

T.C.
KADIR HAS ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
SERMAYE PİYASALARI VE BORSA ANABİLİM DALI

**DIŞ TİCARETTE KARŞILAŞILAN RİSKLER VE
YÖNETİMİ:**

TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Yüksek Lisans Tezi

DERYA İŞBİLEN

İstanbul 2011

T.C.
KADİR HAS ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
SERMAYE PİYASALARI VE BORSA ANABİLİM DALI

**DIŞ TİCARETTE KARŞILAŞILAN RİSKLER VE
YÖNETİMİ:**

TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Yüksek Lisans Tezi

DERYA İŞBİLEN

Danışman: DOÇ. DR. MEHMET HASAN EKEN

İstanbul 2011

GENEL BİLGİLER

İsim ve Soyadı	: Derya İşbilen
Anabilim Dalı	: Sermaye Piyasaları ve Borsa
Tez Danışmanı	: Doç. Dr. M. Hasan Eken
Tez Türü ve Tarihi	: Yüksek Lisans – Haziran 2011
Anahtar Kelimeler	: Uluslararası Ticaret, Risk Yönetimi

ÖZET

DIŞ TİCARETTE KARŞILAŞILAN RİSKLER VE YÖNETİMİ:

TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Günümüzde gelir düzeyleri, ekonomik, politik ve sosyal yapıları birbirinden oldukça farklılık gösteren ülkeler, daha hızlı büyüme çabası içine girmişlerdir. Gelişmiş ülkelerin sanayileşmesine paralel olarak geliştirdikleri teknolojileri ve sermaye oluşumları, ulusal sınırlarının dışına çıkmış, üretim, yönetim ve pazarlama yönünde uluslararası yapıya kavuşurlarken, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için, küreselleşen dünyanın gelişmişlik yarışında geri kalmamak, rekabet gücü elde edebilmek ve yeni teknolojiler geliştirmek için yeni sanayileşme stratejilerine ve politikalarına, yeni teknolojilere ve bilgi birikimine gereksinim bulunmaktadır.

Ülkeler arasında oluşan bu yapı, ülkeleri yeni pazarlar arayışına yöneltmiştir. Dış ticaret işlemleri, ülke içi ticaret işlemlerine göre daha kapsamlı ticaret şekli olduğundan taşıdığı riskler de aynı oranda çoktur. Bu çalışmada, dış ticarete kullanılan teslim ve ödeme şekilleri ile dış ticaretin finansmanı teorik olarak incelenmiş, tablo, şekil ve kullanılan belgeler halinde verilen ek bilgilerle görselleştirilmeye çalışılmıştır.

Bu tezin amacı, dış ticaret işlemlerinde karşılaşılan operasyonel ve finansal riskleri analiz etmektir. Araştırma sonucunda İstanbul Ticaret Odası (İTO)'ya kayıtlı şirketlerle yapılan anket verileri değerlendirilerek şirketlerin risklerden korunmaya yönelik yaptığı önlemler incelenmiştir.

GENERAL KNOWLEDGE

Name and Surname	: Derya İşbilen
Field	: Sermaye Piyasaları ve Borsa
Supervisor	: Associate Prof. M. Hasan Eken
Degree Awarded and Date	: Master – June 2011
Keywords	: Foreign Trade, Risk Management

ABSTRACT

RISKS AND RISK MANAGEMENT AT FOREIGN TRADE:

THE CASE OF TURKEY

Today the countries that have different income levels, economic, political and social constitutions, are involved in an effort to more rapid growth. Technologies and capital formations developed in parallel with industrialization of the developed countries have gone out from national borders, and now have the international structure regarding production, management and marketing. However, less developed and developing countries require new industrialization strategies with policies, new technologies and knowledge for not falling behind to the race of development of the globalized world, achieving competitive strength and developing new technologies.

Countries are turning to search for new markets because of this situation between them. Foreign trade operations have more risks because it is a more comprehensive form of trade according to domestic trade transactions. In this study, delivery and payment methods used in foreign trade financing and foreign trade were theoretically examined and tried to make visuality with tables, figures and additional informations.

The purpose of this thesis is to analyse operational and financial risks encountered in foreign trade transactions. As a result, survey datas and measures for protection against the risks were evaluated with registered companies of Istanbul Chambers of Commerce.

ÖNSÖZ

Dış ticaret, sınır içi ticarete oranla her zaman için daha riskli olarak algılanmıştır. Uluslararası ticaret işlemlerinin gerçekleştirilmesinde farklı kültürler, iş süreçleri, kanun ve düzenlemelerdeki farklılıklar ve dil problemleri ile birlikte, uluslararası ticaretin doğasından kaynaklanan bazı temel riskler bu alanı daha fazla etkisi altına almaktadır.

Finans dünyasında çeşitli sıklıklarla ortaya çıkan finansal krizlerin de etkisiyle risk yönetimi gün geçtikçe önem kazanmaktadır. Bu çalışmada, dış ticaret işlemlerinde karşılaşılan riskler ve korunma yöntemleri araştırılmış ve anket yapılan şirketlerin anket sonuçları EViews Version 3.1 paket programında değerlendirilerek piyasada risklerin varlığının tamamıyla bilinmediği ve gereken önlemlerin yeterli kadar alınmadığı sonucu ortaya çıkmıştır.

Tezimin hazırlanması aşamasında, değerli görüşlerini ve desteğini esirgemeyen değerli danışman hocam Kadir Has Üniversitesi Öğretim Üyesi Sayın Doç. Dr. M. Hasan Eken'e, yüksek lisans eğitimine başlamamda destek veren Digatek Elektronik ve Sanayi A.Ş. Pazarlama Müdürü Sayın Mitat Açıkgöz'e, üniversite hayatımda değerli ve saygın kişiliği ile bana örnek olan değerli hocam Sayın Prof. Dr. Erdal Karagöl'e, tezimin her aşamasında maddi manevi desteğini esirgemeyerek hiçbir fedakârlıktan kaçınmayan sevgili ailem ve nişanlıma sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

İstanbul, 2011

Derya İŞBİLEN

İÇİNDEKİLER

	Sayfa No
ÖZET.....	iii
ABSTRACT.....	iv
ÖNSÖZ.....	v
İÇİNDEKİLER.....	viii
TABLO LİSTESİ.....	ix
ŞEKİL LİSTESİ.....	xi
KISALTMALAR.....	xii
GİRİŞ.....	1
1. DIŞ TİCARET VE RİSK KAVRAMI	
1.1 Dış Ticaretin Tanımı ve Kavramı.....	3
1.1.1 İhracat İşlemleri.....	17
1.1.2 İthalat İşlemleri.....	19
1.2 Riskin Tanımı ve Kavramı.....	21
1.3 Riskin Sınıflandırılması.....	23
1.3.1 Sistematik Risk.....	23
1.3.2 Sistematik Olmayan Risk.....	23
2. DIŞ TİCARETTE KULLANILAN TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ	
2.1 Uluslararası Teslim Şekilleri ve Kurallar : Incoterms.....	25
2.1.1 Incoterms'in Amacı ve Incoterms 2010.....	26
2.2 Dış Ticarete Kullanılan Teslim Şekilleri	27
2.2.1 Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Kurallar.....	28
2.2.1.1 Ticari İşletmede Teslim / Ex Works (EXW).....	28
2.2.1.2 Belirlenen Yerde Taşıyıcıya Teslim /	
Free CARRIER (FCA)	29

2.2.1.3 Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak /	
Carriage Paid To (CPT).....	30
2.2.1.4 Taşıma Ücreti ve Sigorta Ödenmiş Olarak /	
Carriage and Insurance Paid To (CIP).....	31
2.2.1.5 Terminalde Teslim / Delivered At Terminal (DAT).....	32
2.2.1.6 Belirlenen Yerde Teslim / Delivered At Place (DAP) ..	33
2.2.1.7 Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim /	
Delivered Duty Paid (DDP).....	34
2.2.2 Deniz ve İçsu Taşımalarına Özgü Kurallar	35
2.2.2.1 Gemi Doğrultusunda Teslim /	
Free Alongside Ship (FAS).....	35
2.2.2.2 Gemi Bordasında Teslim / Free on Board (FOB)	36
2.2.2.3 Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak /	
Cost and Freight (CFR).....	37
2.2.2.4 Mal Bedeli,Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak /	
Cost,Insurance and Freight (CIF).....	38
2.3 Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Şekilleri	40
2.3.1 Peşin Ödeme (Advanced Payment/Prepayment).....	41
2.3.2 Mal Mukabili Ödeme (Açık Hesap /Open Account).....	43
2.3.3 Vesaik Mukabili Ödeme/Poliçeli Satış.....	45
2.3.4 Kabul Kredili Ödeme (Acceptance Credit).....	48
2.3.5 Karşı Ticaret (Counter-Trade).....	49
2.3.6 Konsinye İhracat (Konsinyasyon/Condignations).....	50
2.3.7 Mahsuben Ödeme.....	50
2.3.8 Akreditif (Letter of Credit-L/C)	50
2.3.8.1 Akreditif İşleminin Özellikleri.....	52
2.3.8.2 Akreditif İşleminin Aşamaları.....	59
2.3.8.3 Akreditif Türleri.....	61

3. DIŞ TİCARETTE KARŞILAŞILAN RİSKLER VE İLGİLİ LİTERATÜR

3.1 Risk Çeşitleri.....	74
3.1.1 Operasyonel Riskler.....	75
3.1.1.1 Teslim Şekillerinden Kaynaklanan Riskler.....	75

3.1.1.2 Ödeme Şekillerinden Kaynaklanan Riskler.....	78
3.1.1.3 Lojistik (Taşıma Riski) İle İlgili Riskler	79
3.1.1.4 Hatalı Sigorta Poliçesinden Kaynaklanan Riskler.....	80
3.1.1.5 Vesaik Riski.....	81
3.1.2 Finansal Riskler.....	82
3.1.2.1 Kur Riski.....	82
3.1.2.2 Ticari Risk.....	83
3.1.2.3 Kredi Riski.....	84
3.1.2.4 Ülke Riski (Politik Risk).....	85
3.2 Literatür Taraması.....	85

4. METODOLOJİ VE AMPİRİK BULGULAR

4.1 Metodoloji.....	91
4.1.1 Araştırma Aşaması.....	91
4.1.1.1 Araştırmanın Amacı.....	91
4.1.1.2 Araştırmanın Yöntemi ve Örneklem.....	91
4.1.1.3 Veri Toplama Yöntemi.....	92
4.1.1.4 Soru Formu.....	92
4.1.1.5 Kullanılan Teknikler	92
4.2 Ampirik Bulgular.....	92
4.2.1 Demografik Özellikler.....	93
4.2.2 Dış Ticarete Risk Yönetiminin İncelenmesi.....	95
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	101
EKLER.....	105
KAYNAKÇA.....	117

TABLO LİSTESİ

	Sayfa No
Tablo 1.1 : Türkiye'nin Dış Ticaret ve Ekonomik Göstergeleri (Milyon Dolar)	14
Tablo 1.2 : Dünya İthalat ve İhracatı (Milyon Dolar).....	15
Tablo 1.3 : Dış Ticaret İstatistikleri – Yıllık–Dönemsel (Milyon Dolar).....	16
Tablo 1.4 : Ülke Gruplarına Göre İhracat (Milyon Dolar).....	18
Tablo 1.5 : Ülke Gruplarına Göre İthalat (Milyon Dolar).....	21
Tablo 2.1 : Incoterms 2010 Risk ve Masraf Tablosu.....	40
Tablo 2.2 : Akreditif Formu Örneği.....	56

ŞEKİL LİSTESİ

	Sayfa No
Şekil 1.1 : Döviz Alım Belgesi Örneği.....	8
Şekil 1.2 : Döviz Satım Belgesi Örneği.....	9
Şekil 1.3 : Kambiyo Senedi Örneği.....	11
Şekil 2.1 : Uluslararası Teslim Şekilleri: Incoterms 2011 (The 11 Incoterms® rules).....	27
Şekil 2.2 : Ticari İşletmede Teslim / Ex Works (EXW) Teslim Şeması.....	28
Şekil 2.3 : Belirlenen Yerde Taşıyıcıya Teslim / Free CARRIER.....	30
Şekil 2.4 : Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak / Carriage Paid To (CPT).....	31
Şekil 2.5 : Taşıma Ücreti ve Sigorta Ödenmiş Olarak / Carriage and Insurance Paid To (CIP).....	32
Şekil 2.6 : Terminalde Teslim / Delivered At Terminal (DAT).....	33
Şekil 2.7 : Belirlenen Yerde Teslim / Delivered At Place (DAP).....	34
Şekil 2.8 : Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim / Delivered Duty Paid (DDP).....	35
Şekil 2.9 : Gemi Doğrultusunda Teslim / Free Alongside Ship (FAS).....	36
Şekil 2.10 : Gemi Bordasında Teslim / Free on Board (FOB).....	37
Şekil 2.11 : Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak / Cost and Freight (CFR).....	38
Şekil 2.12 : Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak / Cost, Insurance and Freight (CIF).....	39

Şekil 2.13 : Peşin Ödeme İşlem Akış Şeması.....	42
Şekil 2.14 : Mal Mukabili Ödeme İşlem Akış Şeması.....	44
Şekil 2.15 : Vesaik Mukabili Ödeme İşlem Akış Şeması.....	46
Şekil 2.16 : Akreditifli Ödeme İşlem Akış Şeması.....	59
Şekil 3.1 : Incoterms 2010 Teslim Şekilleri Risk Şeması.....	77
Şekil 3.2 : Ödeme Şekilleri Risk Şeması.....	79
Grafik 4.1 : Anket Katılımcı Profili – Cinsiyete Göre Dağılım.....	93
Grafik 4.2 : Anket Katılımcı Profili – Eğitim Durumuna Göre Dağılım.....	94
Grafik 4.3 : Anket Katılımcı Profili – Görev Sorumluluk Durumuna Göre Dağılım.....	95
Grafik 4.4 : Şirketlerin Karşılaştığı Riskler.....	96
Grafik 4.5 : Şirketlerin Kur Riskinden Kaçınmak İçin Yaptıkları İşlemler....	97
Grafik 4.6 : Katılımcı Firmaların Tercih Ettiği Teslim Şekilleri.....	98
Grafik 4.7 : Katılımcı Firmaların Tercih Ettiği Ödeme Şekilleri.....	99

KISALTMALAR

ICC	International Chamber of Commerce
Incoterms	International Commercial Terms
ITO	İstanbul Ticaret Odası
DAB	Döviz Alım Belgesi
DSB	Döviz Satım Belgesi
MTO	Milletlerarası Ticaret Odası

GİRİŞ

Küreselleşme süreciyle birlikte işletmeler ulusal ticaretin yanı sıra uluslararası ticaretin de gerekli olduğuna inanarak dış piyasalara açılmışlardır. Türkiye'nin küresel ekonomi ile bağları 2001 ekonomik kriz sonrasında hızla artmıştır. İstikrar ve yapısal reform programının başarılı bir şekilde uygulanması ve dünya ekonomisindeki olumlu durum bu tablonun ortaya çıkmasına katkıda bulunmuştur.

Dış ticarete işlemleri yaparken işletmeler her alanda risk ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu risklerin neler olduğunun profesyonel olarak bilinmesi ve gerekli önlemlerin alınması için işletmeler risk yönetimi odaklı yönetilmeye başlanmışlardır. Şüphesiz ki risklerin yurtiçi ticarete oranla daha büyük sonuçlar doğurmasının etkileri yadsınamaz.

Risk yönetimi 1970'li yılların ilk yarısında doğup gelişen, Pazar ekonomilerinin evrimini etkileyen önemli bir kavramdır. Düzensiz bir dalgalanma şeklinde ilerleyen ekonomi sisteminde, nasıl istikrar sağlanıp, bu istikrarın korunacağı sorusuna yanıt ararken ortaya çıkmıştır. Üretim yanı sıra yönetim teknolojisinin önemi anlaşılmış, bilgiyi kullanma becerisi geliştikçe rekabet koşulları farklılaşmıştır. Ekonomik büyümeyi sürdürülebilir kılmak için iyi bir üretim teknolojisine sahip olmak yetmemekte, bu hedefe ulaşmak için çok yönlü belirsizliğe karşı rekabet gücünü yüksek tutmak gerekmektedir.

Rekabet gücünü elinde tutan ve risk yönetimini gerektiği gibi yapan gelişmiş ülkeler bile periyodik olarak finansal krizlerle yüz yüze gelmektedirler. Yaşanan en son kredi krizi ile birlikte 'Risk Yönetimi Disiplini' önemini yitirmeden sürdürmektedir. Geçmişte iflası çok güç denilen piyasa anlayışının bile gerçekçi bir kredi riski değerlendirmesi olmadığı son krizle birlikte ortaya çıkmıştır. Türkiye için de durum pek farklı değildir; bilanço büyüklükleri açısından Türk finans sisteminde yer alan kurumların birçoğu bugün finansal sistem içerisinde yer almamaktadır. Gelecekteki olası riskleri doğru algılayarak uygun modeller ile yönetmeye çalışan 'Risk Yönetimi Disiplini' ile geçmişe odaklanarak yaşanan olaylar üzerindeki bulgulardan yola çıkarak süreçleri iyileştirmeye gayret gösteren 'Teftiş Disiplini' arasındaki hassas bir denge bulunmaktadır. Kurumlar bünyesinde bulunan fon yönetimi, operasyon, muhasebe sistemleri ile entegre olarak çalışan, gün içi risk ölçüm ve yönetimi faaliyetlerini

uluslararası normlarda yerine getirerek üst yöneticilere stratejik kararlarında yardımcı olan çalışmalara gereken önemi vermelidir. Firmalar finansal krizlere hazırlıklı olmalarına rağmen beklenmedik ve şiddetli etkilere sahip finansal şoklar karşısında iş gücü ve yönetim dışında, entegre risk yönetim sistemlerinin kurulması, bu sistemlerin taktik ve stratejik karar alma mekanizmalarında kullanılması da büyük önem kazanmıştır. Piyasa, kredi ve operasyonel risklerin ölçülmesi konusunda dünya çapında ciddi çalışmalar ve deneyler yapılarak risk yönetimi incelenmektedir.

Yüksek lisans tez çalışmasının birinci bölümünde; dış ticaret ve risk kavramı üzerinde durulmuştur. İthalat ve ihracat işlemlerinden oluşan dış ticaret sürecinde dış ticaret ile ilgili sık karşılaşılan kavramlar irdelenmiştir. Tek bir tanımla açıklaması zor olan risk kavramının tanımları, ne ifade ettiği ve çeşitlerine değinilmiş, Dış Ticarete Karşılaşılan Riskler ve Yönetimi: Türkiye Örneği dördüncü bölümde detaylı bir şekilde incelenmiştir.

Tez çalışmasının ikinci bölümünde dış ticarete kullanılan teslim şekilleri risk yönüyle açıklanmış, dış ticarete yaygın şekilde kullanılan terimlerin yorumu için yeknesak kurallar olarak düzenlenen Incoterms 2010 ve Incoterms 2000'deki değişiklikler ile Incoterms 2000-2010 yılları arasındaki farklar incelemeye tabi tutulmuştur. Taraflar arasında anlaşılan ödeme şekilleri risk yönüyle açıklanmaya çalışılmış, bölüm içerisinde en çok kullanılan ödeme şekli olan akreditifler üzerinde detaylı bir şekilde durulmuştur.

Üçüncü bölümde, dış ticaret işlemleri gerçekleştiren işletmelerin süreçlerdeki riskleri nasıl yönettiğinin gözlemlenmesi amacıyla bir anket çalışması yapılmıştır. Anket verileri sonucunda Türkiye'de dış ticaret işlemleri yapan ve bilgi-işlem sektöründe faaliyet gösteren bir örneklemin incelenmesiyle risklerin yönetilmesi grafiklerle açıklanmış ve risklerin daha iyi yönetilmesi için analiz incelemesi yapılmıştır.

Dördüncü bölüm olan son bölümde daha önce bu konuda yapılan çalışmalar incelenerek tez çalışmasından farkları ve destekleyici yönleri bulunarak açıklanmaya çalışılmıştır.

1. DIŞ TİCARET VE RİSK KAVRAMI

1.1 Dış Ticaretin Tanımı ve Kavramı

Dış ticaret temelinde ticaret kavramına dayandığı için öncelikle ticaret kavramının incelenmesi kapsamlı bilgiye ulaŐılmasını sağlayacaktır. Ticaret, malların/ürünlerin üretim sürecinden tüketimine kadar geçen zamanda, ekonomik değer taşıyan başka nesnelere ile değiştirilmesi, alışı ve satışı anlamında kullanılmaktadır. Takas yöntemi ile mal ve hizmetler birbiri karşılığında deĐiŐ tokuŐ edilir. Günümüzde ise artık deĐiŐim aracı olarak para kullanılmaktadır.¹

Kâr amacı ile mal ve hizmetlerin, para ile ifade edilebilen bütün değerlerin alım ve satım işlerinin tamamı olarak tanımlanmasının yanı sıra, üretilen mal ve hizmetlerin belirli bir ücret karşılığı son kullanıcılara ulaştırılmasını sağlayan alım-satım faaliyetlerinin tümü olarak da tanımlanan ticarete üç taraf bulunur. Bunlar üreticiler, tüketiciler ve aracılarıdır. Ticaret, ürünlerin üreticiden tüketiciye ulaşmasını sağlar. Ticaret, kâr amacı gayesiyle yapılır. Ticarete her zaman üretici ile tüketici karşı karşıya gelmez. Çoğu zaman üreticiler ve tüketiciler arasında aracılar görev alır. Aracılar, bu faaliyeti kâr amacı ile yaparlar. Kâr olmayınca ticaret de olmayacaktır. Ticaretin fonksiyonu, fazla üretilen ürünleri ihtiyacı olanlara ulaŐtırmaktır. Malların ve hizmetlerin üreticilerden tüketicilere aktarılmasını sağlayan faaliyetler bütünü Şeklinde tanımlanmaktadır.²

Ticaret çeşitleri üçe ayrılmaktadır. Bunlar perakende ticaret, toptan ticaret ve dış ticarettir. Perakende ticaret, malların doğrudan doğruya tüketicilere satılmasıdır. Perakende ticaret Şeklinde perakendeciler, üretici veya toptancıdan aldıkları malları doğrudan doğruya tüketicilere satarlar.

Toptan ticarete toptancılar; üretici ve perakendeci arasında aracılık yapan (depolama, taşıma, dağıtım gibi faaliyetlerle uğraşan) büyük ölçekli işletmelerdir.

¹ Durukanoğlu, N., **Dış Ticaret Dünyası, Örnek Olay ve Tablolar**, 2. Basım (İstanbul: Beta Basım Yayın, 2008), s. 601.

² Yıldırım Keser, H., Koban E., **Dış Ticarete Logistik**, 1. Basım, (Ankara: Baran Matbaacılık, 2007), s. 6.

Toptancılar, imalatçıdan satın aldıkları büyük miktardaki malların, perakendecilere dağıtımının yapıldığı bir sistemde aracı rolü üstlenir.

Dış Ticaret kavramı iktisadi terimler sözlüğünde; “bir ülkedeki tüm gerçek ve tüzel kişilerin diğer ülkelerle yaptıkları her türlü malın alım ve satımı”³ olarak tanımlanmaktadır. Çeşitli milli ekonomiler içinde yer alan mal, hizmet, sermaye ve turizmin (insan hareketleri) tamamı DİŞ TİCARET kavramını oluşturmaktadır. Ülkelerin birbirleriyle yapmış oldukları ticarete dış (uluslararası) ticaret denir. Bir diğer deyişle, bağımsız ülkeler arasında gerçekleştirilen mal ve hizmet ticaretinin bütünüdür.⁴

Her ülke bu unsurların hareketlerinden az veya çok etkilenir. Ülkeler, ihtiyaç duydukları bütün malları kendileri üretemez. Ülkelerin kendilerinde üretilmeyen ya da başka ülkelere göre nispi olarak daha pahalıya ürettikleri bazı mal veya hizmetleri diğer ülkelerden talep etmeleri ya da aynı nedenlerle kendilerinden talep edilen bazı mal ya da hizmetleri arz etmeleri dış ticaretin temelini oluşturmaktadır. Ülkede yeterli miktarda üretilmeyen mallar, dış ticaret yoluyla elde edilir. Örneğin Türkiye’de pamuk, fındık, krom üretimi yeterlidir; fakat petrol üretimi yeterli değildir. Dolayısıyla petrolü başka ülkelerden alırız.

Üretilen ve hizmetlerin belirli bir ücret karşılığı son kullanıcılarına ulaştırılmasını sağlayan alım-satım faaliyetleri devamlı olarak tekrarlanmakta, işlemler bütünü içine birçok kuruluşların hizmetleri katılmakta, bu hizmetler karşılığında çeşitli ödemeler yapılmaktadır. Dış ticarete kullanılan para birimleri farklıdır. Dış ticarete, bir borcun ödenmesinde her para birimi karşı tarafça kabul edilmeyebilir. Böylece ithalatçının, ihracatçıya olan borcunu ödeyebilmesi için kendi ülkesinin parasını, ihracatçının kabul edebileceği bir para birimine dönüştürmesi gerekir.⁵ Dış ticaret ödemelerinde uluslararası genellikle geçerliliği kabul edilen döviz kullanılır.

³ TDK, Büyük Türkçe Sözlük, <http://tdkterim.gov.tr/bts/> [06.03.2011].

⁴ Taşpolat, A., “Dış Ticarete Ait Genel Bilgiler”, İ. Ü. İktisat Fakültesi Araştırma Merkezi İthalat ve İhracat Uygulama Elemanı Yetiştirme Programı, (1983) , s. 13.

⁵ Eltan, T., “Dış Ticaret Tanımı”, <http://www.bilgininadresi.net/Madde/31277/D%C4%B1%C5%9F-Ticaret-Tan%C4%B1m%C4%B1> [18.02.2010].

Dış ticarete ülkeler birbirleriyle ticari işlemler yapmaktadırlar. Ticaretin her türünde amaç kâr elde etmek olduğuna göre; ülkeler de bu hareketlerin sonucunda ekonomilerinin olumlu yönde etkilenmesini sağlamak amaç ve çabası içindedirler. Yurt içinde yapılan ticarete kazanan ve kaybeden kimseler aynı ülkenin insanları olduğu ve ülke çapında bir zarar söz konusu olmadığı halde, uluslararası ticaretin zararlı sonuçları doğrudan doğruya yurt ekonomisini etkiler.

Günümüzde çoğu ülke için ekonomik politikaların başta gelen amaçlarından birisi, ülkenin mal ve hizmet ihracı ve yabancı sermaye girişlerini özendirerek döviz gelirlerini arttırmaktır. Mal ve hizmet ihracı, birçok ülke için döviz geliri sağlamanın temel kaynağı durumundadır.⁶ Dış Ticaret ile ilgili çeşitli kavramlar Türk Mevzuatı'nda aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır:

Döviz: İster mal ve hizmet satın almak, isterse başka amaçlar için olsun, ödemede bulunulurken kullanılan paranın, alacaklı tarafından kabul edilebilir türden bir para olması şarttır. Ülkelerin uluslar arası ticaret yapabilmeleri için, ellerinde diğer ülkelerin paralarından bulundurmaları gerekir.⁷

Uluslararası ödemelerde geçerli olan, yabancı paralar, para işlevi gören her türlü bono, çek, poliçe, kredi mektubu, havale ve benzeri varlıkların tümü. Nakit şeklinde olan eldeki paraya "efektif", nakde dönüştürülebilir herhangi bir araç şeklinde olanlara (banka havalesi, ödeme emri, döviz poliçeleri, mevduat sertifikaları, seyahat çekleri vb.) da "döviz" adı verilmektedir. Türk Parasını Koruma Kanunu, dövizini 'Efektif dahil yabancı parayla ödemeyi sağlayan her nev'i hesap, belge ve vasıtaları'⁸ olarak ifade etmektedir.

Kambiyo: Para ya da para yerine geçen belgelerin değiştirilmesi işlemidir. Kambiyo kelimesinin yabancı dillerdeki karşılığı değiştirme (Fransızcada. Change; İngilizcede, Exchange; İtalyancada, Cambiare) anlamını ifade eder. Yabancı paraların

⁶ Akat, Ö., **Uluslararası Pazarlama Karması ve Yönetimi (Örnek Olaylar)**, 7. Basım, (Bursa: Ekin Basın Yayın Dağıtım, 2008, s. 202.

⁷ Taşpolat, **age**, s. 16.

⁸ Devlet Bakanlığı, "Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar" (Karar No: 89/14391), Resmi Gazete, (11.08.1989): s. 2.

yerli paralar ile, yerli paraların yabancı paralarla değiştirildiği yere veya bu değiştirme işleminde kambiyo denilir.⁹

Kambiyo senetleri (The Bill of Exchange) ise, dış ticaret işlemlerinde ihracatçı tarafından düzenlenen ve imzalanan, ithalatçının ödediği veya gelecekte belli bir sürede ödemeyi taahhüt ettiği tutarı ihracatçıya ödeyeceğini gösteren belgedir.

Resmi Gazete ile ve Hazine Müsteşarlığının bağlı bulunarak yayınlanan Türk Parası Kıymetini Koruma Kanunu'nun 1. maddesinde "Kambiyo, nukut, esham ve tahvilat alım ve satımının ve bunlar ile kıymetli madenler ve kıymetli taşlarla bunlardan mamul veya bunları muhtevi her nevi eşya ve kıymetlerin ve ticari senetlerle tediye temine yarayan her türlü vasıta ve vesikaların memleketten ihracı veya memleketi ithalinin tanzim ve tahdidine ve Türk parasının kıymetinin korunması zımında kararlar ittihazına Bakanlar Kurulu yetkilidir." Hükümü yer almaktadır.¹⁰

Serbest piyasa işlemlerinin uygulandığı ülkelerde, yabancı paraların ulusal paraya göre değeri arz veya talebe göre piyasalarda belirlenir. Dış ticaret işlemlerinde yabancı para üzerinden alacakların tahsil edilmesi, borçların ödenmesi ya da para ve eşdeğer kıymetlerin ülkeler arası transferi kambiyo işlemlerini oluşturur. Çünkü bu sayılan işlemler ülke yasalarına uygun olarak devlet kontrolünde yapılabilir.

Ana hatlarıyla kambiyo kontrol rejimi, yabancı ödeme vasıtalarının ülkeye girişine, bunların kullanılmasına ve dış ödemeleri sağlamak üzere bunların ülkeden çıkışlarına ait esasları düzenleyen tedbirler toplamıdır.¹¹

İthalatta ödemeler, sözleşme koşullarına uygun biçimde TL veya yabancı para olarak kambiyo mevzuatına uygun olarak yapılır. Para ve diğer menkul kıymetler ile maden ve taşların iç piyasada tedavülü ve ülkeden ihraç veya ülkeye ithaline ilişkin usul ve esasları düzenleyen hukuki metinler bütününe Kambiyo Mevzuatı denilmektedir.

⁹ Hatipoğlu, Z, **Uluslararası İktisat**, 2. Basım, (İstanbul: Lebib Yalkın Yayınları, 2003), s. 169.

¹⁰ Taşpolat, **age**, s. 1.

¹¹ Güpüpoğlu, M., Dış Ticaret ve Bankalar, (Ankara: Tisa Matbaacılık, 1972), s. 7.

Kambiyo denetimi, ilkel anlamıyla bir ülkenin yabancı paralarla yapmak zorunda olduğu ödemeleri ve tahsilâtı düzenleyen, denetleyen kuralların bütünü demektir. Gerçekte de kamu hukuku içinde özel bir yeri olan kambiyo denetleme sistemi ilk bakışta bir takım yasaklar, cezalar ve yöntemlerden derlenmiş bir hukuk kavramı olarak gözükürse de, bu aslında ekonomik bir zorunluluktur.

İthalat işlemlerindeki denetim, yurt dışına gönderilen (transfer edilen) paraya karşılık ürün ve hizmetin yurda getirilip getirilmediğinin kontrol işlemidir. İhracat işlemlerinde ise ihrac edilen ürün ve hizmet bedelinin yurda getirilip getirilmediğinin kontrolü yapılmaktadır. Bu kontrollerin ülkeler açısından faydası ihracat ve ithalat işlemleri sonucunda ödemeler dengesi sağlayabilmek ve açık vermesini önlemektir. Kambiyo işlemlerinin denetimi, dış ticaret işlemlerine aracı olan bankalar tarafından yapılmaktadır.¹²

Kambiyo mevzuatına göre yetkili müesseseler Merkez Bankasınca belirlenen esaslar dâhilinde her bir işlem itibariyle döviz alımlarında Döviz Alım Belgesi, döviz satımlarında Döviz Satım Belgesi düzenlerler. Döviz alım ve satım işlemlerini kayıt dışı bırakamazlar ve mahiyetlerine uygun düşmeyen bir şekilde muhasebeleştiremezler.

Kambiyo işlemlerinde kullanılan belgeler; Döviz Alım Belgesi (DAB), Döviz Satım Belgesi (DSB), Transfer Bildirim Formu ve Kambiyo Senedir.

Döviz Alım Belgesi (DAB): İhracat bedellerinin ve ihracatçının bankası tarafından talep edilen banka komisyonlarının alışı yapılırken düzenlenen belgeye denir. DAB'ın içereceği bilgiler TCMB'nca belirlenmiş belgenin üzerinde işlem sıra no ile dövizin mahiyetini gösteren istatistik no bulunur. Ayrıca döviz satan kişi, kurum, dövizin menşei ülkesi, cinsi, TL karşılığı ve ihracatın türü hakkında bilgiler yer alır.¹³ DAB'lar bankalar tarafından 4 nüsha olarak düzenlenirler. Birinci nüsha, ihracatçının Teşvik Kararına istinaden henüz kapatılmayan taahhütlerin kapatılmasında kullanılır. Diğer nüshanın birisi beş yıl boyunca banka tarafından muhafaza edilir. Kalan nüshaların biri işlemi gerçekleştiren banka servisinde kalır, diğeri müşteriye verilir.

¹² Belkıs, S., **Uluslararası Ticaret Ve Kambiyo**, (İstanbul: Interbank Uluslararası Eğitim Müdürlüğü Yayınları, 1985), s. 11.

¹³ Bağrıaçık, A., **Kambiyo Mevzuatı**, (Eskişehir: Web Ofset, 2008), s. 12.

Mükellefin :
Adı Soyadı / Ünvanı
Adresi
Vergi D. - Hesap No.



DÖVİZ ALIM BELGESİ

Seri :
Sıra No :

DÖVİZ SATAN KİŞİNİN / KURULUŞUN

Adı, Soyadı / Ünvanı :
Uyruğu :

SATILAN DÖVİZİN / EFEKTİFİN

Geldiği Ülke :
Geliş Nedeni :
Cinsi :
Uygulanan Kur :
Tutarı :
TRL Karşılığı :
USD Karşılığı :
(1) TRL :
İhracatın Şekli :
Teslim Şekli :
Gümrük Çıkış Beyannamelerinin
Tarihi :
Numarası :
Çıkış Kapısı :
Yurda Getirilen Dövizin Ödeme Şekli
(2) Kesintiler (TRL) :
Kalan Net TRL (1-2) :
Açıklama :


Tarih
Adı - Kaşe İmza

Şekil 1.1: Döviz Alım Belgesi Örneği

Kaynak: IMESO, <http://www.matbaacilarodasi.com/> [18.02.2010].

Döviz Satım Belgesi (DSB): Dışarıya ödenen ithalat bedelleri, aracı komisyonunun komisyonları, yurt içindeki bankanın yurt dışındaki muhabir şubelerinin talep ettiği komisyonlar vb. için düzenlenen belgeye denir. Bankalar tarafından üç nüsha olarak düzenlenir. Birinci nüsha döviz transferini yapan müşteriye

(ithalatçıya), ikinci nüsha bankada işlem yapan serviste kalır. Üçüncü nüsha ise beş yıl saklanmak üzere “işlem yapılamaz” şehri konularak muhafaza edilir.¹⁴

Mükellefin : Adı Soyadı / Ünvanı Adresi Vergi D. - Hesap No.	 35	DÖVİZ SATIM BELGESİ Seri : Sıra No
DÖVİZİ SATIN ALAN KİŞİNİN / KURULUŞUN		
Adı, Soyadı / Ünvanı :	:	
Adresi :	:	
Uyruğu :	:	
DÖVİZ SATŞININ DAYANAĞI		
SATILAN DÖVİZİN / EFEKTİFİN		
Cinsi :	:	
Tutarı :	:	
Kuru :	:	
TRL Karşılığı :	:	
USD Karşılığı :	:	
Toplam TRL :	:	
Yukarıda dökümü yazılı döviz / dövizler, efektif / efektifler satılmıştır.		Tarih Adı - Kaşe İmza

Şekil 1.2: Döviz Satım Belgesi Örneği

Kaynak: IMESO, <http://www.matbaacilarodasi.com/> [18.02.2010].

¹⁴ Maliye Bakanlığı, "Vergi Usul Kanun Genel Tebliği" (Sıra No: 385), Resmi Gazete, (01.08.2008): s. 3.

Türk Parası Transfer Bildirim Formu: Bankalar tarafından yapılan yurt dışına TL transferlerinde iki nüsha Türk Parası Transfer Bildirim Formu düzenlemek zorundadır. Formun birinci nüshası transferi yapan banka müşterisine verilir, ikinci nüsha ise bankada saklanır.

Kambiyo Senedi (The Bill of Exchange): Kambiyo senedi kıymetli evrakın tüm özelliklerini taşıyan ve uygulamada en yaygın olarak kullanılan kıymetli evrak çeşididir. Kanunen emre yazılı olarak düzenlenen, içerdikleri hak bakımından mutlaka bir para alacağını konu edinen, ekonomik alanda çok işlem ve etki gören önemlerinden dolayı Türk Ticaret Kanunu'nda özel olarak düzenlenmiştir.¹⁵

Kambiyo senedi, ihracatçının ürünlerin nakliyesi için ithalatçıdan ödeme talebinde bulunabilmek için kullanılır. Kambiyo senedi olarak poliçe ve bono kullanılmakta olup, dış ticarete ağırlıklı olarak poliçe tercih edilmektedir. Bunların dışında finansman belgesi olarak kabul edilebilecek Antrepo makbuzu, Rehin Senedi, Teslim Emri gibi belgeler de kullanılmaktadır.

Poliçe, hamiline para ödenmesini gerektiren değerli bir kâğıttır. Poliçeler ciro ile el değiştirebilir, borçlusunu tarafından kabul edilmeme ya da ödenmeme durumlarında protesto yolu ile yasal takibat yapılabilir.

Bono, hukuki mahiyeti itibariyle bir borç ikrarıdır. Bonoyu tanzim edip imzalayan şahıs, bonoda alacaklı görünen kimseye ya a bono başkalarına ciro edilmişse bonoyu en son elinde bulunduran kimseye muayyen bir vadede belli bir meblağı ödemeyi kabul taahhüt eder. Dış ticarete poliçe kadar yaygın değildir.¹⁶

Kambiyo senedi, uluslararası ticarete akreditif mektubunun ekinde kullanılır. Akreditif mektubu kambiyo senedinin kabul edilip ödenmesini sağlar. Poliçenin ödeme zamanı ile ilgili terimler şunlardır:

At sight : Görüldüğünde ödemeli,
At...days sight : Görüldüğünden belli bir süre sonra ödemeli,

¹⁵ **Kambiyo**, Ansiklopedik Kambiyo Sözlüğü, 2. Basım, (İstanbul: Dünya Basım, 1998), s. 139.

¹⁶ Özgöker, U., Doğaç Gürkan, **Uluslararası Ticaretin ve Standardizasyonun Küresel Etkileri**, 1. Basım, (İstanbul: Nokta Kitap, 2010), s. 135.

At...days date : Tanzim tarihinden belli bir süre sonra ödemeli,
At...days after B/L : Konşimento tarihinden belli bir süre sonra ödemeli,
On 29.10.2011 : Belli bir tarihte ödemeli.

BILL OF EXCHANGE

Amount [1]
(Ödenecek tutar)

Place and date[2]
(Yer ve Tarih)

At sight pay this Bill of Exchange to the order of [3]name of exporter's bank (Muhbir/lehdar Banka), the sum of [4] amount to be paid under the bill (Ödenecek miktar), in words, value received for shipment of [5] general description of the goods being paid for (Ödeme yapılacak mallar), covered by [transport document number] and [credit reference number].

Name of exporter [6]
(İhracatçı)

Authorized signatory/ies [7]
(Firmayı Temsile Yetkili Kişi)

TO [8] The importer's bank (Amir Banka)

Şekil 1.3: Kambiyo Senedi Örneği

Kaynak: IMESO, <http://www.matbaacilarodasi.com/> [18.02.2010].

Kambiyo senedi hazırlanırken akreditif mektubu ve proforma faturadaki detaylar ile kambiyo senedindeki bilgiler aynı olmalıdır. Bir kambiyo senedinde ödenecek tutar, yer ve tarih, lehdar banka (ihracatçının bankası), ödenecek miktar, ödeme yapılacak mallar, ihracatçı, firmayı temsile yetkili kişi ve amir banka (ithalatçının bankası) bilgileri bulunmaktadır. Hatalardan kaynaklanan zararları en aza indirmek için belgelerdeki en küçük detaylara bile dikkat edilmelidir.

Gümrük: Bir ülkenin giriş ve çıkışında ticari hareketlerin denetim ve gözetiminin yapıldığı yer olarak tanımlanır. Diğer bir tanımla da yurt dışına gidiş veya yurt dışından dönüş sırasında gümrük işlemlerinin yapıldığı yerdir.

Her ülkede dış ticaret bir kurallar zinciri ile denetlenmekte ve yönlendirilmektedir. Dış ticaret üzerindeki denetimin amacı, ülke ekonomisini geliştirmek ve yönlendirmektir. Gümrüklerde alınan vergiler bu ana amaç uygulanırken elde edilen bir yan ürün olarak değerlendirilebilir. Ekonomik kararlar dışında, ülkede yaşayanların, canlı hayvanların ve bitkilerinin sağlıklarının korunması, iç ve dış güvenliğin sağlanması, dış politika, tarihi eserlerin yurt dışına kaçırılmasının önlenmesi ve Türk ihraç ürünlerinin Türk mallarına yurt dışında güveni sarsmamasını amaçlayan kararlar dış ticareti yönlendirmek gibi düzenlemeler devlet tarafından yapılmaktadır.

Gümrük Müsteşarlığı, dış ticarete ilgili mevzuatın uygulayıcısı konumunda bir kuruluş olarak yerini almaktadır. Ülkeye giren ve çıkan eşyaya ve taşıt araçlarına/yolcuya uygulanmak üzere gümrük, dış ticaret ve sair mevzuatla belirlenmiş bulunan kuralların uygulanmasını sağlamak/gözetmek, görevini yerine getiren kurumdur.

Gümrük Birliği, taraf ülkelerin aralarındaki ticaretin her çeşit tarife ve eş değer vergiden muaf bir biçimde gerçekleşebildiği ve tarafların, birlik dışında kalan ülkelere yönelik olarak da ortak bir gümrük tarifelerini benimsedikleri bir ekonomik entegrasyon modelidir.¹⁷

Gümrük Birliği, topluluk üyesi devletlerle Türkiye arasında, ithalatta olduğu gibi ihracatta gümrük vergileri ve eşit etkili resimlerin ve miktar kısıtlamaların, milli üretime, anlaşmanın hedeflerine aykırı bir koruma sağlamayı gözetken eşit etkili başka her türlü tedbirin yasaklanmasını, Türkiye'nin üçüncü ülkelerle ilişkilerinde, topluluğun ortak gümrük tarifelerinin kabulünü ve toplulukça dış ticaret konusunda uygulanan sair mevzuata yaklaşmayı kapsamaktadır.¹⁸ 02.07.1993 günlü 485 sayılı "Gümrük Müsteşarlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname" ile Gümrükler, Maliye Bakanlığı'ndan ayrılarak, Başbakanlığa bağlanmıştır.

¹⁷ T.C. Başbakanlık Gümrük Müsteşarlığı, Gümrük Birliği, <http://www.gumruk.gov.tr/tr-TR/abdisiliskiler/Sayfalar/GumrukBirliqi.aspx> [18.02.2010].

¹⁸ Deren Yıldırım, N., "Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne Girişinin Fikri ve Sınai Haklar Üzerindeki Etkileri", Avrupa Araştırmaları Dergisi, c. 3, s. 1-2 (2005): 31.

Serbest Bölge: Değişik şekil ve isimler altında başlayan serbest bölge uygulaması kentleşmeyi etkileyen bir başka faktördür. İlk önceleri serbest liman şeklinde ortaya çıkan bu uygulamanın amacı, ticaretini yapan, mallarını getirip satan yabancı tüccarlara bu ticaretleri sırasında gerekli güvenliği sağlamak ve onlardan vergi almamaktır. Başlangıçta bu amaç doğrultusunda ve “üretim yetersizliğini” gidermek için, siyasi sınırları içerisinde kurulan devletler tarafından teşvik edilen bu uygulama sanayileşmeyle birlikte “artan üretim fazlasının” pazarlanmasını sağlamak üzere teşvik edilir hale gelmiştir. Serbest kent şeklinde kurulan daha sonraları XVII ve XVIII yüzyıllarda serbest bölge haline dönüşen bu uygulama, 1929 Dünya Ekonomik Krizinin etkisini azaltmak amacıyla daha da önem kazanmıştır.¹⁹

Serbest bölgeler, Türkiye Gümrük Bölgesinin parçaları olmakla beraber; serbest dolaşımda olmayan eşyanın herhangi bir gümrük rejimine tabi tutulmaksızın ve serbest dolaşıma sokulmaksızın, gümrük mevzuatında öngörülen haller dışında kullanılmamak ya da tüketilmemek kaydıyla konulduğu, ithalat vergileri ile ticaret politikası önlemlerinin ve kambiyo mevzuatının uygulanması bakımından Türkiye Gümrük Bölgesi dışında olduğu kabul edilen ve serbest dolaşımdaki eşyanın bir serbest bölgeye konulması nedeniyle normal olarak eşyanın ihracına bağlı olanaklardan yararlandığı yerlerdir.²⁰

Türkiye'de serbest bölgelerin yer ve sınırlarını belirlemeye Bakanlar Kurulu yetkilidir. Türkiye'nin yakın çevresinde yer alan serbest bölge sayısı 25 civarında olup bunlar İran, Suriye, Lübnan, Ürdün, Mısır, Libya, Kuzey Kıbrıs, Güney Kıbrıs, Yunanistan ve Romanya'da bulunmaktadır.

¹⁹ Açma, B., **Kentleşme ve Çevre Sorunları**, 1. Basım, (Eskişehir: Web Ofset, 2005), s. 26.

²⁰ T.C. Başbakanlık Gümrük Müsteşarlığı, Serbest Bölgeler Kanunu, http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/SB/MevzuatKoordinasyonDb/seb_kanun.pdf [13.03.2010].

Tablo 1.1: Türkiye'nin Dış Ticaret ve Ekonomik Göstergeleri (Milyon Dolar)

YILLAR	DIŞ TİCARET - YILLIK (Milyon \$)						İHR / İTH %	DÖVİZ PARİTE					TEFE (ÜFE) %	KAPASİTE KUL. ORANI	GSYH Büyüme %
	İHRACAT	Değ.%	İTHALAT	Değ.%	DENGE	HACİM		\$/TL	Değ.%	EURO/TL	Değ.%	EURO/\$			
1990	12.959	11,5	22.302	41,2	-9.343	35.261	58,1	0,0026	24,3	-	-	-	49,2	74,4	9,4
1991	13.593	4,9	21.047	-5,6	-7.454	34.640	64,6	0,0042	60,2	-	-	-	59,2	75,6	0,3
1992	14.715	8,2	22.871	8,7	-8.156	37.586	64,3	0,0069	64,8	-	-	-	61,4	77,3	6,4
1993	15.345	4,3	29.428	28,7	-14.083	44.773	52,1	0,0111	60,5	-	-	-	60,3	80,5	8,1
1994	18.106	18,0	23.270	-20,9	-5.164	41.376	77,8	0,0299	169,9	-	-	-	149,6	72,9	-6,1
1995	21.637	19,5	35.709	53,5	-14.072	57.346	60,6	0,0460	53,9	-	-	-	64,9	78,5	8,0
1996	23.224	7,3	43.627	22,2	-20.402	66.851	53,2	0,0818	78,0	-	-	-	84,9	78,0	7,1
1997	26.261	13,1	48.559	11,3	-22.298	74.820	54,1	0,1528	86,8	-	-	-	91,0	79,4	8,3
1998	26.974	2,7	45.921	-5,4	-18.947	72.895	58,7	0,2622	71,6	-	-	-	54,3	76,5	3,9
1999	26.587	-1,4	40.671	-11,4	-14.084	67.258	65,4	0,4222	61,0	0,4478	-	1,06	62,9	72,4	-3,4
2000	27.775	4,5	54.503	34,0	-26.728	82.278	51,0	0,6267	48,5	0,5767	28,8	0,92	32,7	75,9	6,8
2001	31.334	12,8	41.399	-24,0	-10.065	72.733	75,7	1,2313	96,5	1,0990	90,6	0,89	88,6	70,9	-5,7
2002	36.059	15,1	51.554	24,5	-15.495	87.613	69,9	1,5131	22,9	1,4367	30,7	0,95	30,8	75,4	6,2
2003	47.253	31,0	69.340	34,5	-22.087	116.593	68,1	1,5003	-0,8	1,6934	17,9	1,13	13,9	78,4	5,3
2004	63.167	33,7	97.540	40,7	-34.373	160.707	64,8	1,4292	-4,7	1,7762	4,9	1,24	13,8	81,7	9,4
2005	73.476	16,3	116.774	19,7	-43.298	190.251	62,9	1,3473	-5,7	1,6776	-5,6	1,25	2,7	80,7	8,4
2006	85.535	16,4	139.576	19,5	-54.041	225.111	61,3	1,4380	6,7	1,8087	7,8	1,26	11,6	81,7	6,9
2007	107.272	25,4	170.063	21,8	-62.791	277.334	63,1	1,3078	-9,1	1,7868	-1,2	1,37	5,9	81,1	4,7
2008	132.027	23,1	201.964	18,8	-69.936	333.991	65,4	1,2992	-0,7	1,9049	6,6	1,47	8,1	64,7	0,7
2009	102.143	-22,6	140.928	-30,2	-38.786	243.071	72,5	1,5545	19,7	2,1609	13,4	1,39	5,9	69,7	-4,8
2010	113.976	11,6	185.535	31,7	-71.559	299.511	61,4	1,5076	-3,0	1,9990	-7,5	1,33	8,9	75,6	8,9

Kaynak: DTM, Başlıca Ekonomik Göstergeler, 2011.

Dış ticaret ile ilgili kavramların temel bilgilerini inceledikten sonra, Türkiye'nin sürdürülebilir ihracat artışını sağlayacak hedeflerinin gerçekleşmesi ve küresel rekabet ortamında önemli bir yerde bulunabilmesi için kaynaklarını etkin bir biçimde kullanmak zorundadır.

Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın verilerine göre, Türkiye'de imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin % 98'ini KOBİ'ler oluşturmaktadır. Türkiye'de KOBİ'lerin sahiplik yapısı genellikle aile işletmesi tarzındadır. Bu aile işletmeleri, henüz kurumsallaşmamış bilgi ve deneyim noksanlığı sebebiyle uluslararası pazara girememişlerdir. Ar-ge çalışmalarına yeterli kaynak ayıramadıklarından teknolojilerini yeteri kadar yenileyememişlerdir.

Tablo 1.2: Dünya İthalat ve İhracatı (Milyon Dolar)

DÜNYA İTHALATI VE İHRACATI 1999-2009 (Milyon Dolar)		
YILLAR	DÜNYA İTHALAT TOPLAMI	DÜNYA İHRACAT TOPLAMI
1999	5.921.000	5.712.000
2000	6.724.000	6.456.000
2001	6.482.000	6.191.000
2002	6.741.000	6.492.000
2003	7.861.000	7.586.000
2004	9.567.000	9.218.000
2005	10.853.000	10.489.000
2006	12.435.000	12.112.000
2007	14.297.000	14.001.000
2008	16.513.000	16.117.000
2009	12.682.000	12.490.000

Kaynak: Dünya Ticaret Örgütü (WTO), "International Trade Statistics-2010"

1990'ların başından bu yana dünya ticareti dünya üretiminden daha hızlı artma eğilimindedir. Dünyada meydana gelen ekonomik entegrasyonlar, ticaretin önündeki engelleri ortadan kaldırırken üretim ve pazarlama alanında uzmanlaşmayı sağlayarak ticaretin gelişmesinde etkili olan en önemli faktörü oluşturmaktadır.

Türkiye'nin Dünya ticareti içindeki payı, 2000 yılı itibariyle bir önceki yıla oranla ithalatta 54,5 milyon dolar ile % 8,4, ihracatta 27,8 milyon dolar ile % 4,5 oranında artmıştır.

1980 yılında 2,9 milyar dolar olan ihracat, dünya ekonomileri ile entegre olunabilmesi için başlatılan teşvik uygulamaları sonucunda iyi bir performans göstererek hızla artarken 1994 yılında TL'nin değer kaybetmesi, dünya ticaretinin büyüme hızındaki gerileme ve 1997 yılı ortalarından itibaren önce Uzakdoğu ülkelerinin mali piyasalarında başlayan ve zamanla reel sektörü de kapsayan krizin etkisiyle ihracat artış hızı gerilemiştir.

1990 sonrası dönemde ithalatta görülen artış eğiliminin temelinde, 1995 yılında Dünya Ticaret Örgütü anlaşmasının, 1996 yılında da Türkiye – AB Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girmesinin yanı sıra, ekonomik gelişmeler de etkili olmuş ve yüksek oranlı milli gelir büyümesine paralel olarak ithalatta da artış görülmüştür.

Bir ekonomide dış ticaretin yerini belirlemede en önemli ölçüt ihracat ve ithalatın o ülkenin GSMH içindeki oranının bulunmasıdır. Tablo 1.3'te dış ticarete ait çeşitli bilgiler verilmiştir.

Tablo 1.3: Dış Ticaret İstatistikleri – Yıllık - Dönemsel (Milyon Dolar)

	YILLIK											OCAK-MART		
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010	2011	DEĞ. %
İHRACAT (FOB)	27.775	31.334	36.059	47.253	63.167	73.476	85.535	107.272	132.027	102.143	113.979	26.000	31.468	21,0
İTHALAT (CIF)	54.503	41.399	51.554	69.340	97.540	116.774	139.576	170.063	201.964	140.928	185.541	38.495	56.063	45,6
DİŞ TİCARET HACMİ	82.278	72.733	87.613	116.593	160.707	190.251	225.111	277.334	333.991	243.071	299.520	64.495	87.531	35,7
DİŞ TİCARET AÇIĞI	-26.728	-10.065	-15.495	-22.087	-34.373	-43.298	-54.041	-62.791	-69.936	-38.786	-71.562	-	-	96,8
İHRACAT / İTHALAT (%)	51,0	75,7	69,9	68,1	64,8	62,9	61,3	63,1	65,4	72,5	61,4	67,5	56,1	...
İHRACAT / GSMH (%)	10,5	15,9	15,6	15,5	16,2	15,3	16,2	16,5	17,8	16,6	15,5
İTHALAT / GSMH (%)	20,5	21,0	22,4	22,7	25,0	24,3	26,5	26,2	27,2	22,9	25,2

Kaynak: DTM, Dış Ticaret İstatistikleri, Dış Ticaret (Yıllık-Dönemsel), 2011.

Dış ticaret işlemleri sürecinde başarılı olmaları için başta KOBİ'ler olmak üzere tüm işletmelerde rekabet koşullarının iyileştirilmesi ve dış pazarlarda uzmanlaşmaları için destek olunması arz etmektedir.

Dış ticarete ülkeler arası belli bir mesafenin olması; ürünlerin taşınması, teslimi ve bedellerinin ödenmesi gibi birçok riski de beraberinde getirmektedir. Bunları ilerleyen bölümlerde detaylı bir şekilde inceleyeceğiz. Dış ticaret ihracat ve ithalat olmak üzere ikiye ayrılır.

1.1.1 İhracat İşlemleri

İhracat, bir malın yürürlükteki İhracat Mevzuatı ile Gümrük Mevzuatına uygun şekilde Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasını ya da Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) tarafından ihracat olarak kabul edilecek diğer çıkış ve bunlarla ilgili işlemlere denilmektedir.

En geniş anlamıyla ihracat, bir ülke sınırları içerisinde serbest dolaşımda bulunan (bu ülkede yetişen, üretilen veya başka ülkelere ithal edilmiş) malların ve hizmetlerin başka ülkelere satılması ya da gönderilmesi anlamına gelmektedir. Dar anlamda ihracat ise, yabancılara ya da Türkiye dışında yerleşik Türklere yapılan mal satışlarını ve bu amaçla malların yurt dışına gönderilmesini ifade etmektedir.²¹

İhracat yönetmeliğine göre, ihraç edeceği mal ve hizmetle ilgili ihracatçı birliğine üye olan, gerçek usulde vergiye tabi gerçek ve tüzel kişi tacirler, Esnaf ve Sanatkârlar Odasına kayıtlı olup üretim faaliyetiyle iştigal eden esnaf ve sanatkârlar ile ortak girişimcilik ve konsorsiyumları ihracatçı olarak tanımlanmaktadır.²²

İhracat yapabilmek için;

- İhracatçı sıfatının kazanılması,
- İthalatçının bulunması,
- Dış ticaret anlaşmasının yapılması veya proforma teyit metninin imzalanması,
- İhracat ödeme şekillerine göre ihracat bedelinin tahsilinin yapılması,
- İhracata konu olan ürünlerin hazırlanması,
- Vesaiklerin hazırlanması,
- İhracat konusu ürünlerin nakliyeciyeye teslimi,
- İhracatçı birliği onayı,
- Gümrük işlemlerinin yapılması,
- Taahhütlerin kapatılması gerekmektedir.

²¹ Şahin, A., **İhracat Prosedürlerini Biliyor Musunuz?** , (Ankara:İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), 2007), s. 4.

²² Arzova, S.B., **İhracat Hakkında Herşey**, (İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2006), s. 8.

İhracatçı vasfına sahip olabilmek için;

- Tacirlik sıfatının kazanılması,
- İlgili ihracatçı birliğine üye olunması,
- Vergi dairesinden mükellef kaydının alınması,
- Mükellef yazısının ve şirket belgelerinin gümrüklere bildirim zorunludur.²³

Ülke gruplarına göre Türkiye'nin ihracatına bakıldığında; Avrupa Birliği üye ülkelere yapılan ihracat 2010 yılı Mart ayında toplam ihracatın % 45,9'u iken 2011 yılı Mart ayında % 48,3'a çıkarak en çok ihracat yapılan ülkelerin başında yer almaktadır. İlk çeyrek itibariyle bakıldığında 2010 yılında Avrupa Birliği'ne yapılan ihracat toplam ihracata göre %48, 2011 yılında % 48,3'dur.

Tablo 1.4: Ülke Gruplarına Göre İhracat (Milyon Dolar)

	MART			OCAK-MART		
	2010	2011	% DEĞ.	2010	2011	% DEĞ.
GENEL İHRACAT TOPLAMI	9.893	11.836	19,6	26.000	31.468	21,0
A- AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİ (27)	4.545	5.716	25,8	12.488	15.192	21,7
B- TÜRKİYE SERBEST BÖLGELERİ	189	223	18,4	491	586	19,3
C- DİĞER ÜLKELER	5.159	5.897	14,3	13.021	15.690	20,5
1- DİĞER AVRUPA	909	1.098	20,8	2.406	2.911	21,0
2- AFRİKA	941	811	-13,8	2.313	2.203	-4,7
Kuzey Afrika	733	492	-32,9	1.834	1.460	-20,4
Diğer Afrika	208	319	53,7	479	743	55,3
3- AMERİKA	474	767	61,9	1.243	1.806	45,4
Kuzey Amerika	351	540	54,1	924	1.281	38,7
Orta Amerika ve Karayip	31	59	93,6	92	152	65,2
Güney Amerika	93	168	80,7	227	374	64,6
4- ASYA	2.801	3.139	12,1	6.929	8.595	24,0
Yakın ve Ortadoğu	2.026	2.238	10,5	4.944	6.397	29,4
Diğer Asya	775	901	16,2	1.985	2.197	10,7
5- AVUSTRALYA VE YENİ ZELANDA	31	40	29,6	93	108	17,1
6- DİĞER ÜLKE ve BÖLGELER	4	41	+	38	66	76,1

Kaynak: DTM, Dış Ticaret İstatistikleri, Ülke Gruplarına Göre İhracat, Mart 2011.

²³ T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, "İhracat Yönetmeliği" (Karar No: 26190), Resmi Gazete, (06.06.2006): s. 1.

İhracat toplamı 2010 yılı ilk çeyrekte 26.000 milyon dolar iken 2011 yılı ilk üç ayda % 21 yükselerek 31.648 milyon dolar olmuştur.

1.1.2 İthalat İşlemleri

İthalat, ithalatı serbest olan bir malın ithalat ve gümrük mevzuatına uygun olarak ithalatının yapılması, ithalat bedelinin ise kambiyo mevzuatına göre transfer edilmesi işlemine denir.²⁴

İhracatçı ile yaptığı anlaşma çerçevesinde malı satın alan, İthalat ve Gümrük Mevzuatları çerçevesinde malı yurda getiren ve yürürlükteki Kambiyo Mevzuatı çerçevesinde bedelini ihracatçıya ya da üçüncü gerçek veya tüzel kişiye ödeyen tek vergi numarasına sahip kişiler ithalatçı olmaktadır.

Dış ticaret mevzuatına göre vergi numarasına sahip, her gerçek ve tüzel kişi ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan kişiler ithalat işlemlerini yürütebilmektedirler.

Resmi Gazete’de yayınlanan ithalat rejimi kararına göre; “Türkiye’de kamu ahlakı, kamu düzeni veya kamu güvenliği; insan, hayvan ve bitki sağlığının korunması veya sınaî ve ticari mülkiyetin korunması amaçlarıyla ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde alınan önlemlerin kapsamı dışındaki malların ithali serbesttir.”²⁵ İthalat yapmak isteyen kişiler, ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde almaları gereken belgelerle birlikte doğrudan gümrük idarelerine başvurabilmektedirler.²⁶ Bu kararın amacı, ithalatın ülke ekonomisi yararına ve uluslararası ticaretin gereklerine uygun olarak düzenlenmesini sağlamaktır.

²⁴ **İthalat**, Gelişmiş Ülkelerde İthalatın ve Dış Rekabetin Kontrolü, İstanbul Ticaret Odası, (İstanbul: Birlik Ofset Basın, 2006), s. 11.

²⁵ T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, “İthalat Rejimi” (Karar No: 22510), Resmi Gazete, (31.12.2005): s. 3.

²⁶ İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), **100 Soruda Dış Ticaret**, (İstanbul: 2006), s. 152.

İthalat yapabilmek için;

- İthalatçı sıfatının kazanılması,
- İhracatçının bulunması,
- İhracatçıdan proforma faturanın alınması,
- Proforma fatura kabul edilir ise sözleşmenin düzenlenmesi ve sipariş formunun imzalanarak siparişin verilmesi,
- İthalat ödeme şekillerine göre ithalat bedelinin kapatılması,
- İthalat ödemesi vadeli ise KKDF'nin bankaya yatırılması,
- İthalat konusu malların gelmesinden sonra nakliyecinin gümrüğe özet beyan girişinin yapılması,
- Vesaiklerin hazırlanması,
- Nakliyeciden ordinonun alınması,
- İlgili kurumlardan gerekli belgelerin alınıp gümrük müşavirliğine teslim edilmesi,
- İthalat konusu malların gümrükten çekimi ve kambiyo dosyasının kapatılması gerekmektedir.

Türkiye'de ithalatın sektörel dağılımı incelendiğinde en önemli sektörün sanayi sektörü olduğu görülmektedir. Ülke gruplarına göre Türkiye ithalatına bakıldığında; Avrupa Birliği'ne yapılan ithalat 2010 yılı ilk çeyrekte toplam ithalatın % 39,10'dan 2011 yılı ilk çeyrekte % 36,40'a gerilemiştir. Avrupa Birliği'ne üye olmayan ülkeler ile Asya ülkelerine daha çok ithalat yapılmaktadır.

Tablo 1.5: Ülke Gruplarına Göre İthalat (Milyon Dolar)

	MART			OCAK-MART		
	2010	2011	% DEĞ.	2010	2011	% DEĞ.
GENEL İTHALAT TOPLAMI	15.022	21.647	44,1	38.495	34.417	-10,6
A- AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİ (27)	6.030	8.601	42,6	15.065	12.539	-16,8
B- TÜRKİYE SERBEST BÖLGELERİ	77	107	39,1	208	153	-26,5
C- DİĞER ÜLKELER	8.915	12.939	45,1	23.222	21.725	-6,4
1- DİĞER AVRUPA	2.584	2.753	6,5	6.830	5.984	-12,4
2- AFRİKA	576	650	12,9	1.456	1.307	-10,2
Kuzey Afrika	397	430	8,5	1.035	724	-30,0
Diğer Afrika	179	220	22,8	421	583	38,4
3- AMERİKA	1.137	2.254	98,2	3.003	3.375	12,4
Kuzey Amerika	929	1.711	84,2	2.417	2.666	10,3
Orta Amerika ve Karayip	46	76	65,8	120	149	24,4
Güney Amerika	162	466	188,3	467	560	19,9
4- ASYA	4.495	7.179	59,7	11.567	10.851	-6,2
Yakın ve Ortadoğu	1.086	2.149	98,0	2.958	3.165	7,0
Diğer Asya	3.409	5.029	47,5	8.608	7.686	-10,7
5- AVUSTRALYA VE YENİ ZELANDA	51	73	44,6	105	123	17,2
6- DİĞER ÜLKE ve BÖLGELER	73	30	-58,9	261	85	-67,5

Kaynak: DTM, Dış Ticaret İstatistikleri, Ülke Gruplarına Göre İhracat, Mart 2011.

1.2 Riskin Tanımı ve Kavramı

Risk kavramı genel olarak; zarar, hasar, engel, kayıp olasılığı veya tehdidi ile içsel veya dışsal hassasiyetlerden kaynaklanan diğer olumsuz durumlar olarak tanımlanmaktadır.²⁷ İleride ortaya çıkması beklenen ama meydana gelip gelmeyeceği kesin olarak bilinmeyen sonuçlarla karşılaşma olasılığı riskin tanımlarından sadece biridir.

Gelecekteki olaylar tamamen tahmin edilemiyor ve bazı olaylar diğerlerine tercih edilebiliyorsa risk her zaman söz konusudur.²⁸ Risk belirsizlik ifade ettiğinden

²⁷ Business Dictionary, "What is risk?", <http://www.businessdictionary.com/definition/risk.html> [13.03.2010].

²⁸ Berk, N., **Finansal Yönetim**, 7. Basım, (İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2003), s. 381.

aynı zamanda belirsizlik hallerinde ortaya çıkan ve tehlikenin ciddiyetine verilen isim olarak da tanımlanmaktadır.²⁹

Riskin belirlenmesinden sonra riskin en az seviyeye indirilmesi için risk yönetiminin doğru yapılması hayati önem taşımaktadır. Risk yönetimi sürekli ve karmaşık işlemleri içerdiğinden, risk yönetim sürecini belirgin bir şekilde ortaya koymak kolay olmamaktadır. Bununla birlikte başarılı bir risk yönetiminden bahsedebilmek için riskin kaynaklarının ne olduğunun belirgin bir şekilde ortaya konması, riskin belirlenmesi (ölçülmesi), ilgili riskin, işletmenin finansal amaçlarının gerçekleştirilmesine olan etkilerinin ortaya konulması, belirginleştirilmiş riskin üstlenilebilir olup olmadığına karar verilmesi, riski önlemeye yönelik tekniğin seçilmesi ve zamanında uygulanması aşamalarının bulunması gerekmektedir.³⁰

Risk yönetimi kavramı araştırılırken son yirmi yıllık zaman dilimine bakıldığında, uluslararası mali piyasalar ve bu piyasaların temel ögesi olan finans sistemlerinde, önemli değişimlerin yaşandığı gözlemlenmektedir. Bilişim teknolojileri alanında yaşanan gelişmelerin mali sektöre hızlı bir şekilde uygulanması, sektörel faaliyet hacminin ve kârların da hızla artmasına yol açmıştır. Ancak gerek sektörde faaliyet gösteren kurumların, gerekse düzenleyici otoritelerin kurumsal yapılarının bu gelişmelere ayak uyduramaması yapısal zayıflıklara neden olmuştur.

Finansal işlem hacimlerinin sayısının artması finansal risklerin çeşitlendiği bir ortam yaratmıştır. Bu gelişmelere paralel olarak ciddi finansal sorunlar yaşanmış ve bu sorunlar dönem krizi şeklinde ortaya çıkan uluslararası ölçekte ciddi ekonomik ve sosyal maliyetlere yol açmıştır. Finansal sektör, yaşanan gelişmeler karşısında giderek karmaşıklaşan bir zemin üzerinde son derece dinamik bir yapıya sahiptir.

Uluslararası amaç, güven ve sağlamlığın teminini sağlamak olmakta ve özellikle finansal sektördeki kuruluşlarda; Risk Yönetimi (Risk Governance), Kurumsal Yönetim (Corporate Governance), riskleri tanıma, gözetimin etkinliğini

²⁹ Filiz, A., **Risk Değerlendirme ve Yöntemi**, 6. Basım, (İstanbul: 3D Logistik Basım, 2006), s. 42.

³⁰ Champbell T., Kracaw W., **Financial Risk Management, Fixed Income and Foreign Exchange**, (New York: Harper Collins Collage Publisher, 1993), s. 221.

arttırma, şeffaflık ve doğru bilgi akışı sağlamak suretiyle piyasa disiplini gerçekleştirmek gibi önemli adımlar atılmaktadır. Uluslararası denetim ve gözetim otoriteleri, özellikle uluslararası faaliyette bulunan bankaları kapsayan bir takım düzenlemeler hazırlamıştır. Bu düzenlemeler tavsiye niteliğinde olmalarına rağmen, kısa sürede birçok ülke tarafından benimsenerek uluslararası bir standart halini almaktadır.³¹

1.3 Riskin Sınıflandırılması

Finansal varlıkları fiyatlama modeline göre (C.A.P.M.) riskin sınıflandırılmasında iki temel risk kaynağı olduğu belirtilmiştir. Bunlar sistematik ve sistematik olmayan risktir.

1.3.1 Sistematik Risk

Pazar riski olarak ta bilinen sistematik risk; genel olarak ekonomik, politik, sosyal durum ve çevresel faktörlerin değişkenliğinden kaynaklanıp bütün firmaları farklı şiddette etkileyen risklerdir.³² Vergi oranlarının arttırılması, sıkı para politikasına geçilmesi, uzun süreli faizlerde bir artış olması, dış ticaret sınırlamaları gibi piyasa riski, enflasyon riski ve faiz riski kapsamına giren örnekler sistematik risklerdir.

1.3.2 Sistematik Olmayan Risk

Sistematik olmayan risk sadece bir firmayı etkilerken diğer firmaları etkilemeyen risklerdir. Yönetim başarısızlığı olarak da bilinmektedir. İstatistik ve matematik yöntemler kullanılarak portföye çok sayıda menkul kıymetin alınması veya portföydeki pay senetlerinin revizyonu ile bu risk farklılaştırılabilir.³³ Sistematik riskin

³¹ Bolgün, K.E., Akçay, B., **Türk Finans Piyasalarında Entegre Risk Ölçüm ve Yönetim Uygulamaları Risk Yönetimi**, 3. Basım, (İstanbul: Scala Yayıncılık, 2009), s. 43-44.

³² Karan, M.B., **Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi**, 1. Basım, (Ankara: Gazi Kitabevi, 2004), s.156.

³³ Berk, **age**, s. 396.

kontrol edilmesi imkânsızken, sistematik olmayan riskin kaynaklarında yapılan değişmelerle ve yönlendirmelerle kontrol edilmesi ve yok edilmesi mümkündür.³⁴

Firmanın önemli bir yönetici veya teknik elemanının ölümü, firmada çalışanların greve gitmesi, düşük maliyetlerle çalışan yabancı bir firmanın pazara girmesi sistematik olmayan riske örnektir.

Dış ticarete karşılaşılan riskler ve yönetimi çalışmasında, 1. bölümde dış ticaret ile riskin genel tanımının yapılmasının ardından, dış ticarete karşılaşılan riskler ve bu konu ile ilgili yapılan araştırmalar 3. bölümde detaylı bir şekilde incelenecektir.

³⁴ Sevil, G., **Finansal Risk Yönetimi Çerçevesinde Piyasa Volatilitésinin Tahmini ve Portföy VaR Hesaplamaları**, (Eskişehir: Web Ofset, 2001), s. 49.

2. DIŞ TİCARETTE KULLANILAN TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ

2.1 Uluslararası Teslim Şekilleri ve Kurallar: Incoterms

Dış ticaret işlemleri, sözleşmenin yapılması yani bir tarafın ileri sürdüğü Şartları karşı tarafın yazılı olarak kabul etmesi ile başlar. Uluslararası satıŐlar, her zaman sınır ötesi satış niteliği taşımaktadır. Dış ticarete taŐınır mallar bir ülkeden diğer bir ülkeye gönderilmekte, gönderme yeri ile ulaŐacaĐı yer arasında belli bir sınır farkı bulunmakta, satılan malın satıcının fiili egemenliğinden çıkması ile alıcıya teslimi ve onun egemenliği altına girmesi farklı zaman ve mekânlarda gerçekteŐmektedir.

Uluslararası ticarete alıcı ile satıcı arasındaki imzalanan satış sözleşmelerinde malların teslim edileceği yer, sigorta ve navlun giderlerinin kimin tarafından karŐılanacaĐının kararlaŐtırılması, bu konularda çıkabilecek anlaşmazlıklar dolayısıyla son derece önemli bir husustur.³⁵ Sözleşme imzalanırken alıcı ve satıcının farklı ticari uygulamalar ve hukuk sistemine sahip olması nedeniyle ortaya anlaşmazlıklar çıkmaktadır.

Milletlerarası Ticaret Odası, bünyesinde oluŐturmuŐ olduğu uluslararası ticareti ilgilendiren 16 teknik komisyonu sayesinde dış ticaretin önündeki tüm engelleri bertaraf etmek ve zorlukları kolaylaŐtırmak yolunda çalışmalar yapan bir kuruluŐtur.³⁶

Dış ticaret işlemlerinde taraflar arasındaki anlaŐmazlıkları baŐtan gidermek ve malın teslimatı esnasındaki harcama ve risklerin kime ait olacağını belirlemek amacıyla Milletlerarası Ticaret Odası (ICC International Chamber of Commerce), kısa adı Incoterms (International Commercial Terms) olan bir bülten yayınlanmıŐtır.³⁷

³⁵ Sevim, A., **Dış Ticaret İŞlemlerinin Muhasebeleştirilmesi**, (Eskişehir: Web Ofset, 2002), s. 19.

³⁶ TOBB, ICC Türkiye Milletlerarası Ticaret Odası, <http://icc.tobb.org.tr/iccturkiye.php> [21.03.2010].

³⁷ Saygılıoğlu, N., Gerçek, A., **Dış Ticaret ve Gümrük Kuralları, İŞlemleri ve Vergileme**, (Ankara: Yaklaşım Yayıncılık, 2007), s. 68.

2.1.1 Incoterms'in Amacı ve Incoterms 2010

Incoterms, uluslararası ticarete kullanılan terimlerin bir standarda kavuşturulması amacıyla uygulamaya konulan bir programdır.

Incoterms kuralların amacı; dış ticaret alanında yaygın şekilde kullanılan terimlerin yorumu için bir dizi uluslararası kural oluşturarak, bu tür terimlerin ülkeden ülkeye farklı biçimlerde yorumlanmasından kaynaklanan belirsizlikleri ortadan kaldırmak veya önemli ölçüde azaltmaktır. Satış sözleşmelerinde tarafların hak ve yükümlülüklerinin belirtilmesi, bu sözleşmeye konan üç harften (kod) oluşan bir kısaltma ile mümkün olabilmektedir. İlk olarak 1936 yılında yayınlanmış Incoterms, zamanla uluslar arası ticarete yaşanan değişikliklere bağlı olarak 1963, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 yıllarında revize edilmiştir.³⁸ Günümüzde geçerli olan sürümü ise 1 Ocak 2011 tarihinde uygulamaya giren Incoterms 2010'dur.³⁹

Incoterms 2000, dört ana başlık altında toplanan 13 terimden oluşurken 2010 yılında 2 ana başlık altında toplanıp terim sayısı 11'de düşürüldü.⁴⁰ 2010 versiyonunda DAF, DES, DEQ, DDU terimleri kaldırılarak bunların yerine DAT (Delivered At Terminal) ve DAP (Delivered At Place) terimleri eklenmiştir. DAT 2010 versiyonundaki DEQ klozunun yerini alırken, DAP klozu DAF, DES ve DDU'nun yerini almıştır.

ICC bu revizyon kapsamında karışıklığa yer vermemek için 'Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Taşımacılık' ile 'Deniz ve İçsu Yolu Taşımacılığı' olarak iki gruba ayırmıştır. Her bir grup bir veya birden fazla teslim şeklini temsil etmektedir. Her grup için yapılan açıklamalar, o grubu temsil eden teslim şekillerinin ortak özelliklerini göstermektedir ve sıralamada E' den D 'ye kadar geçişlerde ihracatçının sorumluluğu artarken ithalatçının sorumluluğu azalmaktadır.

³⁸ Saygılıoğlu, N., Gerçek, A., **age**, s. 69.

³⁹ VİKİPEDİ, Incoterms, <http://tr.wikipedia.org/wiki/Incoterms> [03.04.2011].

⁴⁰ "Revize Edilen Incoterms 2010, 1 Ocak 2011 İtibariyle Yürürlüğe Girdi", KargoHaber-Aysberg Basın Yayın, 147. Sayı, s. 18.

RULES FOR ANY MODE OR MODES OF TRANSPORT	
EXW	Ex Works
FCA	Free Carrier
CPT	Carriage Paid To
CIP	Carriage And Insurance Paid To
DAT	Delivered At Terminal
DAP	Delivered At Place
DDP	Delivered Duty Paid
RULES FOR SEA AND INLAND WATERWAY TRANSPORT	
FAS	Free Alongside Ship
FOB	Free On Board
CFR	Cost And Freight
CIF	Cost, Insurance and Freight

Şekil 2.1: Uluslararası Teslim Şekilleri: Incoterms 2011 (The 11 Incoterms® rules)

Kaynak: International Chamber of Commerce (ICC), The 11 Incoterms® Rules, <http://www.iccwbo.org/incotermsrules/> [03.04.2011].

2.2 Dış Ticarete Teslim Şekilleri

Teslim şekilleri diğer dillerde satış sözleşmesi yapıldığında başka anlamlar anlaşılması ve herkesçe doğru biçimde yorumlanması için taşıma türünün İngilizce adının ilk üç harfinden oluşan kod sistemi ile ifade edilmektedir.

2.2.1 Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Kurallar

Incoterms 2010’da yer alan 1. grup olan ‘Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Kurallar’ yedi taşıma türünden oluşmaktadır. Bunlar EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP’dir.

2.2.1.1 Ticari İşletmede Teslim / Ex Works (EXW)

İş yerinde teslim; malların satıcı tarafından satıcının kendi iş yerinde (fabrika, depo, mağaza v.s.) alıcı için hazır hale getirilmesiyle satıcının yükümlülüklerinin sona ermesini ifade eder. Satıcı sözleşmede belirtilen tarihte ve şekilde malları hazır şekilde getirerek alıcıya teslim etmek üzere bilgi verir. İthalatçı malların sevkiyatı ile ilgili işlemleri tamamlayarak ithalatı gerçekleştirir.⁴¹

Satıcının sorumluluğu; malları üretmek ve zorunlu ambalajlama işlemlerini yaparak belirtilen yerde ve tarihte bulundurmaktan ibarettir. Alıcı, malı ülkesine getirene kadar sigorta, iç taşıma, ana taşıma, gümrükleme gibi süreçleri yönetip masraflarına katlandığı için bu teslim şeklinde riskler alıcıya aittir.



Şekil 2.2: Ticari İşletmede Teslim / Ex Works (EXW) Teslim Şeması

⁴¹ Koban, E., **Dış Ticaret Eğitimi**, (İstanbul: Alfa Basım Yayın, 2002), s. 37.

EXW teslim şeklinde aksine bir hüküm bulunmuyorsa, satıcı, malları alıcının sağlamış olduğu araca yüklemek ya da gümrük çıkış işlemlerini yerine getirmek zorunda değildir. İhracatçının malları yüklemesi isteniyorsa, Milletlerarası Ticaret Odası bu hususun sözleşmede belirtilmesini tavsiye etmektedir.⁴²

2.2.1.2 Belirlenen Yerde Taşıyıcıya Teslim / Free CARRIER (FCA)

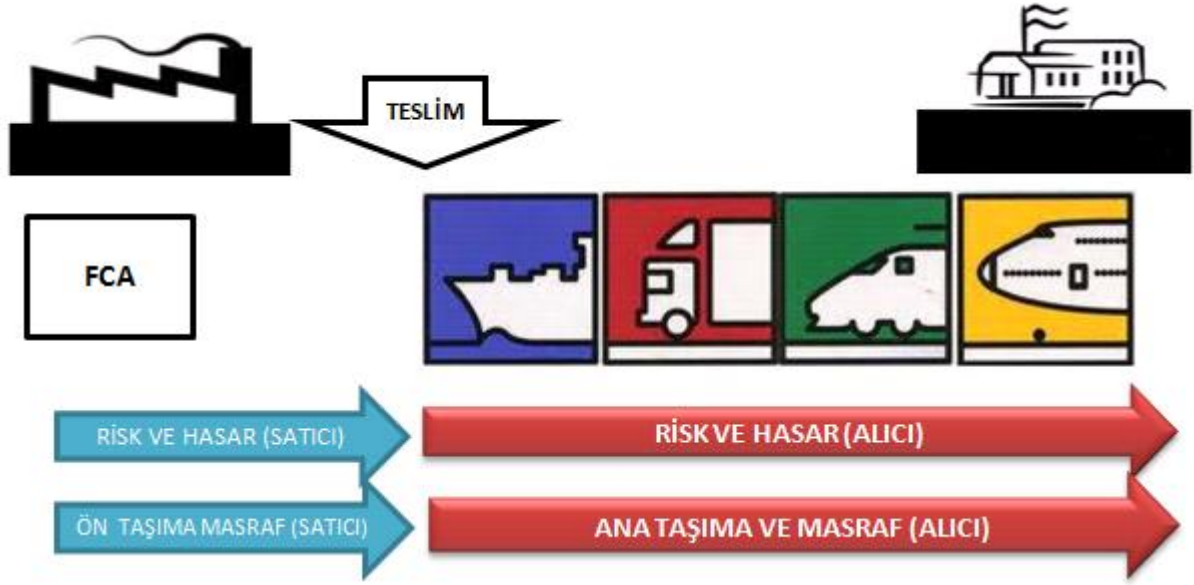
Belirlenen yerde taşıyıcıya teslim; malların gümrük çıkış işlemleri tamamlanmış olarak alıcı (ithalatçı) tarafından belirlenen taşıyıcıya, satıcı (ihracatçı) tarafından belirlenen yerde teslim edilmesiyle ihracatçının sorumluluğunun son bulduğu bir teslim seklidir. Eğer alıcı tarafından teslim için belirli bir nokta belirtilmemişse, bu durumda satıcı, daha önce sınırları belirlenmiş bir alan içinde veya yerde malları taşıyıcıya devredeceği noktayı kendisi seçebilir.⁴³

Satıcının sorumluluğu; malları belirlenen gün ya da zaman içerisinde, belirlenen yerde ya da noktada (örneğin; bir terminal ya da başka bir teslim noktası), alıcı tarafından belirlenmiş olan taşıyıcıya, üzerinde daha önce anlaşılmış veya teslim işlemlerinde uygulanan bir biçimde teslim etmek ve teslim edildiğine dair alıcıya belge sağlamak zorundadır. Kendi risk ve masrafları dâhil olmak üzere, malların ihracı için gerekli herhangi bir izni ya da yetkiyi almak; yine malların ihracı için gerekli olan formaliteleri tamamlar.⁴⁴

⁴² International Chamber of Commerce (ICC), Incoterms 2010: EXW, <http://www.iccwbo.org/incoterms/> [09.04.2011].

⁴³ Kaya, F., **Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi**, 2. Basım, (İstanbul: Beta Basım, 2009), s. 119.

⁴⁴ Gürsoy, Y., **Dış Ticaret İşlemleri**, (Bursa: Ekin Kitabevi, 2005), s. 135.



Şekil 2.3: Belirlenen Yerde Taşıyıcıya Teslim / Free CARRIER (FCA)

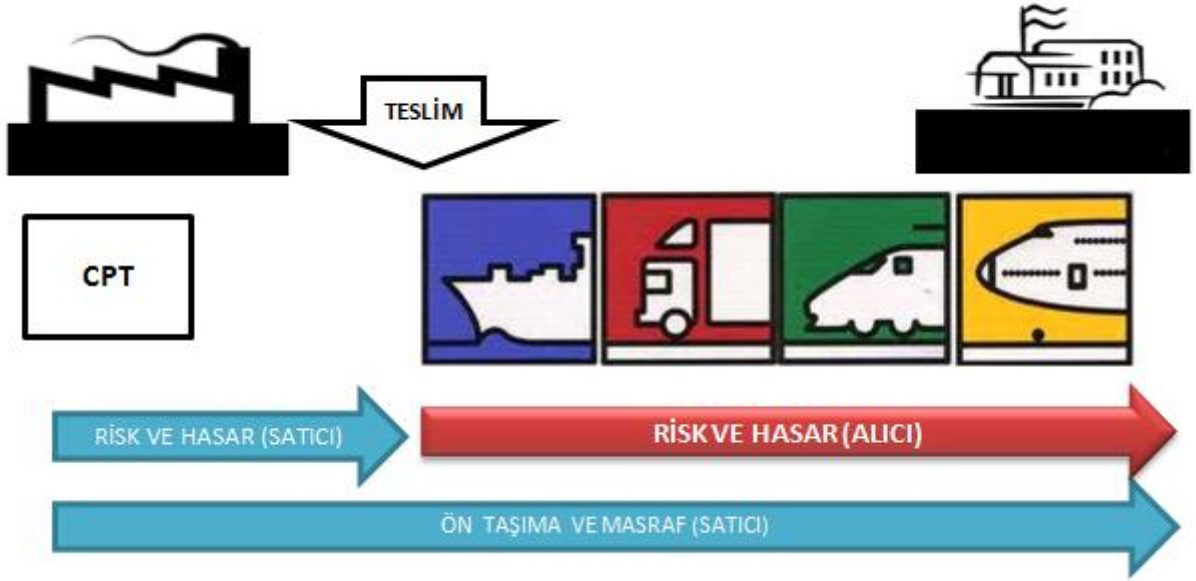
Şekilden de anlaşıldığı üzere, satıcı belirlenen yere kadar riski taşımaktadır. Mevcut ticari uygulama uyarınca, taşıyıcı ile taşıma sözleşmesinin yapılabilmesi için satıcının yardımı gerekiyorsa (demiryolu ve hava yolu taşımacılığında olduğu gibi), satıcı böyle bir durumda risk ve masrafları alıcıya ait olmak üzere kendisi yüklenebilir.

2.2.1.3 Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak / Carriage Paid To (CPT)

Taşıma ücreti ödenmiş olarak teslim terimi, malların belirlenen varış yerine taşınmasında navlunun satıcı tarafından ödendiğini ifade eder.⁴⁵ Malların taşıma aracına yüklendikten sonra mal ile ilgili kayıp ve hasar riski, sigorta ve diğer tüm ek masraflar alıcıdan satıcının üzerine geçer.

Bu teslim şekli deniz ve iç suyu taşımalarına özgü kurallara dâhil olan CFR (mal bedeli veya navlun) taşıma şekli ile benzerdir.

⁴⁵ T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatta Teslim Şekilleri, <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=91&icerikID=82&dil=TR> [09.04.2011].



Şekil 2.4: Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak / Carriage Paid To (CPT)

İhracatçı, dış ticarete konu olan malları ihracata hazır hale getirdikten sonra ihracatla ilgili tüm belgeleri hazırlamak, gümrük çıkış işlemlerini yapmak, taşıma aracına yüklemek ve ithalatçının ülkesinde ithalatçının belirlediği herhangi bir varış yerine kadarki taşıma ücretini ödemekle yükümlü olmaktadır. Malı taşıma aracına (çoklu taşımacılık söz konusu ise ilk taşıma aracına) yükledikten sonra taşıma ücreti hariç mal ile ilgili, tüm masraf ve riskler ithalatçıya ait olmaktadır.⁴⁶

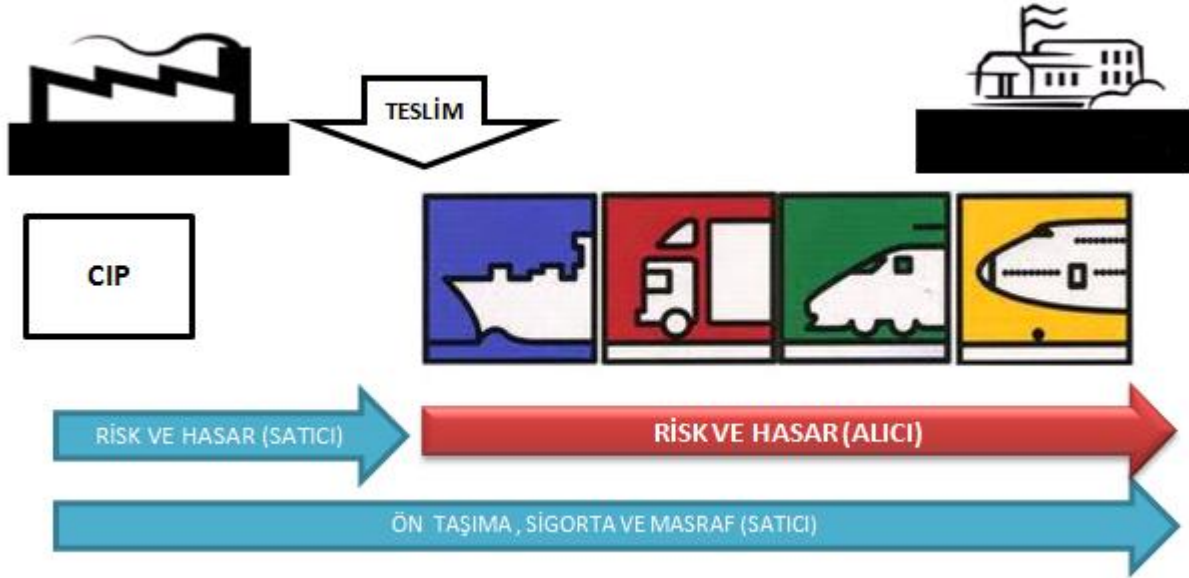
2.2.1.4 Taşıma Ücreti ve Sigorta Ödenmiş Olarak / Carriage and Insurance Paid To (CIP)

Taşıma ücreti ve sigorta ödenmiş olarak teslim şekli, ihracatçının CPT ile aynı yükümlülükleri taşıdığı, ancak bunlara ek olarak, malların taşınması sırasında kayıp ve hasar riskine karşı ithalatçının yerine nakliyat sigortası yaptırmak zorunda olduğu durumu ifade eder. Satıcı sigorta sözleşmesini yapar ve sigorta primini öder.⁴⁷

⁴⁶ Kaya, **Dış Ticaret ve Finansmanı**, 1. Basım, (İstanbul: Beta Basım, 2009), s.106.

⁴⁷ T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatta Teslim Şekilleri, <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=91&icerikID=82&dil=TR> [09.04.2011].

Malların çıkış işlemlerinin satıcı tarafından yapıldığı bu teslim şekli, tüm taşıma türleri ile çoklu (kombine) taşımacılıkta da kullanılmaktadır.



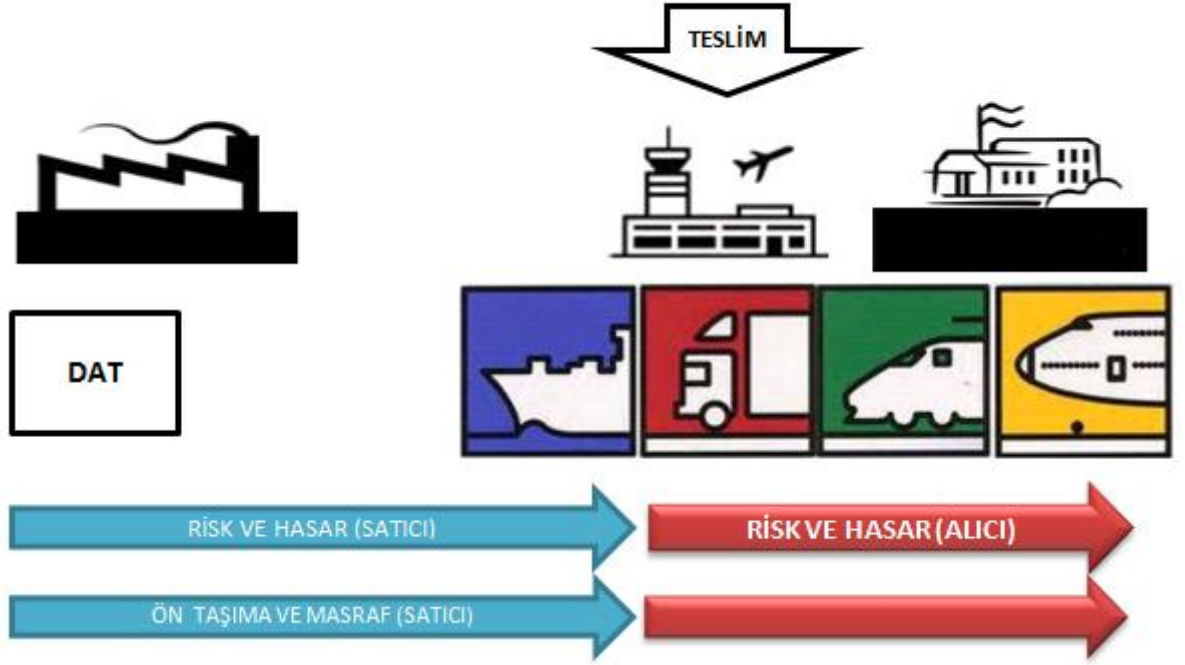
Şekil 2.5: Taşıma Ücreti ve Sigorta Ödenmiş Olarak / Carriage and Insurance Paid To (CIP)

2.2.1.5 Terminalde Teslim / Delivered At Terminal (DAT)

Terminalde teslim, Incoterms 2010'da yeni eklenen taşıma türü olmakla birlikte, eşyanın alıcı ve satıcı tarafından belirlenmiş olan terminal noktasında (bu nokta bir liman ya da gümrük antreposu veya alıcının fabrikası olabilir) boşaltma masrafları satıcı tarafından karşılanmış olarak alıcının emrine bırakılmasıdır.⁴⁸ Gümrük işlemleri, masraflar, gümrükte doğan vergiler ve resmi izinler alıcıya

⁴⁸ MEVZUAT, İhracatta Teslim Şekilleri, <http://www.mevzuat.net/fayda/teslimsekilleri.htm> [09.04.2011].

aittir.



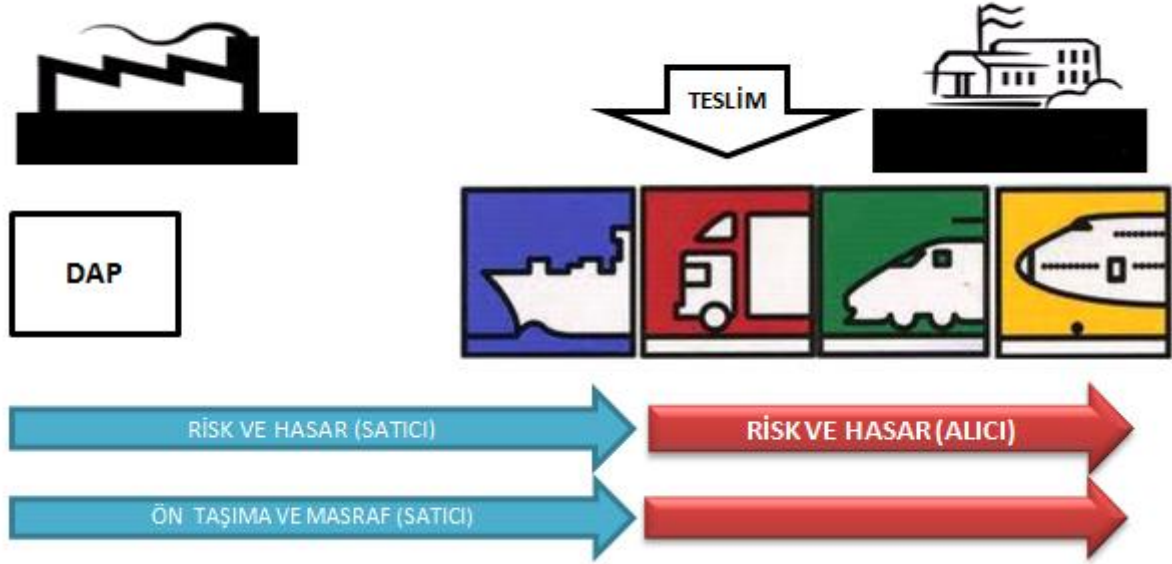
Şekil 2.6: Terminalde Teslim / Delivered At Terminal (DAT)

Bu terim Incoterms 2000’de DEQ klotunun yerine getirilmiştir. DEQ (rıhtımda teslim); satıcının belirlenen varış limanındaki rıhtımda, ithalat için gerekli gümrükleme işlemlerini yerine getirilmemiş olarak alıcının tasarrufuna bırakmakla malları teslim ettiği ifade eden bir teslim şekli idi.

2.2.1.6 Belirlenen Yerde Teslim / Delivered At Place (DAP)

Belirlenen yerde teslim de Incoterms 2010’da eklenmiştir. Terminalde teslimde olduğu gibi, tüm taşıma türleri ve farklı taşıma türlerinin bir arada kullanıldığı durumlarda da kullanılabilir. DAT kuralından farklı olarak, bu teslim şeklinde satıcı malları belirlenen varış yerine gelene kadar aracın üzerinden boşaltamaz ve taşıyıcı ile aksine bir sözleşmesi yoksa malların indirilmesiyle ilgili olarak bir yükümlülük taşımaz. Ancak satıcı, nakliyecisi ile yapmış olduğu taşıma sözleşmesine uygun olarak, malları varış yerinde boşaltır ve bununla ilgili bir masraf yaparsa, alıcı ile aksine bir anlaşma

yapılmamış ise, alıcıdan bu işlemler için yaptığı masrafların ödenmesini talep edemez.⁴⁹ Bu terim Incoterms 2000’de DAF, DES ve DDU’nun yerine getirilmiştir.



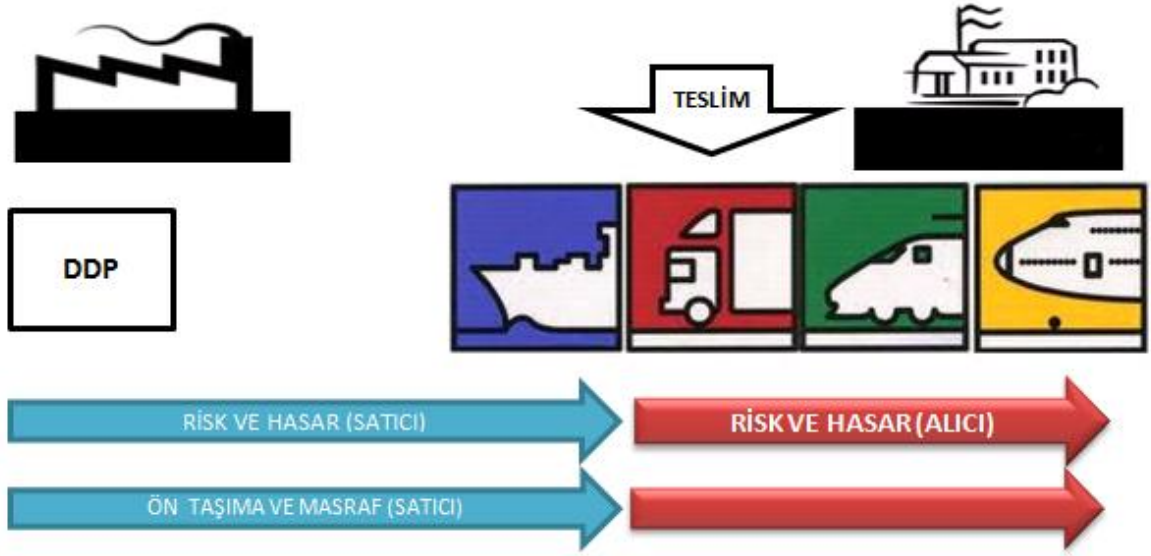
Şekil 2.7: Belirlenen Yerde Teslim / Delivered At Place (DAP)

2.2.1.7 Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim / Delivered Duty Paid (DDP)

Satıcının ithalat için gümrüklenen ve belirtilen varma yerinde, gelen taşıma aracından malları boşaltmadan alıcıya teslim edildiğini ifade eden teslim biçimidir. Herhangi bir taşıma biçimi için kullanılabilen bu terime göre ihracatçı, ithal ülkesinde belirlenen varış noktasında malları gümrüklenmiş olarak ihracatçıya teslim etmektedir.⁵⁰ Satıcı, varış ülkesinde ithalat için gümrük resmi dışında, malların buraya taşınmasıyla ilgili bütün hasar ve masrafları üstlenmelidir. EXW terimi satıcı için yükümlülük en az iken, DDP terimi en fazla yükümlülük veren teslim şeklidir.

⁴⁹ Ergönül, Ş., “DAP Belirlenen yerde teslim”, Dünya Gazetesi, 11.01.2011.

⁵⁰ Akın, H., **Dış Ticarete Alternatif Para Kazanma Yolları**, 4. Basım, (Ankara: Elma Yayınevi, 2006), s. 19.



Şekil 2.8: Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim / Delivered Duty Paid (DDP)

Bu terim, satıcının doğrudan veya dolaylı olarak ithal izni alamadığı hallerde kullanılmalıdır. Taraflar malların ithalinde ödenecek bazı masrafları (örneğin KDV) satıcının yükümlülükleri dışında tutulması isteniyorsa, satış sözleşmesinde bu amaçla ilgili olarak bir madde açık bir şekilde eklenmelidir.

2.2.2 Deniz ve İçsu Taşımalarına Özgü Kurallar

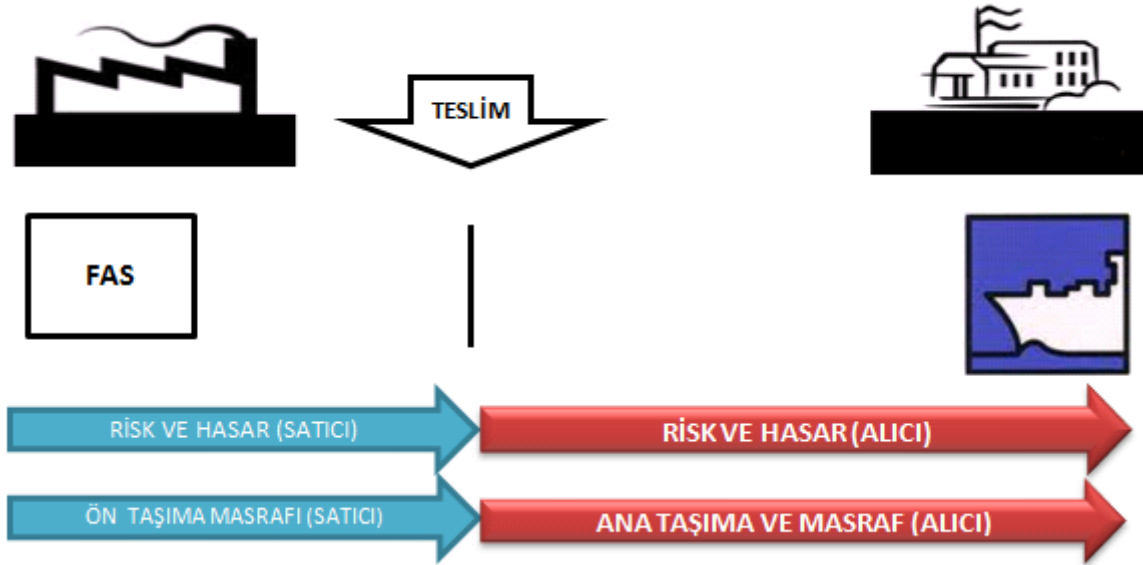
Incoterms 2010’da yer alan 2. grup olan ‘Deniz ve İçsu Taşımalarına Özgü Kurallar’ dört taşıma türünden oluşmaktadır. Bunlar FAS, FOB, CFR ve CIF’dir.

2.2.2.1 Gemi Doğrultusunda Teslim / Free Alongside Ship (FAS)

Gemi doğrultusunda masrafsız teslim terimi, sadece deniz ve nehir yolu taşımacılığında kullanılmaktadır.⁵¹ Satıcının teslim yükümlülüğünün belirlenen limanda malların gemi doğrultusunda rıhtım veya mavnaya konması ile sona erdiği teslim şeklidir. Bu andan itibaren, malla ilgili bütün masraflar ve navlun alıcı tarafından

⁵¹ T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatta Teslim Şekilleri, <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=91&icerikID=82&dil=TR> [09.04.2011].

karşılır. Malın yükleme, boşatma, nakliye ve sigorta masrafları alıcı tarafından ödenmektedir. FAS' da sözleşmede belirtilen satış bedeline hem mal bedeli hem de rıhtıma kadar yapılan nakliye ücreti dâhil olmaktadır.⁵²



Şekil 2.9: Gemi Doğrultusunda Teslim / Free Alongside Ship (FAS)

FAS terimi, malların ihraç işlemlerinin alıcı tarafından tamamlanmasını öngörür. Alıcının bu tür işlemleri doğrudan doğruya ya da aracı kullanarak dolaylı biçimde tamamlanmasının mümkün olmadığı durumlarda bu terim kullanılmamalıdır.⁵³

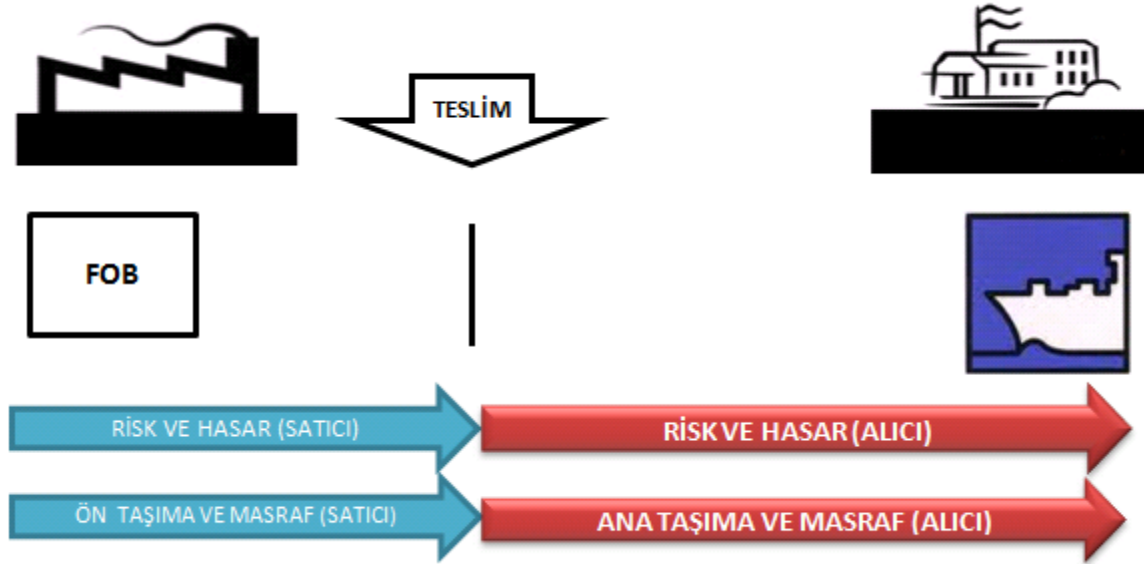
2.2.2.2 Gemi Bordasında Teslim / Free on Board (FOB)

Gemi bordasında teslim; Incoterms 2000'e göre satıcının teslim yükümlülüğü belirlenen yükleme limanında mallar gemi küpeştesini (güverte) açtığı andan itibaren yerine getirilmiş oluyorken gözden geçirilmiş Incoterms 2010'da mallar gemiye doğru bir şekilde yüklendikten sonra risk transferi gerçekleşecek. Mallarla ilgili tüm gider, yitlik veya hasar rizikoları bu noktadan itibaren alıcı tarafından üstlenilir. Eğer gemi

⁵² Demir, M., **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**, (Ankara: Detay Yayınları, 2002), s. 160.

⁵³ Durukanoğlu, **age**, s. 38.

küpeşesi pratikte bir şey ifade etmiyorsa (örneğin roll-on/roll-off veya konteyner taşımacılığında olduğu gibi) FCA teriminin kullanılması daha doğru olur.⁵⁴



Şekil 2.10: Gemi Bordasında Teslim / Free on Board (FOB)

Bu teslim şeklinde, satıcının malları ihracat için gümrüklemesi gerekir. Alıcı, sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. Yükleme limanında mallar geminin güvertesine geçtikten sonra malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcının sorumluluğundadır.

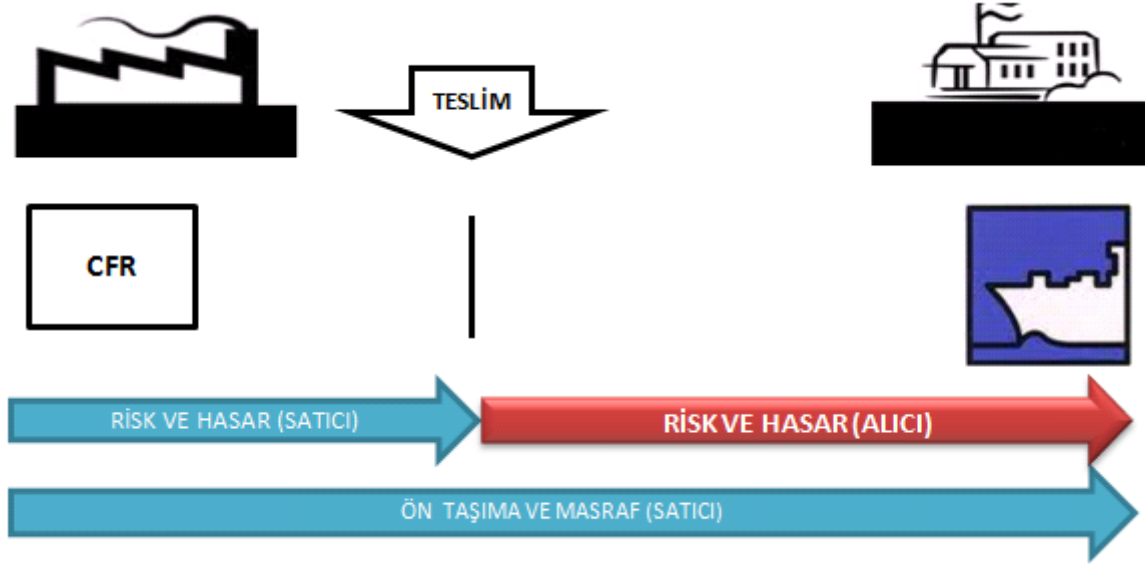
2.2.2.3 Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak / Cost and Freight (CFR)

Mal bedeli ve navlun ödenmiş olarak teslim şekli ile satıcı belirlenen varış limanına malı gönderebilmek için gerekli tüm giderleri ve navlunu ödemek zorundadır. Bu teslim şeklinde satıcı tüm masraf ve riskleri üstlenerek malları yükleneceği limana kadar getirir. Mallara ilişkin kayıp ve hasar riski ile birlikte, malların gemi bordasına doğru bir şekilde aktarılmasından itibaren meydana gelebilecek olaylardan kaynaklanan

⁵⁴ Klotz, J., **International Sales Agreements: an annotated drafting and negotiating guide**, (The Netherlands: Kluwer Law International, 2008), s. 57.

http://books.google.com.tr/books?id=CiNV061YHyoC&pg=PA57&dq=fob+free+on+board&hl=tr&ei=G1viTdvWLCfBswbY0p2NBg&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=1&ved=0CC0Q6AEwAA#v=onepage&q=fob%20free%20on%20board&f=false [09.04.2011].

bütün ek masraflar, mallar yükleme limanında gemi bordasına geçtiği andan itibaren satıcıdan alıcıya devredilir.⁵⁵



Şekil 2.11: Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak / Cost and Freight (CFR)

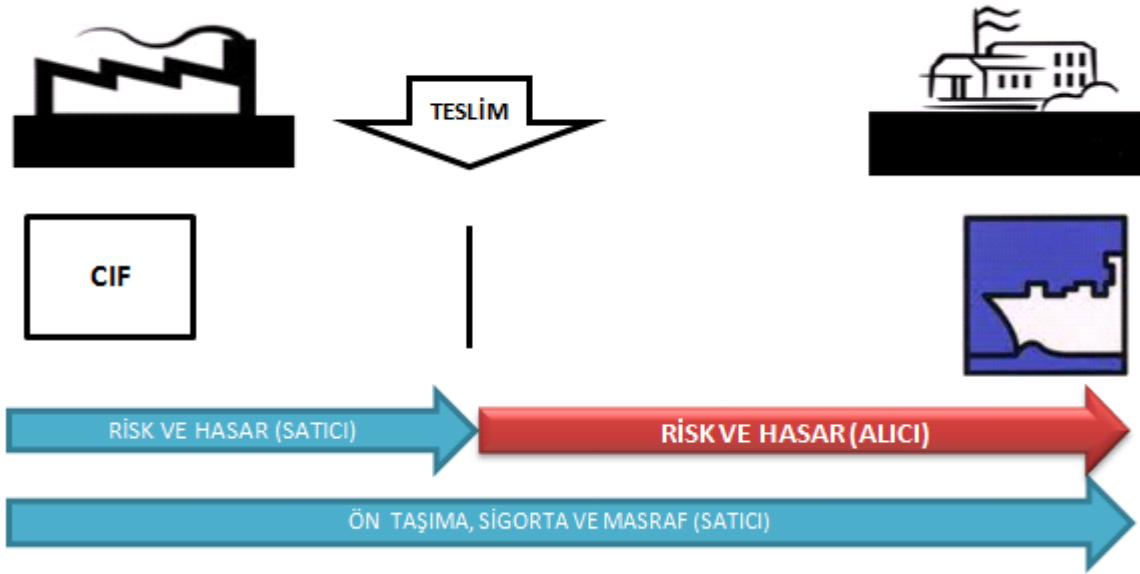
Bu teslim şeklinin FOB (gemi bordasında teslim) teslim şeklinden farkı; satıcının navlunu ödeme sorumluluğuna girmesidir. Risk devretme konusunda herhangi bir fark bulunmamaktadır.

2.2.2.4 Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak / Cost, Insurance and Freight (CIF)

Mal bedeli, sigorta ve navlun teslim şeklinde, satıcı, CFR teslim şeklinde olan yükümlülükleri aynen üstlenmekte, fakat bunlara ek olarak taşıma sırasında malların kayıp ve hasar riskine karşı deniz sigortası sağlama yükümlülüğünü de üstlenmektedir.⁵⁶ İhracatçı, navlun bedeli yanında sigorta primlerini de ödeyerek masrafları malın fiyatına yansıtmaktadır.

⁵⁵ T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatta Teslim Şekilleri, <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=91&icerikID=82&dil=TR> [10.04.2011].

⁵⁶ Demir, **age**, s. 163.



Şekil 2.12: Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak / Cost, Insurance and Freight (CIF)

Satıcı, satış sözleşmesindeki malların belirtilen tarihte ve yerde yüklemesinin yapıldığını alıcıya bildirerek belgeleri hazırlar. Navlun ve sigorta primlerini ödeyerek ithalatçıya malların hangi tarihte varış limanında olacağını bildirir. Alıcı, malın bedelini ödeyerek, gümrük belgelerinin düzenlenmesini sağlar.

Incoterms 2010 Risk ve Masraf tablosunda teslim şekilleri; taşıma şekli, üretim-paketleme, yükleme, iç nakliye, navlun, sigorta, riskin alıcıya geçtiği yer gibi başlıca masraf ve riskleri taşıma türüne göre alıcı ve satıcı olarak göstermektedir. Buna göre DDP ihracatçıya en fazla sorumluluğu yüklerken, EXW bunun tam tersini göstermektedir.

Tablo 2.1: Incoterms 2010 Risk ve Masraf Tablosu

INCOTERMS 2010	EXW	FCA	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF
	Ex Work	Free Carrier	Carriage Paid To (4)	Carriage Insurance Paid To (4)	Delivery At Terminal	Delivery At Place	Delivery Duty Paid	Free Alongside Ship	Free On Board	Cost and Freight (4)	Cost Insurance Freight (4)
Taşıma Şekli	Her Türü	Her Türü	Her Türü	Her Türü	Her Türü	Her Türü	Her Türü	Deniz	Deniz	Deniz	Deniz
Üretim-Paketleme	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Yükleme	Alıcı	Satıcı (2)	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
İç Nakliye	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
İhracat Gümrükleme, Lisans, İzinler ve Masraflar	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Araca Teslim	Alıcı	Satıcı (2)	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı
Navlun	Akit'e bağlı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı
Sigorta	Akit'e bağlı	Akit'e bağlı	Akit'e bağlı	Satıcı (1)	Akit'e bağlı	Akit'e bağlı	Akit'e bağlı	Akit'e bağlı	Akit'e bağlı	Akit'e bağlı	Satıcı (1)
İthalat Gümrükleme, Lisans, İzinler ve Masraflar	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
Boşaltma işi	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
Boşaltma Masrafları	Alıcı	Alıcı	Satıcı(3)	Satıcı(3)	Satıcı	Satıcı(3)	Satıcı(3)	Alıcı	Alıcı	Satıcı(3)	Satıcı(3)
İç Nakliye	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
Teslim Yeri ve Riskin (Hasar) alıcıya geçtiği yer	Satıcının işyeri veya ismen belirlenen başka bir yer	Satıcının işyeri veya belirlenen başka bir yer (2)	Belirlenen yer (5)	Belirlenen yer (5)	Belirlenen varış yeri veya limanda belirlenen terminal (Boşaltılması)	Belirlenen varış yeri	Belirlenen varış yeri	Belirlenen limanda gemi doğrudan, Rıhtım/Mavnalı giki.	Belirlenen limanda gemi üzerinde	Belirlenen Limanda gemi üzerinde (5)	Belirlenen Limanda gemi üzerinde (5)
			4	4						4	4

(1) Asgari Teminat Sigortası (C Klotu): Yangın, patlama, karaya oturma, batma, alabora olma, devrilme, raydan çıkma, çarpışma, müşterek avarya (denize atılma).

(2) FCA Teslim Şeklinde :Teslimat satıcının iş yerinde gerçekleşirse, yüklemeyen satıcı sorumludur. Eğer teslimat herhangi başka bir yerde gerçekleşirse, satıcı malları boşaltmadan alıcının belirlediği nakliyeciyeye teslim eder.

(3) Taşıma sözleşmesi uyarınca boşaltma masraflarının satıcıya ait olacağı kararlaştırılmışsa satıcıya, bunun dışındaki hallerde alıcıya ait olur.

(4) CPT, CIP, CFR veya CIF kuraları kullanıldığında, satıcı teslim yükümlülüğünü mallar varma yerine ulaştığında değil, malları taşıyıcıya tevdi ettiğinde yerine getirir.

(5) Hasarın geçişi ve masrafların devri farklı yerlerde gerçekleşir. Malların ilk taşıyıcıya teslimiyle hasar alıcıya geçer, masraf belirlenen yerde teslimde geçer.

Çoklu Taşıma (Gemi, Kamyon, Tren, Uçak gibi) : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP Deniz/İç Sularda Taşıma (Gemi) : FAS, FOB, CFR, CIF

Kaynak: UCP600, Incoterms 2010, Risk ve Masraf Tablosu, 2011.

http://www.ucp600.info/incoterms_2010.html

2.3 Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Şekilleri

Dış ticaret sözleşmesine göre ihracatçı malın teslim edilmesi, ithalatçının ise malın ödenmesi yükümlülüğü bulunmaktadır. İki tarafında da taşıdıkları riski en aza indirmek için sözleşme yaparken riski minimize etmek için seçebilecekleri ödeme şekilleri bulunmaktadır. Dış ticaret işlemlerinde kullanılan ödeme şekilleri aşağıda sıralanmıştır:⁵⁷

- Peşin Ödeme

⁵⁷ Devlet Bakanlığı, "Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar" (Karar No: 89/14391), Resmi Gazete, (11.08.1989): s. 2.

- Mal Mukabili Ödeme
- Vesaik Mukabili Ödeme
- Kabul Kredili Ödeme
- Karşı Ticaret
- Konsinye İhracat
- Mahsuben Ödeme
- Akreditif

2.3.1 Peşin Ödeme (Advanced Payment/Prepayment)

İhracatçı tarafından ihraç edilen malların bedellerinin, ithalatçı tarafından malın teslim alınmasından önce, gerek bankalar yolu ile gerekse alıcının kendisi veya vekili ya da onun adına hareket eden üçüncü bir kişi tarafından satıcıya peşin olarak ödenmesidir. İthalatçının mal bedelini ödedikten sonra ihracatçının malı sevk etmesidir. Bu ödeme şeklinde tüm risk malın alıcısı tarafından üstlenilmektedir. İhracatçının bankasından alacağı teminatlar ile bu risk garanti altına alınabilmektedir.⁵⁸ İhracatçı, ithalatçı ödemeyi yaptıktan sonra mal ile ilgili belgeleri ihracatçıya göndermek yükümlülüğünde olmaktadır.⁵⁹

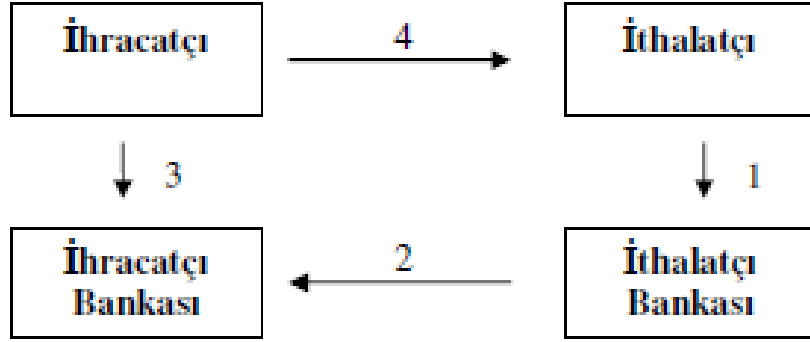
Peşin ödemenin şeklinin ihracatçı açısından diğer bir yararı ise finansman aracı olarak kullanılabilmesidir.⁶⁰ İhracatçı daha malı bile üretmeye başlamadan, hiçbir maliyete katlanmadan ödemeyi hemen aldığından kendisine finansman sağlamış olmaktadır. Bu nedenle peşin ödeme şekli ihracatçılar açısından en çok tercih edilen ödeme şeklidir.

Peşin ödeme türünün özelliklerinden alıcının riskini arttıran bir diğeri ise, malların sevki, satıcı firmadan ya da ülke koşullarından kaynaklanan sebepler ile gecikebilir.

⁵⁸ Gürsoy, **age**, s. 114.

⁵⁹ Çınar, H., **Pratik İthalat İhracat İşlemleri**, (İstanbul: ARC Yayınları, 1998), s. 343.

⁶⁰ Altıntaş, A., **Bankacılıkta Risk Yönetimi ve Sermaye Yeterliliği**, (Ankara: Turhan Kitabevi,2006), s. 360.



Şekil 2.13: Peşin Ödeme İşlem Akış Şeması

Kaynak: Durukanoğlu, N., Dış Ticaret Dünyası, Örnek Olay ve Tablolar, 2 . Basım, (İstanbul: Beta Basım Yayın, 2008), s. 119.

Peşin ödeme işleminde taraflar arasında mal ve para akış sürecinin gerçekleşmesi; taraflar arasındaki anlaşmanın sonucu olarak ithalatçı ihracat bedelini bankasına ihracatçıya gönderilmek üzere yatırır. İthalatçının bankası ihracat bedelini ihracatçının bankasına transfer eder. İhracatçının bankasına ulaşan ihracat bedeli ihracatçı işletmeye ödenir. İhracat bedelini bu şekilde peşin alan işletme malları üretir ve ithalatçı ülkeye sevk eder. Bu arada ihracata konu belgeleri ve malın mülkiyetini temsil eden dokümanı ithalatçının lehine düzenleyerek, direkt ithalatçıya gönderir. Malın mülkiyetini temsil eden belgeleri elinde bulunduran ithalatçı, malı ülkesinin gümrüğünden çeker.

Peşin bedel tahsil eden bir Türk ihracatçısının kambiyo mevzuatına göre bir kredi niteliği taşıdığı için mallar 1 yıl içinde ihraç edilmelidir ya da aynı değerde başka bir mal gönderilmelidir.⁶¹ Devlet açılan bu kredi karşılığında ihracatı teşvik için gelen paradan %6 oranında KKDF (Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu) kesmektedir.

⁶¹ Gürsoy, **age**, s. 115.

Bankalar 1 yıl içinde ihracatın yapılmayacağını da göz önüne alarak 1 yıllık gecikme faizini hesaplayarak peşin gelen paradan kesinti yapmaktadır.⁶²

2.3.2 Mal Mukabili Ödeme (Açık Hesap /Open Account)

İhraç edilen malın bedelinin, bu malın ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödenmesi şeklinde yapılan bir ödeme türüdür. ⁶³ İthalatçının gelen malı devralmasıyla bu malın mülkiyeti değil, ancak zilyetliği kendisine geçer. Malların mülkiyetinin devri ise ancak bu malların devir ve teslimine ilişkin belgelerin ithalatçıya teslim edilmesi ile mümkün olmaktadır.⁶⁴ İhracatçı, ihraç bedelini tahsil etmeden alıcısına göndermektedir.

Mal bedelinin ödenmesi ile ilgili hiçbir güvence bulunmadığından bu ödeme şekli ihracatçı için en riskli ödeme şeklidir. İhracatçı, gönderdiği malın parasını alamama ya da kesintiyle alma gibi risklerle karşı karşıya kalabilir. Belirli bir ödeme tarihi taşımaması nedeniyle esnek bir uygulamadır.⁶⁵

Bu yöntemde tarafların uzun dönem iş yapması, birbirini iyi tanması ve aralarında güven tesis edilmiş olması esastır. Bu yöntem daha çok alıcının güçlü olduğu durumlarda kullanılır. Peşin ödeme ile birlikte mal mukabili ödemede de ödemeler ile ilgili maliyetler asgari seviyededir. Mal mukabili ödeme şeklinde maliyet bankaya ödenen havale masraflarıdır.⁶⁶

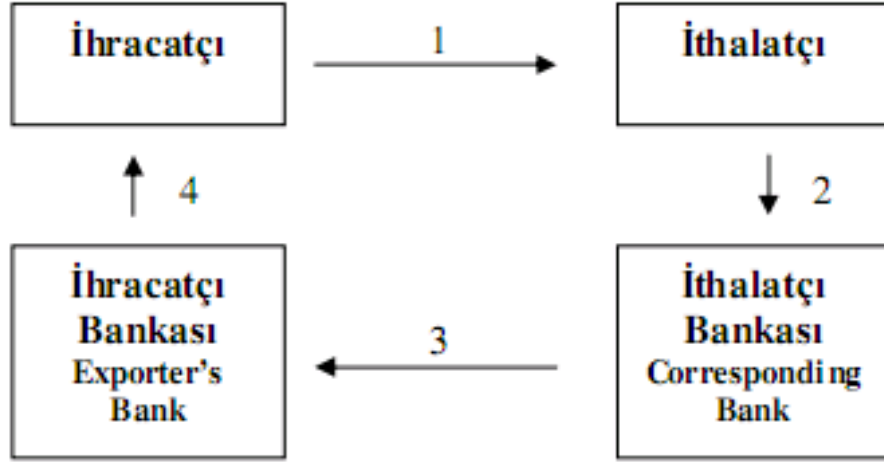
⁶² Melemen, M., **Uygulamalı Pratik Dış Ticaret İşlemleri**, (İstanbul: Der Yayınları, 1997), s. 165.

⁶³ DTM, Finansman ve Ödeme, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/10.pdf> [16.04.2011].

⁶⁴ Şahin, A., **İhracatta Ödeme Şekilleri**, (Ankara: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), 2008), s. 5.

⁶⁵ İGEME, İhracat Yönetmeliği ve Tebliğleri, <http://www.igeme.gov.tr/KKS/Mevzuat/DTYM> [16.04.2011].

⁶⁶ ABİGEM, Kobi Dünyası Uluslararası Ticaret Ödeme Şekilleri, http://www.abigem.org/appmanager/tr/portal?_nfpb=true&_pageLabel=pageKobiUluslararası&nodeName=KobiUluslararası_07 [16.04.2011].



Şekil 2.14: Mal Mukabili Ödeme İşlem Akış Şeması

Kaynak: Melemen, M., Uygulamalı Pratik Dış Ticaret İşlemleri, (İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2003), s. 106.

Mal mukabili ödemenin işlem akışı; ithalatçı ile ihracatçının alım satım sözleşmesi yapmasıyla başlar. İhracatçı malları ve orijinal ihracat belgelerini doğrudan ithalatçıya gönderir. Belgeler mal ile gönderilmemişse dokümanlar hızlı kurye, posta ya da banka kanalı ile gönderilebilir. Aracı olarak banka kullanılacaksa Bedelsiz Teslim (Free of Payment) talimatıyla ilgili belgeler sevk edilir. İhracatçının bankası, sevk vesaikini ithalatçının bankasına göndermektedir. Mallar ithalatçının gümrüğüne gelip ithalatçı tarafından görüldükten sonra, ithalatçı ithalatın bedelini bankasına ödeyerek sevk vesaikini kendisinden teslim almaktadır. İthalatçının bankası ithalatın bedelini ihracatçının bankasına göndermektedir. Gönderilen bedel ihracatçının bankası tarafından ihracatçının döviz tevdiat hesabına yatırılmaktadır. Bu sırada ithalatçı, bankasından aldığı sevk vesaikiyle gümrüğe giderek malını gümrükten çekmektedir.

Ödeme tarihi taşımaması nedeniyle esnek bir uygulama olan mal mukabili ödemede transfer riski dışında, ithalatçının malı çekememesi, siparişin iptal edilmesi, gümrüğe gelmiş malların geri iadesi, ithalatçının malları satamaması nedeniyle

ödemenin geciktirilmesi, sigorta olmadığından malların yolda zarar görme riskleri de bulunmaktadır.⁶⁷ İthalatçının malı göndereceği sırada ya da gönderdikten sonra malı almaktan vazgeçmesi riski de bulunmaktadır. İhracatçı, ithalatçının verdiği sipariş doğrultusunda malı üretmekte ve ithalatçıya göndermektedir. Fakat malın üretilmiş ve ithalatçının gümrüğüne gelmiş olması ithalatçının malı almaktan vazgeçme riskini engellememektedir. Bu durumda ihracatçı bu malı aynı alıcıya daha düşük fiyatla satmak, başka bir müşteri bulmak, malı ithalatçının gümrüğünde bırakmak veya malı geri getirmek gibi risklerle karşılaşabilmektedir.

Uluslararası ticarete mal mukabili ödeme yöntemi masrafsız bir yöntem olmasına rağmen, ihracatçıya yüklediği riskler nedeniyle çok tercih edilen bir ödeme şekli olmamaktadır. Bu yöntemde ihracatçı, ithalatçıya bir çeşit kredi açmaktadır. Böyle bir ticari ilişkinin gelişebilmesi ve kredinin de açılabilmesi için, ihracatçı ve ithalatçı arasında çok büyük bir güvenin oluşması gerekmektedir.⁶⁸

2.3.3 Vesaik Mukabili Ödeme / Poliçeli Satış

Vesaik, vesika kelimesinin çoğulu olup belgeler, vesikalar anlamına gelmektedir.⁶⁹ Vesaik mukabili ödeme ise, ihraç konusu malın ihraç ülkesinden nakliye vasıtasına yüklenerek sevk edilmesinden sonra sevk edildiğini gösteren belgeleri ihracat bedelini ödeyerek bankadan teslim alınması yoluyla yapılan ödeme şeklidir. Bir başka ifade ile bankanın ihraç bedelini tahsil ettikten ya da gelecekte bir tarihte tahsil edilmek üzere vadeli bir poliçe düzenledikten sonra malların çekilmesini sağlayacak belgeleri (vesaikleri) ithalatçıya teslim ettiği ödeme türüdür.⁷⁰

İthalatçı vesaik belgeleri ile malı gümrükten çekebilecektir. Uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılan bir ödeme aracıdır. Tahsil vesaiki ihracatçı için açık

⁶⁷ Melemen, **age**, s. 114.

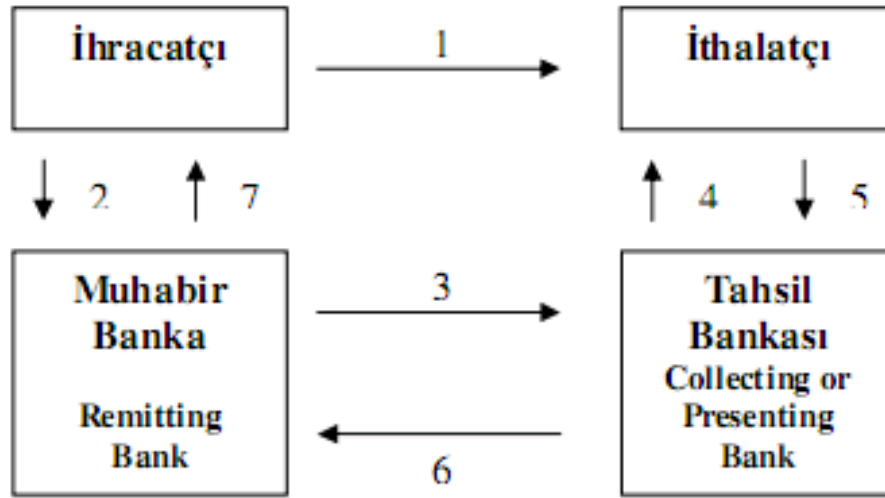
⁶⁸ Aydın, N., **Bankacılık Uygulamaları**, (Eskişehir: Web Ofset, 2006), s. 206.

⁶⁹ TDK, Büyük Türkçe Sözlük, <http://tdkterim.gov.tr/bts/> [16.04.2011].

⁷⁰ DTM, Finansman ve Ödeme, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/10.pdf> [16.04.2011].

hesaba göre daha güvenli bir ödeme yöntemi iken akreditifle karşılaştırıldığında daha az güven verici olduğu görülmektedir.⁷¹

Vesaik mukabili ödemede taraflar; satıcı (ihracatçı), ihracatçının bankası (muhabir banka), ibraz veya tahsil bankası ile alıcı (ithalatçı)'dır.



Şekil 2.15: Vesaik Mukabili Ödeme İşlem Akış Şeması

Kaynak: Kaya, F., Dış Ticaret ve Finansmanı, 1. Basım, (İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım, 2009), s. 80.

Yukarıdaki şekilde vesaik mukabili ödemenin işlem akış şeması görülmektedir. Burada ihracatçı malları sevk ettikten sonra, malların sahipliğini temsil eden belgeleri ithalatçının bankasına gönderir. Banka ithalatçıya belgeleri, ithalat bedelini tahsil ettikten sonra verir. Belgeleri alan banka ilgili belgeleri, "vesaik mukabili" şartı ile ithalatçının bankasına giden belgeler hakkında bilgi veren bir Römiz Mektubu (Remittance Letter) (ihracatçı bankası tarafından ihracatçının verdiği talimata göre düzenlenen doküman) ile birlikte gönderir. İthalatçı bu belgeler olmadan malları

⁷¹ Hatipoğlu, **age**, 170.

çekemeyeceğinden, ihracatçı ödeme yapılmadan malların ithalatçıya geçmeyeceğini bilir. Bu ödeme yönteminde bankanın ihracatçıya herhangi bir ödeme yapma yükümlülüğü yoktur. Bankanın tek yükümlülüğü tahsilât yapmadan belgeleri teslim etmemektir. Banka tahsilâtı yaptıktan sonra, ihracatçının talimatı doğrultusunda, parayı ihracatçıya transfer eder.⁷² İthalat hesabı, ithalatçının GB ile yapacağı başvuruya istinaden transferi yapan bankaca kapatılır. Vesaik bedelinin kısım olarak ödendiği durumlarda belgeler, ödemenin tamamının yapılmasına müteakip firmaya verilir.

Römiz mektubunun yanı sıra, konşimento da vesaik mukabili ödemede kullanılan belgelerden biridir. Konşimento ithalatçının bankası adına kesilmektedir. Konşimentoda gönderilen bölümüne ithalatçının bankasının isim, unvan ve adresi yazılır. Bildirim yapılacak kişi bölümüne ise alıcı firmanın isim, unvan ve adresi yazılır. Tahsil bankası mal bedelini tahsil edince konşimentoyu ihracatçıya ciro eder. İthalatçı, bankanın kendisine konşimentoyu ciro etmesinden sonra malların alıcısı sıfatını kazanır.⁷³

Vesaik mukabili ödemede malların ülkeye gelmesi şart değildir. Mallar gelmeden de sevk belgeleri gelebilir ve ithalatçı ödeme yapabilir. Bilinmesi gereken konu; ithalatçı malların bedelini ödmeden hiçbir şekilde mallara sahip olamaz.

Risk açısından incelendiğinde; ihracatçı bir miktar risk almaktadır. Uygulamada en çok karşılaşılan risk, ithalatçının malları kabul etmemesi ve ödeme yapmamasıdır. Malların kabul edilmemesinin nedeni o malın piyasa fiyatının saptanan fiyatın altına düşmesi olabilir. Bu durumda mallar yabancı bir ülkede kalır, ihracatçı depo masrafını karşılamak zorunda kalabilir. Yeni bir alıcı bulursa bile mallar daha düşük bir fiyattan satılabilmektedir. Bu tür bir olanağın bulunmaması durumunda malların geri getirilmesi gerekebilir. Bunların hepsi ihracatçı için ek maliyet

⁷² Şahin, **age**, s. 23.

⁷³ Bağrıaçık, **age**, s. 61.

doğurmaktadır.⁷⁴ İhracatçı için diğer riskler kambiyo kısıtlamaları, poliçenin vadesinde ödenmemesi ve alıcının mali güçlük içinde olması görülen risklerdendir.

Vesaik mukabili ödeme, diğer ödeme türleri ile kıyaslandığında; akreditif ödeme şekline göre işlemler basit ve daha az masraflı, mal mukabili ödemeye göre ise daha güvenli olmaktadır. Riskleri azaltmak içinse ithalatçıyı iyi tanıyıp ülkesi hakkında taze bilgilere sahip olmak, malları varış limanındaki antrepoyu da kapsayacak şekilde sigorta ettirmek, dış ticarete başlamadan önce ithalatçıdan malın bir bölümünü peşin olarak almak yararlı olacaktır.⁷⁵

2.3.4 Kabul Kredili Ödeme (Acceptance Credit)

Poliçe, uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılan bir ödeme aracıdır. Alıcının mal bedelini belli bir vadede ödemesini taahhüt eden ve bu ödemeye ilişkin bir poliçenin araç olduğu ödeme biçimidir. Bir başka ifade ile kabul kredisi ile satılan malın bedelinin poliçeye bağlandığı vadede satıcıya ödendiği bir ödeme biçimidir.⁷⁶

Bu kredi vesaik ile birlikte ibraz edilen poliçenin ithalatçı veya buna ilaveten ithalatçının bankası tarafından kabul edilmek suretiyle kullanılır. Kabul kredili ödemede alıcı ve satıcıya bankalar aracılık ederler ve bu işlemde komisyon alırlar.

Satıcının düzenlediği poliçe sadece alıcı tarafından kabul edilmiş ise “trade acceptance” (ticari kabul) vardır. Poliçenin bir banka tarafından kabul edilmesi öngörülebilir. Bu durumda banka poliçeyi kabul eder veya ithalatçının kabulüne aval verebilir. Buna "banker's acceptance" (banka kabulü) denilmektedir. Bu ödeme şeklinde vadeli alım yapmak isteyen ithalatçıya karşı ihracatçı, poliçeye bankanın kabul veya aval vermesiyle kendini garanti altına almış olmaktadır.⁷⁷

⁷⁴ ABİGEM, Kobi Dünyası Uluslararası Ticaret Ödeme Şekilleri, http://www.abigem.org/appmanager/tr/portal?_nfpb=true&_pageLabel=pageKobiUluslararası&n odeName=KobiUluslararası_07 [16.04.2011].

⁷⁵ Şahin, **age**, s. 35.

⁷⁶ Seyidoğlu, H., **Uluslararası Finans**, 4. Basım, (İstanbul: Kurtiş Matbaası, 2003), s. 413.

⁷⁷ ABİGEM, Kobi Dünyası Uluslararası Ticaret Ödeme Şekilleri, http://www.abigem.org/appmanager/tr/portal?_nfpb=true&_pageLabel=pageKobiUluslararası&n odeName=KobiUluslararası_07 [23.04.2011].

Kabul kredili ödeme, kabul kredili vesaik mukabili, kabul kredili mal mukabili ve kabul kredili akreditif olmak üzere üç çeşittir. Kabul kredili vesaik ödeme şeklinde malların alıcıya gönderilmesinden sonra bankanın mal bedelini tahsil etmesi yerine poliçeyi alıcıya kabul ettirdikten veya bu kabule kendisinin de avalini verdikten sonra vesaiki alıcıya teslim edip daha sonra poliçe vadesinde mal bedelinin ihracatçıya ödendiği ödeme şeklidir. Mal mukabili işlemlerde ithalatçı önce malı çeker sonra mevzuatta belirlenen sürede mal bedelini öder. Bu işlemde ise ödeme yapması gereken süre içerisinde poliçe kabul edilecek poliçe vadesinde ise ödeme yapılacaktır. Süre açısından ithalatçıya ikinci bir finansman kolaylığı yaratılmaktadır. Kabul kredili akreditifte ise, ihracatçının kuşat mektubuna uygun vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt altına alan bir ödeme şeklidir. Burada poliçe vesaik ekinde ilave olarak, teyitli akreditifte teyit bankası adına, teyitsiz akreditifte ise genellikle amir banka adına tanzim edilir. Kabul edilen bu poliçe ile ihracatçı tarafından kendi bankası ya da başka bir bankaya kırdırılabilir.⁷⁸

2.3.5 Karşı Ticaret (Counter-Trade)

Para kullanılmaksızın mal ve hizmetlerin doğrudan değişimidir. Yani bir çeşit takas işlemidir. Alıcının ithalat bedelini ödemek için yeterli dövizinin olmadığı fakat satmak istediği malı olan kurum veya kuruluşların başvurduğu bir yöntemdir. Malın malla hizmetle değişmesi, değişime konu olan malların değer olarak birbirine eşit olmaması durumunda, bakiye bedellerinin dövizle ödenmek suretiyle kambiyo hesabının kapatılmasına olanak veren bir uluslararası ticaret şeklidir.⁷⁹ Bu ticaret şekli daha çok finansman zorluklarının yaşandığı ülkelere yönelik ihracatlarda gündeme gelmektedir.

Türk Parasını Koruma Kanunu'nda karşı ticaret türleri; takas, clearing, karşılalım, dengeleme olarak belirtilmiştir.⁸⁰

⁷⁸ Kaya, **Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi**, s. 91.

⁷⁹ Şahin, **age**, s. 41.

⁸⁰ Devlet Bakanlığı, "Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar" (Karar No: 89/14391), Resmi Gazete, (11.08.1989): s. 2.

2.3.6 Konsinye İhracat (Konsinyasyon / Condignations)

İç ticaretteki veresiye satışlara benzeyen konsinye satış, kesin satışı sonradan yapılmak üzere ithalatçılara komisyonculara, ihracatçının yurt dışındaki şube temsilciliklerine mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracat biçimidir.⁸¹ Satılmak üzere gönderilen malları teslim alan kişi veya kuruluşlar malı rayiç değerinden satar, komisyon vb. giderleri satış gelirinden düşer ve kalan tutarı yetkili banka aracılığıyla döviz cinsinden ihracatçıya transfer eder. Bu ödeme biçimi genellikle yeni üretimi yapılan pazara yeni sürülen ve ya tanıtım ihtiyacı duyulan ürünlerde benimsenir.

Tamamen güvene dayalı bir yöntemdir. İhracatçı, mallar satıldığında paranın gönderileceğinden bir endişe duymamaktadır. İhracatçı eğer para gönderilmezse, alabileceği önlemlerin çok sınırlı olduğunu da bilmektedir. Çünkü elde bir poliçe bile yoktur ve mallar satılıp gitmiştir. Taşındığı yüksek risk dolayısıyla konsinye satış yöntemi pek ender kullanılır.⁸²

2.3.7 Mahsuben Ödeme

İhracat bedellerinin tamamını veya bir kısmını mal/veya hizmet ithali suretiyle ödenmesi ve aralarındaki artı ya da eksi farkın nakit olarak kapatılması şeklinde yapılan ödeme şeklidir.

Mahsuben alışı yapılacak (ödemede kullanılacak) dövizle mahsuben ödenecek giderlerle ilgili döviz cinsinin farklı olması hainde mahsuben ödenecek azami tutar TC Merkez Bankası çapraz kuru esas alınmak suretiyle tespit edilmektedir. Bu durumda DAB alışı yapılan, DSB transfer edilen döviz cinsinden düzenlenir.

2.3.8 Akreditif (Letter of Credit-L/C)

Akreditif kelime kullanışı olarak bakıldığında “kredi”ye yer verilmesine rağmen bir sözleşmedir ve kredi olması söz konusu değildir. Türkçe’de akreditif yanı

⁸¹ Dış Ticaret Müsteşarlığı, "İhracat Yönetmeliği" , 22515 Sayılı Resmi Gazete, (06.01.1996): s. 2.

⁸² Seyidoğlu, **age**, s. 420.

sıra vesikalı kredi denildiği gibi Fransızca'da *credit documentaire*, İngilizce'de *letter of credit*, Almanca'da *Dokumenten-akkreditiv* kelimeleri kullanılmaktadır.⁸³

Akreditifli ödeme şekli, Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) tarafından düzenlenen yeknesak kurallar genel kabul görmüş kurallar olup 1 Temmuz 2007 tarihli UCP 600 No'lu yayımla yürürlüğe girmiştir.⁸⁴

Akreditif, ithalatçı (amir) tarafından yurt dışındaki satıcı lehine (lehdar) bir bankaya açtırılan kredi hesabıdır. İhraç edilen malın bedelinin ödenmesi konusunda belirli koşulların yerine getirilmesinden sonra ödemenin yapılacağına ilişkin bir çeşit teminatır. Diğer bir deyişle, ithalatçının talep ve talimatına dayanarak, bir bankanın belli bir miktara kadar, belirli bir vade dâhilinde, talep edilen belgeler karşılığında ve öngörülen şartların yerine getirilmesi şartıyla ihracatçıya ödeme yapacağını, lehdar tarafından keşide edilen poliçeleri kabul edeceğini ihracatçıya karşı yazılı olarak taahhüt etmesidir.⁸⁵

İthalatçı akreditif bedelinin tamamını bankaya yatırdığı takdirde, bir nakdi kredi söz konusu olmayıp; banka hizmet karşılığı bir komisyon almaktadır. Buna karşılık, ithalat mevzuatı çerçevesinde; ithalatçının akreditif talimatı üzerine bankaca kendisine bir gayri nakdi kredi açıldığını ve bankanın akreditif meblağını lehtara ödemesi üzerine bu meblağı ithalatçıya rücu ettiğini belirtmek gerekir.

Akreditifler ilk olarak “traveler's letter of credit” adı ile yanında para taşımak istemeyen tacir ve gezginlerin ihtiyacını karşılamak amacıyla 18. yüzyılda kullanılmıştır. Ancak ilk oluşum sürecine bakıldığında Rönesans ve Reform dönemlerinde gerçekleştiği görülmektedir. Buna göre, ilgili taraf bankasına yatırdığı para karşılığında mektup formunda düzenlenmiş ve muhabir veya acenteleri nezdinde ödenmek üzere akreditif metni hazırlanırdı. Lehtar parasını muhabirden alır ve bu aldığı tutar da metnin arkasına işlenirdi ve ödenen tutar ile masraflar için akreditif bankasının

⁸³ Reisoğlu, S., Hukuki Açıdan Akreditif ve Uygulama Sorunları, Bankalar Birliği, <http://www.ceterisparibus.net/banka/makaleler.htm> [23.04.2011].

⁸⁴ ICC, 2007 Annual Report, http://content.ucp.org/uploads/media_items/2007-ucp-annual-report.original.pdf [23.04.2011].

⁸⁵ Şahin, **age**, s. 27.

üzerine poliçe keşide edilirdi. Bu ilişkiye bakıldığında bir krediden çok ödeme özelliği ön plana çıkmaktadır.⁸⁶

Sistemik bir kurallar bütünü olarak en yaygın kullanımını MTO'nun 1933 yılında bu kuralları çıkarması ile meydana gelmiştir. 1933 yılından bu yana 5. revizyonla bugünlere gelinmiş ve en nihayetinde UCP 600 1 Temmuz 2007'de yürürlüğe girmiştir.

Uluslararası ticarete yoğun bir şekilde kullanılan akreditif işlemleri, en basit haliyle bir "koşullu havale" olarak kabul edilmektedir. İthalatçı havale amiri olarak belirli koşullara uyulması kaydıyla ihracatçıya, yani havale lehtarına, belirli bir tutarın ödenmesi hususunda aracı müesseseye talimat vermekte; aracı müessese de bu talimatın şartları yerine getirildiği takdirde ödemeyi yapmaktadır. Bu işlemde, koşulların belgelerle yerine getirilmesi hususu akreditiflerin en temel özelliği olmaktadır.⁸⁷

Satış sözleşmesi, belli malların teslimine ilişkin ticari sözleşmeyi, akreditif ise, aynı mallarla ilgili mali sözleşmeyi oluşturur. Satış sözleşmesi alıcı ile satıcı arasında akdedilirken ve alıcı ile satıcıyı birbirine karşı borç altına sokarken bankalar bu sözleşmelere taraf olmamakta ve dolayısı ile bağlı da bulunmamaktadırlar. Akreditifler, satış sözleşmesi konusu malların bedelinin ödenmesi amacıyla açılmalarına rağmen, bu sözleşmelerden tamamen bağımsızdırlar.⁸⁸

2.3.8.1 Akreditif İşleminin Özellikleri

Akreditif işleminin özellikleri;

- Uluslararası ticarete en sık kullanılan ödeme şeklidir.
- Akreditif hem ihracatçıyı, hem de ithalatçıyı koruyan bir işlemdir.

⁸⁶ McKeever, Dicheva, Columbia Law School, library.law.columbia.edu [23.04.2011].

⁸⁷ Polat, A., "Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600", İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sayı 13 (2008): s. 211.

⁸⁸ ICC, 2007 Annual Report, http://content.ucp.org/uploads/media_items/2007-ucp-annual-report.original.pdf [23.04.2011].

- Akreditif, ithalatçının verdiği talimat doğrultusunda, ithalatçının çalıştığı bankanın belirli bir meblağa kadar ve belirli bir vade için istenilen koşulların yerine getirilmesi ve ihracatçı tarafından ihraç edilen malların ihracına ilişkin belgelerin ibraz karşılığında ihracatçıya ödeme yapılacağını taahhüt etmesidir.
- İthalatçı firma, kendi bankasına verdiği emirle ithal edeceği malın karşılığını ihracatçı firmanın bankasına, mal ihraç edildiği takdirde ödemeyi taahhüt ettiğini bir kredi mektubu ile bildirir. Bu kredi mektubu akreditiftir.
- Diğer ödeme yöntemlerine göre daha pahalı olmasına rağmen, en güvenilir olanıdır. Hem satıcıya hem de alıcıya çeşitli faydaları vardır.
- Akreditife bankalar ve belgeler üzerinden işlem yaparlar. Çünkü akreditif işlemleri mallarla ilgili olmayıp yapılacak hizmet ve işlemlerle ilgilidir.
- Akreditifler dayandırıldıkları satış veya diğer sözleşmelerden ayrı işlemlerdir.
- Aksi bir hüküm bulunmaması durumunda akreditifte belirlenen koşulların yerine getirilmesinden itibaren bir hafta (yedi gün) içerisinde ödeme yükümlülüğü içermektedir.
- Rezerv (Discrepancy): İhracatçının ibraz edeceği belgeler ile akreditifte belirtilen şartların uyuşmaması durumunda bankanın ödeme sorumluluğu kabul etmemesidir. Ancak rezerv konularının alıcı tarafından kabul edilmesi durumunda ödeme yapılabilir. ⁸⁹
- Söz konusu ödeme şeklinde bankalar ihraç edilen mal ile ilgili hiçbir kontrol yapmamaktadır. Ödeme, ancak belgeler akreditif metnine uygunsa gerçekleşmektedir.⁸⁹

⁸⁹ DTM, Finansman ve Ödeme, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/10.pdf> [23.04.2011].

Belgeli akreditif kural olarak alıcı, satıcı ve akreditif bankası olmak üzere üç taraflı hukuki ilişkidir. Akreditif üç taraflı hukuki ilişki olarak kabul edilmekle birlikte bankaların kendi lehlerine akreditif açmalarında olduğu gibi iki taraflı bir hukuki ilişki şeklinde de ortaya çıkabilmektedir. Bazen de akreditif bankasının yanında bir kısım bankaların da ilişkiye dâhil oldukları görülmektedir. Akreditif işleminin tarafları; amir, amir banka, muhabir banka ve lehtardır.

Amir (İthalatçı / Orderer)

Malların ithalatçısı, alıcıdır. Satıcıyla yapmış olduğu sözleşmeye veya ondan aldığı proforma faturaya göre akreditifin cinsini, şartlarını ve aranacak belgelerin ayrıntılarını bankasına bildirir. Akreditifin içeriğini belirler. akreditif şartları ile, alıcı ve satıcı arasında kararlaştırılan satış akdinin şartları aynı olmalıdır. Akreditif şartlarının farklı olması halinde lehdarın bu akreditifi reddetmesi gerekir. Aksi takdirde, satış akdinde değişikliği kabul ettiği iddiası ile karşılaşacaktır. Akreditifteki belgelerin belirlenmesi alıcı için çok önemlidir. Malların sözleşmeye uygunluğunu sağlayacak olan tek şey sadece belgelerdir.

Amir Banka (Alıcının Bankası / Issuing / Opening Bank)

İthalatçının bankası olup, akreditifi açan bankadır. İhracatçı akreditif vadesi içinde istenilen koşulları yerine getirirse ödeme yapmakla yükümlüdür. Akreditif amirinden aldığı talimatlara göre akreditifi açan bankadır. Aldığı talimatlar uyarınca akreditif metnini hazırlayarak satıcının bankasına iletir. Amir bankanın, muhabir bankaya veya lehdara akreditifin açılması ile ilgili olarak gönderdiği mektuba “Küşat” (Açılış) mektubu denir.

Muhabir Banka (İhbar Bankası / Advising Bank)

İthalat konusu malların bedelini ödeyen bankadır. Bir başka ifade ile akreditif açıldığının ihracatçıya ihbar edildiği ve ihracatçıya ödemenin yapıldığı bankadır. Söz konusu banka, sadece akreditifin açıldığına ilişkin olarak satıcıya bildirimde bulunursa “ihbar bankası” adını alır. İhbar bankasının ihracatçıya karşı ödeme konusunda herhangi bir yükümlülüğü yoktur.

Ayrıca gerekli belgelerin ibrazı halinde ödemede bulunacağına ilişkin kendi taahhüdünü de ekleyerek satıcıya bildirimde bulunursa “teyid bankası-confirming bank” olarak adlandırılır.

Lehdar (İhracatçı / Beneficiary)

İhracatı gerçekleştirecek satıcıdır. Lehine akreditif açılan, ihracatçıdır. Akreditif şartlarına uygun belgeleri bankaya ibraz etmesi halinde, akreditif bedelini tahsil eder veya belgelere ekli bulunan poliçesine, ilgili bankadan kabul imzası alır. Lehdarın hazırladığı belgeleri, akreditif vadesi veya belirlenen sürede bankaya ibraz etmesi gerekmektedir.⁹⁰

Akreditifte tarafları bilmek kadar sürelerin ne anlama geldiğini iyi bilmek gereklidir. Tarihlerin ve vadelerin doğru yorumlanıp ödemenin ve teslimin zamanında yapılması için çok dikkatli incelenmelidir. İhracatçı, inceleme sonucunda akreditif şartlarında değişiklik yapılması koşuluyla işlemi sürdürmek istiyorsa ithalatçı ile bağlantı halinde olup bağlantı kurarak değişiklik talep edebilir. Değişiklikler için ithalatçının yetki vermesi halinde amir banka tarafından ihracatçıya orijinal akreditifle gönderilmektedir.⁹¹ Akreditifte yer alan süreler akreditif formunda da görüldüğü üzere, akreditif vadesi, yükleme vadesi / sevk tarihi, doküman teslim süresi, ödeme vadesidir.

Akreditif Vadesi: Akreditiflerin geçerlilik tarihidir. Lehdar, mal yüklemesini gerçekleştirmek ve akreditif belgelerini en son bu tarihe kadar bankaya vermek zorundadır. Bu vadeye kadar üretim, yükleme, doküman teslimi bitirilir ve mal bedeli talep edilir duruma gelinir. Bu tarihten sonra akreditif kapsamında yapılabilecek herhangi bir şey bulunmamaktadır. Bu nedenle akreditif vadesinin akreditif metni üzerinde mutlaka açıkça belirtilmesi gerekmektedir.

Yükleme Vadesi / Sevk Tarihi: Malların sevk edilebileceği en son tarihtir. Sevk belgesinin tarihi akreditif vadesinden önceki bir gün veya en son akreditif tarihiyle aynı gün olmalıdır. Bankalar yüklemenin hangi tarihte yapıldığını kendilerine teslim

⁹⁰ Güney, A., **Banka İşlemleri**, (İstanbul: Beta Yayınları, 2007), s. 145.

⁹¹ Özalp, A., **Dış Ticarete Yeni Kurallar UCP 600'in Kullanılması ve Akreditif**, (İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2007), s. 317.

edilen taşıma belgesinden görürler. Akreditif metninde belirtilen son yükleme tarihinden daha sonraki bir tarihte yapılan yüklemeyi gösteren belgeler bankalarca kabul edilmemektedirler.

Doküman Teslim Süresi: Mal sevkinden sonra belgelerin kaç gün içinde bankaya sunulacağını belirler. Bu sürenin akreditif vadesi içinde olması gerekmektedir aksi halde ilgili belgeler banka tarafından kabul edilmemektedir. Bu sürenin akreditifte gösterilmemesi halinde yüklemeden sonra en geç 21 gün içinde belgelerin bankaya teslim edilmesi gerekmektedir. Süre belirtilmezse bankalar 21 gün üzerinden işlemi dikkate alırlar. Bu süre sınırlamasındaki temel amaç; ilgili mallar gümrüklere geldiği halde, satıcının yükleme belgelerini göndermemesi halinde boşaltmanın veya malların gümrüklerden çekilmesinin uzaması nedeni ile ithalatçının zarar görmemesidir.

Ödeme Vadesi: Akreditif vadelisi ise vadesi sonunda akreditifin ödeme tarihini ifade etmektedir.⁹²

Tablo 2.2: Akreditif Formu Örneği

DÖNÜLEMEZ AKREDİTİF AÇMA TEKLİF MEKTUBU

İthalatçı :	
Adresi :	
Telefon	
No :	Fax No :
Akreditif Dvz. ve Tutarı :	Akreditif Türü /Ödeme vadesi :
Tolerans Miktarı (+/- %) :	<input type="checkbox"/> Görüldüğünde ödemeli (sight)
Akreditif Vadesi :	<input type="checkbox"/> Vadeli 'den gün sonra
	<input type="checkbox"/> Vadeli tarihinde
	<input type="checkbox"/> Kabul Kredili ise poliçe Vadesi 'dan gün sonra
Muhabir Banka Teyidi: Akreditif	<input type="checkbox"/> Kabul Kredili poliçe Vadesi tarihinde
<input type="checkbox"/> İstenecektir <input type="checkbox"/> Transfer Edilebilir	<input type="checkbox"/> Diğer ödeme şekli
<input type="checkbox"/> İstenmeyecektir <input type="checkbox"/> Transfer Edilemez	
Kısmi sevkiyat : Aktarma :	Yükleme Yeri :
<input type="checkbox"/> Müsaade edilir <input type="checkbox"/> Müsaade edilir	Boşaltma Yeri :

⁹² Melemen, M., **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri**, (İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2008), s. 214.

Akreditif formunda;

*Amir bankanın adı ve adresi,

*Akreditifle ilgili banka referans numarası,

*Akreditifin vadesi,

*Akreditifi açtıran ithalatçının adı ve adresi,

*Lehdarın adı ve adresi,

*Akreditifi ihbar eden bankanın adı ve adresi,

*Akreditifin tutarı ve döviz cinsi,

*Akreditifin ödeme şekli,

*İhracatçının tam sipariş tutarının altında sevkiyat yapmasına izin verilip verilmediği,

*Malların aktarma yapılmasına (bir araçtan diğerine) izin verilip verilmediği,

*Malların teslim edileceği yer ve bunun için verilen en son tarih,

*Malların gönderildiği yerin adı,

*Banka tarafından ödeme yapılmadan önce ihracatçının bankasına sunması gereken belgelerin türü ve miktarına ilişkin liste,

*Akreditif vadesi içinde, nakliyeye ilişkin belgelerin verildiği tarihten itibaren diğer belirli belgelerin sunulması için verilen süre bulunmaktadır.

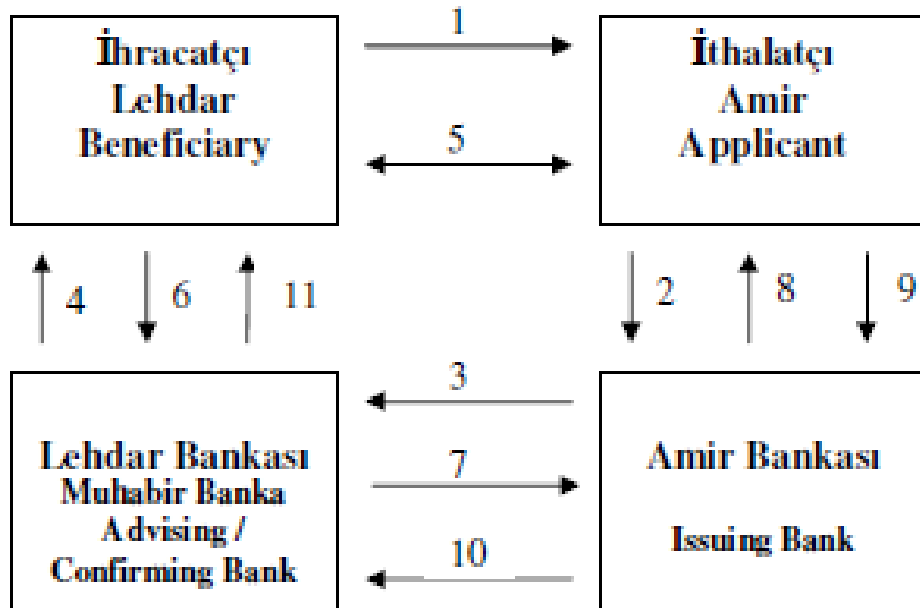
Dış ticaret işlemlerinde akreditif işlemi için sunulması gereken belgeler ithalatçının firmanın talebine ve ülkeye göre değişmektedir. Akreditif işleminde kullanılan belgeler genel olarak aşağıda bulunmaktadır:

- Ticari fatura
- Konsolosluk faturası
- Menşei şahadetnamesi

- Çeki listesi
- Ambalaj listesi
- Sağlık belgesi
- Gözetim belgesi
- Konşimento

2.3.8.2 Akreditif İşleminin Aşamaları

Aşağıda akreditifli ödemenin işlem akış şeması bulunmaktadır. Akreditifli ödeme aşamaları şu şekildedir:



Şekil 2.16: Akreditifli Ödeme İşlem Akış Şeması

Kaynak: Durukanoğlu, N., Dış Ticaret Dünyası, Örnek Olay ve Tablolar, 1. Basım, (İstanbul: Beta Basım Yayın, 2006), 160.

1. Aşama: Alıcı ile satıcı (ithalatçı ile ihracatçı) belirli bir malın alım-satımı için bir satış sözleşmesi yaparlar.

2. Aşama: İthalatçı ile ihracatçı anlaşarak bu malın ithali için akreditif açtırmayı kararlaştırırlar. İthalatçı, bankasından ihracatçı lehine bir akreditif açmasını ister. İthalatçının bankaya yaptığı başvuruya, akreditif teklifi, akreditif emri, akreditif talimatı adları verilmektedir.

Akreditif metninde, ihracatçıya, ancak malları sevk ettiğini tevsik eden belgeleri muhabir bankaya sunmasından sonra ödemenin yapılabileceği hükmü bulunur.

3. Aşama: İthalatçının bankası akreditifi ihracatçının ülkesindeki muhabir bankaya iletir. (İthalatçının bankası yürürlükteki mevzuat ve uluslararası kurallar açısından inceleyerek ithalatçının akreditif talimatını muhabir bankaya iletmektedir). İhracatçıya kredi açan banka tarafından yazılan ve açılan kredi ile ilgili bilgileri içeren mektup “kuşat (açılış) mektubu” olarak isimlendirilmektedir.

Muhabir bankadan, ihracatçıya akreditifin açıldığını ve ödeme için hangi belgelerin gerekli olduğunu bildirmesi istenir.

4. Aşama: Muhabir banka akreditifin koşullarını inceler ve akreditif metninin bir suretini ihracatçıya bildirir.

5. Aşama: Akreditif ihbarını alan ihracatçı, koşulları inceler; yerine getiremeyeceği bir şart varsa bunun değiştirilmesini muhabir banka vasıtasıyla ithalatçıdan ister. İhracatçı akreditif koşulları yerine getirebileceğine inandığı takdirde artık malları yükleme ve gönderme durumuna gelmiştir.

6. Aşama: İhraç konusu mallara ilişkin olarak, taşıyıcı tarafından yüklemeye ait vesaik ihracatçıya verilir.

7. Aşama: İhracatçı akreditif koşullarına uygun olarak malları sevk eder ve gerekli belgeleri muhabir bankaya verir. Bu banka akreditif kurallarınca belirtilen teyid eden banka veya ödemeyi ve poliçeyi kabul eden muhabir banka olabilir.

8. Aşama: Muhabir banka ibraz edilen belgeleri akreditif koşullarını dikkate alarak inceler. Belgeler uygun bulunursa akreditif bedeli (mal bedeli) ihracatçıya ödenir veya gerekiyorsa ihracatçının tanzim edeceği poliçeyi kabul eder veya ciro eder. Akreditif ciroyu içermekte ise banka rucü etmeden (dönüş hakkı olmadan) ödemeyi yapar. Eğer akreditif teyid edilmemişse rucu (dönüş) söz konusu olur. Uygun bulunmadığı takdirde ihracatçıdan gerekli düzeltmeyi/düzeltilmeleri yapmasını ister.

9. Aşama: Muhabir banka belgeleri ve varsa ciro edilmiş poliçeyi ithalatçının bankasına iletir ve ödemeyi tahsil eder.

10. Aşama: Vesaiki alan amir banka, akreditif koşullarına uygun olup olmadığını incelemektedir. İthalatçının bankası belgeleri elinde bulundurduğu için, malların mülkiyetine de sahiptir. İthalatçının komisyon dahil akreditif bedelinin tamamını bankasına ödemesinden sonra banka malların mülkiyetini ithalatçıya devreder.

11. Aşama: Mallar taşıyıcı tarafından gümrüğe ya da gümrük denetimindeki bir antrepoya/ sundurmaya gümrük işlemleri yapılmak üzere teslim edilir.

12. Aşama: İthalat konusu işlemlere ilişkin vesaiki alan ithalatçı gümrük idaresine müracaat ederek işlemleri ikmal eder ve mallarını teslim alır.⁹³

2.3.8.3 Akreditif Türleri

Akreditifler çeşitli özelliklerine göre; kabilirücu/gayri kabilirücu, teyitli/teyitsiz, transfer edilebilir/transfer edilemez, standby, revolving, back to back vb. şekillerinde gerçekleşmektedir. Akreditif türleri yapısal veya ödeme türleri itibariyle farklı şekillerde sınıflandırılabilir. Yapısal bakımdan incelendiğinde akreditifler farklı şekilde tasnif edilirken ödeme yöntemleri itibariyle daha farklı şekillerde sınıflandırılmaktadır. Akreditifler aynı zamanda hem yapısal özellikleri hem de ödeme şekillerinin bir bileşimi olarak var oldukları için gerçek uygulamada çok fazla

⁹³ Şahin, **age**, s. 18.

alternatifler söz konusu olabilecektir. Belgeli kredi olan akreditifler, genel kabul görmüş resmî enstrümanlar olmakla birlikte birçok ülke mevzuatında yer almamaktadır.

a) Dönülebilir (Kabilirücu / Revocable) / Dönülemez (Gayri Kabilirücu / Irrevocable) Akreditif

Taraflar açısından akreditifin güvenilir olmasına göre dönülebilir ve dönülemez olarak ikiye ayrılmaktadır.

Dönülebilir (Kabilirücu / Revocable) Akreditif

Amir bankanın ihracatçının nam ve hesabına açtığı krediyi her an kendi isteğiyle iptal edebildiği akreditif çeşididir. Mal bedelinin ödeneceğine dair bir garanti olmasına rağmen alıcı için kesin olmayan, her an vazgeçilebilir bir durum söz konusudur. Ancak iptal mektubunun satıcının eline geçmesinden önce satıcı akreditif koşullarına uygun olarak yüklemeyi yapar ve vesaiki bankaya ibraz ederse, o takdirde banka akreditif bedelini ödemek zorundadır. Bankaların garantisi bulunmadığından, bu durum ihracatçı için bir risk taşımaktadır.

Bu tip akreditif güvenli olmadığı için, uygulamada nadiren kullanılmaktadır. Bazı durumlarda dönülebilir akreditif açmaya ihtiyaç duyulabilmektedir. Ödemenin, alıcının malı kontrolünden sonra yapılacağı parti parti sevkiyatlarda, malların belirlenen kaliteye uymaması olasılığına karşı ithalatçının diğer sevkiyatları önlemek için akreditifi iptal etmek istediği, ithalatçının piyasa şartlarına göre sipariş verdiği, siparişi iptal etmek istediğinde kredi limitini boş yere bağlı tutmak istemediği gibi durumlarda tercih edilebilmektedir.⁹⁴

Dönülemez (Gayri Kabilirücu / Irrevocable) Akreditif

Amir banka, lehdar veya varsa teyit bankasının onayı olmadan değişiklik yapılamayacağını ya da iptalin söz konusu olmayacağını belirtildiği akreditif türüdür. İhracatçı açısından güvenceli bir akreditif türü olup dış ticarete yaygın bir şekilde kullanılmaktadır.

⁹⁴ Şakar, B., **Banka Kredileri ve Yönetimi**, (İstanbul: Beta Basım Yayın, 2007), s. 156.

Gerekli şartlar yerine getirildiği takdirde, akreditif bedelinin amir bankaca ödeneceği taahhüt edilmiştir. Dolayısıyla birincisine nazaran daha güvenlidir. Tüm taraflarca kabul edilmedikçe iptal edilemez ve değiştirilemez.

Bu tür akreditifler daima belirli bir meblağ kadar ve belirli bir vade ile açılırlar. Gayri kabilirücu akreditifte amir bankanın ödemesi güvence altında olmakla beraber, ihracatçının ülkesindeki muhabir bankanın ödemeyi yapması garanti değildir. Bu nedenle, akreditifler “teyitli” hale getirilerek daha güvenli bir yol oluşturulmuştur.⁹⁵

Akreditif metninde akreditifin dönülebilir veya dönülemez olduğu belirtilmemiş ise dönülemez olarak kabul edilmektedir. Aksi durumda ödeme taahhüdünün de bir anlamı kalmamaktadır.⁹⁶

b) Teyitli (Confirmed) / Teyitsiz (Unconfirmed) Akreditif

Akreditifler ödeme sorumluluğu açısından teyitli ve teyitsiz akreditifler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

Teyitli (Confirmed) Akreditif

Akreditifi açan amir bankanın muhabir bankaya akreditifi teyit etmesi talimatını verdiği ve muhabir bankanın da açılan akreditifi teyit ettiği akreditif türüdür. Teyit bankası (confirming bank); akreditif şartlarına göre uygun vesaikin kendisine ibrazı karşılığında ödeme taahhüdüne giren bankadır.

Teyitli akreditifte muhabir banka da akreditifi “teyit” ederek bedellerin ödeneceği hususunda ilave teminat vermektedir. Ödenmeme durumunda, muhabir banka amir bankanın yükümlülüğünü üstlenmiş olur. Bu akreditifler ilgili üç tarafın (amir banka, teyit bankası ve lehdar) muvaffaktı olmadan iptal edilemez.

Açılan bir akreditifte teyit konusunda herhangi bir bilgi yer almıyorsa akreditif teyitsiz olarak kabul edilmektedir. Bu yüzden teyit eklemesi durumunda, bunun akreditif metninde açıkça belirtilmesi gerekmektedir.⁹⁷

⁹⁵ Bağrıaçık, A., **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri**, 5. Basım, (İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi, 1998), s. 129.

⁹⁶ Seyidoğlu, **age**, s. 411.

Teyitsiz (Unconfirmed) Akreditif

Muhabir bankanın rolü sadece akreditifin açıldığını bildirmekten ibarettir. Muhabir banka yalnızca ihbar eder, ancak ödeme konusunda herhangi bir taahhüt üstlenmez. Ancak akreditif kendisini bağlamasa bile, akreditifin gerçeğe uygun olup olmadığını kontrol etmek için dikkat göstermek durumunda olmaktadır. Teyitsiz akreditifler daha çok satıcıların alıcılarına, amir bankaya ve alımın yapılacağı ülkeye güvenlerinin tam olduğu durumlarda kullanılmaktadır. Muhabir banka bu durumda hiçbir risk üstlenmemekte ve ithalatçının bankasından para ve ödeme talimatı gelmeden ihracatçıya ödeme yapmamaktadır.

Teyitli akreditiflerde teyit bankası üstleneceği riske karşılık bir komisyon aldığı için, tabiatıyla akreditif masrafları yükselmektedir. İthalatçılar genellikle teyitsiz akreditifleri tercih ederler.⁹⁸

c) Red-Clause (Kırmızı Şartlı / Peşin Ödemeli) / Green-Clause (Yeşil Şartlı) Akreditif

Red-Clause (Kırmızı Şartlı / Peşin Ödemeli) Akreditif

Akreditif tutarının tamamının ya da bir kısmının, muhabir bankaya sevk belgeleri ibraz edilmeden ihracatçıya avans veya peşin olarak ödenmesi şeklinde yapılan bir akreditif şeklidir. Akreditif talimatında peşin ödemeye izin veren maddede belirtilen tutar herhangi bir vesaik ibrazına gerek olmaksızın derhal lehdara ödenir. İhracatçı aldığı avansla gerekli hazırlığını yapar ve malların sevkiyatını müteakip ibraz ettiği sevk vesaiki karşılığında fatura bedelinden avansın düşülmesinden sonra kalan alacağını tahsil eder.

Peşin Ödemeli Akreditif ithalatçının ihracatçıya tanıdığı bir ön finansman niteliğindedir. Bu akreditiflere red-clause olarak adlandırılmasının nedeni, akreditife konulan avans şartının önceleri kırmızı şartla yazılmış olmasıdır. Belgelerin ibrazından önce lehdara ödeme yapıldığından, akreditif amiri açısından bir risk oluşmaktadır.

⁹⁷ Akın, **age**, s.132.

⁹⁸ Kemer, O.B., **Dış Ticaret Teknikleri, Teori-Uygulama**, 1. Basım, (İstanbul: Alfa Aktüel Basım, 2005), s. 362.

Green-Clause (Yeşil Şartlı) Akreditif

İhracatçılara peşin ödeme yapılmasına izin veren akreditiflerdir. Red-clause'a çok benzemektedir. Burada mallar önce bir üçüncü şahsa (şahıs ambarına) banka adına teslim edilmekte ve ambar teslim makbuzu bankaya verilmek suretiyle karşılığında avans alınabilmektedir. Banka ithalatçının riskini bir ölçüde azaltmaktadır. Fakat yine de risk tamamen ortadan kalkmaz ve nihai sorumluluk alıcı üzerinde kalır.

Red-clause ve green-clause akreditifler temelde ihracatı finanse etmek işlevi görmektedirler. İhracatçı ülkedeki kredi faizlerinin ithalatçı ülkedekinden yüksek olduğu zamanlarda, ihracatçılar için düşük maliyetli finansman olanağı sağlamaktadır.

d) Rotatif / Döner (Revolving Credit) Akreditif

Kullanış açısından değerlendirilen bir akreditif türü olan rotatif akreditif, bir miktarı veya tamamı kullanıldıkça herhangi bir değişiklik yapılmasına gerek kalmadan eski miktar dâhilinde yenilenen akreditiftir. Rotatif akreditif genellikle belirli bir müşteriden sürekli veya yüksek tutarlı alımlar söz konusu olduğunda kullanılır. Hem işlemlerin tekrarlanması külfetinden kurtulma, hem de yüksek miktarda siparişin fiyat avantajından yararlanma imkânı söz konusudur.

Rotatif akreditifler kullanıldıkça ayrıca bir talimata ya da bildirim gerektirmeksizin otomatik olarak yenilenerek aynı şartlarla yeniden kullanılabilen akreditiftir.

Rotatif akreditiflerde dönerlik şartı genellikle miktara göre ve süreye göre olmak üzere iki şekilde belirlenmektedir. Miktara göre devreden akreditiflerde, akreditif tutarı, kaç kere dönebileceği ve böylece ödemeler toplamının sınırı belirlenmektedir. Süreye göre devreden akreditiflerde ise, her sevkiyatın yapılacağı dönem de belirlenir. Bu tip akreditifler "biriken" (cumulative) veya "birikmeyen" (non-cumulative) olmak üzere iki şekilde açılabilir. Biriken rotatif akreditifte, ilk dönemde kısmen veya tamamen kullanılmamış miktar, müteakip dönemdeki tutara eklenerek kullanılabilir.

Birikmeyen akreditifte ise kullanılmayan kısımdan onu izleyen dönemde faydalanılamaz.⁹⁹

e) Devredilebilir (Transferable) Akreditif

Devredilebilir akreditif, lehdarı tarafından üçüncü bir şahsa devredilebilen akreditiftir. Aslında, karşılıklı akreditifle aynı amaca hizmet eder. Devir işleminin, ilk akreditif talimatındaki esas ve koşulları taşıması gerekir. Yalnız, ikinci akreditifte akreditif tutarının ve malların birim fiyatının azaltılması, akreditif vadesi belgeleri ibraz süresi ve en son sevk tarihinin kısaltılması ve sigorta yüzdesinin ise artırılması mümkündür. Bu akreditifler, taşıdıkları devir koşullarına göre tamamen veya kısmen devredildikleri gibi, kısımlar halinde birden fazla kişilere devredilebilmesi de mümkündür.

Söz konusu akreditifler sadece bir kez devredilebilir, ikinci bir devir söz konusu olamaz. Bir başka ifade ile ilk lehdar bu akreditifi bir veya birden fazla lehdara devredebilir, ancak kendisine devir yapılan lehdar bunu ikinci bir devirle bir başka lehdara devredemezler.

Devredilebilir akreditifle karıştırılabilen fakat ondan tamamen farklı bir uygulama olan “akreditif alacağının devri” konusu bulunmaktadır. Uygulamada, bu çeşit akreditifler, daha çok ilk lehdarın komisyoncu olması ve malı kendisi sevk etmeyip malı sevk edecek ikinci bir lehdara devretmesi gibi durumlarda söz konusu olmaktadır. Devredilebilir akreditifte, akreditifle ilgili bütün haklar, fakat “akreditif alacağının devri”nde ise sadece alacak devri söz konusudur.¹⁰⁰

f) Karşılıklı (Back-To-Back) Akreditif

“Karşılıklı” akreditifler, transit ticarete, aracı vasıtasıyla yapılan satışlarda kullanılırlar. Transit ticarete aracı firma, hem ithalatçı hem de ihracatçı durumundadır. Aracı firma satış yapacağı ülkede lehine açılmış bulunan akreditifi teminat göstererek, kendisinin ithalat yapacağı ülke (firma) lehine bir akreditif açabilir. Karşılık gösterilmek

⁹⁹ Şahin, **age**, s. 21.

¹⁰⁰ Bağrıaçık, **age**, s. 136.

suretiyle açıldığı için, karşılıklı akreditif adı verilir. İhracat akreditifi ile karşılıklı akreditife konu olan belgelerin çok az farklılıklarla (ki bu farklar, aracı firma komisyonu, belge hazırlamada geçen süre farkı vs. nedenlerden kaynaklanır) aynı olması gerekir. Bunu, aracı firmanın bankası, hem amir hem de muhabir banka olması sebebiyle sağlama olanağına sahiptir. Söz konusu banka genellikle aynı zamanda teyit bankası da olacağından, büyük sorumluluk üstlenmektedir. O nedenle, karşılıklı akreditif, bankalar tarafından riski yüksek olduğu için komisyonu da yüksek olmasına rağmen, sınırlı uygulanmaktadır.¹⁰¹

g) Garanti Akreditifi (Teminat Akreditifi / Stand-by Credits)

İthalatçı ile ihracatçı arasında yapılan sözleşmeden doğan borçların ödenmemesi halinde ödemeyi garanti altına alan, ithalatçının bankasının ithalatçının üstlendiği yükümlülüğün yerine getirilmesini ihracatçıya garanti etmesi suretiyle yapılan akreditiftir. Garanti akreditifleri şekil yönünden diğerlerine benzemekle birlikte, mahiyeti itibarıyla akreditiften ziyade bir teminat (garanti) niteliğindedir. Stand-by akreditifler ile belirli bir taahhüdün yerine getirilmesi garanti altına alınmış olur. Taahhüdün yerine getirilmemesi halinde, bu durum bankaya belgelendirildiğinde, akreditif bedeli tahsil edilir. Stand-by akreditifler, uluslararası kredi işlerinde kredilerin teminatı, açık hesap gibi belirli bir garantiden yoksun ihracat satışlarının garantisini ve bazı tip teminat mektuplarının kontrol garantisini olarak kullanılabilirler. Bu akreditifin diğer ticari (mal) akreditiflerinden farkı, ithalatçının talimatıyla ihracatçı lehine değil, ihracatçının talimatıyla ithalatçı lehine açılması ve akreditif vesaikinin ibraz edilmemesi halinde ödeme yapılmasını garanti etmesidir.¹⁰²

h) Yetki Mektupları

Ödeme yetkisi ve iştirak yetkisi olmak üzere iki şekilde uygulanan yetki mektuplarının akreditif kapsamı içerisinde sayılmasının sebebi, bunların da aynı fonksiyonu görmesidir. “Ödeme yetkisi” (authority to pay)’nin en önemli özelliği cayılabılır bir akreditif olmasıdır. Burada, ithalatçının bankasının (amir banka)

¹⁰¹ Akın, H., **Yeni İşimiz Dış Ticaret**, 4. Basım, (İstanbul: Elma Yayınevi, 2004), s. 224.

¹⁰² Kemer, **age**, s. 381.

ihracatçının ülkesindeki muhabirine, ihracatçının mal bedeli karşılığı gerekli belgelerle birlikte keşide ettiği poliçeleri ödemesi hususunda yetki vermesi söz konusudur. Ödeme yetkisi her ne kadar bir transfer riskinin olmadığını gösteriyor ve ihracatçılar açısından bir finansman aracı niteliğini taşıyorsa da, cayılabilir niteliği dolayısıyla pek yaygın kullanılmamaktadır.

“İştira yetkisi” (authority to purchase) ise, poliçelerin gerekli belgeler ilişkisinde alınıp iskonto edilmesi için amir bankaca muhabir bankaya verilen bir yetkidir. Bunun ödeme yetkisinden farkları, poliçelerin alıcı üzerine çekilmesi ve cayılabilir-cayılmaz, teyitli-teyitsiz ve kabilirücu-gayri kabilirücu (with recourse-without recourse) olarak tanzim edilebilmesidir.¹⁰³

i) Vadeli (Ödenmesi Ertelemeli / Deffered Payment) Akreditif

İthalatçı ve ihracatçı arasındaki satış sözleşmesine göre akreditif bedelinin ibrazında değil de, bu belgelerin ibrazından belirli bir süre sonra ihracatçıya ödenmesini sağlayan akreditif türüdür. İhraç konusu malın bedeli buna ilişkin vesaikin muhabir bankaya ibrazı esnasında değil, ödeme vadesinde ödenir. Ödeme vadesi herhangi bir süreyle sınırlı olmaksızın serbestçe tayin ve tespit edilebilir.

Ödenmesi ertelemeli akreditif vadeli poliçe uygulamasına benzemekle birlikte, ondan farklıdır. Burada ihracatçı bankaya kabul edilmek üzere bir poliçe keşide etmek yerine, belirli bir süre sonra, görüldüğü anda ödenecek bir poliçe keşide eder. Böyle bir uygulama için, akreditif bankasının söz gelişi vesaikin ibrazından 90 gün sonra akreditif tutarını ödeyeceği şeklindeki bir soyut borç vaadi gereklidir.

Ödenmesi ertelemeli akreditifte vade genellikle taşıma süresi kadardır. İthalatçı bu yolla masrafları azaltmayı amaçlamaktadır. Fakat bu yöntem, hem uygulamada çeşitli problemler doğurabilecek mahiyettedir hem de banka kabullü vadeli bir poliçe de aynı işi görebilir. Uygulamada ortaya çıkabilecek problemler ithalatçının borçlu olduğunu gösteren bir vesaikin bulunmamasından kaynaklanır. Bu nedenle,

¹⁰³ Kaya, **age**, s. 111.

ödenmesi ertelemeli akreditiflerin açılması hususunda bankalar isteksiz davranmaktadırlar.

Akreditifli ödeme risk açısından değerlendirildiğinde; bu ödeme şekli tarafların birbirini tanımadığı, mal bedellerinin yüksek olduğu, ihracatın bir garanti istediği ve taraflar arasındaki mesafenin uzak olduğu durumlarda tercih edilebilmektedir.¹⁰⁴

Milletlerarası ticarete devletlerin hukuk sistemlerindeki ve uygulamalarındaki farklılıklar, her ülkedeki teamüllerin özellikleri, döviz mevzuatlarındaki kısıtlamalar, değişik ülkelerdeki satıcı ve alıcılar açısından önemli rizikolar taşımaktadır. Bu rizikoların giderilmesinde tüm dünyada başvurulan en yaygın yöntem bankalar aracılığı ile açılan akreditiflerdir. Satıcıyı koruyan bir ödeme şekli olan akreditifte satıcı, belirlenen belgeleri ibraz etmekle -kural olarak- akreditif bedelini tahsil etme hakkına sahip olmaktadır. Diğer bir deyişle, dış görünüşü itibariyle akreditife uygun belgeleri bankaya ibraz eden satıcı akreditif bankasına -varsa teyit bankasına- karşı bir alacak hakkı elde etmekte; bankanın belgeleri kabul etmeyi reddetmesi veya haksız olarak rezerv koyması halinde dava yoluyla alacağını alabilmektedir.

Bankalar belgeleri sadece dış görünüşleri itibariyle ve makul bir özenle inceleme yükümlülüğü altında olduklarından, belgelerin, örneğin imzaların sahte olmasından ötürü tüm yükümlülük alıcıya ait olacak; malların sevk edilmediği halde sahte bir konşimento düzenlenmiş olsa dahi konşimento dış görünümü itibariyle geçerli ise, ithalatçı akreditif bedelini akreditif bankasına ödemek zorunda kalacaktır. Buna karşılık, ertelemeli ödemeli bir akreditif söz konusu ise, belgelerin sahteliğinin anlaşılması halinde, alıcının ikazı üzerine, satıcıya ödeme yapılmayacaktır.¹⁰⁵ Aksi durumda bankanın ödeme sorumluluğunu kabul etmeyerek reddetmesi “rezerv işlemi” olarak adlandırılmaktadır. Rezervlerle ilgili yapılan bir araştırmada en fazla rezerv oranlarının fatura, poliçe, paketleme listesi, konşimento, sigorta belgesi, menşe şahadetnamesi, denetim belgesi ve karantina belgesinde olduğu görülmüştür.¹⁰⁶

¹⁰⁴ Melemen, **age**, s. 192.

¹⁰⁵ Reisoğlu, **age**, s. 2.

¹⁰⁶ Bergami, R., “The Link Between Incoterms 2000 and Letter of Credit Documentation Requirement and Payment Risk”, (Australia:Journal of Business Systems, Governance and

Uygulamada daha büyük sorun, gönderilen malların satış sözleşmesi koşullarına uygun olmaması -düşük kaliteli, ayıplı, hasarlı, eksik olması veya başka mal gönderilmesi-halinde söz konusu olacaktır.

Rezerv işleminin sonucu, ithalatçının bankasının ithalatçının onayını aldıktan sonra akreditif bedelini ihracatçıya gecikmeli veya eksik göndermesi ya da hiç göndermemesidir. İhracatçıların bu yüzden rezerv kaynaklı oluşabilecek ticari riskleri yönetmeleri açısından belirli noktalar dikkat etmeleri gerekmektedir:

➤ Akreditif hazırlanmadan önce, sunulması gereken belgelerin tam ve açık bir listesini oluşturmak üzere karşıdaki alıcı ile tüm koşullar karşılıklı gözden geçirilmelidir,

➤ Akreditifte her bir kelimenin karşılaştırılan belgelerle ilişkili olmasına dikkat edilmeli ve kelimelerle belgeler karşılıklı kontrol edilmelidir,

➤ Belgelerin birbiriyle uyumlu olup olmadığı kontrol edilmeli ve ayrıca bunların ICC koşullarıyla uygunluk içinde olmasına dikkat edilmelidir,

➤ Karşı taraf kötü niyet taşıyorsa, ihracatçı yargı yoluna başvurabilir ve tüm kredi koşullarını karşıladığını gösterebilir. Ancak yabancı ülkedeki bir tarafa karşı yasal tedbir almanın zor, zaman alıcı ve pahalı olduğu hatırlanmalıdır. İhracatçının bankası, iskonto edilmiş bir kredi mektubuna karşılık avans olarak çıkarılmış kaynakların geri ödemesini talep edebilir. Bu tür problemlerden kaçınmak üzere ihracatçılar yabancı alıcının güvenilirliğini dikkatle değerlendirmelidirler.

➤ İhracatçılar, kredi mektubu açan bankanın hatasına karşılık kendilerini korumak üzere kendi ülkelerindeki bir bankanın bu kredi mektubuna onay vermesini isteyebilirler. Bu sağlandığında onaylanan banka, tıpkı ilk banka gibi garanti vermiş olur. Bu durumda, ihracatçı ikili bir güvenceye sahip olacaktır. Banka, ancak kredi

mektubu geri döndürülemez ve serbestçe kararlaştırılabilir nitelikte ise kendi onayını kredi mektubuna eklemeye istekli olacaktır.¹⁰⁷

Yukarda belirtilen maddelerden de anlaşılacağı üzere, akreditif işlemlerinde risk türlerinden dokümantasyon riski ile ödeme riski yaygın olarak görülmektedir. Dokümantasyon riski daha çok akreditifte kullanılan belgelerden ticari fatura, konşimento ya da poliçede lehdarın isminin tam olarak girilmemesi, belirtilen tutarın diğer belgelerdeki tutarla aynı olmaması, sevkiyata izin verilmediği takdirde sevkiyat yapılması, belgeler ve mallar akreditifte belirtilen sayı ile aynı olmaması olarak görülmektedir. Bu durumlarda akreditif ya geçersiz sayılacak ya da doğan ekstra maliyetler olabilecektir.¹⁰⁸

Akreditifli ödeme belgeye dayalı bir ödeme çeşidi olduğundan dış ticaret yapan ülkelerin mevzuatları birbirinden farklı olmasına rağmen ortalama 40 değişik belge ile işlemlerin yapılması internet çağında yerini “e-belgeler” bırakılması gerektiği savunulmaktadır.¹⁰⁹

Karşılaşılan bir diğer risk olan ödeme riski ise; ihracatçının ödeme riskini azaltmak için her şeyden önce malını göndereceği alıcısını çok iyi tanınması, hakkında bilgi alması, alıcısının bulunduğu ülkedeki ödemesine etki edecek riskleri çok iyi incelemesi gerekmektedir. Yine de detaylı araştırmalara rağmen kontrol edemediği ya da öngöremediği durumlar olabilecektir ve bu nedenle ödeme riskini yönetmede bu inceleme yeterli olmamaktadır.

Uluslararası ticarete ihracatçı gönderdiği ya da göndereceği malın ödemesini alamama riski ile karşı karşıya kalabilmekte iken ithalatçı da ödeme yaptığı malı alamama riski ile karşı karşıya kalabilmektedir. Burada uluslararası ticaret yapan firmaların ödeme şekillerini iyi bilmesi ve kendileri için en az riskli olanı tercih etmesi yararlı olacaktır.¹¹⁰ Daha önce detaylı olarak incelenen ödeme şekillerinden peşin

¹⁰⁷ DTM, Finansman ve Ödeme, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/10.pdf> [30.04.2011].

¹⁰⁸ Durukanoğlu, N., **Dış Ticaret Dünyası, Örnek Olay ve Tablolar**, 2 . Basım, (İstanbul: Beta Basım Yayın, 2008), s. 172.

¹⁰⁹ Civelek, M.E., **İnternet Çağı Dinamikleri**, (İstanbul, Beta Basım Yayın, 2009), 86.

¹¹⁰ James, Mc.C., “Ocean Cargo Insurance”, *Global Trade&Transportation*, 113. Cilt, s. 9.

ödeme, ihracatçı için en risksiz ve avantajlı ödeme şekli iken ithalatçılar açısından da en riskli ve tercih edilmeyen ödeme şekli olmaktadır. İthalatçı malın ödemesini önceden yaptığı için malı eksik alma ya da alamama riski bulunmaktadır. Mal mukabili ödeme şekli de ihracatçı açısından en riskli ödeme şekli olmaktadır. Özellikle ödeme riskinin en fazla olduğu ödeme şeklidir. Vesaik mukabili ödeme şeklinde ihracatçı, ithalatçının malı çekebilmesi için gerekli belgeleri ödemeye istinaden yollama pozisyonuna girerek ödeme riskinden bir anlamda kaçınmış olmaktadır. Yine de malların üretilmiş olması ve gümrüğe gelmesi ithalatçının o malı alacağını garanti etmemektedir. Bu durumda ihracatçı malları aynı alıcıya daha ucuza satmak, başka bir alıcıya satmak, malı ithalatçının gümrüğünde bırakmak gibi risklerle karşılaşabilmektedir.

Ödeme çeşitlerinden riskleri minimize eden akreditif, bankaları devreye sokarak dem ihracatçı hem de ithalatçıya aynı anda koruma sağlamaktadır. Akreditif, satıcıya kesin tahsilât garantisi diğer bir deyişle ödeme güvencesi sağlamaktadır.¹¹¹

Akreditifli ödeme şekli hem ihracatçı, hem ithalatçı tarafından en güvenli ödeme şekli olmasına karşın, maliyetli (açılış masrafları, işlem komisyonları, değişiklik masrafları) olması nedeniyle düşük meblağlı işlemlerde çok fazla tercih edilmemektedir. Böyle durumlarda, genellikle vesaik mukabili ödeme şekli ya da ihracatçı ve ithalatçı arasında güvenilir bir ilişki olması durumunda mal mukabili ödeme şekli tercih edilebilmektedir.¹¹²

Tarafların, yukarıda yer alan unsurları göz önünde bulundurarak en uygun ödeme şeklini seçmeleri ve bu doğrultuda yükümlülüklerini yerine getirmeleri gerekmektedir. Ödeme şekillerinin bazıları daha çok alıcının, bazıları da daha çok satıcının yararınadır. Bu nedenle mal bedelinin hangi ödeme şekline göre ödeneceği taraflar arasında yapılacak pazarlık ve varılacak anlaşma sonucunda belli olmaktadır. Tarafların kabul etmesi durumunda ihracat bedelinin ödenmesinde birden çok ödeme şekli de kullanılabilir. İhracat sözleşmelerinde ihracata konu olan ürünün fiyatı,

¹¹¹ Kula, V., "Akreditif Kesin Ödeme Garantisi mi ya da Doğrulama Enstrümanı mı?", Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 7/3. Sayı, s. 201-206.

¹¹² Yıldırım, **age**, s. 65.

kalitesi, miktarı, teslim şekli, nakliyesi, sigortası ve benzeri konuların yanı sıra ödeme şeklinin de açık olarak belirlenmesi gerekmektedir.

3. DIŞ TİCARETTE KARŞILAŞILAN RİSKLER VE BU KONUSUDA YAPILAN ARAŞTIRMALAR

3.1 Risk Çeşitleri

Birinci bölümde değinildiği gibi risk; ileride ortaya çıkması beklenen ama meydana gelip gelmeyeceği kesin olarak bilinmeyen sonuçlarla karşılaşma olasılığı olarak tanımlanmaktadır.¹¹³

Dış ticaret işlemleri, ulusal ticaretle karşılaştırıldığında risk seviyesinin çok yüksek olduğu görölmektedir. Bu risklerde Şüphesiz tarafların birbirleri tanımaması ve güvenmemesi sorunu önemli bir rol oynamaktadır. Bunun yanı sıra dış ticaret işlemlerinde ödeme ve teslim Şekilleri belirli bir standartta yürütölüyor da olsa, ithalatçı ile ihracatçının arasına mesafe girmesi, dil ve költer farkları, başka ölkelerin parasını ve yasalarını kullanma, işlemlerin banka, sigorta aracılığıyla yürütölmesi sebebiyle maliyetli ve riskli bir süreç olmaktadır.

Bu bölümde dış ticarete karşılaşılan risklerin neler olduğunu ve korunma yöntemleri üzerine alınabilecek önlemler araştırılmıŐtır. Öncelikle risk yönetiminin tanımına göz atıldığında, genel bir ifade ile bir proje, Şirket veya bir kurumun tanımlanmıŐ hedeflere doğru gidilirken öngörölmeven engellerle karşılaşma sonucu ortaya çıkan belirsizliklerin yönetilmesi sürecini ifade eder.¹¹⁴

Risklerin tamamıyla yok edilmesi mümkün olmadığından risk yönetimi ile riskleri azaltarak "risk odaklı dış ticaret yönetimi"nin uygulanması ile riskler kontrol altına alınmaya çalıŐılmaktadır. "ÇađdaŐ risk yönetim teknikleri, başlangıçta, finansal kurumlar tarafından faiz oranlarındaki beklenmedik düşüŐlerin doğurduğu, faiz gelirlerini azaltıcı (faiz giderlerini artırıcı) etkileri gidermek amacıyla kullanılmıştır." Risk yönetimi daha sonra geliŐerek; kur risklerini ve mal fiyatlarındaki deđiŐmelerden kaynaklanan riskleri de kapsayan bir Şekilde, kar amacı taŐımayan kurumlar tarafından da uygulanır duruma gelmişlerdir. Bu bakımdan risk yönetim tekniklerinin geniş bir

¹¹³ Berk, **age**, s. 381.

¹¹⁴ Arslan, K., "Risk Yönetimi mi, Kriz Yönetimi mi?" Durum Dergisi, Aralık 2008, s. 2.

uygulama alanı vardır. Kur, faiz ve fiyatlardaki dalgalanmalar, yalnızca kar amacı güden kuruluşlar açısından değil; devlet kurumları ve kar amacı gütmeyen kuruluşlar açısından da önemli ölçülerde risk nedeni olabilmektedir.¹¹⁵

Dış ticaret işlemlerinde karşılaşılan riskleri operasyonel ve finansal riskler olarak ikiye ayırmak mümkündür.

3.1.1 Operasyonel Riskler

Dış ticaret işlemlerinde ortaya çıkan rezerv konuları genelde dokümantasyon ile ilgili sorunları içeren operasyonel risklerin oluşturduğu durumlardan ortaya çıkmaktadır. Rezerv konuları içerisinde belgelerdeki uyumsuz bilgiler, belge eksikliği, taşıyıcının belirtilmemesi ve imza eksikliği, yanlış mal tanımı ve geç yüklemeye kaynaklı konulardan oluşmaktadır.¹¹⁶ Teslim şekillerinden doğan riskler, ödeme şekilleri, taşıma riski, sigorta ve vesaik riski operasyonel riskler kavramı altında incelenecektir.

3.1.1.1 Teslim Şekillerinden Kaynaklanan Riskler

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

Teslim şekilleri risk açısından incelendiğinde EXW'den DDP'ye gittikçe ihracatçının sorumluluğu artmaktadır. İhracatçı, Şekil 3.1'de görüldüğü üzere bazı yükleme şekillerinde ithalatçı ile anlaşarak riskleri paylaşabilmektedir. Ancak bu noktada ithalatçının malı almaması durumu ortaya çıkabilmektedir. Bu açıdan dikkat edilmesi gereken nokta; ihracatçı açısından riskleri ithalatçıya yansıtmanın maliyet yükselmesi şeklinde kar marjını azaltıcı yönde bir etkisi olabildiğidir. Örneğin ihracatçı,

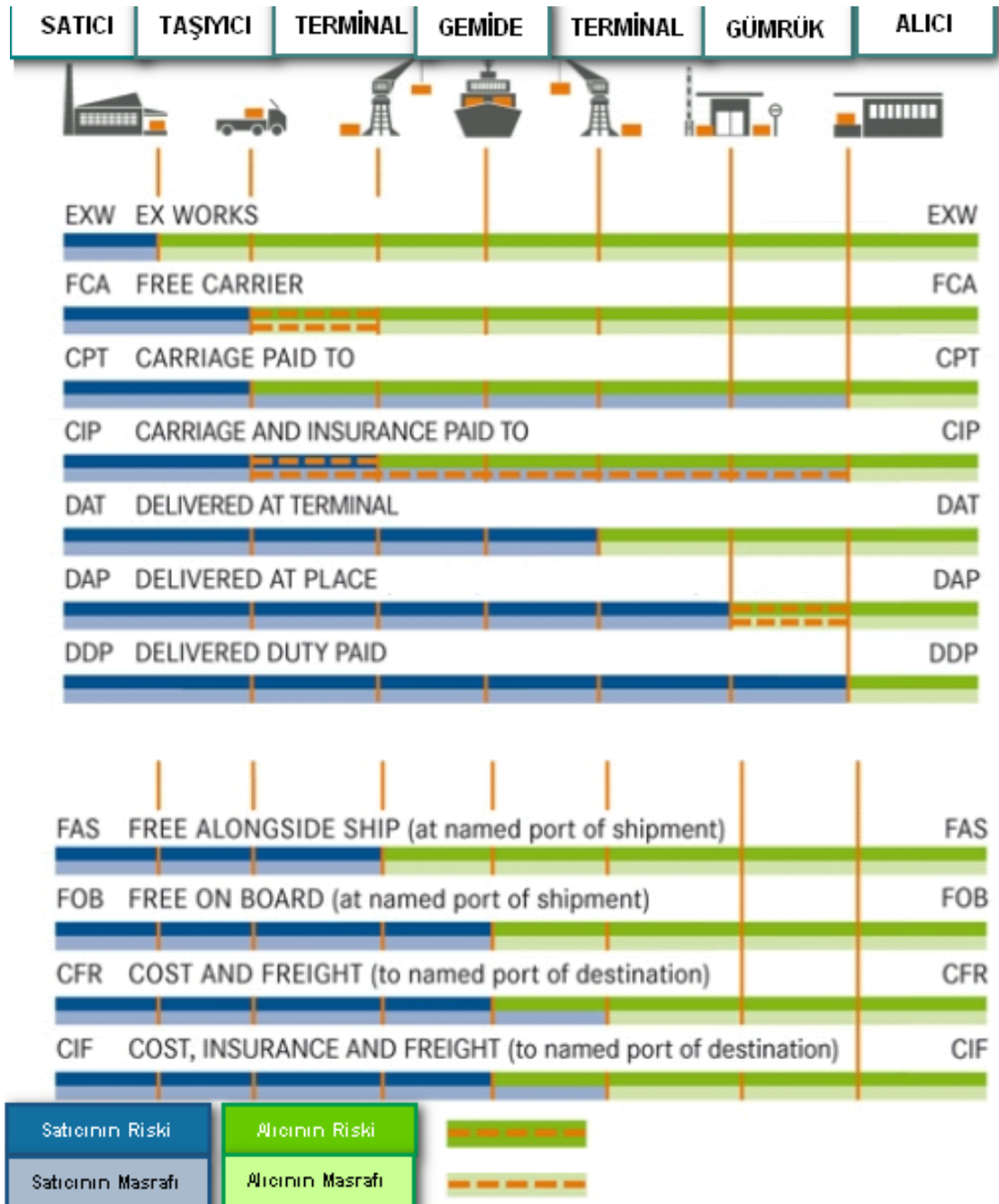
¹¹⁵ Sayılğan, G., "Finansal Risk Yönetimi", A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 1-2. Sayı, Cilt 50, s. 325-326.

¹¹⁶ Polat, **age**, s. 215.

malın taşınması sırasında hasar görme olasılığına karşı sigorta yaptırması ya da navlun giderlerini kendisinin karşılayacağı bir teslim şekli seçmesi halinde eğer sigorta ve taşıma şirketlerinden alınan fiyatlar yüksek ise, bu maliyeti arttırıcı bir unsur olmakta dolayısıyla ithalatçıya verilecek fiyat teklifi yükselmektedir.

Ödemeye göre teslim riski incelediğinde, peşin ödemenin yapıldığı dış ticaret işleminde malın teslim edilmeme riski ortaya çıkmaktadır. Ödemeyi alan ihracatçının malı karşı tarafa göndermeme, geç gönderme ya da anlaşılan niteliklerde göndermeme durumları ortaya çıkabilmektedir. Bunun dışında mal mukabili ve vesaik mukabili ödeme şekillerinde de bu risk söz konusudur. İhracatçı malı anlaşma şartlarına uygun bir şekilde hazırlayıp göndermiş olsa da çeşitli sebeplerden dolayı ithalatçının malı teslim almama riski her zaman bulunmaktadır.

Ödeme türleri içinde akreditif, mal güvenliğini en fazla sağlayan ödeme biçimidir. İthalatçı akreditifte sözleşme şartlarını belirlediğinden bu şartlar yerine getirilmedikçe ihracatçıya ödeme yapılmayacağından emin olmaktadır. İthalatçı, bedelini ödediği malın belirtilen şartlarda kendisine teslim edileceğinden emin olmaktadır. Akreditif, taraflar açısından teslim riski olarak en az olan ödeme türüdür.



Şekil 3.1: Incoterms 2010 Teslim Şekilleri Risk Şeması

Kaynak: Incoterms 2010, Teslim Şekilleri Risk Şeması, 2011.
<http://www.logwin-logistics.com/services/service/incoterms.html>

3.1.1.2 Ödeme Şekillerinden Kaynaklanan Riskler

Ödeme riski, ihracatçının malın bedelini ithalatçıdan alamaması anlamına gelmektedir. Ödeme riskini yönetmede ödeme şekli son derece önem arz etmektedir. Buna göre peşin ödeme, ihracatçı için ödeme riski yaratmayan ve mal yollanmadan hatta üretilmeden dahi ihracatçının ödemesini alıp bu riskinden feragat ederek kendisini garantiye aldığı ödeme şeklidir. Bu ödeme şekli ihracatçı için en risksiz ve avantajlı ödeme şekli iken ithalatçı açısından da en riskli ve tercih edilmeyen ödeme şekli olmaktadır. Çünkü ithalatçı, henüz sahip olmadığı malın ödemesini ihracatçıya yaparak kendisi malı eksik, hatalı ve gecikmeli alma ya da alamama risklerini üstlenmiş olmaktadır.

Mal mukabili ödeme şekli ihracatçı açısından en riskli ödeme olmaktadır. Özellikle ödeme riskinin en fazla olduğu ödeme şeklidir. Çünkü ihracatçı malı ve malın çekilebilmesi için gerekli belgeleri direkt ithalatçıya yollamakla, ödeme riskini arttırmaktadır. Böylece ithalatçı, ihtiyacı olan malı istediği an kolayca kendi gümrüğünden çekip ödemeyi yapmayabilir. Böyle bir durum karşısında ihracatçı malın bedelini tahsil edememenin yanında mallarını da kaybetmiş olmaktadır. Vesaik mukabili ödeme şeklinde de ödeme riski oldukça fazla olmaktadır. . Bu ödeme şeklinde ihracatçı, ithalatçının malı çekebilmesi için gerekli belgeleri ödemeye istinaden yollama pozisyonuna girerek ödeme riskinden bir anlamda kaçınmış olmaktadır. Mal mukabili ve vesaik mukabili ödeme şeklinde malın teslim alınacağına garantisiz olduğundan ödeme riski ortaya çıkmaktadır.

Akreditifli ödeme, her iki tarafın da üstlenebileceği riskleri ortadan kaldırırken özellikle ihracatçının anlaşma şartlarına uyararak gönderdiği malının ödemesini alacağını garanti etmektedir. Böylece ihracatçı için herhangi bir ödeme riski kalmamaktadır. Akreditifli ödemede araya bir bankanın girmesi ve ödeme konusunda banka taahhüdünün alınması bir anlamda ihracatçı için olan ödeme riskini bankanın üstlenmiş olması anlamına gelmektedir.

sıkıntısı yaşatmaması ve aktarma limanlarında gecikme yaşanmadan malın ulaştırılmasını organize edebilmesi taşıma riskini yönetmede yardımcı olmaktadır.

Bu riski azaltmak için mallar taşıma sırasında oluşabilecek olumsuzluklara karşı sigortalanmalıdır. Ödeme türü olarak akreditif seçilerek malın yüklenmesindeki gecikme biraz da olsa engellenebilmekte, taşıma riski azaltılabilmektedir.¹¹⁷

Türkiye’de kara yolları ve demiryolları ile ilgili taşıma riskleri fazla olduğu halde sigortalarının düzeyi çok düşüktür. Sigorta bilgisi ve bilinci ile ilgili eksiklik bu alanda da kendini göstermektedir. Nakliyat alanında emtia, tekne, navlun, kıymet ve CMR diye adlandırılan uluslararası kara yolları taşımacılığı konusunda riskler söz konusudur. Sigorta güvencesinin kapsamında, sigorta konusu menfaatin tür, zaman ve yer itibarıyla hangi risklere karşı teminat altına alındığı ve teminat kapsamındaki bir riskin gerçekleşmesi sonucu meydana gelen hangi zararların ne miktarda karşılanacağı hususları bildirilir.

3.1.1.4 Hatalı Sigorta Poliçesinden Kaynaklanan Riskler

Sigorta, her şeyden önce hukuksal bir kurumdur. Olası zararların karşılanması amacı ile taraflar arasında yapılan özel bir sözleşmedir.

Sigorta sözleşmesi: Sigortalının çıkarını ihlal eden tehlikenin gerçekleşmesi hâlinde, tazminat vermeyi veya sigortalının hayatında meydana gelen belli olaylar üzerinde ödemede bulunmayı taahhüt eder. Sözleşme ile taraflar birbirlerine karşılıklı olarak yükümlülük altına girer. Sigorta sözleşmesini öteki sözleşmelerden ayıran özellik, sigortacının yükümlülüğünün gelecekte belirli olmayan olgulara (sigorta edilen çıkarın tehlikeye maruz kalmasına) bağlı olmasıdır.

Sigorta belirli bir prim karşılığında, kişinin hayatında para ile ölçülebilen değerlerin, sigorta kural, kanun ve yönetmeliklerince belirlenmiş rastlantısal rizikoların gerçekleşmesinden doğacak maddi hasarları, ölçülen değer üzerinden ve gerçekleşen hasar oranını karşılayan işlemler bütünüdür.

¹¹⁷ ABİGEM, Kobi Dünyası Uluslararası Ticaret Risk Yönetimi
http://www.abigem.org/appmanager/tr/portal?_nfpb=true&_pageLabel=pageKobiUluslararası&nodeName=KobiUluslararası_08 [30.04.2011].

Rizikonun sözleşme ile önceden belirlenmesi ve hasarın maddi nitelikte ve para birimi ile ölçülebilir durumda olması durumunda sigorta durumu oluşacak, aksi durumda sigorta unsurları oluşmayacaktır.¹¹⁸

Gemi taşımacılığında, geminin karşılaşacağı malların hasar görmemesi sebebiyle sigorta yapılmazsa geminin batma tehlikesine karşı malların bir kısmının denize boşaltılması bir risktir. Bu tip durumlarda Müşterek Avarya sigortası yapılabilir. Bunun yanı sıra geminin yanması, batması veya karaya oturması gibi durumlarda Hususi Avarya Franko sigorta türü yapılmaktadır.

3.1.1.5 Vesaik Riski

Vesaik riski, dış ticarete hazırlanması gereken belgelerin hatalı veya eksik olması durumunda ortaya çıkabilecek sorunlardan kaynaklanan risktir. Dış ticaret işlemlerinde vesaik, ürünü temsil eden belgeler olarak kabul edildiği için ürünün kendisi kadar önemli olmaktadır. Vesaikin düzenlenmesinde yapılacak hatalar, malın ihraç gümrüğünden çıkarılamaması, ithal işlemlerinin yapılamaması, ihraç bedelinin ihracatçıya ödenmemesi gibi önemli sorunlar yaratmaktadır. Ki dokümantasyon riskleri içerisinde en çok karşılaşılan risktir.

Vesaik riskinin oluştuğu durumda ithalatçı, ödeme yaptığı malın vesaikini alamama riski ile karşı karşıya kalabilmekte veya evraklar eksik ya da hatalı gönderilmiş olabilmektedir. Böyle bir durumda eksik evrağın gelmesini ya da hatalı evrağın düzeltilerek gelmesini beklemek zorunda kalmaktadır. İthalatçı, malın gümrükte beklemesi sonucu oluşan ardiye masrafları ve zaman kaybına maruz kalmaktadır.

Vesaik riskini önlemek için, bankaların aracı olduğu akreditif işlemleri tercih edilebilmektedir. Bunun yanı sıra dış ticaret yapan firmalarda belgelerin kontrolü iyi yetiştirilmiş ve konusunda uzman elemanlarca yapılmalıdır.

¹¹⁸ MEGEP, Sigorta Kuruluşları İşlemleri Ders Notları, (Ankara: T.C. Milli Eğitim Bakanlığı, 2007), s. 7-8.

3.1.2 Finansal Riskler

Finansal riskler, kurumun finansal pozisyonunun ve tercihlerinin sonucunda ortaya çıkan riskleri ifade etmektedir.¹¹⁹ Bu tanım dış ticarete ithalatçı ve ihracatçının malın teslimi, ödeme şekli, seçtiği tarafın ülkesinin ekonomik durumunu kapsar.

Sağlam bir finansal sistem oluşturmak için finansal riskleri değerlendirme, yönetme ve etkilerinin azaltılması çok önemlidir. Finansal piyasaların istikrarı, ülkeyi dış ticarete daha cazip hale getirecektir.¹²⁰

Finansal riskleri; kur riski, vade riski, kredi riski ve politik ve hükümet riskinin de dâhil olduğu ülke riski kavramları altında incelenebilmektedir.

3.1.2.1 Kur Riski

Döviz kuru riski, ulusal parayla veya kaynaklarla döviz alma ya da döviz satarak karşılığında ulusal para veya kaynağa sahip olma işlemleri nedeniyle zarar etme ihtimali olarak tanımlanmaktadır.

Döviz kurlarındaki beklenmedik değişimler, dış ticaret ve mali işlemlerle uğraşan firmaların yabancı paraya bağlı borç, alacak, gelir ve harcama akımlarının ulusal para değerinde dalgalanmaya neden olur. Bunun sonucunda, firmaların net karlılığının ve piyasa değeri değişmektedir.¹²¹

Yaygın olarak görülen kur riski, firmanın yabancı paraya bağlı alacaklı veya borçlu hesaplar edinmesidir. Kur riskiyle, vadeli ödeme şekillerinde karşılaşılma birlikte özellikle alışıta tercih edilen para birimi ile satışıta tercih edilen para biriminin farklı olması durumunda karşılaşma olasılığı artmaktadır. Bu risk türünde tarafların alabileceği en büyük önlem, belirlenen ödeme şeklinde vadeye yer verilmemektir.¹²²

¹¹⁹ TUSİAD, Risk ve Değer Yönetimi Çalışma Grubu, Kurumsal Risk Yönetimi, <http://www.tkgm.gov.tr/turkce/dosyalar/diger/icerikdetaydh335.pdf> [30.04.2011].

¹²⁰ Erçel, G., "Finansal Risk Yönetimi", (İstanbul: Bilgi Üniversitesi 6. Yıllık Global Finance Conference, 1999), s. 3.

¹²¹ Seyidoğlu, **age**, s. 246.

¹²² Ersan, İ., **Finansal Türevler**, (İstanbul: Literatür Yayıncılık, 1998), s. 206.

Ödemelerde genellikle vade söz konusu olduğundan firmalar kur riskinin yaratacağı olumsuzluklardan korunmak için döviz opsiyonları, future kontratları, döviz forwardı, döviz swabı, spot işlemler gibi uluslararası finansal teknikleri uygulayarak risklerini minimize edebilmektedirler.¹²³

İthalatçı ve ihracatçının aralarında anlaşıp fiyatı belirlediği tarih ile ithalatçının mal bedelini ödeyeceği tarih arasındaki gerçekleşecek olumsuz kur değişimleri ihracatçıyı zor durumda bırakmaktadır. Aynı olumsuzluklar ithalatçıyı da zor duruma sokabilmektedir. Korunmanın esası risk aktarımıdır. Bu nedenle, türev piyasalarında da faiz veya kur riskleri, piyasadaki bir başka kişiye ya da kuruma aktarılır. Özellikle, finansal türev sözleşmeleri ile yatırımcılar ilerideki bir tarihte gerçekleşecek bir işlem için faiz oranı veya döviz kurunu sabitleştirebilirler.

3.1.2.2 Ticari Risk

Uluslararası ticaret işlemlerinin ulusal ticaret işlemlerinden çok daha fazla risk içerdiğinin en güzel açıklaması olan ticari riskte taraflardan kaynaklanan risk türünü ifade etmektedir. Bu tür riskler, alıcının iflası veya ölümü, şirketin tasfiyesi nedeniyle mal bedelini ödememesi veya alıcının kötü niyetli olması nedeniyle ödeme yükümlülüğünü yerine getirmemesi gibi nedenlerle ortaya çıkmaktadır.¹²⁴

Taraflar ulusal ticarete herhangi bir sorunla karşılaştıklarında yüz yüze görüşerek kısa sürede sorunu çözebilmektedirler. Bunun yanı sıra aynı hukuksal sisteme tabi olduklarından dış ticaretteki gibi birden çok hukuk sistemi olmadığından sorunların çözümü aynı oranda daha kolay olacaktır. Açıklamalardan yola çıkarak ülkeler dış ticaret yapmamaları sonucu çıkarılmamalıdır. Ticari riski önlemek / azaltmak için; ilgili dış ticaret işlemi tüm detaylarının belirtildiği bir sözleşmenin yapılması, ithalatçılar hakkında gerekli bilgilerin temin edilmesi amacıyla bilgi edinme kanallarının etkin bir şekilde kullanılması, peşin ödemeli çalışmak ya da avans almak veya ihracat kredi sigortası yaptırmak gerekmektedir. Yurtdışı muhabir ağı geniş olan ve yurtdışındaki bankalar nezdinde kredibilitesi yüksek olan bankalar ile çalışmak ilgili belgelerin ve

¹²³ Chambers, N., **Türev Piyasalar**, 2. Basım, (İstanbul: Beta Basım Yayın, 2007), s. 2.

¹²⁴ Yıldırım Keser, H., **age**, s. 31.

havalelerin daha çabuk ulaşması ve akreditifli işlemlerde kolaylık sağlamaktadır.¹²⁵ Çünkü ithalatçı için en büyük ticari risk örneğin peşin ödeme şeklinde anlaşılma talebi olduğu malın bedelini ödemesine rağmen ihracatçının sözleşmeye konu olan malı ya da vesaiki göndermemesi veya zamanında göndermemesi olmaktadır.

İthalatçı hakkında bilgi alma ve araştırma faaliyetleri, ithalatçının mali durumu odaklı bir araştırma olması yanı sıra ticari geçmişine yönelik te olmalıdır. İlgili şirketin taahhütlerini yerine getirip getirmediği, ödemelerinde aksama olup olmadığı, piyasadaki itibarının nasıl olduğu gibi konular açıklığa kavuşturulmalıdır. Bu noktada, ithalatçının çalıştığı bankalar aracılığı ile toplanan bilgiler ve raporlar, resmi kurumların veri bankaları, yurtdışında görev yapan ticaret müşavirlikleri aracılığıyla temin edilebilecek bilgiler ve diğer ihracatçıların tecrübeleri bilgi toplama sürecinde yardımcı olmaktadır.¹²⁶

3.1.2.3 Kredi Riski

Bankaların veya kredi alan kişi / kurumların kısa ve orta vadede verdikleri kredilerin ya hiç ödenmemesi ya da zamanında ödenememesi sonucunda bankanın ve kredi verenin uğrayacağı zarardır.¹²⁷ Genel anlamıyla kullanıldığı şekilde, kredi riski karşı tarafın ödemezlik riskini ifade eder.

Kredi riskini önlemek için, teminat ve garanti gereksinimleri, ikaz sistemi ve kredi sigortasının kullanımı gerekmektedir. Kredi sigortası kapsamında Türk Eximbank tarafından desteklenen orta ve uzun vadeli krediler alınabilmektedir. Türk Eximbank, ihracatçının rekabet gücü açısından desteklenerek uluslararası ticarete payının artırılması amacıyla faaliyetlerini sürdüren bir kurumdur. Bu çerçevede, sevk öncesi ve sevk sonrası aşamalarda mal ve hizmet ihracatını kısa, orta ve uzun vadeli kredi programlarıyla desteklemektedir. Ayrıca, garanti ve ihracat kredi sigortası

¹²⁵ Melemen, **age**, s. 41.

¹²⁶ Özalp, **age**, s. 189.

¹²⁷ Ankara Ticaret Odası, "Basel II "Kobi"lerin Kredi Riski ve Derecelendirilmesi", (Ankara: Yorum Basın Yayın, 2007), s. 22.

programlarıyla da riskleri teminat altına alarak, yeni ve riskli piyasalara girişleri ya da mevcut piyasalardaki iş hacminde genişlemeyi mümkün hale getirmektedir.¹²⁸

3.1.2.4 Ülke Riski (Politik Risk)

Sınır ötesi risk, ithalatçının ve ihracatçının istemi ve etkisi dışında, politik durumlardaki değişimlerden doğan risk olmaktadır. Uygulamada daha çok ülke riski ve politik risk olarak adlandırılmaktadır.

Tarafların ülkelerinde yaşanan savaş durumu, siyasi iktidarsızlıklar, hükümet müdahaleleri ilk başta adı geçen risk unsuru teşkil eden durumlardır. Ülke riskini oluşturan etmenlerden bir bölümünün yönetimi çok fazla güçlük doğurmayabilir. Örneğin, yasal engeller, vergi sistemi ve işlem giderleri doğrudan yapılacak araştırmalarla veya uzman elemanlardan alınacak görüşlerle tamamen teknik düzeyde halledilebilir. Kültür farklılıkları da gerektiğinde yerel ülke elemanlarından alınacak görüşlerle, kazanılacak deneyimlerle çözümlenebilir. Millileştirme, savaş, ihtilal ve doğal afetler gibi etkenlerin bir kısmı önceden tam olarak görülmeyebilir. Faaliyetlerin ülkeler arasında çeşitlendirilmesi ile bu tür riskler en aza indirilebilir. Risk yönetimi analizinde dikkat edilmesi gereken riskler ekonomik ve mali durumlarla ilgili riskler olmaktadır.¹²⁹

3.2 Literatür Taraması

Risklerden kaçınarak korunmak yerine riskin mevcut bulunduğu alanda doğru ve net bir şekilde tanımlanması risk yönetim sürecinde iyileştirme sağlamanın başlangıcı sayılmaktadır. Bu hedefe ulaşmak için dış ticaret ve risk yönetimi üzerine literatür taraması yapılmış ve tezin amacına uygun çalışmalar incelenerek destekleyici ve yapıcı eleştiriye yönelik fikirlere yer verilmiştir.

Literatür araştırması kapsamında dış ticarete karşılaşılan riskler ve yönetimi üzerine yurtiçinde ve yurtdışında çeşitli üniversitelerde yüksek lisans ve doktora tezleri ile dergilerdeki makaleler incelenmiştir.

¹²⁸ Türk Eximbank, Krediler, http://www.eximbank.gov.tr/html_files/MENU-2.htm [01.05.2011].

¹²⁹ Seyidoğlu, **age**, s. 267.

Yehuda Kahane (1986)'nin makalesinde dış ticaret risklerinden korunmak için daha çok makaleye ismini veren sigorta işlemlerinin gerekliliği üzerinde durulmuştur. Risk kavramı 'Sürpriz' olarak tanımlanabilecek belirsizlikleri ifade etmektedir. Bunun için risk teriminin ve sonuçlarının açık bir şekilde sınıflandırılması gerekmektedir. Çünkü risk tam olarak bilinmediğinde bakış açısına göre değişiklik gösterebilir.

Risk süreci planlandıktan sonra devletin yardımı ile risk paylaşıldığı takdirde verimlilik sağlanabilecektir. Sigorta işlemleri tercih edildiği takdirde hem güvenli bir ortam nedeniyle psikolojik olarak rahatlık olacak, hem de risk azaltılmış olacaktır. Makalede yazarın riskten kaçınmak için savunduğu sigorta işlemleri masraflı olması sebebiyle dış ticaret işlemini yürüten tarafların hepsi tarafından kabul edilmediği gözlemlenmiştir.¹³⁰

Eser (2010)'in incelemesi, teorik olarak dış ticareti inceleyen bir araştırma olmasa da, riskin incelenmesi ve yöntemleri açısından kapsamlı bilgilerin edinebileceği çalışmadır. Riskin yönetilmesi tüm piyasalar ve sektörler için bir zorunluluktur. Finansal piyasalarda ortaya çıkan krizlerin ardından bu krizlerin nedenleri araştırılmış ve daha sonra ortaya çıkması durumunda bunların önüne geçebilmek için birtakım finansal denetim, gözetim ve sistemler geliştirilmiştir. Risk yönetimi alanında yaşanan ve zamanla finansal piyasalardaki gelişmelere cevap vermek amacıyla Basel Sözleşmesi kabul edilmiş ve çalışmada Riske Maruz Değer incelenmiştir. Tez çalışmasının hazırlanması sürecinde risk yönetimi üzerine çeşitli kaynaklar da araştırılmış ve krizlerden alınan dersler sonucunda Basel Sözleşmelerinin geliştirildiği saptanmıştır.¹³¹

Dünya Bankası'nın Dış Ticaret Finansmanı Projesi'nin Türkiye'deki çalışmalarını yapan Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı tarafından yayınlanan raporda Türkiye'nin dış ticareti ve dış ticaretin finansmanındaki durumu hakkında kapsamlı değerlendirmelere ve politikalara yer verilmiştir. Raporun literatür araştırması kısmında incelenmesinin sebebi, raporun Türkiye'nin dış ticareti ile ilgili

¹³⁰ Kahane, Y., "Insurance and Risk Management of Foreign Trade Risks", The Geneva Papers on Risk and Insurance, (1986).

¹³¹ Eser, Ö., "Piyasa Riski Ölçümü Olarak Riske Maruz Değer ve Hisse Senedi Portföyleri İçin Bir Uygulama", Yüksek Lisans Tezi, Kadir Has Üniversitesi, 2010.

olan kısmında İstanbul Sanayi Odası'nın açıkladığı Türkiye'nin en büyük bin sanayi kuruluşundan kırk firma ve beş banka ile yapılan anket çalışmasının sonuçlarıdır.

Rapora göre Türkiye'nin Avrupa Birliği üye ülkelerinden yaptığı ithalat 2008 yılından sonra düşüşe geçmiştir. Tez çalışmasında da değinildiği gibi 2010 yılında da AB ithalatı düşerken Asya ülkelerinden yapılan ithalat artmıştır. Rapor risk açısından incelendiğinde Türkiye 2008 yılında gerçekleştirdiği ihracatın %60'ında ihracatçı için en riskli kabul edilen yöntem olarak kabul edilen, mal mukabili ödeme yöntemi kullanılmıştır. Ödeme yöntemlerinden en riskli olarak kabul edilen peşin ödeme yöntemini, Türkiye'de anket yapılan şirketler tarafından tercih edildiği gözlemlenmiştir. Tez çalışmasında anket yapılan İstanbul Ticaret Odası'na bağlı şirketlere göre ise peşin ödeme akreditifli ödemeden sonra ikinci sırada gelmektedir. Rapor ile tez çalışması karşılaştırıldığında, tez çalışmasının anketine katılan firmalar riskten kaçınmak için akreditifli ödemeyi kullanırken rapor kapsamında ankete katılan firmaların riski üstlendiği görülmektedir. İki araştırmanın sonuçlarının birbirinden farklılık göstermesi sektörlerin volatilitesine ve tez çalışmasında yapılan anketin Türkiye'nin en gelişmiş sanayi kenti olan İstanbul'da yapıyorken, raporun Türkiye'nin çeşitli illerinde yapılmış olmasına bağlı olduğu söylenebilir.¹³²

Yıldız (2007) çalışmasında, dış ticaret işlemlerinin ülke açısından önemine değinmiştir. Yıldız'a göre; riskin minimize edilmesi için doğru ödeme şeklinin seçilmesi işlemlerin başarılı olup olmamasıyla direkt olarak ilgilidir. Akreditif dışındaki ödeme şekilleri tarafların birine avantaj diğerine riski yüklemektedir. Akreditifli ödeme riski eşit derece tuttuğundan ödeme riskini azaltan bir ödeme türüdür.

Dış ticaret işlemlerinde ihracatçı firmalar ödeme riskine maruz kalırken, ithalatçı firmalar en çok mal riskini kapsayan lojistik ve ticari riskten etkilenmektedirler. Bu açıdan bakıldığında da akreditifli ödeme riski yönetmede bir yöntem olarak görülmektedir.

¹³² Acar, O., "Unlocking Global Opportunities: The Aid for Trade Program of the World Bank Group", Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı, 2009.

İncelenen çalışmaya göre ülke riskinin de akreditifli ödeme ile aşılabildiği sonucu ortaya çıkmaktadır. Ancak ülke riski, dış ticaret yapan tarafların dışında gerçekleşen (daha çok politik durumlardan ortaya çıkan) makro boyutta bir risk olduğundan yasal engeller, vergi sistemi gibi hükümetin kontrolündedir ve riski yönetmek için sadece akreditifli ödeme yapmak yeterli gelmemektedir.

Yazar, araştırmaya göre akreditifli ödeme şeklinde ödeme riski ile karşılaşılmadığını belirtmesine rağmen araştırma sonuçlarına göre riskin olmama durumundan %2,5-%7,5 oranında sapma payı bulunmaktadır. Araştırmada tez çalışmasından farklı olarak teze ismini veren akreditif konusu daha kapsamlı olarak incelenmiş ve dış ticarete kullanılan belgeler detaylı bir şekilde anlatılmıştır. Araştırma kapsamında yapılan anket şekil ve istatistikler zenginleştirilmiştir.¹³³

Polat (2007)'in çalışmasında sınırlandırılmayan riskin ne kadar geniş kapsamlı olduğu ve riskin varlığının doğru bir şekilde belirlenmesi gerektiği üzerinde durulmuştur. Çalışma kapsamında uluslararası ticarete risk yönetimi ve riskli alanlar ile bunlara çözüm önerilerinin analizi yapılmıştır.

Doktora tezi incelendiğinde; riskin boyutunun yüksek olmasına rağmen Türkiye'de risk analizinin yapılmadığı ve tarafların dış ticaret sürecinin tamamına ilişkin riskleri bilmedikleri sonucu ortaya çıkmaktadır. Risk yönetimine sistem analizi ve süreç yönetimi yaklaşımları ile bakılması kavramının bulunmadığı daha önceki akademik çalışmalarda da görülmüştür.

Tez çalışmasından farklı olarak doktora tezinde uluslararası ticaretin hukuki çerçevesi incelenmiştir. Taraflar arasında anlaşmazlık durumlarında bilinen çözüm yolları olan milli mahkemeler ve tahkim dışında diplomatik çözüm yoluna değinilmiştir. Diplomatik çözüm yoluna göre; uluslararası ticaretle ilgili resmî kurumlar, elçilik veya konsolosluklar, ticari ataşelikler ve müşavirliklerin uyuşmazlıklarda vatandaşlarına yol göstermeleridir.

¹³³ Yıldız, M.Ö., "Dış Ticaret İşlemlerinde Akreditifli Ödemenin Rolü ve Ödeme Riski Yönetimi Açısından Bir Uygulama", Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, 2007.

Uluslararası ticarete rastlanan bir diğer risk türü sayılabilecek deniz ticaretinde korsanlık, konteynır sahtekârlıkları, taklit ve sahteciliktir. Uluslararası ticaret, iyi niyet ve güven üzerine kurulmuştur. Fakat kötü niyetli kişi veya gruplar ve sahtekârlar her dönemde olmakta birlikte günümüzde daha da fazla bulunmaktadır. Sahtekârlar sadece finansal enstrümanları değil aynı zamanda mala yönelik sahtekârlıklar da gerçekleştirmektedirler. Bu yapılanlar birçok ülke açısından suç tanımına girmekle birlikte sahtekârlık, kara para aklama, korsanlık, terörizm uluslararası ticaretin etkinliğini engelleyen konuların başında gelmektedir.¹³⁴

Çalışkan (2009), riskin tanımı ve önemi üzerine durmuştur. Riskin her zaman var olduğundan, riski azaltmak için profesyonel destek alınması gerekmektedir. Profesyonel destek, ödeme riskini önlemek için Eximbank kredilerini kullanmak, denetim firmaları ile çalışmak ve riskin planlanıp kademeli olarak saptanabileceği altyapı çalışmalarının yapılması olarak tanımlanmıştır.

Dış ticaret işlemlerinde öncelik olarak satış sözleşmesinin doğru bir şekilde yapılması muhtemel risklerin önlenmesinde önemli bir role sahiptir. Buna rağmen taraflar arasında anlaşmazlık olduğu durumlarda, potansiyel olabilecek anlaşmazlık sözleşmeye konulmalıdır. Çalışkan'a göre; sözleşmeden belirtilmeyen anlaşmazlık durumlarında tarafların haklarını korumak adına hukuki sistemden yararlanmaları önerilmiştir. Bunlar milli mahkemeler, tahkim ve uzlaştırma gibi dostane çözüm yollarıdır. Mahkeme davayı açan tarafın ülkesinde ise, mahkemenin ülke vatandaşı koruma durumu bulunduğu tarafsız olamayacağı endişesi bulunmaktadır. Tahkim, taraflar arasında ortaya çıkan ve kamu düzenini ilgilendirmeyen anlaşmazlıklarda, tarafların kendileri belirleyeceği bir kurum yoluyla çözümlenmesidir. Masrafsız ve kısa sürede çözüm buluna bir yol olduğundan tercih edilmektedir.

Çalışmada dış ticarete karşılaşılan finansal ve operasyonel riskler olan temel riskler dışında reklamasyon riskine yer verilmiştir. Malın kalitesi ve diğer özelliklerinin imzalanan sözleşmeden farklı olarak gelmesi durumuna karşılık ithalatçının satın aldığı malın kalitesi hakkında itirazda bulunma, ihracatçıdan malın fiyatında indirim talep edilmesini talep etme ya da hiç ödeme yapmaması riskidir. Reklamasyon riskinden

¹³⁴ Polat, A., "Uluslararası Ticarete Risk Yönetimi", Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, 2007.

kaçınmak için malın kalite kontrolünün uluslararası düzeyde kabul edilmiş olan gözetim şirketleri tarafından yaptırılabilir. Türkiye’de gözetim şirketleri, yasaların kontrolü altında bulunan ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Dış Ticarete Standardizasyon Genel Müdürlüğü’nden izin alınarak kurulabilen şirketler olarak faaliyette bulunmaktadır. Uluslararası Gözetim Şirketleri, taraflar arasında daha az anlaşmazlık çıkmasını sağlamak olan görevini Gözetim Belgesi ile belgeleyerek yapmaktadır.

Araştırmanın incelenmesi sırasında riskleri önlemek için bilimsel ve gelişmiş ülkeler tarafından kabul görmüş riski yönetme yöntemlerinin önerilmesi dikkat çekmektedir.¹³⁵

¹³⁵ Çalışkan, A.E., “Dış Ticaret İşlemlerinde Risk Yönetimi”, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, 2009.

4. METODOLOJİ VE AMPİRİK BULGULAR

Tez çalışmasının dördüncü bölümünde; önceki bölümde incelenmiş olan dış ticarete karşılaşılan riskler ile risklerin korunma yöntemleri üzerine ampirik bulgular mercek altına alınmıştır.

4.1 Metodoloji

4.1.1 Araştırma Aşaması

Tez çalışması süresince, dış ticaret işlemlerinde karşılaşılan riskler ve bu risklerin yönetiminin uygulamada nasıl yer bulduğunun incelenmesi için anket çalışması yapılmıştır. İstanbul Ticaret Odası (İTO)'ya kayıtlı firmaların iletişim adresleri alınarak meslek gruplarına göre bilgi ve iletişim hizmetleri sektöründe dış ticaret yapan 124 kuruluşa elektronik posta veya ziyaret yolu ile anket soruları ulaştırılmış, 73 adet firmadan geri dönüş alınmıştır.

4.1.1.1 Araştırmanın Amacı

Anket çalışmasının amacı; dış ticaret işlemleri gerçekleştiren firmaların risk önleme noktasındaki işlemleri gerçekleştirme yöntemlerini ve risklerin farkındalıklarını gözlemlemektir.

4.1.1.2 Araştırmanın Yöntemi ve Örneklem

Ankette sorulan soruların cevapları üzerinde frekans dağılımı yöntemi ile regresyon modellerinden “En Küçük Kareler Yöntemi” uygulanarak risk yönetimine dayalı dış ticaret işlemleri süreci hakkında veriler elde edilmiştir. Hazırlanan soru formu internet yoluyla kuruluşlara gönderilmiş, 124 firmadan 73'ü geri dönmüştür. Anketin cevaplanma oranı % 58'dir. Dış ticaret departmanları çalışanları ana hedef kitlesini oluşturmaktadır.

4.1.1.3 Veri Toplama Yöntemi

Araştırmada perakende sektöründen bilgi ve iletişim hizmetleri ağırlık olmak üzere bilgisayar, yazılım ve büro makineleri gruplarından da destek alınmıştır. Verilerin toplanmasında nitel araştırma yöntemlerinden anket ve görüşme teknikleri uygulanmıştır. Araştırma anketinin kolay cevaplanabilir ve kısa olması, anket dönüşüm oranında etkili olmuştur.

4.1.1.4 Soru Formu

Soru formunun ilk kısmı anketi cevaplayan kişilerin ve firmaların demografik özelliklerini içermektedir. Anket sonuçları yorumlanırken istatistik bölümü mezunu kişilerin desteği alınarak soru formunun dış ticaret ile ilgili bölümü bağımlı ve bağımsız değişken olarak incelenmiştir. Dış ticarete risk yönetimi ile ilgili sorular çoktan seçmeli şeklinde 12 sorudan oluşmaktadır. 1 adet soru yoruma dayalı olup cevaplar ilerleyen bölümlerde incelenecektir. Soru formu ek dosyasında bulunmaktadır.

4.1.1.5 Kullanılan Teknikler

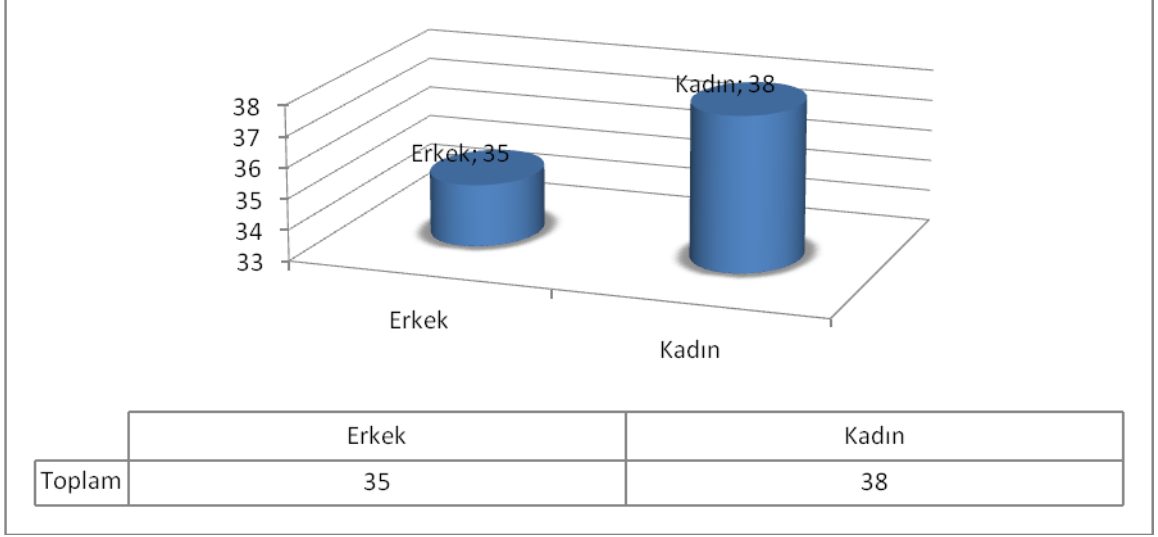
Araştırma sonucu toplanan veriler Microsoft Excel programında bir araya getirilmiş, Ekonometric Views diğer adı ile EViews Version 3.1 paket programında değerlendirilmiştir. Anket yoluyla elde edilen verilerin analizinde, araştırmanın niteliği ve amacı da dikkate alınarak tüm sorulara ait frekans, yüzde dağılımları, ilgili olan sorular için ortalama, standart sapma, minimum, maksimum gibi tanımlayıcı istatistikler hesaplanmış ve grafiklerle desteklenmeye çalışılmıştır.

4.2 Ampirik Bulgular

Bu bölümde firmaların dış ticaret işlemlerinde hangi temel riskler daha yoğun bir şekilde maruz kaldığı ve bunların önlenmesi noktasında hangi önlemlerin alındığı belirlenmeye çalışılmıştır. Bu bölümde açık uçlu sorulara da yer verilmiştir. Son olarak ankete katılanların, işlem akışlarında riskli gördüğü hizmet sağlayıcıları risk seviyelerine göre sınıflandırmaları istenmiş, dış ticaret süreci ve mevzuatı hakkındaki bilgi seviyelerini derecelendirmeleri talep edilmiştir.

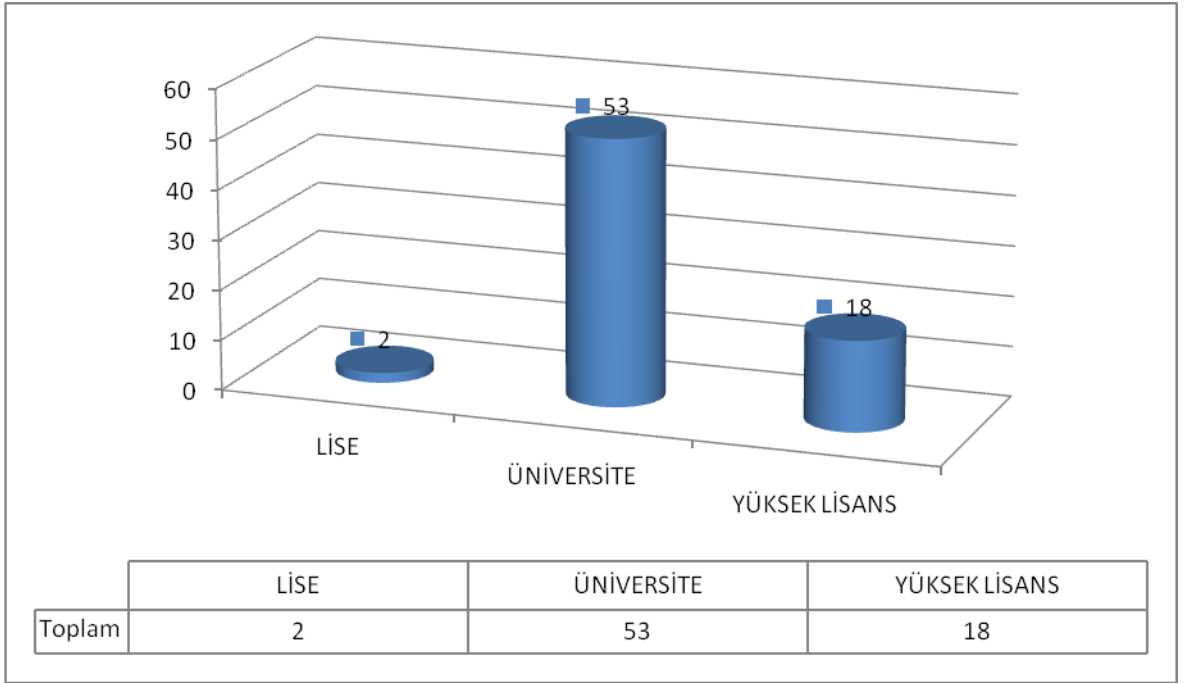
4.2.1 Demografik Özellikler

Cinsiyet ayrımına bakıldığında aşağıdaki şekilden de görüleceği üzere anketi cevaplayan kişilerin % 52'si kadın, % 48'i erkektir.



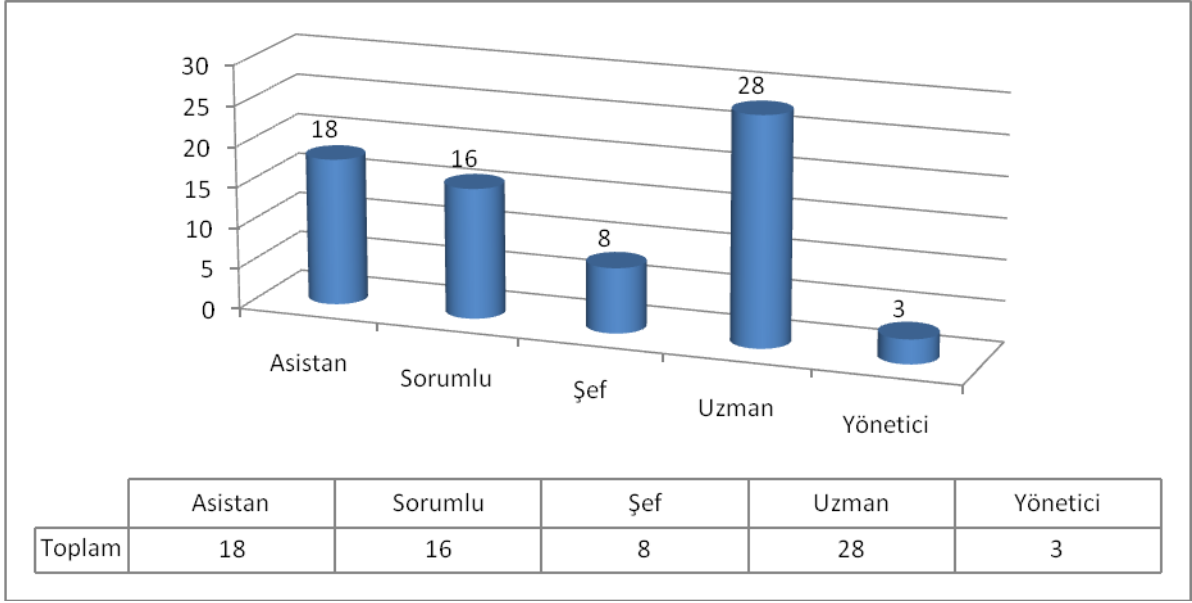
Grafik 4.1: Anket Katılımcı Profili - Cinsiyete Göre Dağılım

Eğitim durumuna bakıldığında anketi cevaplayan kişilerin % 2'si lise, % 73'ü üniversite ve % 25'i yüksek lisans mezunudur.



Grafik 4.2: Anket Katılımcı Profili - Eğitim Durumuna Göre Dağılım

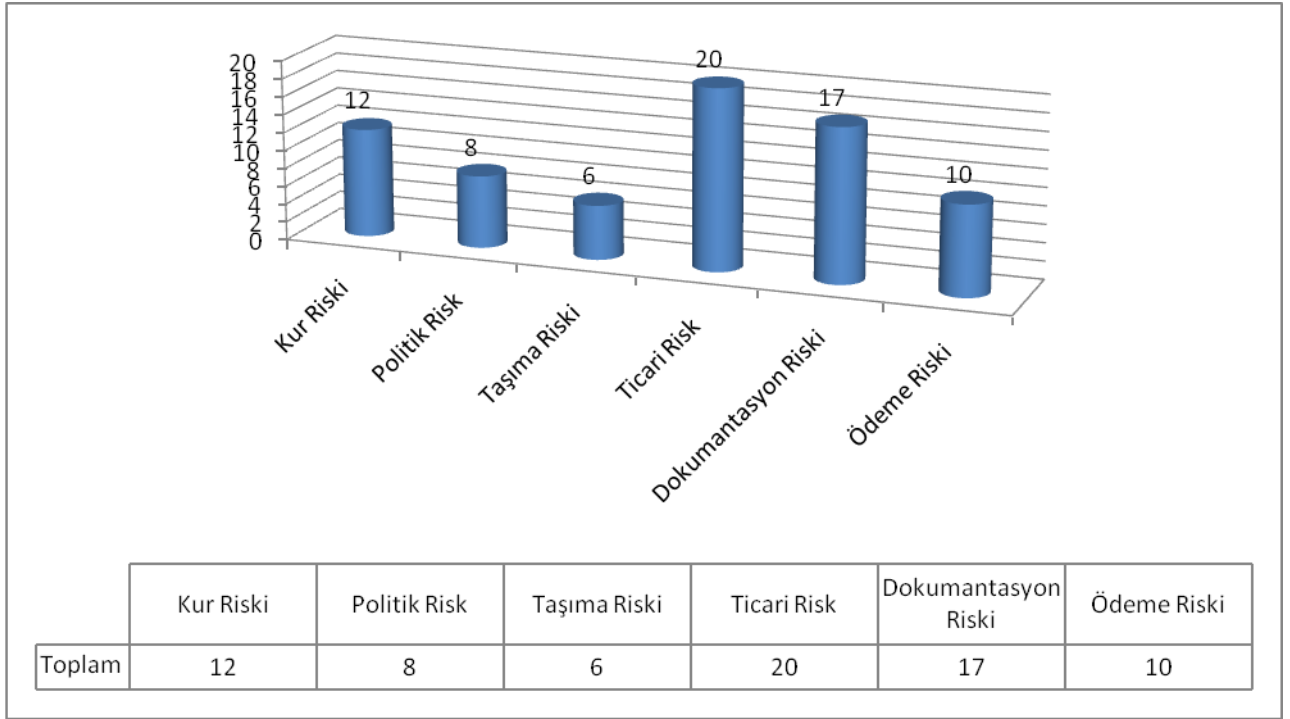
Grafik 4.3'te görüldüğü gibi dış ticaret işlemlerinin % 38'lik kısmını Dış Ticaret Uzmanları ve Uzman Yardımcıları gerçekleştirmektedir. Uzmanların büyük kısmını üniversite ve yüksek lisans mezunları oluşturmaktadır. Yöneticiler dış ticaret işlemlerinde ankete en az cevap veren grup olmuştur.



Grafik 4.3: Anket Katılımcı Profili – Görev Sorumluluk Durumuna Göre Dağılım

4.2.2 Dış Ticarete Risk Yönetiminin İncelenmesi

Araştırma sonucu toplanan veriler Microsoft Excel programında bir araya getirilmiş, EViews Version 3.1 paket programında değerlendirilmiştir. Anket yoluyla elde edilen verilerin analizinde, araştırmanın niteliği ve amacı da dikkate alınarak tüm sorulara ait frekans, yüzde dağılımları, ilgili olan sorular için ortalama, standart sapma, minimum, maksimum gibi tanımlayıcı istatistikler hesaplanmış ve grafiklerle desteklenmeye çalışılmıştır.



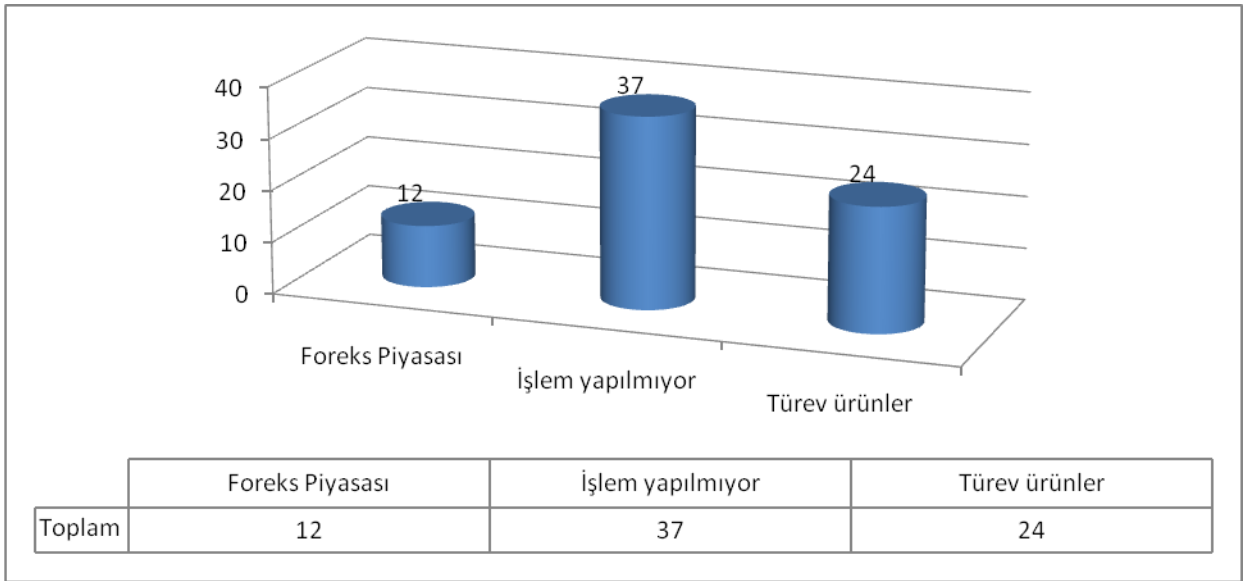
Grafik 4.4: Şirketlerin Karşılaştığı Riskler

Grafik 4.4’te katılımcıların dış ticaret sürecinde karşılaştığı temel risk faktörleri belirtilmiştir. Katılımcıların en çok karşılaştıkları risk unsuru ticari risk (% 27,40) olarak tespit edilmiştir. Ankete verilen yanıtlarda; ihracat bedellerinin tahsilâtlarında yaşanan ödemenin yapılmaması veya geç ödeme problemlere ağırlıktadır. İthalat işlemlerinde, sözleşmede belirtilen hususlara aykırı olan hatalı malların gönderilmesi başlıca sorun olarak tespit edilmiştir. Ticari risklere karşı alınan önlemler konusunda ise ödeme şekli noktasında mümkün olduğunca tarafın kendi lehinde anlaşmaya çalışılması şeklinde yanıtlar alınmıştır.

Tespit edilen ikinci temel risk unsuru (% 23,29) dokümantasyon riskidir. Katılımcılar yanlış veya eksik doldurulmuş evrak sebebiyle ödemede gecikme yaşadıklarını belirtmişlerdir. Daha çok akreditif yönteminin seçildiği gözlemine dayanarak dokümantasyon riskinin ticari riskten sonra ikinci risk yaşanan alan olarak tespit edilmesi, dış ticarete kullanılan belgelerin önemini göstermektedir.

Dokümantasyon riskini azaltmak için belgelerin birden çok kişi tarafından kontrol edilmesini savunan katılımcıların iş yoğunluğu nedeniyle işlemleri yapan kişinin aynı zamanda kontrol eden kişi de olduğu belirtilmiştir.

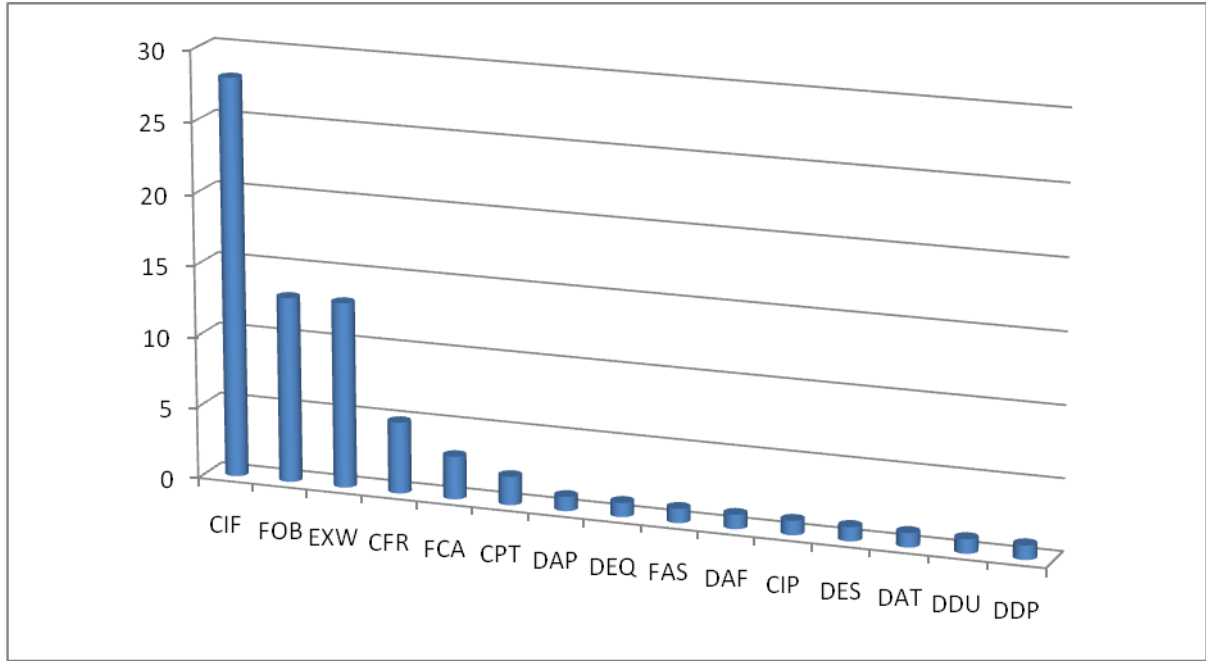
Katılımcıların yoğun olarak karşılaştıkları diğer riskler ise kur riski ve ödeme riskidir. Kur riskini önlemek için vadeli işlemlerde döviz forwardı ve futures işlemleri olan türev ürünleri katılımcıların % 32,38'i tercih edilmektedir. Döviz piyasalarındaki yükseliş dikkate alındığında ithalatçıların kur riskine önem verdikleri görülmektedir.



Grafik 4.5: Şirketlerin Kur Riskinden Kaçınmak İçin Yaptıkları İşlemler

Grafik 4.5'te görüldüğü üzere kur riskine maruz kalan katılımcı şirketler türev ürünler dışında foreks işlemlerini de tercih etmektedirler. Fakat piyasaların anlık takibi gerektiği için her şirket düzenli olarak yapamamaktadır. Katılımcıların % 50,68'i ise kur riskinden kaçınmak için işlem yapmamaktadır.

Katılımcı kurumlar tarafından dış ticaret işlemlerinde en çok tercih edilen teslim şekilleri; CIF (% 38,36), FOB (% 17,81), EXW (% 17,81), CFR (% 6,85)'dir. Kalan % 19,18'i diğer teslim şekilleri oluşturmaktadır.



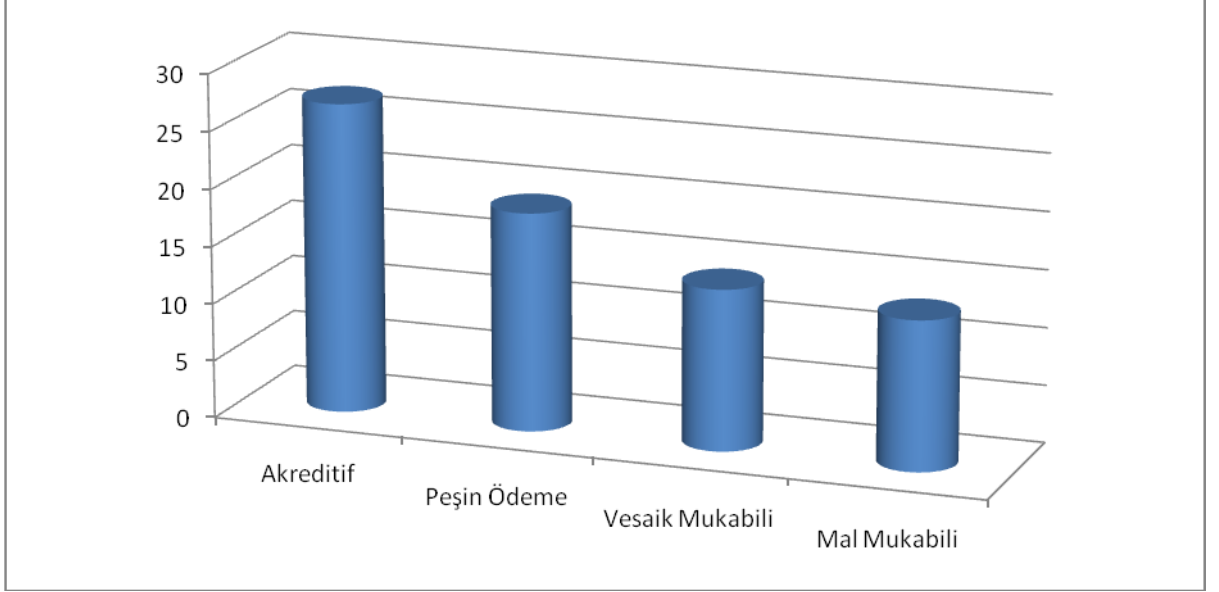
Grafik 4.6: Katılımcı Firmaların Tercih Ettiği Teslim Şekilleri

Anket çalışmaları 2010 yılında başladığı için sonuçlarda 2011 yılında yürürlüğe giren Incoterms 2010 ve Incoterms 2000'e ait teslim şekilleri de bulunmaktadır. Anket sonuçlarında firmaların sigorta ve navlunu karşı tarafa bırakabilecekleri ve az risk alacakları teslim şekillerini tercih ettikleri gözlenmektedir.

Dış ticarete tercih edilen ödeme şekilleri akreditif (% 36,99), vesaik mukabili ödeme (% 26,03), mal mukabili ödeme (% 19,18) ve peşin ödeme (% 17,81) olarak çıkmıştır. Akreditifin en çok tercih edilen ödeme türü olarak çıkması katılımcıların riskten kaçınmak için aracı olan bankayı kullanarak ticaret yapmaktadır. İthalatçılar ödeme türleri içinde en çok risk içeren peşin ödemeyi en az tercih ederek bu konuya dikkat ettiklerini göstermişlerdir.

Anket verilerinin yorumlanması sonucunda katılımcıların karşılaştıkları riskler bağımlı değişken iken, ödeme şekilleri, teslim şekilleri, sigorta ve doküman eksikliği bağımsız değişken olarak ilişkisi incelenmiş, bağımsız değişkenlerin anket yöntemine göre katılımın cevapları her zaman, sıklıkla, bazen, gerekirse ve hiç olduğundan verilerin birbirleri ile ilişkileri anlamsız sonuçlar vermiştir. Yapılan incelemeler

sonucunda risk ve ödeme şekilleri arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır.



Grafik 4.7: Katılımcı Firmaların Tercih Ettiği Ödeme Şekilleri

Katılımcıların verdikleri cevaplar doğrultusunda ödeme şekillerini ve içerikleri hakkında bilgi sahibi oldukları ifade etmektedirler. Anket sonuçlarında sigorta primlerinin yükselmesi sebebiyle sigorta yaptırmak maliyetli olduğundan katılımcılar, ödeme türlerinden akreditif, teslim şekillerinden sigortanın dâhil olduğu teslim şekillerini seçmeleri ve sigorta yaptırmalarından risklerden kaçınmak için önlemler aldıkları görülmektedir.

Dış ticaret işlemlerinde risk yönetimi üzerine yapılan anket çalışmasında elde edilen bulgulara göre; ankete katılan firmalar ticari risk sorununu diğer risklere oranla daha çok yaşamaktadırlar. Firmaların riskler konusunda bilgi sahibi olmasına rağmen önlem alma da yeterli seviyede olunmadığı gözlenmektedir. Firmaların bu konuda dış ticaret departmanlarında konusunda uzman kişileri çalıştırmaları ve risklerin sebep olduğu zararları görebilmek için dış ticarete olan mevzuatları çok iyi bilmeleri, ticaret yapacağı tarafları iyi tanımak için destek alınmalı ve ticaret yapılacak tarafın ülkesinin ekonomik ve siyasi durumunun takip edilmesi alınacak önlemlerden sadece bir kaçıdır.

Dış ticaret işlemlerinde karşılaşılan ve anket çalışmasında etkileri incelen temel risk faktörlerinin risk yönetimi sürecinde riskin planlanması ve risk odaklı bir yönetim anlayışının belirlenmesi şirket ve Türkiye için olumlu katkı sağlayacaktır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Dış ticaret, fazla üretilen ürünleri ihtiyacı olanlara ulaştırma amacıyla ticaretin ortaya çıkmasıyla ülkeler dış pazarlara açılma ve rekabet üstünlüğü sağlamak isteğiyle kendilerinde üretilmeyen ürünleri ya da kendilerinde başka ülkelere oranla daha pahalıya ürettikleri ürünleri dış ülkelere talep ederek dış ticaret kavramının oluşmasını sağlamışlardır. Yurtdışından her türlü mal alıp satmak rekabet üstünlüğünün yanı sıra yüksek kâr oranlarına sebep olmaktadır. Finansal risklerdeki artışın ana sebeplerinden biri uluslararası rekabet artışıdır. Dış ticaret süreci uzun ve takip isteyen bir süreç olduğundan taşıdığı riskler de aynı oranda çoktur. Riskler kontrol altına alınmaz ise küçük ölçekli ve iyi yönetilmeyen kuruluşlar dış pazara açılma hayali ile iflasla karşı karşıya gelmektedirler.

Dünyanın hızla geliştiği ve tek bir pazar olma yolunda ilerlediği günümüzde finansman ve risk yönetimi teknikleri hızla gelişmektedir. Türkiye'nin dış ticareti, finansal piyasalarda yaşanan krizlerin de etkisiyle olumsuz etkilenmesinde en önemli faktör küresel talep yetersizliğidir. Yeni pazarlara açılmasının sonucunda, yeni pazarlara yapılan ihracattaki artışla yurtiçi ticaretteki kaynaklanan kayıpların telafisi mümkün görünmemektedir. Türkiye'nin en önemli ticaret partneri AB ülkelerinin ağırlığı azalırken bazı Ortadoğu, Asya ve AB üyesi olmayan diğer Avrupa ülkeleri önem kazanmaktadır.

İthalatçı ile ihracatçı arasında imzalanan satış sözleşmelerinde tüm ticari ilişkinin yanlış anlaşılmaya mahal vermeyecek şekilde düzenlenmesi, bu konularda çıkabilecek anlaşmazlıklar dolayısıyla son derece önemli bir husustur. Bu amaçla dış ticaret sözleşmelerinde teslim işlemlerinin tek bir standarda bağlı olduğu Incoterms Kuralları kullanılmaktadır. Teslim şekillerinin risk incelemesinde ihracatçılar açısından EXW teslim şeklinin en düşük, DDP teslim şeklinin en fazla riski içermektedir. İthalatçılar içinse tam tersi bir durum söz konusudur.

Teslim şekillerinin yanı sıra ödeme şekillerinde de standart belgelerle yürütülen akreditif işlemleri önemli bir olgudur. Akreditifli ödeme, riski minimize etmeye yönelik bir ödeme biçimi olup uygulanan tek yöntem olmamaktadır. Ödeme

yönteminin belirlenmesinde iş ilişkisi içerisinde bulunan tarafa duyulan güven en önemli unsur olarak belirlemektedir. Küresel krizlerle birlikte karşı tarafın ve bankasının ekonomik durumu gibi unsurların önemi artmaktadır. Bu sebeple bankaların akreditif teyit sürelerinde artış yaşanmaktadır.

Ödeme şekillerinde riske maruz kalma teslim şekillerinde olduğu gibi ithalatçı ve ihracatçı açısından farklar göstermektedir. İhracatçılar için ödeme riski peşin ödeme ve akreditifli ödeme ile aşılabilmektedir. Ancak peşin ödeme şekli sadece ihracatçı tarafının riskini yönettiğinden ithalatçı, bu ödeme şeklinde riskleri üstlenen taraf olacağından bu ödeme şeklini tercih etmemektedir. Bu nedenle ihracatçı, ödeme riskini yönetmede akreditifli ödemedен yararlanmaktadır. Firmaların dış ticaret işlemlerinde risk yönetimini sağlamada ödeme şekilleri son derece önemli olmakta ve akreditifli ödeme her iki taraf için de riski yöneten ödeme şekli kabul edilmektedir. Yine de firmalar diğer ödeme şekillerini tercih edebilmektedir. İhracatçının daha az avantajlı olduğu diğer ödeme şekilleri mal mukabili ve vesaik mukabili ödemedir. İhracatçı bu ödeme şekillerinde risklere maruz kalabilmektedir.

Başarılı bir “Risk Yönetimi Sistemi” için öncelikle riskin mevcut bulunduğu kurumda ya da alanda riskin net bir şekilde tanımlanarak sahiplenilmesi gerekmektedir. Şirket üst yönetimi tarafından olası tüm risklerin anlaşılması modelleme çalışmaları öncesinde kritik bir süreçtir. Risk yönetimi faaliyetlerinin çoğunluklu soyut bir biçimde yürütülüyor olması sebebi ile kurum içerisindeki risk iletişimi için gerekli olan iç mekanizmalar sağlıklı olarak işletilebilmelidir. Yönetim Kurulu’nun risk yönetimi faaliyetlerini anlaması ve stratejik karar alımlarında etkin biçimde kullanılması düşünülmelidir. Riskleri doğru bir şekilde tanımlayan ve hedeflerle iş süreçlerini ilişkilendiren organizasyonların istikrarlı büyüme süreci yaratmaması için bir neden kalmamaktadır. Risk yönetimi çalışmalarını çeşitli risk sınıflarını birbirinden ayırmadan entegre biçimde yaklaşarak yönetmek gerekmektedir. Yönetim raporlama sistemleri ile etkileşimli olarak yeterli kaynaklar ayrılarak gerekli yatırım yapıldığında ancak orta vadede etkin sonuçlar almak mümkün olabilmektedir. Yazılı olarak kurum çalışanları ile paylaşılan bir kurum anayasası şeklinde hazırlanan bir risk yönetimi stratejisi de çalışanları tamamlayıcı bir nokta olarak ifade edilebilir.

Risklerden korunmak ve finansal yeniliklerle risk yönetimi için finansal piyasalarda geliştirilen alternatif ürünler ve teknikler oldukça yaygınlaşmıştır. Özellikle finansal türev enstrümanlar, kuşkusuz finansal piyasalardaki risklerden korunmak için geliştirilen yeniliklerden en önemlisi ve gerekli olanıdır. Finansal türevler, mevcut risklerden ayrıştırılarak fiyatlanmasına ve bu risklerin devredilmesine olanak sağladıkları için finansal piyasaların vazgeçilmez araçları haline gelmişlerdir. Anket çalışması sonucunda katılımcıların % 32,38'i kur riskinden korunmak için türev ürünleri kullanmaktadırlar.

Dış ticarete karşılaşılan riskler finansal ve dokümantasyon riskleri başlıkları altında toplanabilmektedir. Yapılan anket çalışmasında maruz kalınan riskler ticari risklerden başlayarak, dokümantasyon riski, kur riski, ödeme riski, taşıma riski ve politik risk takip etmektedir.

Türk piyasasında kur riski, faiz riski ve mal fiyatlarına ilişkin yaşanan finansal riskler, şirketlerin en sık karşılaştığı risk sınıfları olarak sıralanabilir. Çeşitli nedenlerle kâr marjının daraldığı bir ortamda operasyonel kârlılığını korumak ve gelirleri sabitlemek en önemli konulardan biri haline gelmektedir. Bu riskler doğru yönetilmediğinde zaman zaman firmaların bir yılda mal ve hizmet üreterek kazandıkları miktarı çok kısa bir süre içerisinde kaybetme olasılığı ortaya çıkmaktadır. Gelişmiş ülkelerdeki firmaların tamamına yakını finansal riskten korunmaya yönelik çeşitli finansal araçları yoğun biçimde kullanmaktadır. Bu sayede firmalar, faiz riski, kur riski ve ticari risklerden etkin bir biçimde korunabilmektedirler. Türkiye'de de firmalar bu risklerin etkilerini daha derinden hissetmekte ve risklerden kurtulmak için çeşitli yollar araştırmaktadır. Yıllardır türev ürünleri kullanarak risklerini transfer eden gelişmiş ülkelerin reel sektörlerinin gerisinde bulunan Türk firmaları rekabet güçlerini korumak için türev ürünleri kullanır hale gelmeleri kaçınılmazdır.

Sonuç olarak, Türkiye dış ticaret işlemlerinde gerek bilgi yetersizliği gerek rakipleri ile olan ilişkileri açısından riski üstlenen taraf olmaktadır. Türkiye'de finansal riskin dokümantasyon riskine oranla daha etkili olduğu görülmektedir. Dış ticaret anlaşmalarının çoğu güçlü ekonomilere dayalı para cinsinden yapıldığından, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin kurumları, kendi ülke paralarının dışında bir başka para

birimine göre anlaşma yapma durumuyla karşı karşıya olduklarından bu ülkelerde özellikle döviz kuru riski öne çıkmaktadır. Türkiye’de risk yönetimi henüz tam anlamıyla oturmamasına rağmen ekonomik krizler sonucunda alınan dersler ile ilerleyen dönemlerde risk yönetimi standartlara bağlanacaktır.

EKLER

Ek 1: Anket Formu Örneği

KADİR HAS ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

SERMAYE PİYASALARI VE BORSA ANABİLİM DALI

Dış Ticarete Risk Yönetimi: Türkiye Örneği Yüksek Lisans Tezi kapsamında yapılan anket Türkiye’de dış ticaret yapan ve İstanbul Ticaret Odasına bağlı firmaların karşılaştıkları riskleri yönetme düzeyini belirlemeyi amaçlamaktadır. Bu çalışmaya katıldığınız için teşekkür ederiz.

ANKET SORULARI

1) Cinsiyetiniz : Kadın Erkek

2) Yaşınız : 20-30 30-40 40-50

3) Mesleğiniz :

4) Öğrenim Durumunuz :

Lise Üniversite Yüksek Lisans Doktora

5) Medeni Haliniz :

6) Çalıştığınız Firma Adı :

7) Sektörünüz :

8) Firmada Çalışan Sayısı :

9) Göreviniz :

10) Sektördeki Tecrübeniz :

1) Farklı mevzuatlar ve kanunlar içermesi sebebiyle, firmalar ticari risk, politik risk, kur riski, taşıma ve dokümantasyon riski ile karşı karşıya kalabilmektedirler. Siz söz konusu risklerle karşı karşıya kalıyor musunuz? Hangileri ile kalıyorsunuz? Lütfen belirtiniz...

a) Her zaman

b) Sıklıkla

c) Bazen

d) Gerekirse

e) Hiç

2) İhracat / ithalat yaparken çalıştığınız firmanın bulunduğu ekonomik durumuna dikkat ediyor musunuz?

a) Her zaman

b) Sıklıkla

c) Bazen

d) Gerekirse

e) Hiç

3) Yükleme şekli olarak Ex-Works, FCA ya da FOB gibi teslim şekillerinde anlaşılabilir riskler karşı tarafa yansıtılabilir. Siz taşıma şekillerine dikkat ediyor musunuz? Özellikle seçtiğiniz teslim şekli var mı? Lütfen belirtiniz...

a) Her zaman

b) Sıklıkla

c) Bazen

d) Gerekirse

e) Hiç

4) İhracat yapacağınız ülkeleri değerlendirirken ülkelerin coğrafi konumunu göz önünde bulunduruyor musunuz?

a) Her zaman

b) Sıklıkla

c) Bazen

d) Gerekirse

e) Hiç

5) Dış ticarete karşı tarafın iyi tanınması, hakkında meslek odaları, bankalar ve onu tanıyanlardan bilgi alması gerekir. Siz karşı taraf ile ilgili gerekli istihbaratı yapıyor musunuz?

a) Her zaman

b) Sıklıkla

c) Bazen

d) Gerekirse

e) Hiç

6) İhracatçı, malların yolda taşınması sırasında uğrayabileceği hasar ve zararlar için nakliye sigortası yaptırır ya da alıcının yaptırmasını sağlar. Siz nakliye sigortasının yaptırıyor musunuz?

a) Her zaman

b) Sıklıkla

c) Bazen

d) Gerekirse

e) Hiç

7) Malların gideceği yere geç ulaşması, söz konusu malın modasının geçmesi, gıda ürünü ise çürümesi, dış ticarete önemli bir risk teşkil etmektedir. Bu tür riskleri

azaltmanın en iyi yolu ithalat ve ihracata konu malın sigortalanmasıdır. Mallarınızı sigortalatıyor musunuz?

- a) Her zaman
- b) Sıklıkla
- c) Bazen
- d) Gerekirse
- e) Hiç

8) Akreditif ile olan çalışmalarınızda belge eksikliği, belgeler üzerindeki bilgilerin akreditifle uyumlu olmadığı yanlış bilgi ya da taşıyıcı ismi konşimentoda belirtilmemiş veya imzasının bulunmadığı gibi durumlarla karşılaşıyor musunuz?

- a) Her zaman
- b) Sıklıkla
- c) Bazen
- d) Gerekirse
- e) Hiç

9) Mal bedelinin ödenmemesi ihtimaline karşı ihracatçı mümkün olduğunca akreditifli ödeme şeklini alıcıya kabul ettirmeli ya da vadeli satış ile mutlaka bankanın kefilliğini almalıdır. Siz akreditif ile çalışmaya dikkat ediyor musunuz?

- a) Her zaman
- b) Sıklıkla
- c) Bazen
- d) Gerekirse
- e) Hiç

10) Mal mukabili ve vesaik mukabili ödeme şekillerinde, mal bedelinin ödenmemesi ihtimaline karşı Eximbank'a sigorta yaptırılabilir. Siz Eximbank'a sigorta yaptırarak önlem alıyor musunuz?

- a) Her zaman
- b) Sıklıkla
- c) Bazen
- d) Gerekirse
- e) Hiç

11) İhracatta gerçekleştirilen vadeli satışlarda kur riskini önlemek için aşağıdakilerden hangisini tercih ediyorsunuz?

- a) İthalat ve İhracatta factoring işlemleri
- b) Döviz forwardı
- c) Fatura kontratları
- d) Döviz opsiyonları
- e) Diğer

12) İthalat ödemelerinde hangi ödeme yöntemini tercih ediyorsunuz?

- a) Akreditif
- b) Vesaikli ödeme
- c) Açık hesap transferi
- d) Peşin ödeme

13) Ödeme şekilleri genel olarak incelendiğinde ihracatçı açısından peşin ödeme, ithalatçı açısından ise mal mukabili ödemenin en risksiz ödeme şekli olduğu görülmektedir. Akreditifli ödeme şeklinde ise her iki taraf aynı anda en az riske sahip olmaktadır. Vesaik mukabili işlemlerde ise taraflar riskleri akreditifli ödemelerdeki kadar az olmasa da ihracatçı için mal mukabili ödemedi, ithalatçı için ise peşin ödemedi daha güvenli olmaktadır.

Dış ticarete kullanılan ödeme şeklini neye göre belirliyorsunuz. Bilgi verir misiniz.

Ek 2: Dış Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Belgeler

Belge 1: Akreditif Vesaik Giriş Formu

BANKA ADI

AKREDİTİF VESAİK GİRİŞ FORMU

Tarih : 07.01.2010

Referans : ZYA333910191 - 1

Akreditif Amir :

**FİRMA ADI
ADRESİ**

Adres :

Muhabir Banka : CITIBANK N.A.

Adres : LONDON
UNITED KINGDOM

Muhabir Ref : 6239362503

Lehdar : SAMSUNG ELECTRONICS PRIVATE
CO. LTD.
Rambursman Banka :

Vesaik Tutar : USD-137.200,00

Muhabir Masrafı :

Faiz Tutar :

GSM Kredi Tutar :

TOPLAM : USD-137.200,00

Ödeme Vadesi : 16.02.2010

Docs.	1st Mail		2nd Mail	
	Orj	Sur	Orj	Sur
Fatura	3	3	3	3
Mensei Sehad	1	1	1	1
Koli Listesi	2	2	2	2
Atr		1		1
CMR	1	3		4

Öde Vade Ödeme Tutar Ö.Tur Öde Vade Ödeme Tutar Ö.Tur

Rezerv

- +CMR DE FREIGHT PREPAID YAZMIYOR
- +GEC IBRAZ
- +CMR ORJINAL OLARAK SUNULMAMIŞ
- +AHL FREE ZONE CMR DE BELIRTIOMEMİS
- +ATR DE AGIRLIK HATALI

Belge 1: Akreditif Vesaik Giriş Formu- Devam

Not	
TESLİM TALİMATI Ekteki rezervlerin firma tarafından kabulü karşılığında vesaik teslim edilecektir.	
DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN HUSUSLAR Yukarıda dokümü gösterilen ithalat akreditifine ait Muhabirimizce gönderilen vesaik nezdimizde emrinize hazır tutulmaktadır. Yasal süre içinde mallar gumrukden çekilmez ise gumruklerdeki hasardan Bankamız sorumlu değildir.	
<p>Saygılarımızla [BAKKA] BANKASI A.Ş. TUZLA SBŞ ŞUBESİ SUBESİ ŞUBESİ ŞUBESİ</p> <p>İmza Tarih</p> <p>Op Adı: 4450GKAR</p>	<p>Bu işlemle ilgili yukarıdaki meblag üzerinden düzenlenmiş, cirolu konsimento dahil tam takım vesaiki aldığımızdan Bankanızı tamamen bundan ibra etmekteyiz. Akreditif ve Belgelere konmuş ve konabilecek her türlü rezerv ve kaydi kabul ettiğimizi ve kabul etmenizden dolayı taahhut altına girdiğiniz her türlü risk ve sorumluluğun tarafımıza ait olduğunu ve vade(ler)de ödeyeceğimizi gayrikabilirucu kabul beyan ve taahhut ederiz. Kullanılmayan bakiyenin iptalini rica ederiz.</p> <p>Teslim Alan / İmza Tarih</p>
SWIFT KOD:ASYATRIS TELEX:29206 ASDI TR - 29118 AFFK TR TEL/FAX :0 216 3940781/0 216 3940787	

Belge 2: Akreditif Swift Mesajı Örneği

26 June 2009 Friday

18:29:13

----- Message Status -----
{1:F21AKBKTRISAXXX7316944552}{4:{177:0906261643}{451:0}}

----- Message Header -----
Swift INPUT FIN 700 Issue of a Documentary Credit

Sending Information

1643 090626 AKBKTRISAXXX 7316 944552

AKBANK T.A.S.

ISTANBUL TR

Receiving Information

HSBCCNSHTJN

HSBC BANK (CHINA) COMPANY LIMITED

TIANJIN CN

Priority

N

----- User Header -----
----- Message Text -----

27 :Sequence of Total

1/1

40A:Form of Documentary Credit

IRREVOCABLE

20 :Documentary Credit Number

0799M09VA0000603

31C:Date of Issue

090626

40E:Applicable Rules

UCP LATEST VERSION

31D:Date and Place of Expiry

090908TURKEY

Belge 2: Akreditif Swift Mesajı Örneği- Devam

50 :Applicant

FİRMA ADI

ADDRESS:PLS SEE FIELD 47A

59 :Beneficiary - Name & Address

TIANJIN SAMSUNG ELECTRONICS DISPLAY
CO.,LTD. // WEISI RD.

MICRO-ELECTRONIC INDUSTRIAL PARK
XIQING DIST TIANJIN CHINA

32B:Currency Code, Amount

Currency:USD (US DOLLAR)

Amount :#241.150,#

41A:Available With...By... - BIC

AKBKTRIS

BY DEF PAYMENT

42P:Deferred Payment Details

120 DAYS AFTER SHIPMENT DATE

43P:Partial Shipments

ALLOWED

43T:Transshipment

ALLOWED

44E:Port of Loading/Airport of Dep.

ANY PORT IN CHINA

44F:Port of Dischrge/Airport of Dest

KUMPORT ISTANBUL TURKEY BY VESSEL

44C:Latest Date of Shipment

090824

45A:Descriptn of Goods &/or Services

LCD MONITOR

WLCD MONITOR

Belge 2: Akreditif Swift Mesajı Örneği- Devam

AS PER PROFORMA INVOICE REF.NO:TSEDKONT090625 DD 25.06.2009
DELIVERY TERM: FOB CHINA

46A:Documents Required

1. COMMERCIAL INVOICE IN 3 ORIGINALS AND 3 COPIES, MANUALLY SIGNED, INDICATING THE FOB CHINA VALUE OF GOODS.
2. FULL SET OF CLEAN ON BOARD OCEAN B/L IN 3 ORIGINALS AND 3 NON-NEGOTIABLE COPIES ISSUED OR ENDORSED TO THE ORDER OF AKBANK T.A.S., KOZYATAGI TICARI BRANCH NOTIFY THE NAME AND ADDRESS OF THE APPLICANT MARKED FREIGHT PAYABLE AT DESTINATION.
3. CERTIFICATE OF ORIGIN IN 1 ORIGINAL AND 1 COPY ISSUED AND LEGALIZED BY LOCAL CHAMBER OF COMMERCE ATTESTING THAT THE GOODS ARE OF THE ORIGIN OF CHINA.
4. WEIGHT LIST IN 2 ORIGINALS AND 2 COPIES.
5. COPY OF SHIPMENT ADVICE ATTACHED WITH ITS FAX JOURNAL SENT TO APPLICANT'S FAX NO.:+90 216 394 44 78 ON SHIPPING DATE INDICATING LOADING DATE AND PLACE, DESCRIPTION OF GOODS, VESSEL NAME, PLACE OF DISCHARGE AND VALUE OF DISPATCHED GOODS FOR INSURANCE PURPOSES.

47A:Additional Conditions

UNLESS OTHERWISE STIPULATED IN THE CREDIT

1. COMMERCIAL INVOICE, B/L AND SHIPMENT ADVICE SHOULD BEAR OUR L/C REF 0799M09VA0000603. HOWEVER TYPOGRAPHICAL MISTAKES AND MISSPELLINGS ON OUR L/C REF SHALL NOT BE CONSIDERED AS DISCREPANCIES.
2. ALL DOCUMENTS MUST BE ISSUED IN ENGLISH EXCEPT PREPRINTED FORM OF CERTIFICATE OF ORIGIN.
3. ALL DOCUMENTS MUST BE DATED. DOCUMENTS DATED PRIOR TO ISSUANCE DATE OF THIS CREDIT ARE NOT ACCEPTABLE.
4. PRESENTATION OF PHOTOCOPIES OF DOCUMENTS INSTEAD OF COPIES NOT ACCEPTABLE.
5. ALL THE DOCUMENTS TO BE CONSIDERED UNDER ART. 14-F OF UCP 600 MUST SHOW DESCRIPTION OF GOODS AND BE DATED, SIGNED AND STAMPED BY THE ISSUER.

Belge 2: Akreditif Swift Mesajı Örneği- Devam

6. ALL DOCUMENTS EXCEPT B/L SHOULD BE ISSUED TO THE FULL NAME OF THE APPLICANT.

7. A DISCREPANCY FEE OF USD 50.- WILL BE DEDUCTED PER SET OF DISCREPANT DOCUMENTS.

8. SUB-ARTICLE 16-C-III-D OF UCP 600 IS NOT APPLICABLE TO THIS L/C.

9. APPLICANT'S ADDRESS: AHL SERBEST BOLGE PLAZA OFIS KAT:11
NO:1123 BAKIRKOY ISTANBUL TURKEY

71B:Charges

ALL BANKING CHARGES OUTSIDE OF TURKEY ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT.

48 :Period for Presentation

15 DAYS FROM SHIPMENT BUT WITHIN CREDIT VALIDITY.

49 :Confirmation Instructions

WITHOUT

78 :Instr to Payg/Acceptg/Negotg Bank

UPON OUR RECEIPT OF STRICTLY COMPLYING DOCUMENTS WE SHALL COVER YOU ON DUE DATE(S) ACCORDING TO YOUR INSTRUCTIONS.

ALL DOCUMENTS WILL BE SENT BY EXPRESS COURIER TO OUR ADDRESS
AKBANK T.A.S. FOREIGN TRADE DEPARTMENT
ESKI BUYUKDERE CAD. NO:29
34398 MASLAK ISTANBUL TURKEY

72 :Sender to Receiver Information

PLS ACKNOWLEDGE RECEIPT

----- Message Trailer -----

MAC:

00000000

CHK:

4572D9DC9043

KAYNAKÇA

ABİGEM, Kobi Dünyası Uluslararası Ticaret Risk Yönetimi,

http://www.abigem.org/appmanager/tr/portal?_nfpb=true&_pageLabel=pageKobiUluslararası&nodeName=KobiUluslararası_08

Acar, O., “Unlocking Global Opportunities: The Aid for Trade Program of the World Bank Group”, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı, 2009.

Açma, B., **Kentleşme ve Çevre Sorunları**, 1. Basım, (Eskişehir: Web Ofset, 2005).

Akat, Ö., **Uluslararası Pazarlama Karması ve Yönetimi (Örnek Olaylar)**, 7. Basım, (Bursa: Ekin Basın Yayın Dağıtım, 2008).

Akın, H., **Dış Ticarete Alternatif Para Kazanma Yolları**, 4. Basım, (Ankara: Elma Yayınevi, 2006).

Akın, H., **Yeni İşimiz Dış Ticaret**, 4. Basım, (İstanbul: Elma Yayınevi, 2004).

Altıntaş, A., **Bankacılıkta Risk Yönetimi ve Sermaye Yeterliliği**, (Ankara: Turhan Kitabevi, 2006).

Ankara Ticaret Odası, “Basel II “Kobi’lerin Kredi Riski ve Derecelendirilmesi”, (Ankara: Yorum Basın Yayın, 2007).

Ansiklopedik Kambiyo Sözlüğü, 2. Basım, (İstanbul: Dünya Basım, 1998).

Arslan, K., “Risk Yönetimi mi, Kriz Yönetimi mi?” Durum Dergisi, Aralık 2008.

Arzova, S.B., **İhracat Hakkında Herşey**, (İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2006).

Aydın, N., **Bankacılık Uygulamaları**, (Eskişehir: Web Ofset, 2006).

Bağrıaçık, A., **Kambiyo Mevzuatı**, (Eskişehir: Web Ofset, 2008).

- Bağrıaçık, A., **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri**, 5.Basım, (İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi, 1998).
- Belkıs, S., **Uluslararası Ticaret Ve Kambiyo**, (İstanbul: Interbank Uluslararası Eğitim Müdürlüğü Yayınları, 1985).
- Bergami, R., “The Link Between Incoterms 2000 and Letter of Credit Documentation Requirement and Payment Risk”, (Australia:Journal of Business Systems, Governance and Ethics, 2006), Vol 1 No:4,
http://www.openjgate.com/browse/ArticleList.aspx?issue_id=1010136&Journal_id=126357
- Berk, N., **Finansal Yönetim**, 7. Basım, (İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2003).
- Bolgün, K.E., Akçay, B., **Türk Finans Piyasalarında Entegre Risk Ölçüm ve Yönetim Uygulamaları Risk Yönetimi**, 3. Basım, (İstanbul: Scala Yayıncılık, 2009).
- Business Dictionary, “**What is risk?**”, <http://www.businessdictionary.com/definition/risk.html>
- Chambers, N., **Türev Piyasalar**, 2. Basım, (İstanbul: Beta Basım Yayın, 2007).
- Chambpell, T., Kracaw, W., **Financial Risk Management, Fixed Income and Foreign Exchange**, (New York: Harper Collins Collage Publisher, 1993).
- Civelek, M.E., **İnternet Çağı Dinamikleri**, (İstanbul, Beta Basım Yayın, 2009).
- Çalışkan, A.E., “Dış Ticaret İşlemlerinde Risk Yönetimi”, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, 2009.
- Çınar, H., **Pratik İthalat İhracat İşlemleri**, (İstanbul: ARC Yayınları, 1998).
- Demir, M., **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**, (Ankara: Detay Yayınları, 2002).
- Deren Yıldırım, N., “Türkiye’nin Gümrük Birliği’ne Girişinin Fikri ve Sınai Haklar Üzerindeki Etkileri”, *Avrupa Araştırmaları Dergisi*, c. 3, s. 1-2 (2005).

Devlet Bakanlığı, "Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar" (Karar No: 89/14391), Resmi Gazete, (11.08.1989).

Dış Ticaret Müşteşarlığı, "İhracat Yönetmeliği", 22515 Sayılı Resmi Gazete, (06.01.1996).

Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri, Ödeme Şekilleri Risk Şeması, 2011.

http://www.akreditif.biz.tr/dis_ticarete_odeme_yontemleri.html

DTM, Dış Ticaret İstatistikleri, www.dtm.gov.tr

DTM, Finansman ve Ödeme, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/10.pdf>

DTM, Türkiye'nin Dış Ticareti ve Dünya Ticaretiyle Kıyaslanması,

www.dtm.gov.tr/dtmadmin/.../DisTicaretDegerlendirmeDb/I-2.doc

Durukanoğlu, N., Dış Ticaret Dünyası, Örnek Olay ve Tablolar, 2. Basım, (İstanbul: Beta Basım Yayın, 2008).

Eltan, T., "Dış Ticaret Tanımı",

<http://www.bilgininadresi.net/Madde/31277/D%C4%B1%C5%9F-Ticaret-Tan%C4%B1m%C4%B1>

Erçel, G., "Finansal Risk Yönetimi", (İstanbul: Bilgi Üniversitesi 6. Yıllık Global Finance Conference, 1999).

Ergönül, Ş., "DAP Belirlenen yerde teslim", Dünya Gazetesi, 11.01.2011

Ersan, İ., **Finansal Türevler**, (İstanbul: Literatür Yayıncılık, 1998).

Eser, Ö., "Piyasa Riski Ölçümü Olarak Riske Maruz Değer ve Hisse Senedi Portföyleri İçin Bir Uygulama", Yüksek Lisans Tezi, Kadir Has Üniversitesi, 2010.

Filiz, A., Risk Değerlendirme ve Yöntemi, 6. Basım, (İstanbul: 3D Logistik Basım, 2006).

Gelişmiş Ülkelerde İthalatın ve Dış Rekabetin Kontrolü, İstanbul Ticaret Odası, (İstanbul: Birlik Ofset Basın, 2006).

- Güney, A., **Banka İşlemleri**, (İstanbul: Beta Yayınları, 2007).
- Güpgüpoğlu, M., **Dış Ticaret ve Bankalar**, (Ankara: Tisa Matbaacılık, 1972).
- Gürsoy, Y., **Dış Ticaret İşlemleri**, (Bursa: Ekin Kitabevi, 2005).
- Hatipoğlu, Z., **Uluslararası İktisat**, 2. Basım, (İstanbul: Lebib Yalkın Yayınları, 2003).
- İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), İhracat Yönetmeliği ve Tebliği, <http://www.igeme.gov.tr/KKS/Mevzuat/DTYM>
- İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), **100 Soruda Dış Ticaret**, (İstanbul: 2006).
- Incoterms 2010, Teslim Şekilleri Risk Şeması, 2011.
<http://www.logwin-logistics.com/services/service/incoterms.html>
- International Chamber of Commerce (ICC), 2007 Annual Report,
http://content.ucp.org/uploads/media_items/2007-ucp-annual-report.original.pdf
- International Chamber of Commerce (ICC), The 11 Incoterms® Rules,
<http://www.iccwbo.org/incoterms/>
- James, Mc.C., “Ocean Cargo Insurance”, Global Trade&Transportation, 113. Cilt, 9.
- Kahane, Y., “Insurance and Risk Management of Foreign Trade Risks”, The Geneva Papers on Risk and Insurance, (1986).
- Karan, M.B., **Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi**, 1.Basım, (Ankara: Gazi Kitabevi, 2004).
- Kaya, F., **Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi**, 2. Basım, (İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım, 2009).
- Kaya, F., **Dış Ticaret ve Finansmanı**, 1. Basım, (İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım, 2009).

Kemer, O.B., **Dış Ticaret Teknikleri, Teori-Uygulama**, 1. Basım, (İstanbul: Alfa Aktüel Basım, 2005).

Klotz, J., **International Sales Agreements: an annotated drafting and negotiating guide**, (The Netherlands: Kluwer Law International, 2008).
http://books.google.com.tr/books?id=CiNV061YHyoC&pg=PA57&dq=fob+free+on+board&hl=tr&ei=G1viTdvWLcfBswbY0p2NBg&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=1&ved=0CC0Q6AEwAA#v=onepage&q=fob%20free%20on%20board&f=false

Koban, E., **Dış Ticaret Eğitimi**, (İstanbul: Alfa Basım Yayın, 2002).

Kula, V., “Akreditif Kesin Ödeme Garantisi mi ya da Doğrulama Enstrümanı mı?”, Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 7/3. Sayı.

Maliye Bakanlığı, "Vergi Usul Kanun Genel Tebliği" (Sıra No: 385), Resmi Gazete, (01.08.2008).

McKeever, Ditcheva, Columbia Law School, <http://www.law.columbia.edu/library>

MEGEP, Sigorta Kuruluşları İşlemleri Ders Notları, (Ankara: T.C. Milli Eğitim Bakanlığı, 2007).

Melemen, M., **Uygulamalı Pratik Dış Ticaret İşlemleri**, (İstanbul: Der Yayınları, 1997).

Melemen, M., **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri**, (İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2008).

MEVZUAT, İhracatta Teslim Şekilleri, <http://www.mevzuat.net/fayda/teslimsekilleri.htm>

Özalp, A., **Dış Ticarete Yeni Kurallar UCP 600'ın Kullanılması ve Akreditif**, (İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2007).

Özgöker, U., Doğaç, G., **Uluslararası Ticaretin ve Standardizasyonun Küresel Etkileri**, 1. Basım, (İstanbul: Nokta Kitap, 2010).

Polat, A., “Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600”, İstanbul Ticaret Üniversitesi, s. 13 (2008).

Polat, A., “Uluslararası Ticarete Risk Yönetimi”, Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, 2007.

Reisoğlu, S., Hukuki Açıdan Akreditif ve Uygulama Sorunları, Bankalar Birliği, <http://www.ceterisparibus.net/banka/makaleler.htm>

“Revize Edilen Incoterms 2010, 1 Ocak 2011 İtibariyle Yürüğe Girdi”, KargoHaber-Aysberg Basın Yayın, 147. Sayı.

Saygılıoğlu, N., Gerçek Adnan, **Dış Ticaret ve Gümrük Kuralları, İşlemleri ve Vergileme**, (Ankara: Yaklaşım Yayıncılık, 2007).

Sayılgan, G., “Finansal Risk Yönetimi”, A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 1-2. Sayı, Cilt 50.

Sevil, G., **Finansal Risk Yönetimi Çerçevesinde Piyasa Volatilitésinin Tahmini ve Portföy VaR Hesaplamaları**, (Eskişehir: Web Ofset, 2001).

Sevim, A., **Dış Ticaret İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi**, (Eskişehir: Web Ofset, 2002).

Seyidoğlu, H., **Uluslararası Finans**, 4. Basım, (İstanbul: Kurtiş Matbaası, 2003).

Şahin, A., İhracatta Ödeme Şekilleri, (Ankara: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), 2008).

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

Şakar, B., **Banka Kredileri ve Yönetimi**, (İstanbul: Beta Basım Yayın, 2007).

Taşpolat, A., **Uluslararası Bankacılık ve Dış Ticaret**, (İstanbul: Erol Ofset, 2005).

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatta Teslim Şekilleri, <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=91&icerikID=82&dil=TR>

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, “İhracat Yönetmeliği” (Karar No: 26190), Resmi Gazete, (06.06.2006).

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, “İthalat Rejimi” (Karar No: 22510), Resmi Gazete, (31.12.2005).

T.C. Başbakanlık Gümrük Müsteşarlığı, Gümrük Birliği, <http://www.gumruk.gov.tr/tr-TR/abdisiliskiler/Sayfalar/GumrukBirligi.aspx>

TDK, Büyük Türkçe Sözlük, <http://tdkterim.gov.tr/bts/>

TOBB, ICC Türkiye Milletlerarası Ticaret Odası, <http://icc.tobb.org.tr/iccturkiye.php>

TUSİAD, Risk ve Değer Yönetimi Çalışma Grubu, Kurumsal Risk Yönetimi, <http://www.tkgm.gov.tr/turkce/dosyalar/diger/icerikdetaydh335.pdf>

Türk Eximbank, Krediler, http://www.eximbank.gov.tr/html_files/MENU-2.htm

UCP600, Incoterms 2010, Risk ve Masraf Tablosu, 2011, http://www.ucp600.info/incoterms_2010.html

Yıldırım Keser, H., Koban, E., Dış Ticarete Logistik, 1. Basım, (Ankara: Baran Matbaacılık, 2007).

Yıldız, M. Ö., “Dış Ticaret İşlemlerinde Akreditifli Ödemenin Rolü ve Ödeme Riski Yönetimi Açısından Bir Uygulama”, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, 2007.