta işlemlerinde peşin ödeme yöntemi yer almaktadır. Ödeme yöntemini belirlemede malın yurtdışı talep esnekliği, yurtiçi arz esnekliği, alışıla gelmiş kurallar, karşılıklı güven, firmaların kurumsal yapısı vb. hususlar ana sebepler arasında yer almaktadır. İhracatta ilk sıralarda bulunan sert kabuklu meyveler (bölgenin en önemli fındık ihraç merkezi olması), bölgede yer alan methal cevheri bakır madeni tesisleri v.b. malların yurt dışı talep esnekliklerinin düşük olabileceği göz önüne alındığında ödeme yönteminin peşin ödeme olarak kullanılmış olması isabetli gözükmektedir. Aynı şekilde bu mal gruplarında faaliyet gösteren firmaların daha kurumsal bir yapıya sahip olabilecekleri düşünüldüğünde peşin ödeme yönteminin tercih edilmesinin bir diğer sebebi olarak kabul edilebilir. Ayrıca bölge ihracatının önemli bir kısmının Kafkasya ve Orta Asya ülkelerine yapıldığı; bu ülkelerde bankacılık sektörünün gelişmiş ülkeler kadar yüksek olmadığı; banka komisyonların yüksek olabileceğinden firmalar mal bedelini peşin tahsil etme yolunu tercih edebildikleri sonucuna ulaşılabileceği söylenebilir. İthalatta ise benzer durumdan söz edilebilir. Özellikle bölge ülkelerinden yapılan ithalat işlemlerinde oluşmuş alışıl gelmiş kurallar güvene dayalı peşin ödeme yöntemi olduğu görülmektedir.

KAYNAKÇALAR

- Akbulak, Y. ve Diğerleri (2004). *Kayıp yıllar, Türkiye’de 1980’li yıllardan bu yana kamu borçlanma politikaları ve bankacılık sektörüne etkileri*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Aksüt, U. ve Bakkal, M. (2011). *Türk bankacılık sisteminde elektronik bankacılık uygulamaları*. İstanbul: Hiperlink Yayınları.
- Aktaş, R. (2016). Uluslararası ticaret teori ve analizleri. C. *Elitaş, (Ed.), Uluslararası Ticaret ve Finansman*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Aktepe, İ. E. (2012). Faizsiz bankacılık ilkeleri ve katılım bankacılığı, Kahramanmaraş: Türkiye Katılım Bankaları Birliği Eğitim Programı Notları, Eğitim No:2012/2013-02.
- Altay, N. O. (2006). Türk mali sisteminde parasal hareketler yönünden ege bölgesi, Ege Bölgesi Sektörel Gelişme Stratejileri SEGES Projesi, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar:9, İzmir: Ege Sanayici ve İşadamları Derneği (ESİAD) Yayın No:5, Ege Üniversitesi Basımevi.
- Altay, O. (2006). *Türk bankacılık sistemi*. İzmir: Ege Üniversitesi Yayınları.
- Argın, N. ve Bakkalcı, A.C. (2011). *Türkiye’nin dış ticaret tarihi teori uygulama politika mevzuat* (1.Baskı). Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Arı, M.U. ve Vurucu, M. (2015). *Bankacılık ürün ve hizmetleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Arslan, K. (2014). *Dış ticaret işlemleri* (1.Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Aydın, F. & Diğerleri (2010). Dış ticarete küresel eğilimler ve Türkiye ekonomisi, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Çalışma Tebliği, No:10.
- Aydın, N. & Diğerleri (2012). Bankacılık ve sigortacılığa giriş, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, Yayın No:2478, Açık Öğretim Fakültesi Yayın No:1449.
- Aydın, N. (2006). Bankacılık uygulamaları, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayını No: 1711, Eskişehir: Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 893.

- Bakdur, A. (2003). Bankacılık sektörünü düzenleyen kurumların yapıları: Ülke Uygulamaları ve Türkiye İçin Öneri, Devlet Planlama Teşkilatı, Uzmanlık Tezi, Yayın No: DPT:2678, Ankara.
- Bayazıtlı, K.(2015). *Yeni bir ödeme şekli olarak banka ödeme yükümlülüğü ve uygulaması* (Yüksek Lisans Tezi) <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi> adresinden edinilmiştir.
- BDDK (2002). Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu. Bankacılık sektörü yeniden yapılandırma programı: Gelişme Raporu, Ankara
- Boztürk, M. (2007). *Uluslararası ticarete ödeme şekilleri ve türk bankacılık sisteminde akreditif uygulamaları* (Yüksek Lisans Tezi) <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi> adresinden edinilmiştir.
- Cantekin, C. (2012). *Dış ticaret işlemleri ve uluslararası bankacılık* (3. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Cimat, A. & Taş, M. (2004). Türkiye’de ve dünya’da kıyı bankacılığı uygulamaları ve vergi cennetleri üzerine bir değerlendirme. *Mevzuat, Sayı:80*.
- Coşkun, M. & Toprak, M. (2012). Bankacılık ve sigortacılığa giriş. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayın No: 1449.
- Çelik, A.(2014). Dış ticarete yeni dönem-bpo. Konya: Konya Ticaret Odası Etüd-Araştırma Yayınları.
- Çelik, K. (2012). *Uluslararası iktisat* (5.Baskı). Trabzon: Derya Kitabevi.
- Çelik, K. ve Diğerleri (2016). *Dış ticaret işlemleri yönetimi* (10. Baskı). Trabzon: Celepler Matbaacılık Basım Yayım Ve Dağıtım.
- Dinler, Z. (2012). *Mikro ekonomi*. Bursa: Ekin Basım Yayım Dağıtım.
- Dinler, Z. (2004). *İktisada giriş*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Doğan, H. (2005). *İhracat pazarlaması ve işlemleri*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Dölek, A. ve Uygun, D. (2017). *Bankacılık*. İstanbul: Umut Kitap Basım Yayın Dağıtım.

- Durukanoğlu, N. (2008). *Dış ticaret dđnyası* (2.Baskı). İstanbul: Beta Basım.
- Er, S. (2009). Devletin bankacılık sektöründe düzenleyici denetleyici rolü ve Türkiye. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayını.
- Erol, A. & Fındıkçı, M. (2001). Off-Shore Bankacılığı ve Türkiye uygulaması. *Mükellefin Dergisi*, Sayı 107.
- Ertem, Ü. (2013). *Bankacılık ve kambiyo işlemleri*. Ankara: Paradigma Akademi Yayınları.
- Ertem, Ü. (2015). *Dış ticaret işlemleri* (1. Baskı). Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Geylan, R. (1985). Ticari banka yönetimi ve Türk ticaret bankalarının temel yönetim sorunları. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları.
- Gülmez, D. (1998). *Teknolojik Gelişmenin Türkiye’de Bankacılık Sektörüne Etkileri* (Yüksek Lisans Tezi). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi> adresinden edinilmiştir.
- Gürsoy, Y. (2006). *Dış ticaret işlemleri yönetimi*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Gürsoy, Y. (2009). *Dış ticaret işlemleri yönetimi* (5. Baskı). Bursa: Ekin Yayınevi.
- Güven, Ö. (2015). Dış ticarete ödeme şekilleri ve dış ticaretin finansmanı. Mine Yılmaz ve Meltem Onay,(Ed.), *İhracat ve ithalat yönetimi yeni stratejiler ve güncel uygulamalar içinde* (S.151-175). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık
- Işkın, S. A. (2012). Elektronik bankacılık hizmetleri ve denetimi. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- İGEME, (2009). 100 soruda dış ticaret. Ankara: İGEME Yayını.
- Karluk R. (2013). *Uluslararası ekonomi teori-politika*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Karluk, R. (2003). *Uluslararası ekonomi*. İstanbul: Beta Yayıncılık.

- Kaya, F. (2011). *Dış ticaret işlemleri muhasebesi* (1. Baskı). İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Kaya, F. ve Diğerleri (2012). *Bankacılık giriş ve ilkeler*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım
- Kaya, F. ve Diğerleri (2012). *Dış ticaret işlemleri*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayını No:2526.
- Kaya, F. ve Diğerleri (2014). *Bankacılık Giriş ve İlkeler*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Kaymakçı, O. ve Diğerleri (2007). *Uluslararası ticarete giriş teori politika ve uygulama* (1. Baskı). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Kemer, O. B. (2003). *Pratik dış ticaret teknikleri teori-uygulama*. Bursa: Alfa Yayınevi.
- Kemer, O. B. (2005). *Dış ticaret teknikleri teori-uygulama* (1. Baskı). İstanbul: Alfa Akademi Basım Yayım Dağıtım.
- Keskin, E. & Diğerleri (2008). 50. yılında Türkiye bankalar birliği ve Türkiye’de bankacılık sistemi “1958-2007”. İstanbul: Türkiye Bankalar Birliği Yayınları.
- Kırçova, İ. (1999). *İnternette pazarlama*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Kırtış, K. (2013). *Dış ticaret işlemleri muhasebesi teorik ve uygulamalı*. İstanbul: İstanbul Gelişim Üniversitesi Yayınları.
- Koban, E. ve Keser Yıldırım, H. (2013). *Dış ticarette lojistik*. Bursa: Ekin Basım Yayım Dağıtım.
- Krugman, P., Obstfeld, M. & Melitz, M. (2012). *International economics theory and policy*. Addison-Wesley. USA.
- Melemen, M. (2003). *Uygulamalı dış ticaret işlemleri*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Mustafa, A. (2010). *Dış ticarette ödeme şekilleri* (Yüksek Lisans Tezi). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi> adresinden edinilmiştir.

- OKA, (2014). TR83 Bölgesi Dış Ticaret Analiz Raporu. Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı. <http://www.oka.org.tr/haber-detay.aspx?Id=3900>.
- Onursal, E. (2000). *Ulusal ve ticari kurallar ve uygulama* (1. Baskı). İstanbul: Okur Ofset.
- Onursal, E. (2013). *Mevzuat ve teknik yönleri ile dış ticaret* (1. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Özalp, A. (2004). *Dış ticarete teslim ve ödeme şekilleri*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Özalp, A. (2007). *Dış ticarete yeni kurallar, ucp 600'in kullanılması ve akreditif*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Özalp, A. (2009). *UCP 600'in kullanılması ve akreditif* (3. Baskı). İstanbul: Türkmen Kitabevi Yayınları.
- Özalp, A. (2011). ICC'nin yeni uluslar arası garanti kuralları-urdg 758. N. EKŞİ, (Ed.), *Banka teminat mektuplarına ilişkin icc kuralları* (1-79). İstanbul: Beta Basım.
- Özalp, A.(2014). *Dış ticarete yeni ödeme yöntemi bpo'nun kullanılması*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Özözen S. (2006). *Bankalarca uluslararası ödeme şekilleri ve uluslararası ticaretin finansmanı* (Yüksek Lisans Tezi). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi> adresinden edinilmiştir.
- Öztürk, A. ve Güven, Ö. F. (2014). *Bankacılık ve sigortacılıkta pazarlama*. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Öztürk, N. (2012). *Dış ticaret kuram politika uygulama* (1. Baskı). Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Parasız, İ. (1999). *Modern ansiklopedik ekonomi sözlüğü*. Bursa: Ezgi Yayınevi.
- Parasız, İ. (2011). *Türkiye'de ve dünya'da bankacılık*. Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Parasız, İ. (2014). *Modern bankacılık teori ve uygulama*. Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Rolü ve Türkiye Uygulaması, İstanbul: Sektörel Yayınlar.

- Salvatore, D.(20139. *International economics* (11 th Edition). Wiley. USA.
- Senechal, T. & Casterman, A. (2014). Bank Payment Obligation- A banking Commission Supply Chain Finance Project-ICC
- Seyidoğlu, H. (2003). *Uluslararası iktisat*. İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Seyidoğlu, H. (2015). *Uluslararası iktisat teori politika ve uygulama* (20. Baskı). İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Şahin, A. (2002). İhracatta ödeme şekilleri. Ankara: İGEME.
- Şahin, A. (2004). İhracatta ödeme şekilleri. İGEME
- Şanlı, C. ve Ekşi, N. (2006). *Uluslararası ticaret hukuku*. İstanbul: Arıkan Basım Yayım Dağıtım.
- T.C.M.B (2017). Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. EFT-EMKT Sistemleri, eft.tcmb.gov.tr. adresinden 12.02.2017 tarihinde edinilmiştir.
- T.C.M.B. (2016). Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. <http://www.tcmb.gov.tr>. adresinden 05.12.2016 tarihinde edinilmiştir.
- T.D.K (2016). Türk Dil Kurumu. www.tdk.gov.tr adresinden 25.12.2016 tarihinde edinilmiştir.
- T.İ.B. (2017) Türkiye İş Bankası. http://www.istekobi.com.tr/_files/contentfiles/file/bpo-akis-semasi.pdf adresinden 18.06.2017 tarihinde edinilmiştir.
- Takan, M. (2001). *Bankacılık teori uygulama ve yönetim*. Ankara: Nobel Yayınevi.
- Takan, M. Acar Boyacıoğlu, M. (2013). *Bankacılık teori uygulama ve yöntem*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Takım, A. (2015). *Uluslararası ticarete giriş* (1. Baskı). Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Tan, K.C. (2014). Bank Payment Obligation-A Banking Commission Supply Chain Finance Project-ICC

- Tellioglu, T. (2011). *Finansal Piyasalarda Düzenleme: Uluslararası Bankacılık Faaliyetlerinin Düzenlenmesi ve Türk Bankacılık Sistemi* (Yüksek Lisans Tezi). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi> adresinden edinilmiştir.
- Toroslu, M.V. (2013). *Dış ticaret işlemleri ve muhasebesi* (2. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Toroslu, V. (1999). *Uygulamalı dış ticaret işlemleri ve muhasebe*. İstanbul: Beta Basım Dağıtım.
- Töre, N. (1989). *Bankacılar için dış ticaret ve kambiyo bilgisi*. Ankara: Bankacılar Serisi.
- Trade Map (2018). International Trade Centre. www.trademapp.org adresinden 15.05.2018 tarihinde edinilmiştir.
- TÜİK (2018). Türkiye İstatistik Kurumu. www.tuik.gov.tr adresinden 09.09.2018 tarihinde edinilmiştir.
- Tunay, K.B. ve Diğerleri (1997). *Türkiye’de kamu bankacılığı ve sektör üzerindeki etkileri*. Ankara: Ekonomik Araştırmalar Merkezi Yayınları.
- Tuncel, M. (2006). *Türk Dış Ticaretinde Teslim ve Ödeme Şekillerinin Ekonomik Analizi: Eğitim Gereksinimlerinin Belirlenmesine İlişkin Bir Model* (Yüksek Lisans Tezi). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi> adresinden edinilmiştir.
- Türkiye Halk Bankası, (2010). Temel bankacılık. Ankara Halk Akademi Yayınları, No:6.
- Vargelci, E. (2004). *Küreselleşme Sürecinde Yükselen Ekonomilerde Bankacılık Krizleri ve Türkiye* (Yüksek Lisans Tezi). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi> adresinden edinilmiştir.
- Wikipedia (2017). <http://tr.wikipedia.org/wiki/Ticaret> adresinden 17.12.2016 tarihinde edinilmiştir.
- Yağcılar, G. (2011). Türk bankacılık sektörünün rekabet yapısının analizi. Ankara: BDDK Kitapları No:10.
- Yazıcı, M. (2013). *Bankacılığa giriş*. İstanbul: Beta Yayın Basım Dağıtım.

- Yetiz, F. (2016). Bankacılığın doğuşu ve türk bankacılık sistemi. Niğde: Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
- Yıldırım Keser, H. (2012). Dış ticarete ödeme şekilleri. İ.H. Ekşi,(Ed.), *A'dan z'ye dış ticaret uygulamaları içinde* (s.57-84). Ankara: Nobel Yayın.
- Yılmaz, M. ve Özken, (2011). *İhracat anlamak ve yönetmek için bilmeniz gereken her şey*. İstanbul: Optimist Yayınları.
- Yılmaz, M. ve Özken, A. (2012). *Dış ticarete giriş*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Yüksel, A.S. ve Yüksel, Ü. (2004). *Bankacılık hukuku ve işletmesi*. İstanbul: Beta Yayınevi.



EKLER

EK-1: DOĞU KARADENİZ BÖLGESİNDEKİ DIŞ TİCARET FİRMALARININ KULLANMIŞ OLDUKLARI ÖDEME YÖNTEMLERİNİN ANALİZ ANKETİ

Bu çalışma, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalında Yüksek Lisans Tezi için yapılmaktadır. Çalışmanın amacı dış ticaret yapan işletmelerin dış ticaret işlemlerinde hangi ödeme yöntemlerini kullanmış oldukları ve niçin kullandıklarını tespit etmektir. Çalışmanın başarıya ulaşması, vereceğiniz cevaplara bağlıdır. Saygılarımızla,

Doç. Dr. Ali Rıza SANDALCILAR (Recep Tayyip Erdoğan İİBF Öğretim Üyesi)

Afife ÖZTÜRK (Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi SBE İktisat Yüksek Lisans Öğrencisi)

1	Firmanızın ana faaliyet alanı hangisidir?	Gıda ve içecek sektörü (1)	Tekstil ve giyim sektörü (2)
		Maden ve orman ürünleri (3)	Elektrikli ve elektronik ürünleri (4)
		Makine ve ekipmanları (5)	Diğerleri (6)
2	Firmanız ne tür dış ticaret yapmaktadır?	İhracat (1)	İthalat (2)
		İhracat ve ithalat (3)	
3	Firmanız kaç yıldır dış ticaret yapmaktadır?	0-5 yıl arası (1)	5-10 yıl arası (2)
		10 yıl ve üstü (3)	
4	Hangi ülkeler/bölgelerle ticaret yapmaktasınız?	Avrupa Birliği ülkeleri (1)	Asya ülkeleri (2)
		Afrika ülkeleri (3)	Ortadoğu ülkeleri (4)
		Amerika kıtasındaki ülkeler (5)	Uzakdoğu ülkeleri (6)
		Diğer ülkeler (7)	
5	Dış ticaret yaparken kişi ya da kurumlardan yardım alıyor musunuz?	Evet (1)	Hayır (2)
6	Firmanızda dış ticaret eğitimi almış personel çalıştırıyor musunuz?	Evet (1)	Hayır (2)
7	Dış ticaret yaparken gümrük müşavirinden yardım alıyor musunuz?	Evet (1)	Hayır (2)
8	Firmanızda yabancı dil bilen çalışanınız var mı?	Evet (1)	Hayır (2)
9	İhracat işlemlerinizde ödeme yöntemlerinden hangisini kullanıyorsunuz?	Peşin Ödeme Yöntemi (1)	Mal Mukabili Ödeme Yöntemi (2)
		Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi (3)	Kabul Kredili Ödeme Yöntemi (4)
		Akreditifli Ödeme Yöntemi (5)	Banka Ödeme Yükümlülüğü (BPO) (6)
		Diğer ödeme yöntemleri (7)	

1 0	İthalat işlemlerinizde ödeme yöntemlerinden hangisini kullanıyorsunuz?	Peşin Ödeme Yöntemi (1)	Mal Mukabili Ödeme Yöntemi (2)
		Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi (3)	Kabul Kredili Ödeme Yöntemi (4)
		Akreditifli Ödeme Yöntemi (5)	Banka Ödeme Yükümlülüğü (BPO) (6)
		Diğer ödeme yöntemleri (7)	
1 1	Dış ticarete kullanmış olduğunuz ödeme yöntemi niçin kullanmaktasınız?	Herhangi bir nedeni yok (1)	Gümrük müşaviri tercihi (2)
		Müşteri isteği (3)	Riskinin daha az olması (4)
		Maliyetinin daha düşük olması (5)	İşlemlerin daha basit ve hızlı gerçekleşmesi (6)
		Diğer nedenler (7)	

1 2	İhraç veya İthal ettiğiniz mala göre kullanmış olduğunuz ödeme yöntemi değişiyor mu?	Evet (1)	Hayır (2)
--------	--	----------	-----------

1 3	Dış ticaret gerçekleştirilirken ödeme yöntemlerinde hangi sorunlarla karşılaştınız?	Mal bedeli tahsil edememe sorunu (1)	Mal bedellerinin zamanında ve sorunsuz tahsil edilememesi sorunu (2)
		Mevzuat bilgisine erişimde yaşanan sorunlar (3)	Mevzuatın karmaşık olması nedeniyle tam olarak anlaşılabilmesi (4)
		Poliçe düzenlenmişse poliçenin kabul edilmeme riski (5)	Mal teslimi ve ödeme işlemlerinin vadesinde gerçekleşmeme riski (6)
		Banka komisyonlarının yüksek olması (7)	Ödeme poliçe kabulüne dayalı ise poliçe kabul edilmediğinde malların depolanması ve sigortalama maliyeti oluşması (8)
		Malların vesaiklerinin mülkiyetinin ithalatçıya geçmesi ve poliçenin kabul edilmemesi sonucunda çok fazla hukuki muamele ile karşılanması. (9)	

1 4	Kullanmış olduğunuz ödeme yöntemi size hangi faydaları sağlamaktadır?	Banka güvencesi sağlar (1)	Kredi imkanı sunar (2)
		İşlemlerin daha kolay ve hızlı gerçekleşmesini sağlar (3)	Elinde kıymetli evrak bulundurma imkanı verir (4)
		Maliyet avantajı sağlar (5)	Vade imkanı sağlar (6)
		Eğer poliçe düzenlenmişse poliçeyi önceden iskonto ettirme imkanı sağlar (7)	Vade süresinde başka kaynaklardan finansman imkanı sağlar (8)

1 5	İhracat bedelini tahsil etme işlemlerinden memnun musunuz?	Memnunum (1)	Kararsızım (2)
		Memnun değilim (3)	

ÖZGEÇMİŞ

Adı, Soyadı	Afife ÖZTÜRK		
Doğum Yeri ve Yılı	Eldivan 1989		
Medeni Durumu	Bekâr		
Bildiği Yabancı Diller ve Düzeyi	-İngilizce Orta Seviye -Rusça Başlangıç Seviyesi		
Öğrenim Durumu	Başlama-Bitirme Yılı		Kurum Adı
Lisans	2011	2015	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Yüksek Lisans	2015	2018	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Doktora			
Çalıştığı Kurum(/lar)		Başlama- Ayrılma Yılı	
1.			
2.			
3.			
Üye Olduğu Bilimsel ve Mesleki Kuruluşlar			
Katıldığı Proje ve Toplantılar			
Yayımlar			
Aldığı Ödüller			
İletişim(e-posta)	ayozturk1@hotmail.com		