

**T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
BANKACILIK VE FİNANS ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI BANKACILIK VE FİNANS
YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

TÜRKİYE İHRACATINDA AKREDİTİFLERİN ETKİSİ

Yüksek Lisans Tezi

**Serap ACAR
0950Y75107**

İstanbul, 2012

**T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
BANKACILIK VE FİNANS ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI BANKACILIK VE FİNANS
YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

TÜRKİYE İHRACATINDA AKREDİTİFLERİN ETKİSİ

Yüksek Lisans Tezi

**Serap ACAR
0950Y75107**

Danışman: Prof. Dr. Kerem ALKİN

İstanbul, 2012

T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

ONAY SAYFASI

Yüksek lisans öğrencisi Serap ACAR’ ın “Türkiye İhracatında Akreditiflerin Etkisi” konulu tez çalışması jürimiz tarafından Uluslararası Bankacılık ve Finans Yüksek Lisans tezi olarak (oybirliği □ / oyçokluğu □) ile başarılı bulunmuştur.

Adı- Soyadı

İmza

Tez Danışmanı : Prof. Dr. Kerem ALKİN

Jüri Üyesi :

Jüri Üyesi :

Hazırlamış olduğum tez özgün bir çalışma olup YÖK ve İTİCÜ Lisansüstü Yönetmeliklerine uygun olarak hazırlanmıştır. Ayrıca, bu çalışmayı yaparken bilimsel etik kurallarına tamamiyla uyduğumu; yararlandığıım tüm kaynakları gösterdiğimi ve hiçbir kaynaktan yaptığım ayrıntılı alıntı olmadığını beyan ederim. Bu tezin ihtiva ettiği tüm hususlar şahsi görüşüm olup İstanbul Ticaret Üniversitesinin resmi görüşünü yansıtmamaktadır.

ÖZET

Bir ülke ekonomisinin gelişmesi, o ülkenin ihracatının artmasına bağlıdır. Türkiye 24 Ocak 1980 kararları ile ihracata dayalı sanayi stratejisine geçerek, yıllar itibarıyla diğer ülkelere olan ihracatını önemli ölçüde artırmıştır. Dış ticaretin iç ticarete göre daha riskli olması, tarafların ödeme yöntemi seçmesinde daha dikkatli olmasını gerektirmektedir. En güvenilir ödeme şekli olan akreditif, ithalatçı ve ihracatçının çıkarlarını koruyan ve sorumluluklarını belirleyen bir ödeme yöntemidir.

Küreselleşen dünyada ulaşım, haberleşme ve teknolojik gelişmelerdeki artış, ülkelerin önündeki yapay engelleri kaldırarak gelişmelerine katkıda bulunduğu gibi, riskleri de artırarak, bir ülkede meydana gelen ekonomik dalgalanmanın, domino etkisi ile hızla diğer ülkelere yayılmasına neden olmaktadır. Bu durum, hem finans sektörünü hem de reel sektörü etkisi altına alarak, ülkelerin mali yapılarını bozmaktadır. 2008 yılında Amerika’da konut finansmanında başlayan kriz, Türkiye ekonomisini doğrudan etkilemese de, ihracatının yaklaşık yarısını gerçekleştirdiği Avrupa ülkelerinde yaşanan borç krizi nedeniyle ihracat pazarında daralma meydana gelmiş, dolayısıyla Türkiye ihracatında pazar çeşitlendirmesi yapılmasına yol açmıştır.

Küresel piyasalardaki risk ve belirsizlik, taraflar arasındaki güvene dayalı sorunları artırmaktadır. Söz konusu risk ve sorunları azaltmak amacıyla ihracatın finansmanında en güvenilir ödeme yöntemi olan akreditifin tercih edilmesi gerekmektedir. Bu çalışmada, dış ticarete genel bakış, ihracatta ödeme şekilleri ve akreditif konuları ayrıntılı olarak ele alınarak, son bölümde Türkiye’nin ihracat performansı, Türkiye’nin dış ticaretinde akreditiflerin ağırlığı, akreditifte yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri ile akreditifte etkin rol üstlenen bankacılık sektörünün dış ticaretteki önemi üzerine durulmuştur.

ABSTRACT

The development of a country is depending on the exportation of that country. Turkey with the decisions of export-oriented industrial strategy through January 24, 1980, the exports to the other countries have considerably increased by the years. The fact the foreign trade is riskier than domestic trade requires the parties to be more careful in payment choice. The letter of credit which is the most secure payment method that protects the profits of exporter and importer and that defines the mutual responsibilities.

The increase in communication, transport and technological improvements realized in the globalizing world contributes to these developments by removing the the front of the artificial barriers but increases also the risks which expand the economical fluctuations that occur in a country, and rapidly spread to other countries leads to a domino effect. Taking hold in finance sector and real sector as well, this situation breaks the financial structure of the countries. Even if the crisis which has started in 2008 in housing finance in America did not affect directly the economy of Turkey, the debt crisis encountered in European countries where nearly half of Turkey export decline has occurred because of the debt crisis, and hence this situation led to the diversification of the Turkey export market.

The risk and uncertainty of global markets increase problem based on the trust between the parties. In order to decrease these risks and problems, it is needed to prefer the letter of credit which is most secure payment method in trade finance. In this study, have been detailed matters such as general view on foreign trade, export payment terms and letter of credit; the last section emphasizes the export performance of Turkey, the importance of letter of credit in Turkey foreign trade, the troubles encountered in letter of credit as well as their resolutions, the importance of banking sector in foreign trade which has an active role in letters of credit.

TEŞEKKÜRLER

Bu çalışmayı gerçekleştirmemde her türlü konuda görüş ve önerileri ile bana yol göstericisi olan danışmanım Sayın Prof. Dr. Kerem ALKİN'e ve bu çalışmanın gerçekleşmesinde desteklerini esirgemeyen Sayın Prof. Dr. Erdoğan ALKİN'e, Sayın Doç. Dr. Mehmet MELEMEN'e, ayrıca isimleri burada anılamayacak kadar fazla olan tüm hocalarıma, her türlü stresime katlanarak, bir an olsun benden desteğini esirgemeyen değerli Aileme, Frank'a ve arkadaşlarıma sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

İstanbul, Şubat 2012

Saygılarımla
Serap ACAR

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

Özet.....	vi
Abstract.....	v
Teşekkürler.....	vi
Tablolar Listesi.....	x
Şekiller Listesi	xii
Kısaltmalar	xiv

GİRİŞ	1
-------------	---

1. DIŞ TİCARETE GENEL BAKIŞ

1.1. Dış Ticaret Kavramı	4
1.2. Dış Ticaretin Tarihi Gelişimi.....	6
1.3. 1980 Sonrasında Türkiye’de Dış Ticaretin Gelişimi	15
1.4. Dış Ticaret İşleminde Taraflar	26
1.5. Dış Ticaret Çeşitleri	29
1.5.1. Normal Ticaret.....	29
1.5.2. Bağlı Ticaret.....	29
1.5.3. Sınır Ticareti	30
1.5.4. Serbest Bölge Ticareti.....	30
1.6. Dış Ticarete Riskler	32
1.6.1. Kredi Riski	32
1.6.2. Kur Riski	32
1.6.3. Ülke Riski	33
1.6.4. Belgelerde Eksiklik Riski	34
1.6.5. Taşıma Riski	34
1.6.6. Alıcı Riski	34
1.7. Dış Ticarete Teslim Şekilleri (INCOTERMS 2010)	34
1.7.1. EXW – (Ex Works) İşyerinde Teslim.....	39
1.7.2. FCA – (Free Carrier) Taşıyıcıya Masrafsız	40
1.7.3. CPT – (Carriage Paid to) Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak	40
1.7.4. CIP – (Carriage and Insurance Paid to) Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak.....	41
1.7.5. DAT – (Delivered at Terminal) Terminalde Teslim.....	41
1.7.6. DAP – (Delivered at Place) Belirlenen Yerde Teslim	42
1.7.7. DDP– (Delivered Duty Paid) Gümrük Resmi Ödenmiş Teslim.....	44
1.7.8. FAS – (Free Alongside the Ship) Gemi Doğrultusunda Masrafsız	44
1.7.9. FOB – (Free on Board) Gemide Masrafsız.....	45
1.7.10. CFR – (Cost and Freight) Masraflar ve Navlun.....	45
1.7.11. CIF – (Cost, Insurance and Freight) Masraflar, Sigorta ve Navlun.....	45

2. İHRACATTA ÖDEME ŞEKİLLERİ

2.1. İhracatta Ödeme Şekilleri	47
2.1.1. Peşin Ödeme (Cash Payment /Advance Payment)	49
2.1.2. Mal Mukabili Ödeme (Cash Against Goods)	52
2.1.3. Vesaik Mukabili Ödeme (Cash Against Documents).....	54
2.1.4. Kabul Kredili Ödeme (Acceptance Credit).....	57
2.1.5. Akreditif (Letter of Credit)	58
2.1.6. Karşı Ticaret (Counter Trade).....	60
2.1.6.1. Takas	60
2.1.6.2. Kliring	61
2.1.6.3. Offset.....	62
2.1.6.4. Dengeleme (Compensation).....	63
2.1.7. Konsinye İhracat	63

3. AKREDİTİF (LETTER of CREDIT)

3.1. Akreditifin Tanımı ve Tarihi Gelişimi.....	65
3.2. Akreditifin Hukuki Niteliği	67
3.3. UCP 600'deki Farklılıklar	73
3.4. Akreditif İşleminde Taraflar	85
3.4.1. Amir (Applicant).....	86
3.4.2. Lehtar (Beneficiary).....	87
3.4.3. Amir Banka (Opening or Issuing Bank)	88
3.4.4. Lehtar Bankası (İhbar /Teyit/ Görevli Banka)	88
3.4.5. Rambursman Banka (Reimbursing Bank)	89
3.5. Akreditifin Yararları	91
3.6. Akreditifte Masraflar	92
3.7. Akreditif Çeşitleri	93
3.7.1. Taraflara Sağladığı Güvence Bakımından Akreditifler	93
3.7.1.1. Gayri Kabilî Rücu/Dönülemez Akreditif (Irrevocable L/C)....	94
3.7.1.2. Kabilî Rücu/Dönülebilir Akreditif (Revocable L/C)	94
3.7.1.3. Teyitli Akreditif (Confirmed Letter of Credit)	95
3.7.1.4. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed Letter of Credit)	96
3.7.2. Ödeme Şekline Göre Akreditifler	96
3.7.2.1. Vesaik İbrahiminde Ödemeli Akreditif (Sight Payment L/C).....	96
3.7.2.2. Vadeli Akreditif (Deferred Payment L/C)	99
3.7.2.3. Kabul Kredili Akreditif (Acceptance L/C)	100
3.7.2.4. İştirak Akreditifi ((Negotiation L/C)	103
3.7.2.5. Karışık Ödemeli Akreditif (Mixed Payment L/C)	104
3.7.3. Özelliği Bakımından Akreditifler	104
3.7.3.1. Peşin/Ön Ödemeli Akreditif (Red Clause L/C)	104
3.7.3.2. Yeşil Şartlı (Green Clause) Akreditif	105
3.7.3.3. Yenilenebilir Akreditif (Revolving Letter of Credit)	105
3.7.3.4. Devredilebilir Akreditif (Transferable Letter of Credit).....	106
3.7.3.5. Karşılıklı Akreditif (Back-to-Back L/C).....	108

3.7.3.6. Sürekli ve Yıllık Olarak Yenilenebilen Akreditif (Evergreen and Annually Renewable L/C).....	109
3.7.3.7. Teminat Akreditifi (Standby L/C)	109
3.7.3.8. Temiz Akreditifler (Clean Credits).....	110

4. TÜRKİYE İHRACATINDA AKREDİTİFLERİN ETKİSİ

4.1. Türkiye'nin İhracat Performansına ilişkin Değerlendirme.....	111
4.2. Türkiye'nin Dış Ticaretinde Akreditifin Ağırlığı ve Önemi	138
4.3. Akreditif İşleminde Karşılaşılan Sorunlar	150
4.4. Türk Bankacılık Sektörü'nün Dış Ticaretteki Önemi.....	162

SONUÇ ve ÖNERİLER	187
--------------------------------	------------

KAYNAKÇA	192
-----------------------	------------

TABLÖLER LİSTESİ

Sayfa No

Tablo 1.	Yıllara Göre Dış Ticaret (1980–2010).....	21
Tablo 2.	Türkiye Ekonomisinin Temel Göstergeleri (1995–2001).....	24
Tablo 3.	UCP Yayınları.....	74
Tablo 4.	2007–2010 Yılları Arası Bölgelere Göre GSYİH ve Mal Ticareti (Yıllık Yüzdesel Değişim).....	115
Tablo 5.	Seçilmiş Ülkelerin AB’ye İhracat ve Pazar Payları (Milyar €)	118
Tablo 6.	2010–2011 Yıllarının Ocak-Ağustos Döneminde Ülke Gruplarına Yapılan İhracatının 2007 Yılı Aynı Dönemi ile Kıyaslanması	120
Tablo 7.	Türkiye’nin 1 Milyar Dolar Üzerinde İhracat Yaptığı Ülkeler, 2006–2011 (.000\$).....	121
Tablo 8.	2001–2010 Dönemi Türkiye’deki İhracatçı Firma Sayısı ve Toplam İhracatın Bölgelere Göre Dağılımı (milyon dolar).....	126
Tablo 9.	2010–2011 Yılları Ocak-Ekim Dönemi, Türkiye’deki İhracatçı Firma Sayısı ve İhracatın Bölgelere Göre Dağılımı	127
Tablo 10.	Sektörel Bazda Yıllık İhracat (1.000 \$)	127
Tablo 11.	Cari İşlemler Hesabı (Milyon ABD \$).....	134
Tablo 12.	Aylara Göre Dış Ticaret (Milyon ABD \$).....	135
Tablo 13.	Ocak-Kasım Dönemi Coğrafi Ülke Gruplarına Göre İhracat (2010–2011).136	
Tablo 14.	İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı (%)	136
Tablo 15.	Ödeme Şekillerine Göre İhracat, 2007–2010 (.000 ABD Doları)	143
Tablo 16.	2008 Yılı Aylara Göre Akreditifin Kullanımı, 2008 (.000 ABD Doları)	144
Tablo 17.	2011 Yılı Ocak-Ekim Dönemi Ödeme Şekline Göre İhracat (.000 ABD \$)146	
Tablo 18.	Ocak-Ekim Dönemi Türkiye İhracatında Sıkça Kullanılan Ödeme Yöntemleri ve Payı, 2010–2011 (.000 ABD Doları)	147
Tablo 19.	Ödeme Şekline Göre İthalat, 2007–2010 (.000 ABD Doları)	148
Tablo 20.	2011 Yılı Ocak-Ekim Dönemi Ödeme Şekline Göre İthalat (.000 ABD \$) 149	
Tablo 21.	Akreditifin Reddedilmesine Yol Açan İlk 10 Rezerv Konusu	159

Tablo 22. İzni Kaldırılan ve TMSF’ye Devredilen Bankalar.....	165
Tablo 23. Tüketici Güven Endeksi, (2007–2011)	168
Tablo 24. Sektörde Faaliyet Gösteren Bankalar.....	170
Tablo 25. Türleri İtibarıyla Krediler	175
Tablo 26. Kredi Türleri İtibarıyla Banka Gruplarının Payları, Aralık 10–Eylül 2011.....	176
Tablo 27. Türk Eximbank Kredi Faaliyetleri, 2009–2010	184

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa No

Şekil 1. Ürün Dönemi Aşamaları.....	13
Şekil 2. Incoterms 2000: Satıcıdan Alıcıya Riskin Transferi	37
Şekil 3. Incoterms 2010	38
Şekil 4. Peşin Ödeme İşlemleri	50
Şekil 5. Kabul Kredili Ödeme	58
Şekil 6. Görüldüğünde Ödemeli Akreditif (Teyitsiz) İşleyişi	97
Şekil 7. Vadeli Akreditif'in (Teyitsiz) İşleyişi	99
Şekil 8. Kabul Kredili Akreditif'in (Teyitsiz) İşleyişi.....	102
Şekil 9. Devredilebilir Akreditif'in İşleyişi	107
Şekil 10. Dünya Mal Ticareti Hacmi ve GSYİH Gelişimi (Yıllık Yüzdesel Değişim).....	111
Şekil 11. 1990–2010 Yılları Arası Dünya Mal Ticareti Hacmi (Indices, 1990=100) ..	114
Şekil 12. PIIGS Ülkelerinde CDS	116
Şekil 13. Türkiye ve Dünyada Toplam İhracatın Önceki Yıla Göre Değişimi (%), (2006–2010).....	117
Şekil 14. İhracatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı (2011 Ocak-Ağustos).....	119
Şekil 15. Türkiye İhracatının Ülkelere Göre Dağılımı, 2004–2011 (.000\$)	122
Şekil 16. Aylar Bazında Toplam İhracat (2008–2009).....	130
Şekil 17. Aylar Bazında Tarım Sektörü İhracatı (2008–2009).....	131
Şekil 18. Aylar Bazında Sanayi Sektörü İhracatı (2008–2009).....	132
Şekil 19. Aylar Bazında Madencilik Sektörü İhracatı (2008–2009)	133
Şekil 20. Dış Ticaret Beklenti Endeksi.....	138
Şekil 21. Euro ve Dolar'ın Yıllar İtibarıyla Gelişimi, (2007–2011).....	140
Şekil 22. Ödeme Şekline Göre İhracat, 2004–2008 (Milyar ABD Doları)	142
Şekil 23. Türkiye İhracatında Kullanılan Ödeme Yöntemlerinin Payı, (2007–2010).....	144
Şekil 24. İhracat ve İhracatın Finansman Yöntemlerinde Yıllık Değişim (2009).....	145
Şekil 25. Ödeme Şekillerine Göre İthalatçı ve İhracatçının Üstlendiği Riskler	152
Şekil 26: İhracat Akreditifinde Sıkça Karşılaşılan Rezerv (%).....	155

Şekil 27. Coğrafi Bölgelere Göre Akreditiflerin Kullanımı	160
Şekil 28. Toplam Aktifler (Milyar Dolar ve GSYİH'ya Oran)	172
Şekil 29. Toplam Kredilerin Gelişimi (Çeyrek Dönemler İtibarıyla Değişim)	173
Şekil 30. Kredilerin Türleri İtibarıyla Dağılımı.....	174
Şekil 31. Toplam Şirketlere Kullandırılan Kredi Değişimi-Yıllık (Kur Etkisinden Arındırılmış.....	176
Şekil 32. Alacakların Gelişimi (solda) ve Takipteki Alacaklardaki Net Değişimlerin Dağılımı (sağda).....	177
Şekil 33. Kısa Vadeli Kredilerin Sektörel Dağılımı	185

KISALTMALAR LİSTESİ

a.g.e.	: Adı Geçen Eser
a.g.m.	: Adı Geçen Makale
AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AET	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
APEC	: Asia-Pacific Economic Cooperation
b.	: Baskı
BAE	: Birleşik Arap Emirlikleri
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
BK.	: Borçlar Kanunu
Bkz.	: Bakınız
C.	: Cilt
CDS	: Credit Default Swap (Kredi Temerrüt Swap)
CFR	: Cost and Freight
CIF	: Cost, Insurance and Freight
CIP	: Carriage and Insurance Paid to
CMR	: Convention Merchandises Routiers (Karayolu Taşıma Belgesi)
CPT	: Carriage Paid to
çev.	: Çeviren
DAB	: Döviz Alış Belgesi
DAP	: Delivered at Place
DAT	: Delivered at Terminal
DDP	: Delivered Duty Paid
DİİB	: Dahilde İşleme İzin Belgesi
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
EFTA	: European Free Trade Association (Avrupa Serbest Ticaret Birliği)
EXW	: Ex Works
FAS	: Free Alongside the Ship

FCA	: Free Carrier
FED	: Federal Reserve System
FOB	: Free on Board
GB	: Gümrük Belgesi
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
ICC	: International Chamber of Commerce (Milletlerarası Ticaret Odası)
IMF	: International Monetary Fund
ISBP	: International Standart Banking Practice
İ.İ.B.F.	: İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
L/C	: Letter of Credit
LIBOR	: London Interbank Offered Rate
Md.	: Madde
MTO	: Milletlerarası Ticaret Odası
NBF	: Nakit Beyan Formu
NAFTA	: North American Free Trade Agreement
PIIGS	: Portugal, Italy, Ireland, Greece, Spain
s.	: Sayfa
S.	: Sayı
SGB	: Strateji Geliştirme Başkanlığı
ss.	: Sayfa Sayısı
SWIFT	: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (Tüm Dünya Bankalararası Mali İletişim Topluluğu)
T.C.	: Türkiye Cumhuriyeti
TBB	: Türkiye Bankalar Birliği
TCMB	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TEPAV	: Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı
TİM	: Türkiye İhracatçılar Meclisi
TL	: Türk Lirası
TMSF	: Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

TPKK	: Türk Parasını Kıymetini Koruma
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
UCP	: Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (Akreditife İlişkin Birörnek Kurallar ve Uygulamalar)
URR	: Uniform Rules for Bank to Bank Reimbursements under Documentary Credits
USD	: United States Dollar
UTİKAD	: Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği
vb.	: Ve Benzeri
WTO	: World Trade Organization
Y.	: Yıl
YHGK	: Yargıtay Hukuk Genel Kurulu

GİRİŞ

Küreselleşme olgusunun yarattığı olumlu ve olumsuz yansımalar, günümüzde tazeliğini koruyan bir tartışma alanı olmakla birlikte, bu yansımaların Dünya ülkeleri ticareti üzerinde olduğu kadar Türkiye'nin ithalatı ve ihracatına her yönüyle etkisini gösterdiği ise bir bilinen gerçektir. Ülke ekonomilerinde yaşanan dalgalanmalar, yalnızca o ülke sınırları içerisinde kalmamakta, makro ekonomik değişkenlere bağlı olarak uluslararası ticarette diğer ülkeleri de etkilemektedir.

Hayatımızın her aşamasında olduğu gibi, ticarette de risklerle karşı karşıya kalmaktayız. Bu riskleri, bazen önceden farkına vararak alınan tedbirlerle minimum seviyeye indirmek mümkün olabildiği gibi, bazen de önceden tahmini mümkün olmayan risklere mağdur kalmaktayız. Riskin fazla olduğu yerde kâr da fazla olacağından yola çıkarak, bireylerin ve şirketlerin riskten tamamen kaçması söz konusu görülmemektedir.

Bireyler / şirketler kazanç elde etmek için yaptıkları ticarette (alım/satım), gerek üretim/alım sürecinde gerekse satım aşamasında ek masraflar dolayısıyla ödeme yaparlar. Buna ek olarak, tedarik zinciri süresince ve ithalat/ihracat işlemi sonlandırılana kadar, her aşamada risklerle karşı karşıya kalırlar. Dolayısıyla, bir ticaretten bahsederken “ödeme”, “kâr” ve “risk” kavramlarından da bahsetmemek mümkün değildir.

Ülkeler, küresel pazarda daha rekabetçi yapıya sahip olmak ve ekonomilerini geliştirmek için ihracat stratejilerini belirlerken, risk faktörlerinden mümkün olduğunca korunmaya çalışmalıdırlar.

Günümüzde ihracatın finansmanında kullanılan birçok yöntem olduğu gibi, bunlardan en güvenli olan ödeme şekli Akreditif'tir. Ancak her ne kadar da güvenli olursa olsun, tarafların hata ve dikkatsizliklerine bağlı olarak bir takım sorunlar neticesinde riskler ortaya çıkmaktadır. Akreditifte uluslararası işlemleri yürüten bankalar, UCP ve ISBP kuralları çerçevesinde akreditif sözleşmesini kontrol etmek ve

yine bu çerçevede gerekenleri yapmakla yükümlü olmakta, bunun dışında akreditifte geçen hiçbir sözleşme veya mal/hizmete karşı çıkan sorunlardan dolayı sorumlu olmamaktadır.

1919 yılında kurulan Milletlerarası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce-ICC) tarafından tavsiye niteliğinde oluşturulan Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama Kuralları ile dış ticaret işlemlerinin uluslararası alanda belirli bir düzen çerçevesinde yapılması ile tarafların işlerini kolaylaştırmak amaçlanmıştır.

Belirli dönemler itibarıyla revize edilen UCP kuralları, en son Mayıs 2003 yılında revize edilme çalışmalarına başlanmıştır. Bu dönemde dünya çapında akreditifler üzerine yapılmış bazı araştırmaların sonucuna göre, ibraz edilen akreditiflerin %70'i taraflardan kaynaklanan hatalar neticesindeki rezervlerle ilk ibrazda geri çevrilmiştir. Bu sonuçtan yola çıkarak ICC, bankacılık, taşımacılık ve sigortacılık sektöründeki gelişmelere paralel olarak UCP 500 üzerinde revize edilmiştir. En son 2007 yılında UCP 600 ile birlikte güncellenerek ISBP 681 olarak yürürlüğe girmiştir.

“ Türkiye İhracatında Akreditiflerin Etkisi” konulu bu araştırmanın amacı genel olarak, ihracatta kullanılan ödeme yöntemlerinden Akreditif’in Türkiye ihracatındaki payı, akreditifte karşılaşılan sorunlar ve bunlara yönelik çözüm önerileri ele alınmaya çalışılmıştır. Bu doğrultuda, makro ekonomik gelişmeler çerçevesinde Türkiye ihracatı (özellikle Türkiye’nin 1 milyar doların üzerinde ihracat yaptığı ülke sayılarındaki ve toplam ihracatlarındaki değişim) yıllar itibarıyla incelenmiştir. Ayrıca, Türkiye ihracatında kullanılan ödeme şekilleri ve akreditifin bunlar içerisindeki yeri son beş yıla ait veriler doğrultusunda incelenmiştir.

Hazırlanan bu çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, *Dış Ticarete Genel Bakış* adı altında, dış ticaret kavramı ve tarihi gelişimi, 1980 sonrası Türkiye’nin dünya ile ekonomik entegrasyon sürecine adım atmasından günümüze kadar geçen süre içerisinde Türkiye’nin dış ticaret gelişimi süreci incelenmiştir. Devamında, Dış ticaret çeşitleri, riskleri ve INCOTERMS 2010 revize edilen teslim şekilleri ele alınmıştır.

İkinci bölümde, ihracatta kullanılan ödeme şekilleri detaylı olarak incelenmiştir. Üçüncü bölümde ise, ödeme şekillerinden olan Akreditif ele alınmıştır. Bu kapsamda, akreditifin tanımı ve tarihi gelişimi, hukuki niteliği, revize edilen UCP 600'deki farklılıklar, akreditif işleminde taraflar, akreditifin taraflara sağladığı avantajlar ve masraflar ve akreditif çeşitleri konuları üzerine incelenmiştir.

Son olarak dördüncü bölümde, yıllar itibarıyla Türkiye'nin ihracat performansına ilişkin bir değerlendirme yapılmıştır. ABD'nin konut piyasasında yaşanan krizden en çok etkilenen AB ülkelerinde yaşanan borç krizi, Türkiye'nin ihracat payının yaklaşık yarısına sahip olması nedeniyle, Türkiye ihracatı üzerinde olumsuz yansımaları görülmektedir. Çalışmanın devamında ise, Türkiye'nin dış ticaretinde akreditifin ağırlığı, akreditif işlemlerinde karşılaşılan sorunlar ve riskler ele alınmış, son olarak dış ticaret işlemlerinde alıcı ve satıcıya aracılık eden bankaların önemi vurgulanarak, bu doğrultuda Türk Bankacılık Sektörü'nün Dış Ticarettaki önemi ele alınmıştır. Bu araştırmanın teorik alt yapısı ikincil verilerden elde edilen bilgiler ışığında oluşturulmuş ve betimsel bir çalışma hazırlanmıştır.

DIŞ TİCARETE GENEL BAKIŞ

1.1. Dış Ticaret Kavramı

Genel olarak ticaret bir değişimi ifade ettiğinden, ticareti, bir ülkedeki arz ve talep fazlalığının el değiştirmesi olarak tanımlamak mümkündür. Değişimin ana temasını mal oluşturmaktadır. Ancak ticaret yalnızca malların değil, ticari amaç taşıyan hizmetlerin, malî kıymetlerin ve hammaddelelerin de alım-satımını kapsamaktadır.

II. Dünya Savaşı'nın ardından, teknolojik gelişmelerin de hız kazanmasıyla birlikte günümüzde “globalleşme” diğer bir deyişle “küreselleşme” olarak da adlandırılan bir kavramın doğmasına neden olmuştur. Bu anlamda, gerek Türkiye gerekse diğer ülkeler yalnızca kendi ülke sınırları içerisinde ticaret (ithalat ya da ihracat) yapmakla kalmayıp, rekabet koşulları altında küresel pazarlarda pay sahibi olmaya, mevcut pazar paylarını koruyarak daha da geniş pazarlarda yer almaya başlamıştır.

Özellikle son yıllarda tartışmalara yol açan Küreselleşme; temelde, ülkelerin ve dünya halklarının bütünleşmesidir. Ulaşım ve iletişim maliyetlerinin inanılmaz ölçüde azaltacağı için ortaya konmuştur; ayrıca mallar, hizmetler, sermaye, bilgi ve (daha az ölçüde) insanların sınırları aşmasının önündeki yapay engellerin kaldırılması demektir. Uluslararası ticarete açılmak, birçok ülkenin çok daha hızlı kalkınmasını sağlamıştır. Uluslararası Ticaret, bir ülkenin ihracatı ekonomik büyümeyi körüklerse faydalı olur.¹

Uluslararası platformda gerçekleştirilen her türlü ticari faaliyet, dış ticaretin kapsamındadır. Bu ticari faaliyetler karşımıza hizmet ve ürün alım/satımı şeklinde çıkar. Bu alım satım işlemleri ise, ihracat, ithalat ve transit ticaret faaliyetleri ile gerçekleştirilir.² Kısaca, bir ülkenin diğer ülkelerden mal veya hizmet satın almasına ithalat, diğer ülkelere mal veya hizmet satmasına ihracat denilmektedir.

¹ E. Joseph Stiglitz, **Küreselleşme Büyük Hayal Kırıklığı**, Arzu Taşçıoğlu ve Deniz Vural (çev.), 4. b, İstanbul: Plan b, 2006, s. 31.

² Hakan Akın, **Yeni İşimiz Dış Ticaret**, 7. b, Ankara: Elma Yayınevi, 2008, s. 5.

Uluslararası ticaret, Euro ya da daha fazla para birimlerinin kullanımını içeren, iki veya daha fazla ülke arasında mal ya da hizmet değişimi sürecidir.³

Dünya üzerindeki ülkeler kendilerinde üretilmeyen ya da başka ülkelere göre nispi olarak daha pahalıya ürettikleri bazı mal ya da hizmetleri diğer ülkelere talep etmeleri ya da aynı nedenlerle kendilerinden talep edilen bazı mal ya da hizmetleri arz etmelerine “Dış Ticaret” adı verilir.⁴

Dış ticaretin yapılmasının nedeni, ülke içerisinde mevcut olmayan veya mevcut olmakla birlikte maliyet açısından yüksek olan mal ve hizmetleri daha ucuza uluslararası piyasalardan temin etmek, ülke içerisinde fazla bulunan mal ve hizmetleri diğer ülkelere satarak kazanç sağlamak ve dolayısıyla ülke ekonomisini geliştirmektir.

Ülkeler arasında mal ve hizmet hareketlerinin dışında, sermaye ve teknoloji transferleri, işgücünün dolaşımı gibi çeşitli diğer ekonomik hareketler ise dış ticarete dâhil olmamaktadır.

Uluslararası cari hareketler, sermaye hareketleri, uluslararası krediler ve merkez bankalarının rezerv hareketleri, ülkeler arasında gerçekleşen genel ekonomik olayların başlıcalarıdır. Dış ticaret, uluslararası ekonomik hareketlerden sadece “Cari İşlemler” içerisinde yer alıp, uluslararası mal alım-satımları ile ilgilidir. Diğer cari işlemler de hizmetlerdir ve Görünmeyen Kalemler içerisinde yer alırlar.⁵ Özetle, mal hareketleri dış ticaretin kapsamında, döviz-para hareketleri kambiyo kapsamında yer almaktadır.

Uluslararası ticarete 1980 sonrası dönemde varlığını hissettiren Türkiye’de kambiyo serbestleşme bu yıldan itibaren başlamıştır. 1980, 24 Ocak kararları ile başlayan bu döneme kadar Türkiye’de yerleşik kişilerin üzerlerinde yabancı para taşımaları, bankalarda döviz hesabı açtırmaları (Merkez Bankası hariç) ve bankalar kanalı ile döviz transferleri mümkün değildi. Tüm döviz işlemleri Merkez Bankası kanalı ile yapılmakta olup üzerinde yabancı para taşıyanlar Türk Parası Kıymetini Koruma Kanunu’ndan dolayı hapse girme tehlikesi ile karşı karşıya kalmaktaydılar.

³ Alan E. Branch, **Export Practice and Management**, 5th. edition, Thomson Learning, 2006 s. 3.

⁴ Sami Karacan, **Dış Ticaret ve Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi Teori- Uygulama**, Kocaeli: Umuttepe Yayınları, 2010, s. 5.

⁵ Haluk Erdemol, **Bankalarda Dış Ticaret ve Uygulama**, İstanbul: Akbank Ekonomi Yayınları, 1993 s. 3.

1980 öncesi kur ve faizlerin düşük tutulması amacıyla TPKK kullanılarak kambiyo serbestliği ve TL'nin konvertibilitesi yasaklanmıştı. Dış ticaretteki gelişmeler, artış, ürün ve ülke çeşitliliğine bağlı olarak en önemlisi Avrupa Birliği'ne katılım çalışmaları sebebi ile günümüze kadar kambiyo mevzuatında önemli değişimler yaşanmıştır.⁶

7.8.1989 tarihli ve 89/14391 sayılı Kararnamenin eki Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar'ın 8 inci maddesinin (a) fıkrasında *“Ticari amaçlarla ihraç edilen malların bedelinin, bu Karar'da öngörülen özel haller ile Bakanlıkça uygun görülen mücbir sebeplerden kaynaklanan gecikmeler hariç, fiili ihraç tarihinden itibaren en çok 180 gün içinde ihracatçılar tarafından yurda getirilerek bankalara, Türk parası olması halinde tevsiki, döviz ise satılması zorunludur.”*⁷ denilmekteydi.

(Karar Sayısı: 2008/13186), Ekli "Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar"ın yürürlüğe konulması; Devlet Bakanlığı'nın 31.12.2007 tarihli ve 57589 sayılı yazısı üzerine, 20.02.1930 tarihli ve 1567 sayılı Kanunun 1'inci maddesine göre, Bakanlar Kurulu'nca 28.01.2008 tarihinde kararlaştırılmıştır. Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar'ın 8'inci maddesinin birinci fıkrası; *“İhracat bedellerinin tasarrufu serbesttir. Bakanlık ihtiyaç duyulması halinde ihracat bedellerinin yurda getirilmesine ilişkin düzenleme yapmaya yetkilidir.”* olarak değiştirilmiştir.⁸ Yapılan değişiklik ile ihracat bedellerinin yurda getirilmesi ve ithalat transferlerinin karşılığı mal getirilmesi zorunluluğu ortadan kalkmıştır.

1.2. Dış Ticaretin Tarihi Gelişimi

M.Ö. 1800'lü yıllarında Babil Krallığı'nda Hammurabi Yasaları ile kredilere uygulanacak faizler belirlenmiş ve ipotek ve teminat müessesesi kullanılmıştır. M.Ö. 1000 yıllarında mal opsiyonları ile ilgili kayıtlar bulunmaktadır. M.S. 1500'lü yıllarda ise modern uluslararası bankacılığın temelleri atılmış ve 1650'lerden itibaren de vadeli

⁶ Mehmet Melemen, **Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri**, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2008, s. 160.

⁷ Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar, <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/mevzuat/DISILISKILER/32sayilikarar.htm>, (Erişim Tarihi: 01.03.2011).

⁸ Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar, <http://www.disticaretcozumleri.com/yazioku.aspx>, (Erişim Tarihi: 01.03.2011).

işlemler kullanılmaya başlamıştır. Emtia fiyatlarındaki dalgalanmalara karşı üreticiler bu enstrümanları kullanabilmekteydiler.⁹

Uluslararası ticaretin tarihçesi eskidir. Ortaçağda yapılan en önemli ticaret İpek yolu ticaretidir. Coğrafi keşifler ticaret yolunu değiştirmiş ve yeni kıtaların keşfiyle sömürgecilik yaygınlaşmıştır.¹⁰

Bir bilim dalı olarak Ekonomi, Adam Smith tarafından 1776 yılında yayınlanan *Ulusların Zenginliği (Wealth of Nations)* ile ortaya çıktığı söylenebilmektedir. Ancak, uluslararası ticaret konusunda yazılar, İngiltere, İspanya, Fransa, Portekiz ve Hollanda gibi ülkelerin modern ulusal devletler haline gelmesinden önce gerçekleşmiştir. Özellikle on yedinci ve on sekizinci yüzyıllarda bir grup tarafından (tüccarlar, bankerler, hükümet yetkilileri ve hatta filozoflar) merkantilizm olarak bilinen ekonomik felsefenin savunduğu uluslararası ticaret konusunda denemeler ve broşürler yazmıştır. Kısaca merkantilistler, bir milletin zengin ve güçlü olmasının yolunun ithalattan fazla ihracat olduğunu savunmuşlardır. Ortaya çıkan ihracat fazlası külçe akışı veya kıymetli maden, öncelikle altın ve gümüş ile sabit olacaktır.¹¹ Bir ulus ne kadar fazla altın ve gümüşe sahipse, o kadar çok zengin ve güçlü anlamına gelmekteydi. Bu nedenle hükümet, ülkenin ihracatı teşvik etmek ve ithalatı vazgeçirmek veya kısıtlamak için elinden geleni yapmak zorundaydı.

Merkantilist doktrin üç temel faktöre dayalı olarak açıklanabilir: Bunlardan birincisi; milli ve güçlü devlet ilkesidir. İkincisi kazanç tutkusu ve kıymetli madenlere sahip olma tutkusudur. Üçüncüsü ise dış ticaretin gerekliliğidir. Ancak bu üç ilke birbirinden bağımsız değil, tam aksine birbirine bağlı olarak dikkate alınması gereken ilkelerdir. Bunun için kuvvetli bir ordu ve donanmaya güçlü ve büyük bir ticaret filosuna da ihtiyaç vardı. Bunu başarabilen ülkeler daha çok koloniye sahip olabilecek deniz ticaret yollarını ellerinde tutabilecek ve rakiplerine karşı üstünlük sağlayabilecektir.¹²

⁹ Ali Polat, **Uluslararası Ticarette Risk Yönetimi**, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2008, s. 33.

¹⁰ Yaser Gürsoy, **Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi**, 3. b, Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım, 2007, s. 3.

¹¹ Dominick Salvatore, **International Economics Trade and Finance**, 10th Ed., Singapore: John Wiley & Sons Inc., 2011, s. 32.

¹² Muammer Tekelioğlu, **İktisadi Düşünceler Tarihi**, Adana: Çukurova Üniversitesi Basımevi, 1993, s. 18.

Yaklaşık 300 yıl süren merkantilist dönem içerisinde yer alan coğrafi keşifler, bilimsel açıdan olduğu kadar, ekonomik açıdan da büyük gelişme sağlamıştır. Doğu ile batı arasındaki ticaret yollarını ellerinde bulunduran devletler, bu ticaretten elde ettikleri vergilerle mallarını Avrupa pazarlarına ulaştırmayı başarmışlardır. Keşifler sonucunda alternatif ulaşım yollarının ortaya çıkması, daha fazla kaynak ele geçirmek için ülkeleri rekabet savaşlarına sürüklemiştir.

Merkantilizme karşı bir akım olarak Fransa’da ortaya çıkan Fizyokrasi, *doğanın gücü* anlamını taşır. Bu akım, amacı altın birikimi olan ticari faaliyetin milli hâsılaya katkıda bulunabileceğini kabul etmemiş, ticaretin her türlüşünü ve hatta sınaî faaliyeti kısır saymış ve ancak toprağın üretim gücü olabileceğini savunmuştur. Tanrısal niteliğe sahip olan doğal düzen, bir görünmeyen el, iktisadi faaliyeti optimum düzeyde devam ettirmektedir. Böyle bir düzene kamu müdahalesinin gereği yoktur. Liberalizmin temellerini atan fizyokratlar, herkesçe bilinen sloganı da ifade etmişlerdir: bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler (*laissez faire, laissez passer*).¹³

16. ve 17. yüzyıllara kadar Avrupa’da Merkantilizm geçerli iktisadi düşünce akımı iken, 18. yüzyıl başlarından itibaren yerini Klasik Liberalizm’e bırakmıştır. Liberalizm ile birlikte müdahalecilik yerini serbest piyasaya bırakmış, devletin yerini de özel teşebbüs almıştır.¹⁴ İngiltere’de Sanayi devriminin ortaya çıkması ile liberalizm kökleşmiş ve üretimde kas gücü yerine buhar gücünün sanayiye uygulanmasıyla, büyük ölçekli üretime geçilmiştir. Böylece, üretim bir sorun olmaktan çıkmış, asıl sorun, üretilen mallara nasıl pazar bulunacağı idi.

Fizyokratların savunduğu fikirler klasik iktisadın doğuşuna elverişli ortam hazırlamıştır. Örneğin iktisadın kurucusu olarak nitelenen Adam Smith (1723–1790), doğal düzeni savunmuştur. Fakat ona göre, iktisadi yaşamı düzenleyen *görünmeyen el*, tanrısal bir niteliğe sahip olamayıp, bireyin çıkarını maksimum kılma çabası olarak tanımlanabilen rasyonellik ilkesidir.¹⁵ Burada bahsedilen *görünmez el* (*invisible hand*), fiyat mekanizmasıdır.

¹³ Erdoğan Alkin, **İktisat**, İstanbul: Filiz Kitapevi, 1992, s. 446.

¹⁴ Polat, **a.g.e.**, s. 35.

¹⁵ Alkin, **a.g.e.**, s. 446.

Ekonomik hayatta düzen, fiyat mekanizmasının işleyişi ile kendiliğinden sağlandığına göre, devletin bu amaçla ekonomiye müdahale etmesine gerek yoktur. Uluslararası ticaretin ilk kez bilimsel bir yöntemle incelenmesi, Adam Smith'in 1776'da yayımlanan ünlü eseri "Ulusların Zenginliği" ile başlamaktadır. Adam Smith'in Ulusların Zenginliği adlı kitabındaki görüşler aynı zamanda Klasik Liberalizm ya da Klasik İktisat Ekolü'nün doğuşunu temsil etmektedir.¹⁶

Bilimsel olmanın temel unsuru, olaylar arasında "neden-sonuç" ilişkisini ortaya koymakla birlikte, pozitif bilimlerin herhangi bir dalında "teori"nin de ana amacını oluşturmaktadır. Bu durumda, Uluslararası Ticaret Teorisi'nin temel amacı, ülkeler arasındaki mal ve hizmet alım-satımlarının nedenlerini açıklamaktan geçmektedir.

Smith ve Ricardo'yu da kapsayacak biçimde Klasik Ekol'e bağlı iktisatçıların konusundaki görüşleri "emek-değer" teorisi (labor theory of value) olarak bilinmektedir. Buna göre, üretimde göreceli olarak fazla emek kullanılmışsa malın maliyeti (fiyatı) yüksek, az miktarda emek kullanılmışsa düşük olur.¹⁷ Emek-değer teorisi basit olarak şöyle açıklanabilir: Üretimlerinde farklı emek kullanımı gereken mallar farklı değer taşırlar; bir malın değeri üretimi için gerekli emek miktarıyla orantılıdır: emek girdisi ile çıktı arasındaki oran değişmez.¹⁸

Adam Smith, Mutlak Üstünlük Teorisi (Theory of Absolute Advantages) ile serbest ticaret ve uluslararası uzmanlaşmanın yararlarını açıklamaktadır. Adam Smith göre, iki ülke arasındaki ticaret mutlak üstünlüğe dayanır. Bir ülke, bir malın üretiminde diğer ülkeye göre daha verimli (ya da üzerinde mutlak üstünlüğe sahip), ama ikinci bir malın üretiminde diğer ülkeye göre daha az verimli (ya da mutlak bir dezavantajı vardır) olduğu zaman, bu durumda her iki ülke, mutlak avantaj sağladığı malın üretiminde uzmanlaşarak ve zarar ettiği malı diğer ülke ile değiştirerek kazanç elde edebilmektedir.¹⁹

Mutlak Üstünlük Teorisi, uluslararası ticaretin nedenini bilimsel açıdan açıklamada büyük gelişme gösterse de, gelişmiş ülkelerin kendi aralarında yaptığı

¹⁶ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama**, 15. b, İstanbul: Güzem Yayınları, 2003, s. 13–16.

¹⁷ Seyidoğlu, **a.g.e.**, s. 17.

¹⁸ Alkin, **a.g.e.**, s. 267.

¹⁹ Salvatore, **a.g.e.**, s. 35.

ticareti açıklamada yeterli olamamıştır. Daha sonra, David Ricardo tarafından “Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi” (Theory of Comparative Advantage) ortaya çıkmıştır.

Ricardo’ya göre uluslararası ticarete üzerinde durulması gereken konu, bir ülkenin söz konusu mallarda mutlak üstünlük sahibi olması değil, bazı malları diğer ülkeden daha ucuza üretmiş olmasıdır. Buna göre önemli olan, üretimdeki üstünlük derecesidir.

Aşağıda, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi konusunda Ricardo’nun kendisi tarafından verilen bir örnek ele alınmaktadır. Örnekte, İngiltere ve Portekiz’in kumaş ve şarap ürettikleri ve bu ülkelerin üretim koşullarının aşağıdaki gibi olduğu varsayılmıştır.²⁰

Bir işgünü ile üretilebilen mal miktarları

	<i>Kumaş (metre)</i>	<i>Şarap (litre)</i>
<i>İngiltere</i>	80	40
<i>Portekiz</i>	10	20

Örneğe göre, İngiltere her iki malı da Portekiz’e göre daha ucuza ürettiği için, malda da mutlak üstünlüğe sahiptir. Bu durumda, İngiltere Mutlak Üstünlükler Teorisine göre dış ticaret yapmasına gerek yoktur. Oysa Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisine göre, bu durumda da dış ticaret yapılarak her iki ülke kazanç elde edebilmektedir. İngiltere her iki malda da mutlak üstünlüğe sahip olsa da, her mal birimi açısından kıyaslama yapıldığında, kumaş üretimindeki üstünlük 8 kat olurken, şarap üretimindeki üstünlük 2 kattır. Bu durumda, İngiltere kumaş üretmeli ve şarabı da Portekiz’den ithal etmelidir. Portekiz ise her iki malı ithal etmek ya da iki ürünü de yüksek maliyetle üretmek yerine, göreceli maliyet yüksekliği 2 kat olan şarabı üretmeli ve kumaşı İngiltere’den ithal etmelidir. Böylece her iki ülke de karşılaştırmalı üstünlük sağlamış olacaktır.

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi, ortaya atıldıktan yaklaşık iki asır sonrasına, yani bugüne kadar geçerliliğini koruyabilen güçlü bir teoridir. Ancak geçen zaman

²⁰ Seyidoğlu, a.g.e., s. 19.

içinde teorinin özüyle ilgili bulunmayan bazı varsayımlarında değişme ve gelişmeler olmuştur. Ricardo modelindeki bazı önemli aksaklıklar şunlardır:²¹

- Ricardo modeli, emek-değer teorisine dayanmaktadır.
- Ülkeler arasında işgücü verimindeki farklılığın nedenlerini de açıklamış değildir.
- Ricardo'ya göre, işgücü ülke içinde tam hareketli, ülkeler arasında ise tam hareketsizdir.
- Ricardo teorisi bir arz teorisidir.
- Ricardo modeli sabit maliyetlere ve tam uzmanlaşmaya dayanmaktadır.
- Ricardo modeli statik bir modeldir. Bu modelde zaman ve değişme faktörlerinin yeri yoktur.
- Üretimin aşamalara ayrılması. Ricardo modelinde, bir malın üretiminin farklı aşamalara ayrılarak, her bir aşamanın maliyetini minimum seviyeye indirmek için farklı ülkelerde yapılması fikri üzerinde durulmamaktadır.

Klasik dış ticaret teorilerine yönelik yapılan temel eleştirilerden birisi, emek-değer teorisine dayanması ve emek dışındaki faktörlerin (sermaye, doğal kaynaklar, girişimcilik faktörü) maliyet ile dış ticarete etkisini göz ardı etmesidir. Neo-Klasik İktisatçılar, emek maliyeti yerine, emekle birlikte diğer faktörleri de kapsayan “Fırsat Maliyeti” (opportunity cost) kavramını kullanarak, özünü bozmayacak şekilde Ricardo modelini düzenlemişlerdir.

Fırsat maliyeti kavramı, 1936 yılında G. Haberler tarafından açıklanmıştır. Fırsat maliyeti teorisine göre mal maliyeti, bir malın üretimini bir birim artırabilmek için gerekli kaynakları serbest bırakmak üzere bir başka maldan vazgeçilen miktardır.²² Dolayısıyla, verimliliğin tersi olarak maliyet, bir birim mal üretmek için gereken kaynakların toplamı olmakta ve kullanılan faktörlerin parasal değerleri toplanarak hesaplanmaktadır.

Karşılaştırmalı üstünlüklerin eksikliğini gidermek üzere Ricardo'dan yaklaşık bir asır sonra ortaya atılan bir açıklama, Faktör Donatımı Teorisi'dir (factor endowment theory). İsveçli İktisatçı Eli Heckscher (1879–1952), 1919 yılında yayımlanan bir makalesine dayanan bu yeni yaklaşıma “faktör oranları teorisi” (factor proportions

²¹ a.g.e., s. 21.

²² Salvatore, a.g.e., s. 44.

theory) adını vermiştir.²³ Heckscher'in makalesi, yaklaşık on yıl sonra yine İsveçli bir İktisatçı ve Heckscher'in öğrencisi olan Bertil Ohlin tarafından yeniden ele alınarak, 1933 yılında "*Interregional and International Trade*" (Bölgelerarası ve Uluslararası Ticaret) adlı kitabında bu makaledeki görüşlerini açıklamıştır. Daha sonra, teorinin ismine iktisatçıların isimlerinden yola çıkarak, Heckscher ve Ohlin Teorisi adı verilmiştir.

Heckscher ve Ohlin, mukayeseli üstünlük modeline emek faktörünün yanında ikinci bir üretim faktörü olan sermaye'yi de katarak bu klasik analizi geliştirmişlerdir. Buna göre, sermaye de bir üretim faktörü olarak dış ticareti etkilemektedir.

Heckscher ve Ohlin Teorisi'nin dayandığı iki ana varsayım şunlardır: (a) Ülkeler faktör donatımları bakımından birbirinden farklıdır. İki ülkeli modelde bir ülke emek, diğeri ise sermaye bakımından zengin ülkelerdir (b) Mallar faktör yoğunlukları ya da nisbi faktör oranları bakımından da farklılık gösterirler. Diğerleriyle karşılaştırıldığında, bazı mallar emeğe oranla daha çok sermaye, ya da tersine, sermayeye göre daha çok emek gerektirirler. Birinci türdeki mallara sermaye-yoğun, ikinci türdekilere de emek-yoğun mal adı verilir. Heckscher ve Ohlin Teorisi'nde uluslararası ticareti açıklarken bu iki temel varsayıma verilen önem nedeniyle, bu teoriye *Faktör Donatımı* ya da *Faktör Oranları Teorisi* de denilmektedir. Faktör donatımı teoremi, her ülke zengin olarak sahip bulunduğu faktörü yoğun biçimde kullanan malların üretiminde karşılaştırmalı üstünlük elde eder.²⁴

Heckscher ve Ohlin Teorisi, birçok iktisatçı tarafından ampirik testlere tabi tutulmuştur. Bunlardan en ilgi çekici olanı, Harvard Üniversitesi profesörlerinden Wassily Leontief tarafından, 1930'larda endüstriler arası bağlantıları kantitatif olarak ölçmeye yarayan ve "girdi-çıktı" tablosu denilen teknik geliştirilerek, Amerikan ekonomisi üzerine yapılan ilk uygulamalı testtir. Leontief paradoksuna (çelişkisi) göre, Amerika'nın sermaye-yoğun malları ithal, emek-yoğun malları ihraç ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Oysa Heckscher ve Ohlin Teorisi'ne göre bu durumun tersi olması (sermaye-yoğun malları ihraç, emek-yoğun malları ise ithal etmesi) gerekirdi. Leontief paradoksu, birçok iktisatçı tarafından eleştirilmiştir.

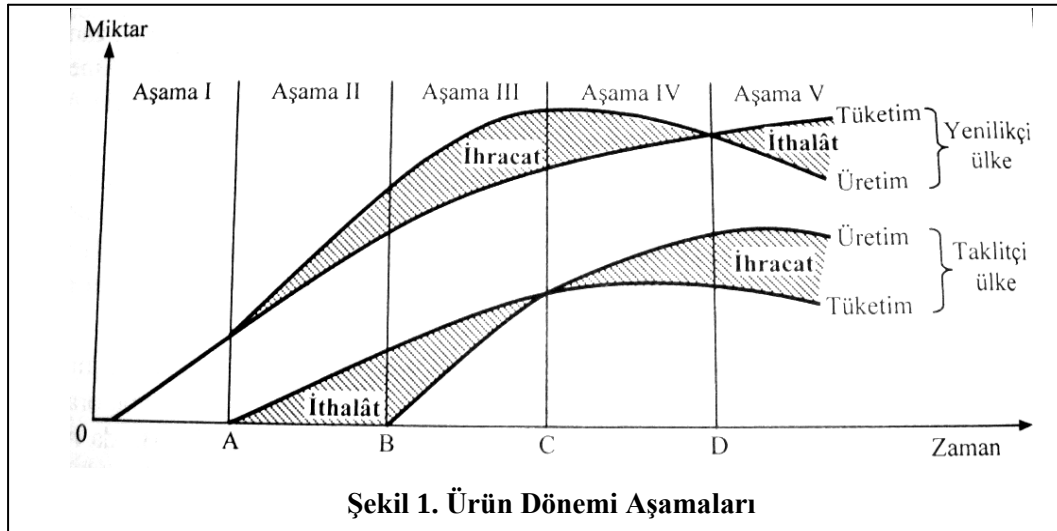
²³ Seyidoğlu, a.g.e., s. 63.

²⁴ a.g.e., s. 69.

Leontief çelişkisinin yarattığı tartışmalar sonunda, 1960’lardan sonra uluslararası ticarete *yeni teoremler* ortaya atılmıştır. Bunlar, Uluslararası İktisat Teorisi açısından da büyük önem taşımaktadır.

1961 yılında Posner tarafından ortaya atılan *Teknoloji Açığı* hipotezine göre, sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin önemli bir kısmı, yenilikçi firmalar tarafından yapılan yeni bir mal veya hizmet üretimine dayanmakta ve bu yenilikler, patent ve fikri mülkiyet hakları yasaları ile korunmaktadır. Buna göre, söz konusu bu yeni ürünlerin ilk ihracatçısı bu ülkeler olmaktadır. Ancak daha sonraları, bu malların taklidi yoluyla ya da malın serbest ticaretinin yapılmasıyla diğer ülkelerin eline geçtikten sonra daha ucuza üretilmesi (ucuz emek ya da doğal kaynakların bolluğu) sonucunda az gelişmiş ülkelerden ithal etmeye başlamaktadırlar. Bu durumun en bilinen örneği, bir zamanlar İngiltere dünyanın en büyük tekstil ihracatçısıyken, günümüzde Çin başta olmak üzere Asya ülkelerinde tekstil üretimine başlamalarından dolayı diğer ülkelerin üretiminde önemli ölçüde azalma görülmektedir.

1966 yılında Raymond Vernon tarafından ortaya atılan *Ürün Dönemleri Hipotezi (product cycle model)*, teknoloji açığı hipotezinin geliştirilmiş halidir.



Kaynak: Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama*, 15. b, İstanbul: Güzem Yayınları, 2003, s. 85.

Raymond Vernon’un ürün dönemleri hipotezi, beş aşamadan oluşmaktadır. İlk olarak, yeni bir malın üretimi az yapılmakta, üretim sürecindeki hata ve eksiklikler gözden geçirilerek ürün geliştirilmektedir. Sınırlı miktardaki üretim ihracat amaçlı

olmayıp, sadece iç talebi karşılayacak şekilde ve söz konusu mal ile ilgili müşteriden (iyi veya kötü) geri bilgi (feedback) sağlanabilmesi açısından tüketiciye yakın yerde yapılmaktadır.

İkinci aşamada, üretim hızlandırılarak, önce iç piyasaya, devamında da ihracata geçilmektedir. Böylece hem iç talep, hem de dış talebi karşılayacak şekilde üretim yapılmaktadır. Üçüncü aşamada, mal üretimi deneme-yanılma yöntemi ile yapılmamakta, artık standart bir üretim teknolojisine sahiptir. Yenilikçi firma, üretim maliyetlerini düşürmek amacıyla (örneğin iş gücü maliyetleri v.b.), ülke içine ve dışına teknoloji lisansı vererek kârını artırmaktadır. Dördüncü aşamada, firma üretimi başka ülkelere aktaracağından, düşük maliyetli yeni üreticilerin ihracat payları artarken, yenilikçi firmanın ihracatında azalma meydana gelecektir.

Son aşamada ise, yenilikçi firmanın ülkesi, söz konusu ürünü ithal yoluyla karşılayacaktır. Teknoloji diğer ülkelere de yayılmış ve dış piyasada rekabet artmış olduğundan, yerli üretim de hızla azalacaktır. Böylece, iç tüketim tamamen ithalat yoluyla elde edilirken, sıra başka buluşlara gelecektir.

Bazı mallarda ortalama üretim maliyetleri, bazı üretim hacmine bağlı olarak değişmektedir. Eğer üretim hacmi arttıkça ortalama maliyetler düşüyorsa üretimde ölçeğe (hacme) bağlı olarak azalan maliyetler veya artan getiri koşulları geçerlidir. Faktör Donatımı Teorisi'ne göre, ilgili ülkelerde malların sabit verim koşulları altında üretildiği kabul edilmektedir. Ölçek ekonomileri nedeniyle artan kazancın meydana geldiği durumda ise, ülkeler her bakımdan eşit olsalar dahi kârlı ticaret yapacağından, Heckscher-Ohlin Teoremi'nin açıklayamayacağı bir ticaret şekli haline gelmektedir.

Küçük ölçekli firmaların büyük ölçekli firmalarla rekabetini zorlaştıran bazı endüstrilerde, ölçek ekonomileri uluslararası ticaret açısından önemli yere sahiptir. Ölçek ekonomisine sahip olan mallar, çok sayıdaki küçük ölçekli üretici firma tarafından ve sınırlı sayıda üretilmesi yerine, birkaç büyük ölçekli firmalar tarafından üretilmektedir. Özetle, büyük çaplı üretim sonucu sağlanan tasarruf olarak adlandırılabilen ölçek ekonomileri, içsel veya dışsal ölçek ekonomileri olmak üzere iki kısma ayrılmaktadır.

İçsel ölçek ekonomileri (internal scale economies), bir firmanın kendi üretim kapasitesini artırdığında ortalama maliyetlerin düşmesi halinde geçerlidir (örneğin, otomotiv endüstrisi). Dışsal ölçek ekonomileri (external scale economies) ise, söz konusu firmanın bağlı olduğu endüstride üretim hacminin genişlemesi ile firmanın ortalama maliyetlerinde düşme meydana gelmesi ile oluşmaktadır (örneğin, bilgisayar endüstrisi).

1.3. 1980 Sonrasında Türkiye’de Dış Ticaretin Gelişimi

Dünya ekonomisi, özellikle on dokuzuncu yüzyılın sonundan itibaren birçok önemli sorunla karşı karşıya kalmıştır. Ülkelerin az gelişmiş ve gelişmiş ülke şeklinde ayrılması, ülkelerin arasında en başta yaşam standartları açısından büyük farklılıkları ortaya çıkarmıştır. Birçok az gelişmiş ülke, adil olmayan gelir dağılımı nedeniyle, yoksulluk ile mücadele etmek durumunda kalmıştır. Ayrıca, gerek gelişmiş, gerekse az gelişmiş ülkeler arasında bölgesel ekonomik birleşmeler yaygınlaşmaya başlamıştır.

Roma Anlaşması ile kurulan Avrupa Ekonomik Topluluğu, Maastricht Anlaşması ile Ekonomik ve Parasal Birlik aşamasına geçmiş ve ismini de Avrupa Birliği olarak değiştirmiştir. Nitekim 1999 yılı Ocak ayının başından beri AB, tek para birimi Euro’yu uygulamaya koymuş bulunmaktadır. AB’ye karşılık ABD’de, Kanada ve Meksika ile Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi’ni (NAFTA) kurmuştur. Nihayet Japonya dahi, bazı Doğu Asya ve Pasifik ülkeleri de Asya ve Pasifik Ülkeleri Topluluğu (APEC)’nu oluşturmuşlardır. Az gelişmiş ülkelerin kendi aralarında da çok sayıda iktisadi birleşme hareketi ortaya çıkmıştır. Fakat yukarıda sözü edilen üç blok dünya ekonomisindeki en büyük blokları oluşturmaktadır.²⁵

Özellikle II. Dünya Savaşı’ndan itibaren küreselleşme ve teknolojik gelişmelerin hız kazanması ile ülkelerin amacı, sanayileşmeyle birlikte sanayi ürünleri ihracatını artırmaktır. Kuşkusuz, dışa açılmanın ülke ihracatına olumlu olduğu kadar, olumsuz yansımaları da bulunmaktadır.

Küreselleşme, sermaye piyasaları arasında eklemleşme sürecini hızlandırarak adeta dünya ölçeğinde bir finansal sistem yaratmıştır. Bu sistemde fon hareketleri hem

²⁵ a.g.e., s. 7.

düşük maliyeti hem de göreceli olarak daha hızlı bir konuma gelmiştir. İlk bakışta global düzeyde fon dengesinin sağlanabileceği izlenimi uyansa da dünya ekonomisinde sık sık ortaya çıkan bunalım eğilimleri tablonun bu şekilde olmadığını ortaya koymuştur. Finansal serbestleşme ile birlikte bir ülkede ortaya çıkan dalgalanma eğilimleri diğer bir ifade ile kriz eğilimleri çok kısa sürede bölgesel hatta küresel ölçekte bir problem yaratmaktadır.

Dış ticaretin hacmi, Gayrisafi Yurtiçi Hâsılaya (GSYİH) oranı, özellikle 1970’li yılların başlarından itibaren artış eğilimi göstermeye başlamış; özellikle ekonomik alanda küreselleşme ile de ivme kazanmıştır. Artık yurtdışından alınan, ithal edilen mal ve hizmetler, yurtiçi tüketim ve yatırımların doğrudan ya da dolaylı önemli bir parçasını oluşturduğu gibi; yurtiçinde üretilen mal ve hizmetlerin kullanıcılarının azımsanmayacak bir bölümünü yurtdışında yerleşikler oluşturmaktadır.²⁶

Türkiye’nin dış ticaretinin gelişim sürecine bakıldığında, 1950’li yılların başında dünya ekonomi konjonktüründeki gelişmelere bağlı olarak daha liberal bir dış ticaret politikası izlenmeye başlansa da, bu dönemde yaşanan döviz sıkıntısı, 1953 yılı sonrasında alınan tedbirlerin sonucu ithalatın sürekli düşmesine karşın dış ticaret dengesinin de sürekli açık vermesi, 1958 yılından itibaren bazı radikal değişikliklerin yapılmasını zorunlu kılmıştır.

1960 yılından sonra Planlı kalkınma Dönemi olarak adlandırılan beş yıllık kalkınma planları ile ekonomi geliştirilmeye çalışılmıştır. 1960–70 yılları arasında dış ticaret stratejisi olarak ithal ikameci politikalarla ihracat caydırılmaya çalışılarak yerli üretimin desteklenmiştir.

Türkiye ile AET arasında ortak üyelik statüsünü kuran Ankara Anlaşması 1963’te imzalanmış ve 1 Aralık 1964 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu anlaşma, Türkiye ile Avrupa Ekonomik Topluluğu arasında aşamalı olarak bir Gümrük Birliği’nin kurulmasını öngörüyordu. Anlaşmanın nihai amacı ise, Batı Avrupa ile ekonomik ve siyasal bir birlik kurulmasıydı.²⁷

²⁶ Öztin Akgüç, **Dış Ticaret Finansmanı**, İstanbul: Arayış Basım ve Yayıncılık, 2009, s. 1.

²⁷ H. Avni Özcan, **Dünden Bugüne Dış Ticaretimizdeki Gelişmeler**, <http://web.sakarya.edu.tr/~kaymakci/makale/dundenbugune.pdf> (Erişim Tarihi 01.12.2011).

Türkiye’de dış ticaret stratejisi 1970’li yıllarda ihracatı özendirici politikaların başında, vergi iade uygulamaları ve sanayi ürünleri gelmektedir. Ancak, bu dönemde yaşanan iki büyük petrol krizi, dünya ticaretini ve dolayısıyla Türkiye’yi olumsuz etkilemiştir. Bunun yanı sıra, 1974 yılında Kıbrıs Barış Harekâtı’nın ardından Amerika’nın Türkiye’ye ambargo uygulaması ve beraberinde gelen diğer olumsuz ekonomik koşullar nedeniyle, üretim büyük ölçüde azalmış ve cari açık büyümüştür.

Türkiye 24 Ocak 1980 kararları ile İhracata dayalı sanayi stratejisine geçerek, 1980 sonrası dönemde dış ticaret işlemlerinde serbestleşme ve ekonominin dışa açılmasıyla, diğer ülkelere olan ihracatını önemli ölçüde artırmıştır.

24 Ocak Kararları ile birlikte Türkiye’nin dışa açılması kesinlik kazanmış ve bu yönde ihracatla ilgili birçok engel kaldırılmıştır. 7 Temmuz 1984 tarihinde, 1567 sayılı Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 30 Sayılı Karar, 1989 yılına kadar kambiyo rejiminin temelini oluşturarak, 1567 sayılı yasadaki ağır hapis cezalarını kaldırmış ve cezai yaptırımlar yerini para cezalarına bırakmıştır.

7 Ağustos 1989 tarihinde Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar ile Kambiyo Rejimi daha da liberalleştirilmiştir. Bu tarihe kadar her türlü dövizin ithaline izin verilirken, 32 Sayılı Karar ile Türk Lirası’nın konvertibilite özelliği güçlendirilerek TL ile ihracat ve ithalatın yapılması serbest bırakılmıştır. 24 Ocak kararları ile devalüasyon sonucu, TL’nin değeri ABD Doları karşısında düşürülmüştür. Amaç, iç talebi azaltarak ihracata ağırlık vermektir. Bu dönemde, sabit kur uygulaması yerini günlük ayarlanabilen esnek kur uygulamasına bırakmıştır. Böylece, kur politikası uygulanmaya başlanmış ve ihracat teşvik yöntemlerine ağırlık verilmiştir.

İhracatı artırmak amacıyla nakdi teşvikler olarak; vergi iadesi, gelir vergisi istisnası, gümrük muafiyetli hammadde ithalatı ve ihracat kredileri gibi desteklerin yanı sıra, hukuki düzenlemeler de yapılmıştır.

Bu amaçla, Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş./Türk Eximbank, 31 Mart 1987 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan 3332 sayılı Kanun’un verdiği yetkiye istinaden 21 Ağustos 1987 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuştur. Türk Eximbank’ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması,

ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir.²⁸

Eximbank'ın kurulması ile ihracatçılara sağlanan teşvikler neticesinde, Türkiye'nin dış ticaret hacminde ve özellikle ihracatında önemli artışlar olmuştur. 1979 yılında 2,3 milyar dolar olan ihracat, 1990 yılında ise 12,9 milyar dolara yükselmiştir. İhracatımız içinde tarım ürünleri payı hızla düşüşe geçerken, sanayi mallarının payı ise yükselişe geçmiştir. Sanayi ürünlerinin toplam ihracat içindeki payı (1980 yılında) %36 iken (1990 yılında ise) %80'e çıkmıştır.

Türk Eximbank 2010 yılında 3,9 milyar ABD Doları tutarında nakdi kredi desteği ve 5 milyar ABD Doları tutarında sigorta/garanti imkânı sağlayarak ihracata toplam 8,9 milyar ABD Doları seviyesinde bir destek vermiştir. Böylece, Banka nakdi ve gayri nakdi destekleri ile Türkiye ihracatının % 7,8'ine finansman desteği sağlamıştır.²⁹

Küresel ekonomide yerini alan ve dolayısıyla yaşanan küresel iktisadi faaliyetlerden etkilenen Türkiye'nin yıllar itibarıyla dış ticaretini incelemenden önce, bu ekonomik iniş çıkışlara neden olan unsurların başında gelen finansal kriz kavramı üzerinde durmakta yarar vardır.

Asimetrik bilgi teorisi çerçevesinde finansal kriz tanımı şu şekilde yapılmaktadır: Finansal kriz, yanlış seçim ve ahlaki tehlike sorunlarının daha kötü boyutlara varması ve böylece finansal piyasaların fonların en verimli yatırım fırsatlarına sahip olan ekonomik birimlere etkin bir şekilde kanalize edilememesi nedeniyle finansal piyasalarda ortaya çıkan doğrusal olmayan bozulmadır.³⁰

²⁸ Türk Eximbank, http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpgp.htm, (Erişim Tarihi: 19.04.2011).

²⁹ http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpgp.htm, (Erişim Tarihi: 19.04.2011).

³⁰ Frederic S. Mishkin, **Financial Policies and the Prevention of Financial Crises in Emerging Market Countries**, Cambridge: Nber Working Paper Series (January 2001), Working Paper 8087, <http://www.nber.org/papers/w8087.pdf>, (Erişim Tarihi: 20.04.2011).

Finansal kriz kavramının neyi ifade ettiği tartışmalı bir konu olmasına karşın genel olarak dört tür finansal kriz olduğu ileri sürülmektedir; Para krizi, bankacılık krizi, sistemik finansal kriz ve dış borç krizi. Bir paranın değişim değeri üzerindeki spekulatif saldırı, paranın değer kaybetmesine veya paranın değer kaybetmesini önlemek için büyük miktarlarda döviz rezervlerinde azalmaya veya faizlerde astronomik düzeylerde yükselmesine neden oluyor ise bu para krizi olarak adlandırılmaktadır. Bankacılık krizi ise fiili veya potansiyel banka başarisızlıklarının, banka yükümlülüklerini yerine getirmesini engellemesi veya hkmetin bu başarisızlığı önleyecek şekilde müdahale etmeye zorlanması durumunda ortaya çıkmaktadır. Sistemik finansal krizler, finansal piyasaların etkin olarak çalışmasını engelleyerek reel ekonomi üzerinde önemli menfi etkilere sahip finansal bozulmalar olarak tanımlanmaktadır. Dış borç krizi ise, bir ülkenin dış borcunu ister devlet isterse özel kesim olsun ödeyememesi durumunda ortaya çıkmaktadır. Sonuç olarak tüm finansal kriz türlerinin benzer özellikleri, sürdürülemez dengesizliklere ve finansal varlık fiyatlarında veya döviz kurunda önemli dalgalanmalara sahip olmalarıdır.³¹

Finansal krizlerin başlamasından çok az önce ilgili ülke ekonomilerinde birbirine çok benzeyen sorunlar görülür. Genel olarak sermaye girişlerinde dalga şeklini alan artışlar, kredi yaratma mekanizmalarının genişlemesiyle birlikte ekonomik aktivitelerdeki sürekli bir patlamanın ardından bir durgunluk oluştuğunda, finansal krizler ortaya çıkmaktadır. Bankacılık sektöründeki Moral Hazard problemleri, gizli veya açık mevduat garantileri ve zayıf denetim kredi akımlarındaki artışı şiddetlendirmektedir. Krizler ulusal paranın aşırı değerlenmesi, ihracatın azalması ve finansal aktif fiyatlarındaki sürekliliği olmayan ve aniden gelişen türdeki artışların patlaması ile aynı zamanda ortaya çıkmaktadır.³²

Bu ülkelerde borçların sürdürülebilirliği yönünde oluşan kaygılar, borç faizlerinin yüksekliliği ve borç vadelerinde göreceli kısa olması, kredilerde artış,

³¹ Sayım Işık, Koray Duman ve Adil Korkmaz, **Türkiye Ekonomisinde Finansal Krizler: Bir Faktör Uygulaması**, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C. IXX, S. 1 (2004), ss. 45–69.

³² Levent inko, Finansal Kriz Teorileri zerine Bir Değerlendirme, **Uluslararası Finans Sempozyumu 2008 “Küresel Dalgalanmalar ve Finans Sektörüne Yansımaları”**, Marmara Üniversitesi, İstanbul, 19 Aralık 2008, s. 327.

bankalarda açık pozisyonların artması, işsizlik oranlarında artış, firma karlarında azalma görülmesi finansal kriz olasılığını tetiklemektedir.

Finansal krizlerin doğacağına dair ön göstergelerin başında reel kurun aşırı değerlenmesi, M2 para arzının uluslararası rezervlere olan oranında ve/veya cari açıkların milli gelire (GSMH'ya) oranında aşırı yükselmeler gelmektedir. Gelişen ülkeler genelde sabit döviz kuru politikası uyguladıklarından, yerli paranın reel olarak belirli bir düzeyin üzerinde değer kazanması kriz beklentilerinde önemli bir faktördür. Ulusal paranın bir yıl içerisinde en azından % 10 değer kazanması spekülâtörler için ekonominin fazla ısındığının bir göstergesi olmaktadır. Sermaye hareketlerinin yoğun olduğu bir ekonomide dikkat edilmesi gereken diğer bir gösterge cari açıkların GSMH oranı olmaktadır. Bu oranın % 4'ü geçmesi durumunda, ülkenin finansal kriz açısından tehlikeli bölgeye girmiş olduğu kabul edilmektedir. Bir ekonomide finansal krizin doğacağına dair beklentileri besleyen bu göstergeler dışında, yaşanan krizin boyutları hakkında bilgi veren temel göstergeler de söz konusudur. Döviz kurlarındaki büyük dalgalanmalar, gecelik faizlerde yaşanan aşırı yükselmeler ve döviz rezervlerindeki önemli miktarda azalmalar bu göstergelerin başlıcalarıdır.³³

1990'lı yıllarda, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin bir araya gelerek "Sektörel Dış Ticaret Şirketleri" adı verilen çok ortaklı şirketlerin kurulması ile ihracat yapmalarına fırsat tanınmıştır.

1990'lı yılların başında dünya ekonomisinde yaşanan durgunluk ve "Körfez Krizi" gibi dış faktörler, ekonomideki yüksek enflasyon oranı, kamu açıkları, artan iç ve dış borç stoku gibi kronikleşen sorunların sonucunda, Türkiye, 1994 yılında ekonomik kriz yaşamış ve bu kriz sonrasında 5 Nisan Kararları olarak bilinen, ekonomik istikrarın sağlanmasını temin etmek için bir dizi tedbirler paketini uygulamaya koymuştur.³⁴

Tablo 1'de, TUIK tarafından yayınlanan Türkiye'nin 1980–2007 yılları arasındaki dış ticaret verileri gözükmemektedir. Türkiye, 1994 yılında yapılan yüksek oranlı devalüasyon ve uygulanan ekonomi politikaları neticesinde 1994 yılında ihracatta

³³ Aslan Eren ve Bora Süslü, "Finansal Kriz Teorileri Işığında Türkiye'de Yaşanan Krizlerin Genel Değerlendirilmesi", *Yeni Türkiye Dergisi*, S. 41, (Eylül-Ekim 2001) ss. 662–674.

³⁴ Feridun Kaya, *Dış Ticaret Finansmanı*, İstanbul: Beta Yayınları, 2009, s.10

18,1 milyar dolar ile %18 ve 1995 yılında 21,6 milyar dolar ile %19,5 oranında artış sağlamıştır.

İç talebi kısımaya yönelik alınan tedbirler neticesindeki ihracattaki bu artışın yanı sıra, ithalatın ekonomide yaşanan daralmaya bağlı olarak yüksek oranda azalması, ihracatın ithalatı karşılama oranı (Tablo 1’de, X/M) 1993’te %52,1 iken, bu oranın 1994 yılında %77,8’e çıkmasına neden olmuştur.

Tablo 1. Yıllara Göre Dış Ticaret (1980–2010)

YIL	İHRACAT (X)		İTHALAT (M)		DIŞ TİC. DENGESİ '000 \$	DIŞ TİC. HACMİ '000 \$	X/M %
	Değer '000 \$	Fark %	Değer '000 \$	Fark %			
1980	2.910.122	28,7	7.909.364	56,0	-4.999.242	10.819.486	36,8
1981	4.702.934	61,6	8.933.374	12,9	-4.230.439	13.636.308	52,6
1982	5.745.973	22,2	8.842.665	-1,0	-3.096.692	14.588.639	65,0
1983	5.727.834	-0,3	9.235.002	4,4	-3.507.168	14.962.836	62,0
1984	7.133.604	24,5	10.757.032	16,5	-3.623.429	17.890.636	66,3
1985	7.958.010	11,6	11.343.376	5,5	-3.385.367	19.301.386	70,2
1986	7.456.726	-6,3	11.104.771	-2,1	-3.648.046	18.561.497	67,1
1987	10.190.049	36,7	14.157.807	27,5	-3.967.757	24.347.856	72,0
1988	11.662.024	14,4	14.335.398	1,3	-2.673.374	25.997.422	81,4
1989	11.624.692	-0,3	15.792.143	10,2	-4.167.451	27.416.835	73,6
1990	12.959.288	11,5	22.302.126	41,2	-9.342.838	35.261.413	58,1
1991	13.593.462	4,9	21.047.014	-5,6	-7.453.552	34.640.476	64,6
1992	14.714.629	8,2	22.871.055	8,7	-8.156.426	37.585.684	64,3
1993	15.345.067	4,3	29.428.370	28,7	-14.083.303	44.773.436	52,1
1994	18.105.872	18,0	23.270.019	-20,9	-5.164.147	41.375.891	77,8
1995	21.637.041	19,5	35.709.011	53,5	-14.071.970	57.346.052	60,6
1996	23.224.465	7,3	43.626.642	22,2	-20.402.178	66.851.107	53,2
1997	26.261.072	13,1	48.558.721	11,3	-22.297.649	74.819.792	54,1
1998	26.973.952	2,7	45.921.392	-5,4	-18.947.440	72.895.344	58,7
1999	26.587.225	-1,4	40.671.272	-11,4	-14.084.047	67.258.497	65,4
2000	27.774.906	4,5	54.502.821	34,0	-26.727.914	82.277.727	51,0
2001	31.334.216	12,8	41.399.083	-24,0	-10.064.867	72.733.299	75,7
2001	36.059.089	15,1	51.553.797	24,5	-15.494 708	87.612.886	69,9
2003	47.252.836	31,0	69.339.692	34,5	-22.086 856	116.592.528	68,1

(Tablo 1. Devam)

2004	63.167.153	33,7	97.539.766	40,7	-34.372.613	160.706.919	64,8
2005	73.476.408	16,3	116.774.151	19,7	-43.297.743	190.250.559	62,9
2006	85.534.676	16,4	139.576.174	19,5	-54.041.498	225.110.850	61,3
2007	107.271.750	25,4	170.062.715	21,8	-62.790.965	277.334.464	63,1
2008	132.027.196	23,1	201.963.574	18,8	-69.936.378	333.990.770	65,4
2009	102.142.613	-22,6	140.928.421	-30,2	-38.785.809	243.071.034	72,5
2010	113.883.219	11,5	185.544.332	31,7	-71.661.113	299.427.551	61,4

Kaynak: TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu, www.tuik.gov.tr, (Erişim Tarihi: 04.05.2011).

1995 yılından itibaren uygulanan reel döviz kuru politikasının etkisi ve ekonominin canlanma sürecine girmesi, ithalatı teşvik etmiş ve ithalat artışı hızlanmıştır. İhracatın GSMH içerisindeki payı, 1995–1997 döneminde fazla artış göstermezken, ithalatın GSMH içerisindeki payı ise yüksek oranda artmıştır. Söz konusu gelişmeye bağlı olarak bu dönemde, ihracatın ithalatı karşılama oranı azalmış ve dış ticaret açığı büyümüştür.³⁵

1996–2007 yılları arasındaki dönemde Türkiye ekonomisi, birçok önemli iç ve dış şokların etkisinde kalmıştır. Yaşanan bu olumsuz gelişmelerin Türkiye’nin dış ticareti üzerinde belirgin etkileri gözlenmiştir. Bu dönemde, Türkiye’nin dış ticaret yapısındaki değişimi analiz ederken aşağıdaki unsurların göz önünde bulundurulması gerekmektedir:³⁶

- 1996 yılı başında Türkiye-AB Gümrük Birliği’nin yürürlüğe girmesi,
- 1997 yılı Ağustos ayında başlayan Asya krizi,
- 1998 yılı Temmuz ayında başlayan Rusya krizi,
- 1999 yılı Ağustos ve Kasım aylarında Türkiye’de meydana gelen depremler,
- 2000 yılında uygulamaya konulan döviz kuruna dayalı istikrar programı,
- 2001 yılı Arjantin Krizi,
- 2000 yılı Kasım ve 2001 Şubat aylarında Türkiye’de meydana gelen krizler ve krizden çıkış için uygulanan yapısal dönüşüm programı.

³⁵ C. Erdem Hepaktan ve Serkan Çınar, “Türkiye’nin Dış Ticaretinin Bölgesel Profili”, **Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Y. 2011, C. XXX, S. I, s. 119.

³⁶ Zafer Yükseler ve Ercan Türkan, “Türkiye’nin Üretim ve Dış Ticaret Yapısında Dönüşüm Küresel Yönelimler ve Yansımalar”, **TÜSİAD Yayını**, 2008, http://eaf.ku.edu.tr/sites/eaf.ku.edu.tr/files/rapor2008_uretim_ve_disticaret_yapisindaki_donusum.pdf (Erişim Tarihi: 12.11.2011) s. 23.

Yukarıda bahsedilen makroekonomik unsurların yanı sıra, enerji fiyatlarında gözlenen dalgalanmalar, uluslararası para birimleri arasındaki meydana gelen parite farklılıkları, Türk Lirası'nın reel değerinde meydana gelen dalgalanmaların da Türkiye dış ticareti üzerinde etkileri olmaktadır.

1998 yılının ikinci üç aylık döneminde ekonomide başlayan daralma süreci, dünyada yaşanan ekonomik durgunlukla çakışarak 1999 yılında derinleşmiştir. 1998 yılının Ağustos ayında yaşanan Rusya Kriziyle birlikte Türkiye ekonomisinden sermaye çıkışı gözlenmiştir. Bunun sonucunda Hazine ihale faizleri ve dolayısıyla faizler genel düzeyi önemli oranda yükselmiştir. Daralan ekonomide, azalan fonların da büyük bölümünün kamu tarafından kullanılması, özellikle yatırımlar üzerinde dışlama (crowding-out) etkisi yaratmıştır. Gerileyen yurtiçi tüketim talebi ve yurtdışı talep, sanayi üretiminde gerilemeye yol açmıştır. Ayrıca olumsuz hava koşulları ve özellikle fındık ve zeytin üretiminde düşük ürün yılı olması nedeniyle tarım üretimi daralmıştır.³⁷

17 Ağustos 1999 ve 12 Kasım 1999 tarihlerinde meydana gelen iki büyük deprem, Türkiye'nin dış ticareti üzerindeki olumsuz yansımalarının bir sonucu olarak, 1999 yılının ilk dokuz aylık döneminde Gayrı Safi Milli Hasıla'nın (GSMH) geçen yılın aynı dönemine göre reel olarak %6,1 oranında daralmasına yol açmıştır. 1989 yılından itibaren sürekli artış gösteren ihracat, depremlerin sonucunda ilk kez düşüşe geçerek %-1,4 seviyesine gerilemiştir. 1990'lı yıllar boyunca gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yaşanan krizler, yalnızca krizin meydana geldiği ülkeyi etkilemekle kalmayıp, küreselleşmenin olumsuz bir yansıması olarak diğer ülkelerin de başta finans sektörleri olmak üzere sosyal ve ekonomik yapısını olumsuz yönde etkilemiştir.

1997 yılının ortasında Asya'da baş gösteren krizin Türkiye üzerindeki etkisi ilk etapta İMKB'de yaşanan düşüşle kendisini hissettirmiş, fakat Asya Krizi Türkiye'nin döviz ve sermaye piyasasına etkili şekilde yansımamıştır. Ancak Rusya'da çıkan mali krizin etkisiyle yabancı yatırımcılar Rusya ile beraber Türkiye'den de çıkmaya başladıkları için Türkiye'yi etkilemiştir. Bu nedenle tablodan da görüleceği üzeri 1998 yılının ikinci yarısından Türkiye küçülme sürecine girmiştir. 1998 yılında yaşanan

³⁷ TCMB, **1999 TCMB Yıllık Rapor**, Türkiye Ekonomisindeki Gelişmeler ve Para Politikası, <http://www.tcmb.gov.tr/>, (Erişim Tarihi: 15.05.2011).

Rusya Krizi, ülke içindeki siyasi istikrarsızlıkla birleşerek finansal piyasalardaki dengeyi bozmuş, faiz oranlarının hızla yükselmesine neden olmuştur.³⁸

Tablo 2. Türkiye Ekonomisinin Temel Göstergeleri (1995–2001)

Reel Büyüme Hızı (%)	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
GSYİH	7,2	7,0	7,5	3,1	-5,0	7,4	-7,4
Yatırım Harcamaları	9,1	14,1	14,2	-3,2	-13,7	16,0	-31,7
Özel Harcamaları	16,9	12,5	10,1	-6,7	-18,8	14,1	-35,1
Kamu Harcamaları	-18,7	24,4	30,1	8,0	1,0	20,8	-22,0
GSMH Oranı (%)							
Cari İşlemler Dengesi	-1,4	-1,3	-1,4	1,0	-0,7	-4,8	1,4
İç Borç Stoku	42,8	46,2	47,8	47,2	29,3	29,0	68,1
Dış Borç Stoku	11,9	8,1	-4,8	-5,6	55,7	59,1	74,3
Bütçe Dengesi	-4,0	-8,3	-7,6	-7,0	-11,6	-10,9	-15,6
Kamu Kesimi Borçlanma Gereği	5,2	8,8	7,6	9,2	15,1	12,5	15,9
Kırılganlık Göstergeleri (%)							
Kısa Vadeli Borçlar/ MB. Uluslararası Rezervleri	128,7	104,2	95,1	105,4	98,9	127,6	85,9
M2Y/ Merkez Bankası Uluslararası Rezervleri	354	314,1	287,8	321,8	329,4	381,4	380,6
İç Borç Faiz Ödemeleri/Toplam Vergi Ödemeleri	43,9	59,2	41,7	61,0	66,4	63,7	103,4
İç Borç Faiz Ödemeleri/ Net Yeni İç Borçlanma	93,7	83,1	63,5	97,9	87,5	137,8	47,2
Net Yeni İç Borçlanma/ İç Borç Stoku	52,4	57,8	52,4	49,5	49,3	37,1	70,2

Kaynak: Başak Tanınmış Yücememiş ve Vedat Bicerano, “Finansal Kriz:1990–2009 Döneminde Seçilmiş Güney Amerika Ülkeleri ve Türkiye’de Yaşanılan Krizlerin Mukayeseli Analizi”, **Uluslararası Finans Sempozyumu 2010 “Kriz Sonrası Süreçte Finans Sektörü-Reel Sektör İlişkisi”**, Marmara Üniversitesi, İstanbul, 10 Aralık 2010, s. 202.

1999 sonrasında kamu kesimi açığı ve enflasyon rekor seviyelere çıkmıştır. Bu nedenle, 2000 yılı başında uygulamaya konulan ekonomi programı ile enflasyonu tek haneli rakamlara indirmek hedeflenmiştir.

2000 yılında yapılan programda sadece içsel faktörler temel alındığından programın iki tür risk taşıdığı görülür. Birinci risk, mali reformların yerine getirilmesi için yeterli altyapı ve sistemsel yaklaşıma gerektiği kadar sahip olunamamasıdır. Ayrıca, programa bağlama olarak birçok reform yapılması gerekmektedir. İkinci risk ise, bankaların kırılganlığının artmasıdır. Bankalardan ani para çıkışları yaşanması durumunda gecelik fonlamaların olmaması büyük sıkıntı doğuracaktır. Merkez Bankası’nın para ve kur programına uyum sağlamak için fonlama yapmaması

³⁸ Başak Tanınmış Yücememiş ve Vedat Bicerano, “Finansal Kriz:1990–2009 Döneminde Seçilmiş Güney Amerika Ülkeleri ve Türkiye’de Yaşanılan Krizlerin Mukayeseli Analizi”, **Uluslararası Finans Sempozyumu 2010 “Kriz Sonrası Süreçte Finans Sektörü-Reel Sektör İlişkisi”**, Marmara Üniversitesi, İstanbul, 10 Aralık 2010. s. 202.

bankaların risk altında olmasına sebep olmuştur. Programın uygulanma aşamasında her iki riskle de karşı karşıya kalınmıştır.³⁹

1999 yılında Türkiye'nin ihracatı bir önceki yıla göre %1,4 azalarak 26,5 milyar dolar, ithalatı %11,4 azalarak 40,6 milyar dolar seviyelerinde yapılmış, ihracatın ithalatı karşılama oranı ise önceki yıla göre %6,7 civarında azalarak %65,4 olmuştur. 2000 yılı sonunda ihracat önceki yıla göre %4,5 oranında artış ile 27,7 milyar dolar, ithalat %34 artışla 54,5 milyar dolar seviyelerinde yapılmış, ihracatın ithalatı karşılama oranı %15,4 azalarak %51 seviyelerinde olmuştur (Tablo 1).

2000 yılı sonunda enflasyon artmış, üretim miktarı ve ihracat azalmış cari açık artmış, yabancı yatırımcılar Türkiye'den çıkmaya devam ettiğinden sermaye çıkışı yaşanmıştır. Bu durum, bankaların yüklü miktarda döviz alımına neden olmuştur. Merkez Bankası, piyasada artan likidite ihtiyacına karşın IMF programını uygulamak istemesi nedeniyle döviz alımını azaltmak amacıyla faizleri artırması, elinde aşırı miktarda devlet iç borçlanma senedi olan Demirbank'ın TMSF'ye devredilmesine neden olmuştur. Bunun sonucunda diğer bankaların da benzer sorunlarla karşı karşıya kalacağına dair piyasada panik yaşanmış ve gecelik faiz %210 seviyelerine kadar yükselmiştir.

2000 yılı Kasım ve 2001 Şubat aylarında Türkiye'de meydana gelen krizler sonrasında (2001 Şubat ayında) dalgalı kura geçilmesi ile GSMH'nin azalmasına rağmen, iç talepte yaşanan daralma ve TL'nin değerindeki azalma, krizden kurtulma yolu olarak şirketleri dış pazarlara yönlendirmiştir. Yıllara göre bakıldığında ihracatın 2002 itibarıyla hızla artış gösterdiği, özellikle de 2003–2004 yılları arasında Türkiye'nin ihracatı önemli oranda arttığı görülmektedir. 2003 yılındaki ihracat artışının nedenleri arasında; iç talepte yaşanan daralmaya rağmen üretimin artmaya devam etmesi, enerji fiyatlarının genel fiyat artışlarının altında seyretmesinin getirdiği maliyet avantajı, faiz oranlarındaki düşüş sonucunda kolay finansman olanakları, ihraç fiyatlarının artması, Euro/Dolar paritesindeki gelişmeler sayılabilmektedir.

³⁹ Yücememiş ve Bicerano, **a.g.e.**, s. 202.

1.4. Dış Ticaret İşleminde Taraflar

Bir dış ticaret işleminin gerçekleştirilmesi için öncelikle, bir mal veya hizmeti talep eden taraf (alıcı) ile bu mal veya hizmeti arz eden tarafın (satıcı) bir araya gelmesi gerekmektedir. Ödeme şekillerine göre değişik görevler üstlenseler de, bir dış ticaret işleminin gerçekleşmesinde yer alan dört ana taraf vardır. Bunlar, aşağıdaki şekilde açıklanmıştır.

İthalatçı / Importer: Mal veya hizmet alımı talebinde bulunan ve talep gerçekleştiğinde, mal veya hizmetin karşılığı olan bedeli ödeyecek taraftır.

İthalatçının Bankası: Amirin mal veya hizmet talebini satıcıya ileten ve bunun karşılığındaki ödemeyi satıcıya, şartlar yerine geldiğinde geri dönülemez bir şekilde yapacak olan banka.⁴⁰

İhracatçı/Exporter: İhracat Mevzuatının izin verdiği ticaret yapabilme koşulunu yerine getirmiş olan ve yine ihraç edeceği mala göre ilgili ihracatçılar birliğine üye olan, anlaşma şartları ve yürürlükteki Gümrük Mevzuatına göre malını yurt dışına gönderen ve karşılığını yürürlükteki Kambiyo Mevzuatına uygun şekilde döviz veya aynı (mal) olarak yurda getiren kişi veya kişiler, ihracatçı sayılmaktadırlar.⁴¹

İhracatçının Bankası: Amir bankanın gönderdiği mal bedelini, Kambiyo Mevzuatına uygun olarak Türk Lirasına çevirerek lehtara ileten ve ihracatın kapatılması için gerekli belgeleri düzenleyerek ihracatçı adına ihracat işlemini sonlandıran bankadır.

Dış ticaretin bir tarafı Türkiye’de, diğer tarafı da yurtdışında yer aldığından, ticaretin gerçekleşmesine aracılık eden bankalar iki veya daha fazla olabilir. Bankalar, yurtiçinde olduğu kadar yurtdışındaki işlemlere de aracılık etmektedir. Bankalarla ilgili detaylı bilgi, *Akreditif İşleminde Taraflar* kısmında yer almaktadır.

Bir ticarete konu olan mal alım satımında, yukarıda açıklanan dört asıl tarafın dışında, bu sürecin gerçekleşmesine rol alan birçok finans ve hizmet kuruluşu da yer almaktadır. Bunlar, kısaca aşağıdaki şekilde açıklanmıştır.

⁴⁰ İbrahim N. Gürtan, **Dış Ticaretin Tanımlanması Mevzuat ve Uygulamalar**, 2004, (Ders Notu), s. 4.

⁴¹ Karacan, **a.g.e.**, s. 25.

Gümrük İdaresi: Yolcu beraberinde getirilen-götürülen şahsi eşyaların veya ihracata veya ithalata konu olan ticari malların ülke sınırlarından giriş ve çıkışlarında denetimlerinin yapıldığı, gerekirse vergi ve fonların hesaplanıp tahakkuk ettirildiği kamu kuruluşudur.⁴²

Sigortacı: Ne kadar iyi paketlenirse paketlenir, malların kara, hava veya deniz yolu ile taşınması sırasında olası zarar riskiyle karşı karşıya kalması söz konusudur. Ticaret işlemi süresince karşılaşılabilecek her türlü zarara ve gelir kaybına yol açacak olayların sonuçlarından korunmak için, belli bir prim karşılığında riskin devredilmesine sigorta işlemi denir. Sigorta ettiren gerçek kişi veya tüzel kişiler tarafından ödenen belli bir prim tutarı karşılığında, sigortalıya ya da tazminatçıya yararlanacağı rizikonun gerçekleşmesi halinde tazminat ödemeyi üstlenen sigorta şirketi adına işlem yapan kişidir.

Navlun Komisyoncusu (freight forwarder/ lojistik hizmet sağlayıcısı): Kara, hava, deniz, demiryolu, nehiryolu, boru hattı veya kombine taşımacılık gibi bütün taşıma türlerinde, sevkiyat, dağıtım, depolama, gümrükleme ve sigorta hizmetlerini gerçekleştiren aktif işletme ağına sahip olan ve anahtar teslim lojistik hizmeti veren organizatör bir kuruluştur.⁴³

Buna göre Freight Forwarder, toplama, depolama (warehousing) ve stok kontrol ve ürün onarım, ambalajlamadan mal akışını yönetmeye kadar dâhil olmaktadır. Freight Forwarder, müşterilerine katma değerli hizmetler, lojistik yönetimi ve güvenilir bilgi sunmaktadır.⁴⁴

Uluslararası ticaret zinciri içinde belki de en yaygın halka navlun komisyoncularıdır. İhracatçıdan malları toplar ve yükleme için paketleyerek karayolu, demiryolu, mavnalı ile limanlara ulaştırarak gemiye veya uçağa yüklenmesini sağlarlar. İhracatçılar için navlun komisyoncusunun faydası; navlun komisyoncusunun başka ihracatçılardan da temin ettiği malların tümü üzerinden taşımacı ile pazarlık ederek toptan bir fiyat alması ve bu şekilde daha uygun navlun maliyeti sağlamasından

⁴² Osman Barbaros Kemer, **Dış Ticaret Teknikleri, Teori –Uygulama**, İstanbul: Aktüel Yayınları, 2005, s. 22.

⁴³ Polat, **a.g.e.**, s. 107.

⁴⁴ Alan E. Branch, **Export Practice and Management**, 5th edition, London: Thomson Learning, 2006, s. 138.

kaynaklanmaktadır. Freight Forwarder taşıma işleri organizasyonu dışında diğer hizmetleri vermesi halinde Lojistik Hizmet Sağlayıcısı (Logistics Service Provider) olarak tanımlanmaktadır.⁴⁵

Sevkiyat sırasında bazı riskler (yükleme ve dağıtım sırasında kırılma, çatlama, bozulma, kayıp vb. hasarlar) ve depolama sırasında oluşacak bazı risklere (yaygın, infilak, hırsızlık, ıslanma, elleçleme araçlarının emtiaya verdiği zararlar) karşı malı satıcıdan teslim aldıktan sonra sigortası yaptırılmaktadır.⁴⁶

Depoculuk (Warehouseman): Mallar yüklenmeden önce ve varış limanında gerekli bir hizmeti yerine getirmektedir. Depolardaki malların her zaman için üçüncü taraflara ait olduğu düşünüldüğünde depoların çok sıkı güvenlik önlemleri almaları gerektiği ortaya çıkar. Depoda bekleyen malların finansmanı söz konusu olduğunda bankalar, depo şirketinin güvenilir olduğu ve düzgün bir şekilde yönetildiği hususunda emin olmalıdır. Depolar, depo makbuzu (warehouse warrant) adı verilen makbuzları tanzim etmekte ve bu makbuzların üçüncü bir tarafa ciro yolu ile devredilerek malın sahipliğinin devri sağlanabilmektedir. Depolarla ilgili bankaların belli kontrolü olmakla birlikte bankalar aynı zamanda depo sahibinin mevcut sigorta poliçesini de inceleyecek ve sigorta üzerindeki finansal faaliyetlerine de bakacaktır. Depo işi ile uğraşanlar malların paketlenmesi ile ilgili gereklilikler hakkında bilgi sahibi olup bu hususta yabancı ülkelerdeki zorunlu mevzuata da hâkim olmaları beklenmektedir.⁴⁷

Taşımacı: Uluslararası yapılan ticarete, bir malın ithalatçıya varması için birden fazla taşıma şekli farklı yollarla ithalatçıya ulaştırılmaktadır. Navlun komisyoncuları (Freight Forwarder) multimodal konşimentolar düzenleyerek bu işlemi gerçekleştirmektedirler. Ancak bu işlemi yalnızca komisyoncular gerçekleştirmemektedir. Bunun dışında, taşıma şirketleri ile havayolu şirketleri de önemli taşımacılardır. Taşıma şirketlerinden bazıları belli bir rota üzerinde ve sınırlı yerlere malları ulaştırırken, bazıları dünyanın herhangi bir noktasına taşıma işlemini gerçekleştirecek teknoloji ve altyapıya sahiptir.

⁴⁵ Polat, **a.g.e.**, s. 107.

⁴⁶ Metin Çancı ve Murat Erdal, **Lojistik Yönetimi (Freight Forwarder El Kitabı C.1)**, Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) Yayını, Ekim 2003, s. 3.

⁴⁷ Polat, **a.g.e.**, s. 108.

Factoring Şirketi: Factoring, alacak hakkının satışı ile firmalara fon sağlayan bir finans yönetimidir. Factoring, satıcı firmaların kısa vadeli alacaklarının, belli bir komisyon bedeli veya factor ücreti karşılığında factor adı verilen factoring şirketlerince temlik edilmesi ve tahsilinin üstlenilmesi ile satıcı firmaların da kendi sağlanmış olmalarının yanı sıra birçok finansman hizmetlerinden yararlanabildikleri bir finansman tekniği olarak tanımlanabilir.⁴⁸

İlk zamanlarda factoring şirketleri ile bankalar arasında alacakların finansmanı konusunda önemli bir rekabet yaşanırken, günümüzde birçok uluslararası banka kendi factoring hizmetini sağlayan şubelere sahiptir. Bankalar ile factoring şirketleri arasında farklılıklar vardır. İkisinin arasındaki önemli fark, banka finansmanı müşteriye geri dönüşlü olarak yapılırken, Factoring şirketleri borçları geri dönüşsüz olarak satın almaktadır. Dolayısıyla, factoring şirketlerinin riski bankalara nazaran daha fazladır. Pahalı olmasına karşın factoring, ihracatçı için riske düşen alacaklarını tahsil etme olanağı sağlar.

1.5. Dış Ticaret Çeşitleri

Dış ticaret çeşitleri, başlıklar halinde açıklanmıştır.

1.5.1. Normal Ticaret

Bir ülkenin dış ticaret ve kambiyo rejimleri kapsamında, serbest döviz ile yapılan, mevzuat ile özel bir ayrıcalık tanınmayan ticarettir. Örnek, bir ülkenin ihracatçısının, başka bir ülkenin ithalatçısına her iki ülke yasalarına göre ayrıcalık (kısıtlama) tanınmayan bir malı satması ve bedelini serbest döviz ile tahsil etmesi.⁴⁹

1.5.2. Bağlı Ticaret

Bağlı ticareti, farklı ülkelerde yer alan ihracatçı ve ithalatçı arasında yapılan ticari sözleşmeye göre, ihracatçı ülkenin ithalatçı ülkeden yaptığı ihracat karşılığında, döviz dışında bir işlem talep etmesi olarak tanımlamak mümkündür.

⁴⁸ Haluk Erdemol, **Factoring ve Forfaiting**, İstanbul: Akbank Ekonomi Yayınları, 1992, s. 11.

⁴⁹ Gürsoy, **a.g.e.**, s. 29.

1.5.3. Sınır Ticareti

Komşu iki ülke arasındaki özel anlaşmaya dayanarak yapılan, söz konusu ülkelerin sınır ve kıyı bölgelerine yakın yerleşim alanı dâhilinde yapılan ticarettir. Türkiye’de “Sınır Ticaret Merkezleri Kurulmasına İlişkin Karar” 10.04.2003 tarihinde ve 25075 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır.

1.5.4. Serbest Bölge Ticareti

Serbest bölgeler, 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu ile kurulup işletilmektedir. Genel olarak Serbest Bölgeler; ülkenin siyasi sınırları içerisinde olmakla beraber gümrük sınırları dışında sayılan, ülkede geçerli ticari, mali ve iktisadi alanlara ilişkin hukuki ve idari düzenlemelerin uygulanmadığı veya kısmen uygulandığı, sınaî ve ticari faaliyetler için daha geniş teşviklerin tanındığı ve fiziki olarak ülkenin diğer kısımlarından ayrılan yerler olarak tanımlanabilir.⁵⁰

Türkiye’deki serbest bölgelerde üretim, alım-satım ve hizmetle ilgili faaliyetlerin hepsi yapılabilmektedir. Ancak, hangi faaliyet yapılacaksa, ona uygun faaliyet ruhsatı alınması gerekmektedir. Serbest bölgeler, Türkiye’de ihracat için yatırım ve üretimi artırmak, yabancı sermaye ve teknoloji girişini hızlandırmak, ekonominin girdi ihtiyacını daha düzenli bir şekilde ve ucuza karşılamak, dış finansman ve ticaret imkânlarından daha fazla yararlanmak amacıyla kurulmuştur.

İhracata dayalı yatırım ve üretimi teşvik etmek amacıyla 1987 yılından itibaren Türkiye’de faaliyete geçen serbest bölgeler⁵¹;

- Mersin, Antalya (1987),
- Ege, İstanbul Atatürk Havalimanı (1990),
- Trabzon (1992),
- İstanbul Deri Endüstri, Doğu Anadolu, Mardin (1995),
- İzmir Menemen Deri, Rize Samsun, İstanbul Trakya, Kayseri (1998),
- Avrupa, Gaziantep, Adana-Yumurtalık (1999),

⁵⁰ Kaya, **a.g.e.**, s. 161.

⁵¹ Dış Ticaret Müsteşarlığı’nın yayınından faydalanılmıştır.

<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&dil=TR&yayinid=1131&icerikid=1237&from=home> (Erişim Tarihi: 22.01.2011).

- Bursa, Denizli, Kocaeli (2001),
- TÜBİTAK-Marmara Araştırma Merkezi Teknoloji (2002),
- Sakarya İpekyolu (2007)

Bu bölgeler gece ikamet edilmeyen, perakende satış yapılmayan, etrafı çitle çevrili, tüm teşvik tedbirlerinin ve sosyal güvenlik haklarının geçerli olduğu, grevin bakanlar kurulu kararı ile yasak olduğu, tüm vergilerden muaf tutulan bölgelerdir. Üretim ve depolama yapılabilir. Üretim için herhangi bir vergi ödenmez iken depolama için kira ödenir.⁵²

Genel olarak, serbest ticaret bölgelerinin türlerini üç başlık altında açıklamak mümkündür. Bunlar; Serbest Üretim Bölgesi, Serbest Ticaret Bölgesi ve Serbest Liman, Gümrük Antrepoları'dır. Serbest Üretim Bölgesi, daha ucuz emek, hammadde ve çeşitli vergi muafiyetlerinden yararlanmak amacıyla, salt ticari faaliyetlerin yanı sıra, ihracat ya da yurt içi tüketim amacıyla her türlü endüstriyel faaliyetlerin yapıldığı yerlerdir.

Serbest Limanlar, bir ülkenin siyasi sınırları içinde kalan fakat gümrük sınırlarının dışında tutulan limanlara denir. Burada ithalat, ihracat, transit ticaret ve taşımacılık faaliyetleri yürütülür. Her bandıralı gemi bu limanlardan yararlanabilir. Oysa Serbest Ticaret Bölgesi ise, genellikle bir limanın yanı başında yer alan, dış ticaret kısıtlamalarının uygulanmadığı veya kısmen uygulandığı bölgelerdir. Serbest Ticaret Bölgesinde, genellikle sadece malların depolanması, piyasaya sürüme hazırlanması, paketlenmesi vb. işlemler ile nakliye, re-export ve transit ticaret gibi faaliyetler yapılır. Endüstriyel üretim faaliyetlerinde bulunulmaz.⁵³

Gümrük Antrepoları; Yabancı malların (özellikle re-export ürünlerinin) gümrük vergisine tabi olmaksızın, gümrük idarelerinin denetimi altında uzun bir süre (iki yıla kadar) muhafaza edilmesine imkân sağlayan kapalı yerlerdir. Bizzat gümrük idareleri tarafından işletilirse “gerçek antrepo”, özel şirketler tarafından işletilirse “fiktif antrepo” adını alırlar. Antrepoda saklanmak üzere ülkeye giren mallardan gümrük vergisi alınmaz. Ancak antrepodan çıkartılıp ev sahibi (ithalatçı) ülke tarafından ithalat işlemi başlatılırsa, gümrük vergisi alınır.⁵⁴

⁵² Melemen, **a.g.e.**, s. 134.

⁵³ Gürsoy, **a.g.e.**, s. 32-33.

⁵⁴ **a.g.e.**, s. 33.

1.6. Dış Ticarete Riskler

Tarih boyunca yapılan ticarete her zaman o zamanın şartları doğrultusunda riskler yaşanmıştır. Küreselleşme ve teknolojinin gelişimi ile birlikte riskler de değişmektedir. Genel olarak bir dış ticarete karşılaşılan riskleri aşağıdaki şekilde açıklamak mümkündür.

1.6.1. Kredi Riski

Alıcının yani borçlunun yükümlülüklerini zamanında yerine getirmemesi, geciktirmesi (temerrüde düşmesi) riskidir. Dış ticaretin iç ticaretten daha riskli olmasının bir sebebi, alıcı ve satıcının farklı ülkelerde olmasından kaynaklanmaktadır. Bu durum kredi riskini daha da artırmaktadır.

Dış ticarete, iç ticaretin finansmanına kıyasla, kredi riskini artıran iki etken söz konusudur. İlki borçlunun (alıcının) yurt olması nedeniyle, sınır ötesi yasal takibin zorluğu ve maliyetinin yüksek oluşu; ikincisi yurtdışındaki borçlu hakkında kredi değerliliği konusunda yeterli bilgi sağlanamamasıdır.⁵⁵

1.6.2. Kur Riski

Amir, lehtar veya amir banka ile aralarında kur fiskeşi anlaşması yapmamışlarsa kurdaki aşırı dalgalanmalardan büyük zarar görebilir. Özellikle uzun vadeli akreditiflerde önemlidir.⁵⁶

Dış ticarete söz konusu alıcı ve satıcı farklı ülkelerde olduğundan, ülkelere ait para birimleri de farklı olacaktır. Ödemelerin tarafların yerleşik olduğu ülkenin parası dışında, ülkede yasal dolaşım gücüne sahip para dışında bir para cinsi üzerinden yapılması halinde, yerel ve yabancı paralar arasındaki kurun, fiili ödeme yapılınca kadar dalgalanması olasılığı, döviz kuru riskini doğurmaktadır. Günümüzde geçerli

⁵⁵ Akgüç, a.g.e., s. 3.

⁵⁶ Abdurrahman Özalp, **Uluslararası Yeni Kurallar Işığında Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekilleri Genel ve Bankalar Uygulaması**, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2004, s. 168.

dalgalı döviz kuru sistemi ve kurlarda oynaklığın (volatilite) yüksekliği, dış ticaret finansmanında kur riskini artırmaktadır.⁵⁷

İhracatı yapılan malların bedelinin ne zaman geleceğinin belli olmadığı ya da geldiği zaman döviz kurlarının ne olacağının belli olmadığı zaman FORWARD işlemi ile belirsizlik ortadan kaldırılabilir. Forward işleminde ihracatçı, bankası ile ileri bir tarihte gelecek dövizleri için kur pazarlığı yapar ve gelecek olan dövizlerin kurlarını sabitler. Diğer bir deyişle, dövizlerin geleceği tarihteki kurları önceden belirleyerek finansman akışını ona göre hazırlar. Dövizlerin geldiği tarihte eğer kurlar daha önceden sabitlenen kur altında kalırsa firma kâr edecek, banka ise sabitlenen kurlardan gelen dövizleri bozacağı için zarar edecektir. Kurlar sabitlenen üzerinde çıkarsa banka kâr edecektir. Forward işlemlerinde ileriye yönelik kur tahminlerinde tutarlılık önemlidir. Forward işlemi ileri bir tarihte ödemesi yapılacak borçlar için de kullanılabilir.⁵⁸

1.6.3. Ülke Riski

Dış ticareti iç ticaretten ayıran başka bir risk olan ülke riski, ihracat yapılan ülkede yaşanan politik ve ekonomik istikrarsızlığından kaynaklanan risktir.

Ülke riskini doğuran başlıca nedenler şöyle özetlenebilir:⁵⁹

- Borçlunun ya da garantörün ülkesinde borç ödemeyi engelleyen politik olaylar, (iç ayaklanma, rejim değişikliği, askeri darbeler, siyasi ilişkilerin kesilmesi, ekonomik yaptırımlar, ambargo uygulanması, ülkenin işgale uğraması gibi),
- İthalatçının ülkesinde veya ödemenin yapılmasına aracılık edecek olan üçüncü bir ülkede kabul edilen kambiyo sınırlamaları nedeniyle mal bedelinin transferinin olanaksız hale gelmesi ya da gecikmesi,
- Hükümetçe alınan idari kararlarla satış sözleşmesinin şartlarının kısmen veya tamamen yerine getirilmesinin olanaksız hale gelmesi,
- İdari önlemlerle, izlenen politikalar sonucu, yapılacak ödemenin veya transferin olanaksız hale gelmesi ya da gecikmesi,
- İhraç edilebilir bir malın ihracatının daha sonra yasaklanması,

⁵⁷ Akgüç, **a.g.e.**, s. 4.

⁵⁸ Mehmet Melemen ve S. Burak Arzova, **Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri**, İstanbul: Türkmen Kitapevi, 2000, s. 4.

⁵⁹ Akgüç **a.g.e.**, s. 4.

- Ticari olarak sigortalanmayan, ihracatçı ve ithalatçının kontrolü dışında meydana gelen, sigorta kapsamına girmeyen zararlar.

1.6.4. Belgelerde Eksiklik Riski

Dış ticaret finansmanı belgelere dayanarak yapıldığından, bankaların belgeleri ayrıntılı şekilde incelemesi gerekmektedir. Belgeler, hukuki açıdan eksiksiz olarak ve zamanında ibraz edilmeli, kredi ve sözleşme şartlarına uygun şekilde düzenlenmiş olması gerekmektedir. Banka tarafından incelenen belgelerin yasal düzenlemelere ve uluslararası yeknesak kurallara uygun olmaması halinde, ilgili banka açısından yükümlülük ve risk doğurur.

1.6.5. Taşıma Riski

Malların taşınması esnasında zarar görmesi, taşıma aracının kaza yapması gibi riskler, taşıma riskine girer. Satıcı bu riski ortadan kaldırmak için tüm taşıma risklerini kapsayan bir sigorta yaptırmalıdır. Taşıma riskine karşılık sigorta yaptırılırken malların CIF değerinin %10 fazlası üzerinden sigorta yaptırılır.⁶⁰

1.6.6. Alıcı Riski

Alıcının mal bedelini, malları zamanında satamadığı için ya da kasten ödememesi durumudur. Satıcının bu riskle karşılaşmaması için, alıcı hakkında ayrıntılı bir araştırma yapması gerekmektedir. Bu araştırmaya “Ranseyman” denilmektedir. Alıcı ve satıcının birbirini iyi tanımaması durumunda olası riskleri ortadan kaldırmak için, ödeme şekli olarak akreditifli ödeme tercih edilebilir. Ayrıca alıcıdan banka teminatı istenebilir.

1.7. Dış Ticarete Teslim Şekilleri (INCOTERMS 2010)

Küreselleşmenin etkisiyle, ülkeler arasındaki ticari sınırların da nispeten ortadan kalkması sonucu dünya ticareti de gelişmekte, yapılan ticaret de sadece sınırlı ülke

⁶⁰ Melemen ve Arzova, **a.g.e.**, s. 3.

grupları arasında yapılmadığından, artan ülke sayısı ile her ülkenin kendine özgü ticari gelenek ve kurallara sahip olması nedeniyle ortaya çıkan anlaşmazlıklar da artmaktadır.

Bir dış ticarete alıcı ve satıcı farklı ülkelerde yer aldığından, iki ülke arasındaki mal sevkiyatı, taşıma sırasında malların hasar görmesi, kaybolması ve herhangi bir nedenden ötürü alıcıya teslim edilmemesi gibi sorunlar, alıcı ile satıcı arasında ticari güveni riske sokan bir durumdur ve bu sorunun çözümü mahkemeler aracılığıyla olmaktadır.

Bunun üzerine, ticari örf ve adetleri bütün dış ticaret yapan ülkelerin ortak bir şekilde kullanabileceği biçimde standartlara ulaştırmak hedeflenmiştir. Hükümetler, uluslararası ve bağımsız bir kuruma ihtiyaç duymuştur. 1919 yılında, Uluslararası Ticaret Odası (ICC)'nin kurulmasının sebeplerinden biride budur. Uluslararası Ticaret Odası (ICC)'nin bugünkü görevlerinden biri, ülkeler arasında ticaretin serbest ve en kolay biçimde yapılabilmesi, dış ticarete ihracata konu olan malın, ithalatçının kullanımına bırakılması için uluslararası teslim şekillerinde standart belirlemek olmuştur. Bu standartlara, Uluslararası Ticarete Teslim Şekilleri [International Commercial Terms (INCOTERMS)] adı verilir.⁶¹

Incoterms Kuralları öncesi, ICC Milli Komiteleri yardımı ile Ticari Şartlar Komitesi 1923 yılında, daha sonra Incoterms olarak bilinecek kuralların öncüsü; FOB, FAS, FOT, FOR, Free Delivery (Ücretsiz Teslim) CIF ve C&F olan 6 kuralı geliştirmiştir.⁶²

Alıcı ve satıcı yaptıkları satış sözleşmesinde teslim şekillerinden birini açıkça belirtmesi, tarafların kendi sorumluluğunu tüm ayrıntıları ile bilmelerini sağlayacaktır. Bu amaçla, Milletlerarası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce), INCOTERMS adı altında uluslararası satış sözleşmelerinde geçen teslim şekillerini düzenleyecek olan (ICC Broşür No: 92) “INCOTERMS 1936” adı ile tanınan broşürü ilk kez 1936 yılında yürürlüğe koymuştur.

⁶¹ Gürsoy, **a.g.e.**, s. 55.

⁶² ICC, http://www.iccwbo.org/incoterms_history/, (Erişim Tarihi: 20.05.2011).

Uluslararası Ticaret Odası tarafından, 1953 (ICC Broşür No:166), 1967, 1976, 1980 (ICC Broşür No:350), 1990 (ICC Broşür No:460), 2000 (ICC Broşür No:560) yıllarında revize edilen INCOTERMS;⁶³

- Uyum mevcut ticari ve taşıma uygulamalarına uyum sağlamak,
- Ticari işlemlerde iletişim elektronik araçların kullanımının artması,
- Serbest ticaret alanlarının genişletilmesi (AB, ASEAN, NAFTA),
- Malların taşınması için yükseltilmiş güvenlik gereksinimleri (özellikle konteynerle taşıma durumunda),

amacıyla 2010 yılında yedinci kez gözden geçirilerek 1 Ocak 2011 'de uygulamaya konulan Incoterms 2010, ICC'nin 715E ICC (Publication No. 715E) sayılı broşürüyle yayınlanmıştır. Eğer Incoterms sözleşmede belirtilecekse, sözleşme Incoterms 2010 şartlarına uygun olduğu açıkça belirlenmelidir.

Incoterms 2010'daki değişiklikleri aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür:

- Daha kullanıcı dostu yapısına sahiptir.
- INCOTERMS 2010, ulusal ve uluslararası işlemler için uygundur.
- Revize edilen Incoterms şartların 2010'da 13'den 11'e düşürülmüştür. Böylece ICOTERMS 2010 revizyonunda DAF, DES, DEQ, DDU klotları kaldırılarak, bunların yerine DAT (Delivered At Terminal), DAP (Delivered At Place) klotları eklenmiştir.
- INCOTERMS 2010 iki farklı kategoriye ayrılmıştır:
 - a) Herhangi bir taşıma şeklinin kullanılması için klotlar (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP): Bu hükümler multimodal ulaşım da dâhil olmak üzere tüm taşıma şekli için kullanılabilir (hatta yolculuğun bir parçası, gemi ile yapılan taşıma dâhil).
 - b) Sadece iç sular ve deniz taşıma şekli ile kullanılan klotlar (FAS, FOB, CFR, CIF).
- Ayrıca FOB, CFR ve CIF terimlerinde hasarın geçişi açısından büyük sorun yaratan “gemi küpeşesi” kavramı terk edildi. Böylece tüm terimlerde teslim ve hasarın geçişi arasında bir paralellik sağlandı.⁶⁴ FOB, CFR ve CIF klotları için

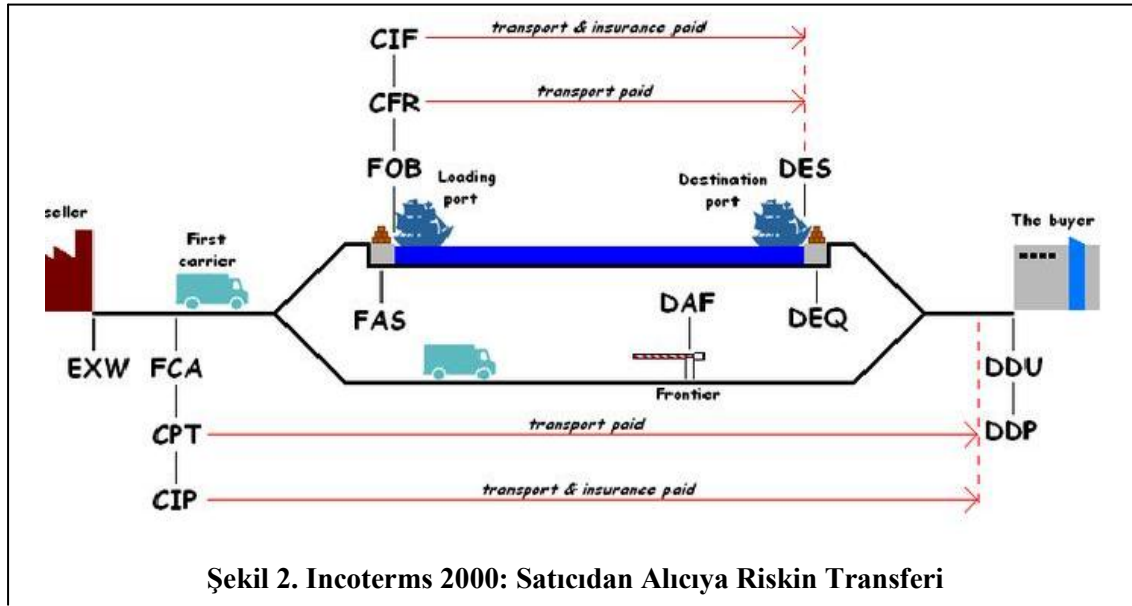
⁶³ http://www.hypovereinsbank.de/media/pdf/HVB_CIB_Flyer_Incoterms_2010_EN.pdf, (Erişim Tarihi: 20.03.2011) s. 6.

⁶⁴ ICC, **INCOTERMS 2010, İç ve Dış Ticarete İlişkin Ticari Terimlerin Kullanımı İçin ICC Kuralları**, Ankara: Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) Türkiye Milli Komitesi, ICC Yayın No. 715 E, 2010, s. 9.

risk transferi, mallar gemiye yüklendiği andan itibaren, satıcıdan alıcıya geçmektedir.

- Sadece CIP ve CIF şartları satıcının malları sigortalamasını öngörmektedir. Malların nakliyesi esnasında alıcının karşılaşacağı zara ve ziyana karşılık satıcının sigorta kontratı sağlaması gerekmektedir. CIF ve CIP şartlarında, alıcı, satıcının minimum kapsamlı bir sigorta yapmakla yükümlü olduğunun bilincinde olmalıdır. Bunun nedeni ise, belirli, özellikle dökme mallar için minimum kapsamın mümkün olabilmesidir. Müşteri daha geniş kapsamlı bir sözleşme talep ederse, satıcı ile açık bir şekilde anlaşmalı ya da alıcının kendisi ekstra bir sigorta yaptırmalıdır.⁶⁵

ICC Broşür 560'ta yer alan **Incoterms 2000**'e göre, 13 klotdan oluşan teslim şekilleri aşağıdaki şekildedir:



Kaynak: Wikipedia, <http://en.wikipedia.org/wiki/Incoterm> (Erişim Tarihi:05.04.2011).

Grup E - Çıkış:

EXW – (Ex Works) İş Yerinde Teslim

Grup F - Navlun Ödenmemiş:

FCA – (Free Carrier) Taşıyıcıya Teslim

FAS – (Free Alongside Ship) Gemi Bordasında Teslim

⁶⁵ <http://www.utikad.org.tr/db/files/incoterms2010.pdf> (Erişim Tarihi: 30.03.2011), s. 2–3.

FOB – (Free On Board) Gemi Doğrultusunda Teslim

Grup C - Navlun Ödenmiş:

CFR – (Cost and Freight) Mal Bedeli ve Navlun

CIF – (Cost, Insurance and Freight) Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun

CPT – (Carriage Paid To) Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak

CIP – (Carriage and Insurance Paid to) Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş

Grup D - Varış:

DAF – (Delivered At Frontier) Sınırdaki Teslim

DES – (Delivered Ex Ship) Gemide Teslim

DEQ – (Delivered Ex Quay) Rıhtımda Teslim

DDU– (Delivered Duty Unpaid) Gümrük Vergileri Ödenmemiş Olarak Teslim

DDP – (Delivered Duty Paid) Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak Teslim

Şekil 3'te Incoterms 2010 revizyonuna göre teslim şekilleri belirtilmektedir.



Şekil 3. INCOTERMS 2010

Kaynak: OAİB- Orta Anadolu İhracatçılar Birliği, <http://www.oaib.gov.tr/tr/incoterms-2010-sema> (Erişim Tarihi: 05.04.2011).

ICC Broşür 715 E’de yer alan **Incoterms 2010**’a göre, **11** klotdan oluşan teslim şekilleri aşağıdaki şekildedir:

Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Kurallar

- EXW – (Ex Works) İş Yerinde Teslim
- FCA – (Free Carrier) Taşıyıcıya Masrafsız
- CPT – (Carriage Paid To) Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak
- CIP – (Carriage and Insurance Paid to) Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş
- DAT – (Delivered At Terminal) Terminalde Teslim
- DAP – (Delivered At Place) Yerinde Teslim
- DDP- (Delivered Duty Paid) Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak Teslim

Deniz ve İçsu Taşımalarına Özgü Kurallar

- FAS – (Free Alongside Ship) Gemi Bordasında Teslim
- FOB – (Free On Board) Gemi Doğrultusunda Teslim
- CFR – (Cost and Freight) Mal Bedeli ve Navlun
- CIF – (Cost, Insurance and Freight) Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun

11 klotdan oluşan Incoterms 2010’u aşağıdaki şekilde açıklanmak mümkündür.

1.7.1. EXW – (Ex Works) İşyerinde Teslim

Bu teslim şekli, satıcı için en az yükümlülüğü içermekle birlikte, satıcı malları işletmesinde (ofis, depo, fabrika gibi kararlaştırılan bir yerde) alıcının emrine hazır hale getirmekle (sözleşmede belirtilen mal bedeline ambalajlama masrafları dâhil) teslim yükümlülüğünü yerine getirmektedir. Alıcı ise, malların ticari işletmede kendisine teslim edilmesinden itibaren, varış yerine kadar olan tüm risk, sigorta, yükleme/boşaltma ve taşıma giderlerinden ve ihracat için gümrük çıkış işlemlerini, ihracat izninin(lisans) alınmasından sorumludur.

1.7.2. FCA – (Free Carrier) Taşıyıcıya Masrafsız

Çok vasıtalı olanlar dâhil, her türlü taşıma şeklinde kullanılan bu teslim şeklinde, malların ihracat için gümrüklenmiş olarak alıcı tarafından belirtilen yerde, alıcı tarafından tayin edilen taşıyıcıya teslim edilmesiyle satıcının yükümlülüğünün bittiğini ifade eder.⁶⁶

Satıcı ihraç için gerekli dokümanların hazırlanmasından, gümrük masraflarından ve malları taşıyıcıya belirlenen yer ve zamanda teslim edene kadar olan her türlü riskten sorumludur. Alıcı ise, malların taşınması için bir taşıma şirketiyle anlaşarak, gereken taşıma sözleşmesini yapmakla ve bedelini ödemekle yükümlüdür. Alıcının talep etmesi halinde, satıcı ile taşıma acentesi tüm masraflar alıcıya ait olmak şartıyla anlaşır.

1.7.3. CPT – (Carriage Paid To) Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak

Satıcı, malların kararlaştırılan varış yerine kadar taşınması için gereken navlunu ödemekle ve malların ihracat için gümrük çıkış işlemlerinden yükümlü olmakta, ancak malların ithalat için gümrüklenmesi ve ithal harçlarını ödemesinden sorumlu olmadığı gibi, taşıma sırasında meydana gelebilecek her türlü hasar ve kayıp riskine karşı sigorta yaptırmakla da yükümlü olmamaktadır. Bu nedenle, malların taşıyıcıya teslimi ile birlikte her türlü risk satıcıdan alıcıya geçmektedir. Çok vasıtalı olanlar da dâhil her tür taşımacılıkta kullanılabilen bu taşıma şeklinde, eğer malların belirlenen varış yerine ulaştırılması için birden fazla taşıyıcı kullanılacaksa, satıcı malları ilk taşıyıcıya teslim etmesiyle birlikte riski de devretmektedir.

CPT, CIP, CFR veya CIF kuralları kullanıldığında, satıcı teslim yükümlülüğünü mallar varma yerine ulaştığında değil, mallar taşıyıcıya tevdi edildiğinde yerine getirir.⁶⁷

⁶⁶Turhan, **a.g.e.**, s. 48.

⁶⁷ ICC INCOTERMS 2010, **a.g.e.**, s. 39.

1.7.4. CIP – (Carriage and Insurance Paid to) Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak

Bu teslim şeklinde satıcının yükümlülükleri CPT klozu ile aynı kapsamda olmakla birlikte, buna ek olarak, malların taşınması sırasında meydana gelebilecek kayıp ve her türlü hasar riskine karşı yük sigortası temin etmekle yükümlüdür. CIP klozu, çok vasıtalı olanlar da dâhil, her tür taşıma biçiminde kullanabilmektedir.

1.7.5. DAT – (Delivered At Terminal) Terminalde Teslim

INCOTERMS kurallarının özü gereği, bu kuralda da masraf ve risk yüklenimine bakılırsa; DAT kuralı bir "D serisi kuralı", başka bir deyişle varış yerinde teslim şartını içeren bir kural olduğundan, ihracatçının (satıcı) malları, belirlenen varış yerinde veya limanında, getiren taşıma aracından boşaltılmış bir vaziyette alıcının tasarrufuna bırakmakla teslim ettiğini ifade eder. Bu noktaya kadar yapılacak bütün masraflar ve bu süreç içerisinde olabilecek tüm riskler satıcının üzerindedir. Bu nedenle de "terminal" tanımının "DAT / Göztepe Konteyner Terminali İstanbul Türkiye / INCOTERMS 2010" gibi mümkün olabilen en açık bir şekilde tanımlanmasında fayda vardır. Eğer mallar terminalden öte bir yere taşınmak veya elleçlenmek zorunda ise DAP (Belirlenen Yerde Teslim) veya DDP (Gümrük resmi Ödenmiş olarak teslim) kurallarının kullanılması tavsiye edilmektedir.⁶⁸

Terminal terimi, rıhtım, depo konteyner sahası veya yol, demiryolu veya hava kargo istasyonu gibi üstü açık veya kapalı olabilecek herhangi bir yer kapsar.

⁶⁹Incoterms 2000’de yer alan DEQ (Delivered Ex-Quay/Rıhtımda Teslim) klotunda ihracatçı (satıcı), malları varış limanında rıhtımda gemiden boşaltılmış olarak ithalatçıya (alıcıya) teslim etmekle yükümlüdür.

DAT klozu, malların, taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere varış noktasında alıcıya sağlanması (teslim edilmesini) anlamına gelmekle birlikte, daha önceki DEQ klotunun yerini alarak, DEQ’in aksine, multimodal kullanılabilmektedir.⁷⁰ DEQ terimi,

⁶⁸ <http://www.oaib.gov.tr/tr/dat-delivered-at-terminal-terminalde-teslim>, (Erişim Tarihi:05.04.2011).

⁶⁹ ICC INCOTERMS 2010, **a.g.e.** s. 59.

⁷⁰ <http://www.utikad.org.tr/db/files/incoterms2010.pdf>, (Erişim Tarihi: 05.04.2011), s. 2.

sadece malların deniz/nehir taşımacılığında veya çok vasıtalı taşıma ile varma limanında gemiden rıhtıma (iskele) boşaltılmakla teslim edilecekse kullanılır.⁷¹

Malların belirlenen yere taşıma maliyetlerini / terminal bağlantılı zarar risklerini satıcı üstlenmektedir. Terminalde teslim şeklinde sorumluluklar;

- Kontrol, ambalaj ve işaretleme: Satıcıya,
- Çıkış gümrük/lisans izinler: Satıcıya,
- Yükleme: Satıcıya,
- Navlun: Satıcıya,
- Sigorta: Akite(sözleşmeye) Göre,
- Boşaltma: Satıcıya,
- Varış Gümrük/Resmi İzinler: Satıcıya, aittir.⁷²

1.7.6. DAP – (Delivered At Place) Belirlenen Yerde Teslim

DAP klotu, satıcının malları taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere, varış yerinde belirtilen belirli bir noktada alıcı emrine teslim etmesi anlamına gelmektedir. Bu andan itibaren risk ve mal maliyetleri satıcıdan alıcıya geçmektedir.⁷³

DAP klotu, DAT gibi her türlü taşıma şeklinde uygulanabilir. Teslim yeri olarak belirlenecek noktanın uyumsuzluklara meydan vermeyecek bir şekilde açıkça belirtilmesi gerekir. DAP ile DAT arasındaki fark; DAT ile ihracatçı (satıcı), malları belirlenen varış yerinde yada limanda belirtilen terminalde gelen taşıma aracından boşalttıktan sonra alıcının tasarrufuna sunarken, DAP ile belirtilen yerde taşıma aracından boşaltmadan boşaltmaya hazır hale getirmekle yükümlüdür. Ayrıca taşımacı ile aksine bir sözleşme yapılmamışsa, malların indirilmesiyle ilgili olarak satıcının bir yükümlülüğü yoktur.

DAP klotunda olduğu gibi, bu klotda da satıcının alıcıya karşı sigorta sözleşmesi yapmasına gerek olmamakla birlikte, masrafları kendisine ait olmak üzere satıcı, malların belirtilen teslim yerine kadar taşıma sözleşmesi yapmalıdır.

⁷¹ Turhan, a.g.e., s. 66.

⁷² <http://www.oaib.gov.tr/tr/dat-delivered-at-terminal-terminalde-teslim>, (Erişim Tarihi:05.04.2011)

⁷³ http://www.hypovereinsbank.de/media/pdf/HVB_CIB_Flyer_Incoterms_2010_EN.pdf, (Erişim Tarihi: 25.03.2011), s. 12.

DAP klotu, malların, taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere belirtilen belirli bir noktada alıcıya sağlanması (teslim edilmesi) anlamına gelirken, daha önceki DAF, DES ve DDU'nun yerini almıştır. Belirlenen yerde teslim şeklinde sorumluluklar; Kontrol, ambalaj ve işaretleme: Satıcıya, Çıkış gümrük/lisans izinler: Satıcıya, Yükleme: Satıcıya, Navlun: Satıcıya, Sigorta: Akite Göre, Boşaltma: Alıcıya, Varış Gümrük/resmi İzinler: Alıcıya aittir.⁷⁴

Incoterms 2000'de yer alan DAF (Delivered at Frontier/ Sınırdaki Teslim) terimi, özellikle karayolu ve demiryolu taşımacılığında kullanılır. Satıcı tüm riskleri ve masrafları kendisine ait olmak üzere malı kararlaştırılan ülke sınırında, belirtilen yer ve tarihte gümrük işlemlerini tamamlayarak teslim eder. Tesliminden itibaren bütün risk ve masraflar alıcıya aittir.⁷⁵ İthalat için gereken gümrük belgelerini alıcı düzenlemekte ve gümrük vergilerini ödeyerek gümrük işlemlerini tamamlamaktadır.

Incoterms 2000'de yer alan DES (Delivered at Ship/ Gemide Teslim), yalnızca deniz ve nehir taşımacılığında kullanılmaktadır. Bu teslim şekline göre satıcı, taşıma acentası ile bir sözleşme yaparak malları varış limanına getirene kadar olan navlunu ödemekte, tüm risk ve masrafları üstlenmekte ve gümrük işlemlerini tamamlayarak malları alıcıya belirttiği (varış) tarihte varış limanında alıcının emrine hazır tutmakla yükümlüdür. Buna karşılık alıcı; malın bedelini, varış limanına gelen malların boşaltma ve liman masraflarını ödemekte, ayrıca ithalat için gereken gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük vergilerini ödedikten sonra gümrük işlemlerini tamamlayarak fiili ithalatı gerçekleştirmekle yükümlüdür.

Incoterms 2000'de yer alan DDU (Delivered Duty Unpaid/ Gümrük Vergileri Ödenmemiş Olarak Teslim) ise, her türlü taşımacılıkta kullanılmaktadır. DDU'yu örnekle açıklamak gerekirse ihracatçı, kendi ülkesinden malları belirlenen varış noktasına kadar tüm navlun, sigorta, gümrük çıkış formaliteleri, ihracat izinleri ve

⁷⁴ <http://www.oaib.gov.tr/tr/dap-delivered-at-place-belirlenen-yerde-teslim>, (Erişim Tarihi: 05.04.2011).

⁷⁵ Tunay Köksal, **Uluslararası Ticarete Pratik Bilgiler ve Yaygın Kullanılan Belgeler**, Ankara: Adalet Yayınevi, 2009, s. 22.

bunlarla ilgili masrafları yapar. Sevk ve teslimle ilgili belgeleri hazırlar. Muhtemel varış zamanını ve taşıt aracını alıcıya bildirir. Teslim noktası alıcının ülkesinde sözleşmede belirtilen noktadır. Yol masrafları, varış ülkesindeki varış noktasına kadar satıcıya aittir. Alıcı giriş gümrük idaresine gelen malın ithali için gerekli tüm gümrük işlemlerini yapar, vergi fon ve harçları öder. Teslim noktasından sonra da malları teslim alır.⁷⁶

1.7.7. DDP– (Delivered Duty Paid) Gümrük Resmi Ödenmiş Teslim

Yükümlülük açısından değerlendirildiğinde, EXW satıcı için ne kadar az yükümlülük anlamına geliyorsa, DDP klozu satıcı için en fazla yükümlülük anlamına gelmektedir.

Satıcı, malların alıcının ülkesinde ihraç ve ithal gümrüğünden geçirerek gerekli olan tüm vergi, resim ve harçları ödemekte, tüm risk ve giderleri üstlenerek belirlenen yer ve zamanda taşıma aracından boşaltmaya hazır halde alıcının emrine sunmasıyla yükümlülüğü sona ermektedir.

Alıcı, malların varış yerinde taşıma aracından boşaltılmadan kendi tasarrufuna bırakıldığı andan itibaren, tüm masraf, hasar ve ziyarı (riski) üstlenmelidir.⁷⁷

1.7.8. FAS – (Free Alongside The Ship) Gemi Doğrultusunda Masrafsız

Bu teslim şekli, yalnızca deniz ve içsu taşımacılığında kullanılmaktadır. Satıcı, satış sözleşmesinde belirlenen yükleme limanında, malların gemi doğrultusunda rıhtım veya mavnaya konmasından sorumludur. Mal bedeline, rıhtıma kadar olan nakliye masrafları dâhildir. Malların rıhtım veya mavnaya konmasından itibaren, tüm riziko ve masraflar satıcıdan alıcıya geçmektedir. Satıcı, ihracat gümrüklemesinden sorumlu olmakta, ithalat için gümrükleme ve diğer harç ve formalitelerden sorumlu olmamaktadır.

Malların gemi doğrultusu yerine bir terminalde konteynerde olduğu durumda, FAS yerine FCA klozu kullanılması uygundur.

⁷⁶ Karacan, **a.g.e.**, s. 70.

⁷⁷ Turhan, **a.g.e.**, s. 70.

1.7.9. FOB – (Free On Board) Gemide Masrafsız

Incoterms 2010 ile risk transferi açısından, FOB, CFR ve CIF yeniden modernize edilmiştir. 2010 revizyonuna kadar geminin küpeştesini geçmemiş olmak şartına göre mallardaki tüm zarar ve riski satıcı üstlenmekteyken, revizyon ile birlikte satıcıdan alıcıya risk transferi ancak malların gemide doğru bir biçimde yüklenmesinden sonra gerçekleşmektedir. Buna göre, yalnızca iç sular ve deniz taşımacılığında kullanılan FOB klotunda satıcının teslim yükümlülüğü, belirlenen yükleme limanında malların gemiye yerleştirilmesiyle birlikte sone ermektedir. Mallar gemide bulunduğu andan itibaren oluşacak her türlü hasar, masraf ve riskten alıcı sorumludur. Satıcı malların ihracat için gümrüklemesinden sorumludur.

1.7.10. CFR – (Cost and Freight) Masraflar ve Navlun

“Masraflar ve Navlun” kuralı, satıcının malları gemide teslim etmesini veya zaten bu şekilde teslim edilmiş malları tedarik etmesini ifade eder. Mallara ilişkin hasar ve masraflar, mallar gemide bulunduğu anda alıcıya geçer. Satıcı malların belirlenen varna limanına getirilmesi için taşıma sözleşmesi yapmalı ve masraflar için navlunu ödemelidir. CFR kuralı satıcının malları gemiye yüklenmeden önce bir terminalde taşıyıcıya teslim ettiği haller için uygun olmayabilir. Örneğin mallar konteynerde olduğu zaman bu şekilde teslim edilmeleri olağandır. Bu durumda, CPT kuralı kullanılmalıdır.⁷⁸

1.7.11. CIF– (Cost, Insurance and Freight) Masraflar, Sigorta ve Navlun

CFR ile tüm özelliklere sahip olmakla birlikte, bu teslim şeklinde ek olarak satıcı, malların taşınması sırasında kaybolma veya hasar rizikosuna karşı deniz sigortası temin etmek durumundadır. Malların gemiye yüklenmesi ile birlikte hasar ve masraflarla ilgili sorumluluk alıcıya geçmektedir.

Burada sigorta sözleşmesini akdetmek ve sigorta primini ödemek, satıcıya düşmektedir. Alıcının dikkate alması gereken husus, CIF teriminde satıcıdan yalnızca

⁷⁸ ICC INCOTERMS 2010, a.g.e. s. 101–102.

asgari düzeyde bir sigorta kapsamı sağlanmasının beklendiğidir. Bu terim, yalnızca deniz ya da içsu taşımacılığında kullanılabilir. Eğer taşıma işleminde, örneğin roll-on/roll-off ya da konteyner trafiğinde olduğu gibi "gemi bordası"nın herhangi bir pratik anlamı kalmamışsa, bu durumda CIP teriminin kullanılması daha uygun olacaktır.⁷⁹ CIF klotunda satıcı malların ihracatı için gümrüklemesinden sorumludur.

⁷⁹ <http://www.oaib.gov.tr/tr/mal-bedeli-sigorta-ve-navlun-cost-insurance-and-freight-cif-adi-belirtilen-varis-limaninda-navlun-ve-sigorta-primi-odenmis-olarak-teslim>, (Erişim Tarihi: 05.04.11).

2. İHRACATTA ÖDEME ŞEKİLLERİ

2.1. İhracatta Ödeme Şekilleri

İhracat, bir malın, yürürlükteki ihracat ve gümrük mevzuatına uygun şekilde Türk gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkartılmasını veya Müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek diğer çıkışları ifade etmektedir. İhracatçı ise, ihraç edeceği mala göre ilgili İhracatçılar Birliği'ne üye olan, vergi numarasına sahip gerçek ve tüzel kişilik statüsü olmakla birlikte, yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıklar olarak tanımlanmaktadır.⁸⁰

Ticaretin temeli karşılıklı yarar sağlamaya dayandığından, taraflar da (bireyler/ firmalar) en az risk ile en fazla kâr etmeyi tercih edeceklerdir. Dış ticaret, iç ticarete göre daha karmaşık ve riskli olmaktadır. Kâr ile doğru oranda büyüyen risk, hem ithalatçı hem de ihracatçı için önemli bir konudur.

Taraflar arasında düzenlenecek olan bir ihracat sözleşmesinde, ihracata konu olan bir ürünün fiyatı, miktarı, kalitesi, teslim şekli, nakliyesi, sigortası ve benzeri konularda uzlaşma sağlamaları gerektiği kadar, aynı zamanda ödeme şeklinin nasıl olacağını sözleşmede açıkça belirlemeleri gerekmektedir.

Finansman ve ödeme doğrudan ihracat fiyatlandırmasına bağlı konulardır. İhracat fiyatları izole edilemez, ancak ne zaman ve nasıl ödeme yapılacağı dikkate alınarak yapılmalıdır.⁸¹

Bir dış ticaret işleminde ithalatçı ve ihracatçı farklı ülkelerde yer aldığından, ticaret yapılacak ülkeler arasındaki mesafe, tarafların birbirlerini tanıyıp tanımaması (taraflar arasındaki güvenin derecesi), ithalatçının nakit ödeme gücü, kültür ve dil farklılığı, para biriminin farklı olması, ticaretle ilgili kuralların ve yasal düzenlemelerin

⁸⁰ Nihayet Durukanoğlu, **Dış Ticaret Dünyası Örnek Olay ve Tablolar**, 2. b, İstanbul: Beta Yayınları, 2008, s. 381.

⁸¹ Gerald. Albaum, Edwin Duerr, & Jasper Strandskov, **International Marketing and Export Management**, 6th edition, Harlow: Financial Times/Prentice Hall, 2008, s. 511.

bir ülkeden diğerine farklı olması, ilgili mal ve sektördeki ülkelere özgü gelenekler vb. unsurlar göz önünde bulundurularak, taraflar en uygun ödeme şeklini belirlemedir.

Elektronik iletişimdeki gelişmeler, müşteri ve banka arası işlemleri ile banka arabirimleri üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bazı müşteriler halen akreditif ve diğer finansal işlemler için kağıt başvuru formları doldurmaktadır. Ancak, günümüzde çoğu şirket, web tabanlı uygulama formları vb. kullanarak, EDI (elektronik veri değişimi) ve/veya diğer dosyaları vb. gönderme işlerini online yürütmelidir. Bu formlar, uluslararası yanı sıra yurtiçi işlemler için, bankanın bulunduğu ülkenin dili ve düzenindedir. Geçmişte, akreditif ve diğer formlar tam metin dilde basılı kopya veya elektronik halde uluslararası olarak gönderilmekteydi. Biçimlerin ve terimlerin anlamlarındaki farklılıklar, bazen alıcı ülkede kullanılan formata göre formları çevirirken gecikmelerle veya karışıklık yaşanmasıyla sonuçlanmaktaydı. Bu prosedür, SWIFT'in (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication - Tüm Dünya Bankalararası Mali İletişim Topluluğu) geliştirilmesi ile değişmiştir.⁸²

ISO 9362 (SWIFT kodu veya BIC kodu) uluslararası para transferlerinde ve haberleşmede kullanılan bir kod sistemidir. Kodlar finans kuruluşunun ismi, bulunduğu şehire göre verilmesi esastır. Her finans kuruluşunun merkezlerine ve birimlerin yaptığı işlere göre bir veya daha fazla kodu bulunabilmektedir. Operatörlerin bilgisayar aracılığıyla girdiği kodlar ve mesajlar karşı bankaya özel bir ağ yardımıyla iletilmektedir. Uluslararası ticarete genel olarak SWIFT veya BIC ifadeleri kullanılır. BIC Bank Identifier Codes (Banka tanımlama kodları) ifadesinin kısaltılmasıdır. Swift, söz konusu bankayı belirten 8 veya 11 haneli bir koddan ibarettir. Tüm dünya bankacılık sisteminde SWIFT kodları standarttır.⁸³

— İlk 4 karakter - banka kodu

— Sonraki 2 karakter - ISO ülke kodu

— Sonraki 2 karakter - yerel kod (bazı ülkelerde 3 karakter olabilir)

(Eğer verilmişse) Son 3 karakter ise - şube kodunu belirtir. (Merkez Şube için XXX kullanılır.)

⁸² Albaum, Duerr, & Strandkov, **a.g.e.**, s. 511.

⁸³ <http://tr.wikipedia.org/wiki/SWIFT>, (Erişim Tarihi: 12.04.2011).

2.1.1. Peşin Ödeme (Cash Payment / Advance Payment)

İhracat bedellerinin malın fiili ihracından önce ödenmesi anlamını taşımaktadır. Alıcının, sipariş edilen malların sevkiyatından önce, satıcıya ödeme yapmasıdır. İthalatçı tarafından malın teslim alınmasından önce, gerek bankalar yolu ile ve gerekse alıcının kendisi veya vekili ya da onun adına hareket eden üçüncü bir kişi tarafından satıcıya peşin olarak ödenmesidir.⁸⁴ Ancak, ülkemiz Kambiyo Mevzuatı uyarınca ithalat bedellerinin bankalar aracılığı ile transfer zorunluluğu vardır.⁸⁵

Tamamen güvene dayalı olan bu tür ödeme şekli, ihracatçı açısından en avantajlı yöntem olmakla birlikte, uluslararası piyasada yoğun rekabet ortamı ve sınırlı pazar imkânları dolayısıyla pek sık kullanılmayan, ancak piyasada fazla talep gören malların satışında kullanılan bir ödeme şeklidir.

Bu ödeme şeklinde risk, tamamen alıcıda yani ithalatçıdadır. Malların alıcının istediği kalitede olmaması, satıcı mal bedelini peşin aldıktan sonra malı göndermekten vazgeçmesi veya sevkiyat sırasında yaşanan bazı sorunlar nedeniyle alıcıya belirlenen süreden daha sonra teslim edilmesi gibi nedenlerden dolayı, alıcı peşin ödeme yaptığından dolayı, yaşanan sorunlar süresince parayı elde tutarak faiz kazancından yoksun kalacaktır. Buna karşın, yapılan ödeme, ihracatçı açısından bir **alıcı prefinansmanı (alıcı kredisi)** niteliğinde olacaktır. Alıcı tüm riski üstlenmek istemiyorsa, peşin ödeme yapmadan önce satıcıdan peşin ödeme garantisi (Advance Payment Guarantee) talep etmelidir.

Peşin döviz karşılığında 18 ay (gemi ihracatında 24 ay) içinde ihracat yapılmalıdır. İhracat gerçekleşmezse prefinansman şartları uygulanır. İhracatın belirlenen sürelerde gerçekleşeceğine dair taahhütname alınır ya da KKDF ihracattan sonra iade edilmek üzere peşin olarak kesilir. Peşin dövizler ithalat için mahsuben ödemede kullanılamaz.⁸⁶

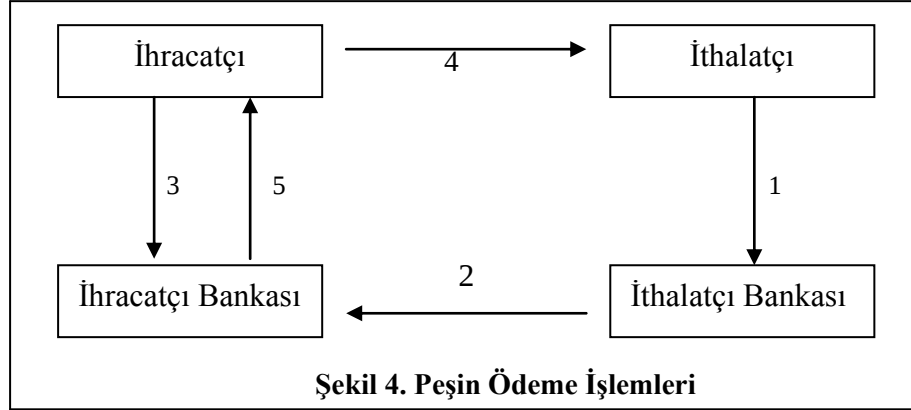
Peşin ödeme yöntemine göre, ihracatçı malı sevk etmeden önce mal bedelini almak isteyecektir. Buna göre, ihracatçı mal ile ilgili satış sözleşmesini düzenleyerek

⁸⁴ Arif Şahin, **İhracatta Ödeme Şekilleri**, Ankara: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), 2009, s. 9.

⁸⁵ Turhan, **a.g.e.**, s.76

⁸⁶ Melemen, **a.g.e.**, s. 251.

ithalatçıya göndermektedir. Şekil 4'te peşin ödeme yöntemine göre gerçekleşecek işlemler görülmektedir.



Şekil 4. Peşin Ödeme İşlemleri
Kaynak: Mehmet Melemen ve S. Burak Arzova, **Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri**, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2010, s. 144.

Peşin ödemenin işleyişi aşağıdaki şekilde gerçekleştirilir:⁸⁷

1. İthalatçı, mal bedelini bankasına ya da elden satıcıya öder.
2. Mal bedelinin havalesi (Rambursman).
3. İhracatçıya garanti alınarak/alınmadan ihracat bedeli ödenir.
4. Mallar ve dokümanlar alıcıya doğru gönderilir.
5. İhracatçı ihracat sonrası peşin ödeme ile ilgili işlemlerini tamamlar.

İthalatçının bankası, ithalatçıdan aldığı talimatla söz konusu ihracat bedelini ihracatçının bankasına genellikle ihracatçının hesabına bir telefon, faks, bilgisayar mesajı veya normal bir banka havalesi ile yapılmaktadır. Bankalar arasında yapılan bu işleme SWIFT denilmektedir.

İhracat bedelini getirme zorunluluğu olmasa da, ihracatçı resmi kayıt açısından ihracat bedelini bankalar aracılığı ile getirebileceği gibi, efektif (efektif döviz, şahıs çeki ya da seyahat çeki) olarak gümrükten geçirildiği beyan edilmek kaydıyla da getirebilir. Döviz Alım Belgesi (DAB), yurt dışından getirilen ihracat bedelinin bankalarca satın alınması halinde düzenlenen belgedir. Nakit Beyan Formu ise (NBF), efektiflerin gümrükten geçerken gümrük idarelerince düzenlenen ve söz konusu efektifin yurt dışı kaynaklı olduğunu beyan eden belgedir.

⁸⁷ Melemen ve Arzova, **a.g.e.**, s. 144.

Getirilen ihracat bedelleri kur pazarlığı ile herhangi bir bankada bozdurularak TL'sine çevrilir ve bankaca düzenlenen (DAB) alınır. Bankaca TL'sine çevrilme işlemi yapıp DAB alınmadan bir ihracatın bedelinin yurtiçine getirilmiş olduğu ispat edilemez. Serbest bölgelerden gelen ihracat bedeli ile ilgili DAB istenilmesi halinde bu dövizlere ilişkin ihracatın serbest bölgelere yapıldığına ilişkin firmaların yazılı beyanı aranır.⁸⁸

İhracat bedelleri, TPPK Hakkında 32 Sayılı Karar, bu Karara ilişkin 2008-32/34 Sayılı Tebliğ, 2008 GNL-2 sayılı Hazine Müsteşarlığı Genelgesi ve bunlara ek olarak yapılacak düzenlemeler çerçevesinde verilecek talimata istinaden, ihracatçı ile ithalatçı arasındaki sözleşmeye ve uluslararası kurallar ile bankacılık uygulamalarına ve ihracatçı firmanın yazılı beyanına göre konvertible (T.C. Merkez Bankası tarafından alım ve satımı yapılan dövizler) döviz (ABD Doları, Avustralya Doları, Danimarka kronu, Euro, İngiliz Sterlini, İsveç Kronu, İsviçre Frangı, Japon Yeni, Kanada Doları, Kuveyt Dinarı, Norveç Kronu, Suudi Arabistan Riyalı) ve TL olarak tahsil edilmektedir.⁸⁹

Prefinansman, ithalatçının ihracatçıyı ihracat öncesi finanse etmesi anlamına gelir. Alıcıdan temin edilen prefinansman peşin döviz hükmünde olup alışı peşin döviz olarak yapılacaktır. Yurtdışından sağlanan prefinansman kredileri ile ihracatın finansmanı amacıyla bankalarca Türkiye'de yerleşik kişilere açılan döviz kredilerinin vadeleri 18 aydır. Gemi inşa ve ihracatının finansmanı amacıyla kullanılacak kredilerde (hazır gemi hariç) bu süre 24 aydır. Dahilde İşleme İzin Belgesi ve Vergi, Resim ve Harç İstisna Belgesi kapsamında ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerin finansmanı amacıyla sağlanan kredilerin vadeleri belge süresi (ek süreler dahil) kadardır. Bu yöntemde ithalatçı ihracatçının bankasından garanti ister, eğer mal gelmezse ihracatçının bankası peşin faizle (LIBOR Faizi) birlikte anaparayı alıcıya geri ödemek zorundadır. Böylece banka ihracatçı adına kefil olmuş olur. Ancak bunu sağlayabilmek için ihracatçının bankanın kredi müşterisi olması gerekir. Banka sağladığı bu garanti karşılığında ihracatçıdan aylık %1 oranında

⁸⁸ Melemen, **a.g.e.**, s. 161.

⁸⁹ Durukanoğlu, **a.g.e.**, s. 384.

komisyon alır. İhracatın gerçekleştirilememesi halinde banka anapara ve faizi satıcıdan alır.⁹⁰

İhracat ile ilgili malın finansmanında kullanılmak üzere firmalarca yurt dışındaki alıcıdan sağlanarak Türkiye'deki bankalar tarafından alışı yapılan bu krediler, ihracatın gerçekleşmesiyle birlikte ihracat bedeli haline gelmektedir. Prefinansman kredisine göre yapılacak ihracatta T.C. GB'nin üzerine ihracatın prefinansmanlı ödeme şekline göre yapıldığının belirtilmesi zorunludur. Süreler dahil diğer hususlarda ise peşin bedel hükümleri uygulanmaktadır. İhracatı hesabı peşin ve alıcı prefinansmanı ödeme şekillerinde bedelin alışını yapan bankalar nezdinde kapatılmaktadır.⁹¹

2.1.2. Mal Mukabili Ödeme (Cash Against Goods)

Bu yöntemde, ihracatçı önce malı ve sevk belgelerini göndermekte, daha sonra mal bedelini tahsil etmektedir. Peşin ödeme yönteminin aksine, en büyük risk ihracatçıdadır. İthalatçı, siparişi verdikten sonra vazgeçebilir, gümrükten malı çekmeyebilir, malı çektiği halde mal bedelini eksik ödeyebilir, istediği bir zamanda ödeyebilir ya da hiç ödemeyebilir. İhracatçı, mal bedelini, malın sevkinden sonra alacağından, bu ödeme yönteminde de güven unsuru büyük önem taşımaktadır.

Mal mukabili ödeme şeklinin tercih edilme sebepleri;⁹²

- Tarafların birbirlerini tanımaları (uzun yıllar çalışılması, bayilik veya distribütörlük ilişkileri)
- Promosyon amaçlı satış (tanıtım amaçlı)
- İhracatçının banka garantisi almış olması (Letter of Guarantee)
- İhracatçı ve ithalatçının aralarında bağlayıcı bir sözleşme yapmış olması
- İhracatçı malların üretimi için bir miktar avans almış olabilir (geri kalan kısım mal mukabili olarak gönderilecektir)
- İhracatçının ithalatçının mal bedelini ödememe riskini Eximbank ihracat sigortası ile güvenceye almış olması

⁹⁰ Edip Yetik, "Dış Ticarete Ödeme Şekilleri", **Gümrük Dünyası Dergisi**, 2007, S.55, <http://www.gumrukkontrolor.org.tr/Yayinlar/Dergiler/55/8.html> (Erişim Tarihi: 13.04.2011).

⁹¹ Yetik, **a.g.m.**

⁹² Melemen, **a.g.e.**, s.178.

- İhracatçı ithalatçı hakkında nakliyeciyi ve bankalar kanalı ile yeterli güveni almış olması
- İthalatçı firmanın çok büyük, dünya çapında bir firma olması ve Mal Mukabili Ödeme şekli dışında bir ödeme şeklini kabul etmemesi (ihracatçının tam tersi küçük ve katma değeri düşük mallar üretmesi)
- Daha önce yapılan hatalı bir yüklemenin telafisi için yeniden üretim yapıp gönderilmesi
- Mal mukabilinin ihracatçı tarafından yanlış algılanıp ilk satışlarda bile kullanılması.

İthalatçının gelen malı devralmasıyla bu malın mülkiyeti değil, ancak zilyetliği kendisine geçmektedir. Malların mülkiyetinin devri ise ancak malların devir ve teslimine ilişkin belgelerin ithalatçıya teslim edilmesiyle mümkündür. İhracatçı, ithalatçı ile yaptıkları sözleşmeye uygun olarak malları göndermekte ve bedeli kararlaştırılan vadelerde almayı kabul etmektedir (Alıcı sevkiyattan sonra, genellikle 30, 60, 90 gün olmak üzere belirtmiş bir süre içinde, ödeme yapmaktadır).⁹³

Mal mukabili ödeme şeklinin aşamaları;⁹⁴

1. Yükleme: Mallar ve dokümanlar alıcıya serbestçe ulaşır. İhracatçı ithalatçıdan yeterli güveni ya da garantileri aldıktan sonra üretimi yapar, yüklemeyi gerçekleştirir ve ihracat dokümanlarını alıcıya gönderir (Vesaikler alıcıya deniz yolu hariç mal ile birlikte, elden, posta/ hızlı kurye ile veya bankalar aracılığı ile gönderilir).
2. Ödeme: Alıcı bankaya malları satınca veya varsa sözleşme tarihinde öder.
3. Havale: Bankalararası havale
4. Ödeme: İhracatçıya mal bedelinin ödenmesi.

9 Şubat 2007 tarih ve 26429 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı karara ilişkin 2007/32–33 sayılı tebliğde, **ithalat işlemlerinde hesap kapatma yükümlülüğü kaldırılmıştır**. Bankalarca mal mukabili ödeme şekline göre gerçekleştirilen ithalata ilişkin transfer işlemlerinde belge olarak;

⁹³ Şahin, **a.g.e.**, s. 33.

⁹⁴ Melemen, **a.g.e.**, s. 176.

firmanın ilgili gümrük beyannamesinin tarih ve sayısını belirten yazılı beyanı veya gümrük beyannamesinin aslı veya fotokopisinin ibrazı kabul edilir.⁹⁵

İhracatçının mal bedelini ne zaman alacağını bilmek istemesi (bir nevi garanti talep etmesi) ve ithalatçının da kabul etmesi halinde, alıcıya bir senet (poliçe) imzalatırabilir. Bu ödeme işleminde bir poliçe düzenlenmesi halinde, “**Kabul Kredili Mal Mukabili İhracat**” hali geçerli olacaktır. Buna göre, ihracatçı poliçeyi düzenleyerek ithalatçıya gönderir. Poliçe, eğer bir “*Görüldüğünde Ödemeli (At Sight)*” poliçe ise, ithalatçı gelen poliçeyi imzalayarak kabul eder ve ithalatçının bankası da “*Kabul Edilmiştir (Accepted)*” kaşesi vurarak, ithalatçıdan aldığı mal bedeli karşılığı vesaiki (sevk belgelerini) ithalatçıya, tahsil ettiği mal bedelini ise poliçenin bir nüshası ile birlikte ihracatçı adına ihracatçının bankasına gönderir.

Poliçenin *vadeli* olması halinde, alıcı poliçeyi imzalar ve ihracatçıya gönderir. Bu arada, mal bedelini ödemeksizin sevk belgelerini teslim alır. İhracatçı ise, teslim aldığı poliçeyi zamanında tahsil edilmek üzere kendi bankasına gönderir. Bazı durumlarda ise ihracatçı, ithalatçı bankadan poliçe ile ilgili ek bir güvence talep ederek, bankanın poliçeye “**Aval**” adı verilen ödeme garantisi vermesini isteyebilir.

2.1.3. Vesaik Mukabili Ödeme (Cash Against Documents)

İhracat vesaik mukabili ödeme yönteminde, malların ihraç ülkesinden yola çıktığını belirten ihracat belgeleri, ihracatçının bankası (römiz bankası) tarafından incelenerek ithalatçının bankasına gönderilir. İthalatçı tarafından mal bedelinin ödenmesinden sonra, banka gelen belgeleri ithalatçıya vererek malı çekmesine imkân tanımaktadır.

Bir dış ticaret işleminde yer alan taraflar aynı olsa da, her ödeme şeklinde göre aldıkları görevler itibarıyla isimlerinde farklılıklar göstermektedir. Vesaik mukabili yönteminde yer alan taraflar şunlardır:

- **İhracatçı- Amir (Exporter, Principal);** ihracat konusu mallara ilişkin belgeleri, mal bedelini tahsil etmek üzere bankasına veren (satıcı) taraftır.

⁹⁵ Kaya, a.g.e., s. 72.

- **Römiz Banka-İhracatçı Bankası (Remitting Bank-Exporter's Bank);** İhracatçının verdiği dokümanları verilen talimata göre römiz mektubu ile beraber alıcı bankasına gönderir. Römiz mektubunu hazırlayıp paranın gelişi için gerekli düzenlemeleri yapan banka olduğu için römiz-havale-bankası adını almaktadır.⁹⁶ *Römiz mektubu*, satıcı bankanın ihracat dokümanlarını satıcıdan aldığı zaman düzenlediği açıklayıcı mektuptur. Bu mektupta hangi dokümanların alıcıya gönderildiği, alıcı ile ilgili bilgiler, satıcı ile ilgili bilgiler, satıcı veya alıcı bankasının isimleri, dokümanların neyin karşılığında alıcıya teslim edileceği mal ile ilgili kısa açıklamalar yer alır.⁹⁷
- **Tahsil Bankası- İthalatçı Bank (Collection Bank-Importer's Bank);** İhracatçının bankasından gelen tahsil vesaikini ödeme veya kabul karşılığında ithalatçıya veren bankadır.
- **İthalatçı (Importer);** Tahsil bankası tarafından kendisine ibraz edilen ihracat dokümanlarının bedelini ödedikten sonra, malları gümrükten çekecek olan taraftır.

Tahsil işlemleri Milletlerarası Ticaret Odası'nın 522 sayılı "Tahsiller için Yeknesak Kurallar" isimli broşürüne tabidir.⁹⁸ Vesaik mukabili ödeme, peşin ödeme ve mal mukabili ödemeye göre daha güvenli, ancak akreditif yöntemine göre daha az güvenli bir yöntemdir.

Vesaik Mukabili Ödeme şeklinin işleyişi aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır.

5. İhracatçı, yüklemeyi yapar, ancak vesaikleri malla birlikte göndermez.
6. İhracatçı, tüm orijinal vesaikleri, hazırladığı bir talimat ile birlikte Römiz Bankası'na gönderir.
7. Römiz bankası ihracatçının verdiği talimata göre Römiz mektubunu hazırlar. İthalatçının bankasına (Tahsil Banka) vesaikleri römiz mektubu bile birlikte gönderir.
8. Vesaikleri alan tahsil bankası, mal bedelinin ödenmesi üzere ithalatçıyı davet eder.

⁹⁶ Melemen ve Arzova, **a.g.e.**, s. 104.

⁹⁷ Yetik, **a.g.m.**

⁹⁸ Köksal, **a.g.e.**, s. 26.

9. İthalatçı ödeme yaparak dökümanları gümrükten malı çekmek üzere teslim alır.
10. Tahsil bankası mal bedelini Römiz banka transfer eder.
11. Römiz bankası, ihracatçıya mal bedelini öder.

Vesaik mukabilinde, tahsil bankasına ait bilgilerin doğru olmaması, eksik olması, adres bilgilerinin karışması vesaiklerin doğrudan ithalatçıya ulaşması, (ithalatçı ile ihracatçı arasında bağlayıcı bir sözleşme olmaması halinde) ithalatçının malları almaktan vazgeçmesi, ithalatçının finansman sıkıntısı yaşaması, vesaiklerin kaybolması ve benzeri risklerle karşılaşılabilir.

Risklerin yanı sıra, bu ödeme yönteminin bazı avantajları mevcuttur. Bunlar;⁹⁹

1. İthalatçı mal bedelini ödemediği sürece malları çekemez.
2. İhracatçı için oldukça basit ve az masraflı bir ödeme şeklidir.
3. Bankalar ihracatçı için tahsilat görevini yaparlar.
4. İthalatçı mal bedelini ödemediği sürece malları görebilir (nakliyecide).
5. İthalatçı mal bedelini ödemezse ihracatçı malları geri getirebilir.
6. Bankalar ihracatçının vermiş olduğu talimatın dışına çıkamazlar.
7. Bu ödeme şeklinin kuralları MTO 522 no.lu broşür ile düzenlenmiş olup bankalar bu kuralların dışına çıkamazlar.

Milletlerarası Ticaret Odası'nın 522 sayılı broşüründe yer alan vesaik sözcüğü, *Mali Vesaik (Financial Documents)* ve *Ticari Vesaik (Commercial Documents)* olmak üzere iki bölümde değerlendirilmiştir. Mali vesaik; poliçe çek, ödeme taahhütleri, ödeme makbuzları ve benzeri para tahsilinde kullanılan belgeleri kapsamaktadır. Ticari vesaik kapsamında ise; faturalar, konşimentolar FCR (Forwarder's Certificate of Receipt- nakliyecide makbuzu) vb. nakliye belgeleri, navlun belgeleri ve mali olmayan herhangi bir senet yer almaktadır.

Vesaik mukabili ödemenin birinci türü “görüldüğünde ödemeli poliçe” (sight bill of exchange), sevk belgeleri ithalatçıya ancak ödemeyi yaptığı takdirde teslim edilir. Vesaik mukabili ödemenin ikinci türü “ticari kabul” (commercial acceptance) olup, belgeler alıcıya, adına çekilen poliçedeki bedeli ödeyeceğine dair “kabul” alındıktan

⁹⁹ Melemen, **a.g.e.**, s. 184.

sonra teslim edilir. İhracatçının bankası kabul edilmiş poliçeyi saklar ve süresi geldiğinde tahsil eder.¹⁰⁰

İhracatçı ödememe riskine karşı kendisini güvence altına almak amacıyla ithalatçının bankasından veya başka bir banka tarafından “aval” veya “garanti” talep edebilir. Vesaik mukabili ödemede, banka tarafından aval verilmemesi, ilgili bankanın herhangi bir ödeme taahhüdünde bulunmadığı anlamına gelmektedir. Bu durumda bankanın sorumluluğu yalnızca, ithalatçının yatırdığı mal bedelini ihracatçının bankasına transfer yapmak ve sevk belgelerini ithalatçıya teslim etmektir.

2.1.4. Kabul Kredili Ödeme (Acceptance Credit)

Bu ödeme yöntemi aslında kendi başına bir ödeme yöntemi olmamakta, Mal Mukabili, Vesaik Mukabili ve Akreditifli ödeme yönteminde poliçenin kullanılması halinde ortaya çıkmaktadır.

Poliçe, Türk Ticaret Kanunu’nun 583. Maddesinde şöyle tanımlanmıştır: Kanunun tayin ettiği şekilde keşideci tarafından muhataba karşı tanzim edilir. Poliçe, hamile kayıtsız şartsız bir surette para tediyesi için emir ve tevkili ihtiva eden ve ciro ile devrolan kıymetli evraktır.¹⁰¹

Bir senedin Poliçe sayılabilmesi için:¹⁰²

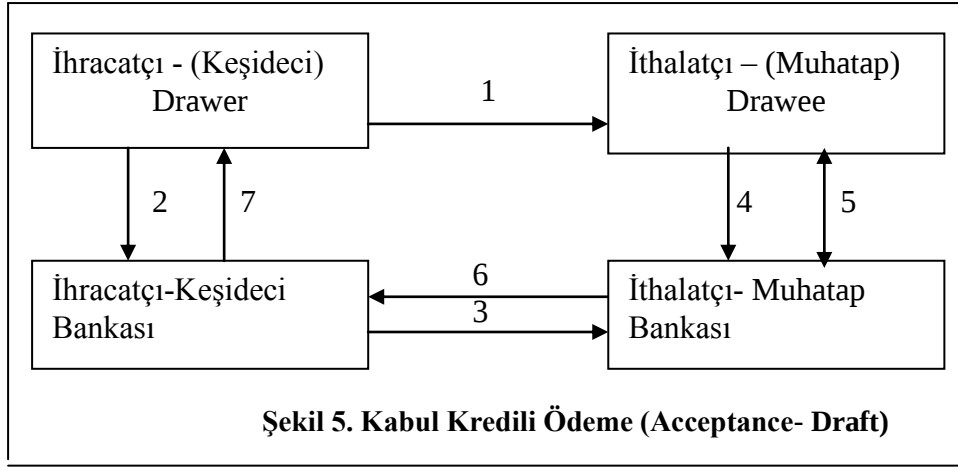
- Poliçe kelimesinin veya başka bir dilde ise poliçe kelimesi yerine kullanılan kelime veya kelimeleri(Bill of Exchange veya Draft),
- Belirli bir tutarın ödenmesi konusunda kayıtsız ve şartsız havaleyi,
- Vadeyi; (belirli bir tarihte, tarihinden belirli bir zaman sonra, görüldüğünde, görüldüğünden belli bir zaman sonra)
- Ödeme yerini,
- Lehdar (Kimin emrine ödenecekse) adı ve soyadını,
- Keşide yerini (Issue Place) ve tarihini (Issue Date),
- Keşidecinin imzasını içermesi gerekmektedir.

¹⁰⁰ Kaya, **a.g.e.**, s. 81.

¹⁰¹ Melemen ve Arzova, **a.g.e.**, s. 113.

¹⁰² Şahin, **a.g.e.**, s. 35.

Şekil 5'te Kabul Kredili Ödeme yöntemine göre işleyişi gösterilmektedir.



Kaynak: Mehmet Melemen, **Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri**, İstanbul: Türkmen Kitapevi, 2008, s. 246.

1. Tarafların kendi aralarında görüşmesi ve satıcı tarafından satış sözleşmesinin hazırlanması, malların ithalatçıya ulaştırılmak üzere taşıyıcıya sevk edilmesi.
2. Satıcının düzenleyerek imzaladığı (draft) poliçeyi ve diğer orijinal ihracat dokümanlarını eklediği talimat ile birlikte bankasına sunması.
3. İhracatçı bankasının belgeler ile birlikte römiz mektubunu muhatap bankasına göndermesi.
4. Muhatap bankası tarafından, ithalatçının imza atmak üzere vesaikleri (belgeleri) almaya davet edilmesi.
5. İthalatçı tarafından imzalanan poliçe karşılığında, dokümanların kendisine teslim edilmesi.
6. Poliçenin ihracatçının bankasına gönderilmesi
7. Poliçenin ihracatçıya gönderilmesi (ya da poliçenin tahsiline kadar ithalatçı veya ihracatçı bankada bekletilmesi).

2.1.5. Akreditif (Letter of Credit)

Akreditif, finansal bir kurum tarafından, ismi geçen lehtara, belirtilen belgeleri ibraz etmesi karşılığında, gene belirtilen miktardaki ödemenin yapılması için düzenlenmiş bir belgedir. Aynı zamanda şartlı bir banka kredisidir. Uluslararası ticarete, *vesikalı kredi* (documentary credit), *kredi mektubu* (letter of credit, L/C),

vesikalı kredi mektubu (documentary letter of credit), *ticari kredi mektubu* (commercial letter of credit) gibi çeşitli deyimlerle anılan akreditif, mal bedellerinin ödenmesi konusunda geliştirilmiş özel bir finansman tekniğidir.¹⁰³

Akreditif, Bir bankanın (amir banka), belli bir akreditif lehdarının (ihracatçı) adına, belli bir muhataba (muhabir banka) karşı, belirlenmiş bir süre (vadeler) içinde, belirtilmiş vesaikin şartlara tam ve uygun olarak sunması halinde öngörülmüş bir para cinsinden, belirli bir meblağı, sözleşme şartları dahilinde temin ve üstlenmesidir.¹⁰⁴

Vesikalı kredi (Documentary Credit), amir banka tarafından düzenlenen akreditifte ibraz edilmesi gerektiği şart koşulan belgenin (vesaikin) akreditife uygun olması halinde uygulanır.

Vesikalı kredilerde ödeme, satış şartlarına ya da malların fiziksel durumuna göre değil, belgelere dayanarak yapılmaktadır. Akreditif, ihracatçı tarafından ibraz edilecek konşimento (orijinal ve kopyaları), onaylanmış fatura, poliçe ve sigorta poliçesi gibi belgeleri belirtir. Akreditif aynı zamanda belirli bir süreyi (akreditif vadesi) kapsamaktadır. Ödemeden önce, ödeme yapmakla yükümlü olan banka tüm belgelerin akreditife uygunluğu doğrulamaktadır. Aksi takdirde, akreditif tarihinden önce ve ödeme yapılmadan önce bu uyumsuzluk (rezerv) çözülmelidir¹⁰⁵.

Akreditifler dünya çapında iş yapmayı mümkün kılmaktadır.¹⁰⁶ Akreditif, her iki tarafı (alıcı ve satıcı) koruyan bir ödeme şekli olmakla birlikte, daha karmaşık ve masraflı bir ödeme yöntemidir. İhracatçı, alıcı ile yaptığı satış sözleşmesine bağlı olarak, talebe tam cevap verecek şekilde akreditifin açılmasını sağlamalıdır. Akreditifte istenen belgeler, akreditife uygun şekilde düzenlenmeli ve belgelerde yer alan bilgiler akreditifteki ile tutarlı olmalıdır. İhracatçı, malların akreditifte belirtilen tarihte yüklendiğini belgelemek zorundadır. Aksi halde, gerek vade, gerek istenen mal tanımındaki farklılıklar, gerekse belgelerdeki eksik/yanlış bilgiler vb. olası uyumsuzluk durumunda ihracatçıya ödeme yapılmayabilir. Bu nedenle, yükleme ve belgelerin

¹⁰³ <http://tr.wikipedia.org/wiki/Akreditif> (Erişim Tarihi: 02.05.2011).

¹⁰⁴ İbrahim N. Gürtan, **Dış Ticaret Bilgileri**, İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu, 2002, s. 28.

¹⁰⁵ <http://www.unzco.com/basicguide/c12.html> (Erişim Tarihi: 02.05.2011).

¹⁰⁶ <http://banking.about.com/od/businessbanking/a/letterofcredit.htm> (Erişim Tarihi: 02.05.2011).

temininde/düzenlenmesinde yaşanacak olası gecikmelere ve uyumsuzluklara karşı tedbir alınmalı, belgeler dikkatle kontrol edilmeli ve akreditif şartlarına uyulmalıdır.

Üçüncü bölümde akreditifli ödeme yöntemi ayrıntılı olarak incelendiğinden, bu kısımda akreditif kavramı genel olarak ele alınmıştır.

2.1.6. Karşı Ticaret (Counter Trade)

Bu ticaret şekli daha çok finansman zorluklarının yaşandığı ülkelere yönelik ihracatlarda gündeme gelmektedir.¹⁰⁷ Karşı Ticaret; genel anlamda bir nevi takas işlemidir. Ödemek için yeterli döviz olmayan, ancak dış ticaret yapmak isteyen ülkelerin başvurduğu bir yöntemdir. İki ülke arasında malın mal ya da mal ve/veya para ile takasıyla gerçekleşen bir ticaret söz konusudur. Karşı ticaret, Takas, Bağlı Muamele, Kliring, Off-set adı verilen çeşitli şekillerde uygulanabilmektedir.¹⁰⁸

2.1.6.1. Takas

Karşılıklı ticaretin en eski yöntemi olan ve kökeni ilk çağlara kadar uzanan ancak günümüzde yaygın uygulanılmayan takas yöntemidir. İhracat Yönetmeliğimize göre **Takas**; İhraç veya ithal edilen mal veya hizmet bedelinin, kısmen veya tamamen mal, hizmet veya döviz ile karşılanması işlemini ¹⁰⁹ ifade etmektedir.

T.C. Merkez Bankası'nın I-M Sayılı Genelgesinin ihracata ilişkin hükümlerinden takas işlemini *özel takas* ve *bağlı muamele* olarak ikiye ayırmıştır. Talepler, yabancı firma veya firmalar ile yapılan sözleşmeye “Bağlı Muamele veya Takas Başvuru Formu”ndan altı nüsha düzenlenmek suretiyle müracaat yazısı ile ihracatçı birliklerine yapılır. Bağlı muamele veya takas izinlerinin süresi altı aydır. Hesapların izlenebilmesi için ithalat veya ihracat işlemleri aynı banka tarafından

¹⁰⁷ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası Finans**, 2. b, İstanbul: Güzem Yayınları, 1997, s. 375.

¹⁰⁸ Karacan, **a.g.e.**, s. 145.

¹⁰⁹ İhracat Yönetmeliği, (06.06.2006 Tarih ve 26190 Sayılı Resmi Gazete) Md. 4, <http://www.mevzuat.adalet.gov.tr/html/27041.html> (Erişim Tarihi: 20.05.2011).

yürütülmektedir. İki ülke arasındaki işlemleri **TAKAS**; ikiden fazla ülke arasında yapılan işlemler ise **BAĞLI MUAMELE** olarak adlandırılır.¹¹⁰

Bağlı Muamele; ihracatı yapılan malların, hizmetlerin veya teknoloji bedellerinin taraflar arasında yapılan anlaşmaya göre, ihracat bedelinin para dışında ancak para yerine geçen başka mal hizmet veya teknoloji ithalatıyla karşılanmasıdır. Bu durumda arada oluşabilecek farkın, döviz transferi ile kapatılması söz konusudur.

Özel Takas; Mal ve/veya hizmet ihraç ve ithalinde karşılıklı olarak tarafların aynı gerçek veya tüzel kişiler olması halinde, ihraca ve ithale konu olan malların bedellerinin herhangi bir para hareketi olmaksızın kısmen veya tamamen birleriyle takas edilebilmesi olarak tanımlanmıştır.¹¹¹

2.1.6.2.Kliring

Takasa benzemekle birlikte, takasın daha gelişmiş şeklidir. Tek bir sözleşmeye dayalı olarak her iki tarafa olan mal teslimini kapsayan Kliring’de, takastan farklı olarak, mal değişimi eşanlı gerçekleşmemekte ve ödemeler doğrudan doğruya ihracatçıya değil, tarafların kendi ülkelerinde kliring hesaplarını tutmakla görevli olan Merkez Bankası veya Kliring ofisine ulusal paraları cinsinden yapılmaktadır. Bu durumda ihracatçı da alacağını kliring ofisinden temin etmektedir.

Mallar, takastan farklı olarak, anlaşılan para birimi üzerinden fiyatlandırılmaktadır. El değiştiren malların, parasal değeri belirlenmektedir. Teslim ve karşı teslim, anlaşılan para birimi üzerinden faturalanmaktadır.¹¹²

Kliring’i takastan ayıran diğer bir fark ise, ihracatçının (takasta zorunlu olduğu gibi) mal ithal etme zorunluluğunun olmamasıdır.

¹¹⁰ Kaya, **a.g.e.**, s. 205.

¹¹¹ Şahin, **a.g.e.**, s. 38.

¹¹² Akgüç, **a.g.e.**, s. 396.

2.1.6.3. Offset

Offset, yurt dışından yapılan kamu alımları veya ihale sonucu yabancı firmalarca gerçekleştirilen kamu yatırımları sebebiyle ülkemizden çıkan dövizin telafisi amacıyla, ihaleyi kazanan yabancı firma tarafından ana ihale anlaşmasına ek olarak verilen taahhütlerdir. Bu taahhütler, ihaleyi açan ülkeden yapılacak ihracat, ihaleyi açan ülkeye yönelik yabancı sermaye yatırımları, ortak yatırımlar, teknoloji transferi, lisans ve know-how transferleri, kalifiye işgücü yaratmak amacıyla, masrafı ihaleyi kazanan yabancı firmaya ait olmak üzere sağlanan yurt içi ve yurt dışı eğitim imkânları, Ar-Ge çalışmaları ve yatırımları ile diğer döviz kazandırıcı hizmet ve işlemleri içerebilir.¹¹³

Offset, *Sivil Offset Uygulamaları* ve *Savunma Sanayii Offset Uygulamaları* olarak ikiye ayrılmaktadır.

Sivil Offset Uygulamaları, sivil kamu alımları çerçevesindeki offset uygulamalarıdır. Dünyada Offset uygulamaları daha çok askeri offset şeklinde başlamış ve gelişmiş olmasına karşılık, günümüzde özellikle gelişmekte olan ülkeler sivil offsetin yaygınlaştırılması yönünde çalışmalarda bulunmaktadırlar. Ülkemizde sivil offset uygulamaları Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yürütülmektedir. **Savunma Sanayii Offset Uygulamaları**, askeri alımlar çerçevesindeki offset uygulamalarıdır. Savunma sanayi ile ilgili olabileceği gibi ihale konusunun niteliğine göre sivil sektörlerle de ilgili olabilir. Halihazırda, ülkemizdeki Savunma Sanayii Offset uygulamaları Savunma Sanayii Müsteşarlığı (SSM) tarafından yürütülmektedir.¹¹⁴

Son yıllarda Offset, özellikle de gelişmekte olan ülkelerin döviz darboğazını aşmak, ihracat yoluyla mevcut veya kurulacak olan sanayilerin kalite standartlarını ve verimliliğini artırarak yurt içinde katma değer yaratmak ve uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek şekilde mal/hizmet üretimi gerçekleştirmek amacıyla kullanılmaktadır. Bununla birlikte, sanayileşmiş ülkelere de savunma sanayini geliştirme ve mevcut pazar paylarını artırmada kullanılan etkili bir yoldur.

¹¹³ İhracatta Offset Uygulamaları Hakkında Bilgiler, <https://www.turkiye.gov.tr/is?icerik=%C4%B0%C5%9F/D%C4%B1%C5%9F+Ticaret/Pazara+Giri%C5%9F/%C4%B0hracatta+Offset+Uygulamalar%C4%B1+Hakk%C4%B1nda+Bilgiler>, (Erişim Tarihi: 01.06.2011).

¹¹⁴ T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ofset Uygulamaları, <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/yaziciDostu.cfm?dokuman=pdf&action=&dil=TR&icerikid=1913&yayinid=1770>, (Erişim Tarihi: 01.06.2011).

Offset uygulamalarının avantajları;¹¹⁵

- Kamu harcamalarının bir bölümünü telafi etmek,
- İhracatçılarımızın yeni dış pazarlara açılmalarına ve/veya mevcut dış pazarlarda ihracat artışı kaydetmelerine imkân sağlamak,
- Yabancı sermaye girişinde artış sağlamak,
- Yeni istihdam olanakları yaratmak,
- İç pazarın ve dış ticaretin dinamizmini artırmak,
- Teknoloji transferi yoluyla üretim kalitesinin artırılmasına yardımcı olmak,
- Sağlanan yurt içi ve yurt dışı eğitim olanaklarıyla kalifiye işgücünün niteliğini ve niceliğini artırmak,
- Döviz girdilerini artırarak, ödemeler dengesindeki açığın azaltılmasını sağlamaktır.

2.1.6.4.Dengeleme (Compensation)

İhraç edilen mal bedelinin tümünü veya bir kısmını mal karşılığı alması anlamındadır. Dengeleme anlaşmaları, genellikle sanayileşmiş ülkelerin, uçak, askeri malzeme, nükleer santral ve elektronik tesisler gibi ileri teknoloji ve büyük yatırım gerektiren alanlarda satışlarını gerçekleştirmek için başvurdukları yollar arasındadır.¹¹⁶ Satıcı şirketler arasında yaşanan rekabet nedeniyle dengeleme anlaşmaları ortaya çıkmıştır. Dengeleme, tam dengeleme (full compensation) ve kısmi dengeleme (partial compensation) olmak üzere iki bölümde incelenmektedir.

2.1.7. Konsinye İhracat

İhracatta döviz getirme mecburiyetinin kalkmasından sonra birçok özelliği olan ihracat çeşidi döviz getirme süresi açısından sahip olduğu avantajı kaybetmiş mevzuat düzenlemeleri ile ihracat çeşidi olma özelliğini kaybedip birer gümrük rejimine dönüşmüşlerdir.¹¹⁷

¹¹⁵ <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/yaziciDostu.cfm?dokuman=pdf&action=&dil=TR&icerikid=1913&yayinid=1770> (Erişim Tarihi: 01.06.2011).

¹¹⁶ Seyidoğlu, **a.g.e.**, s. 379.

¹¹⁷ Melemen, **a.g.e.**, s. 132.

Tamamen güvene dayanan bu yöntemde ihracatçı, yurt dışındaki şube temsilciliklerine, dış alıcılara veya komisyonculara malı göndermektedir. Malı teslim alan kişi veya ilgili kuruluşlar tarafından malın kesin satışı (rayiç değeri üzerinden) gerçekleştirilerek, satış bedeli üzerinden komisyon vb. giderler düşüldükten sonra kalan tutarın ilgili banka aracılığı ile ihracatçıya gönderilmesine dayanan bir ihracat şeklidir.

Bu yöntemde kesin satış garantisi bulunmadığı gibi, beklemeden doğacak zarar, ülkelerin (politik nedenler vb.) kambiyo kısıtlamaları, hatta iklim koşulları nedeniyle olabilecek her türlü zarar ve riskler ihracatçıyı zor durumda bırakmaktadır.

Konsinye satışların riskli oluşu, uygulamada “müşterek hesap” denilen ve konsinye satışları kısmen garanti altına alan yeni bir satış şeklini doğurmuştur. Bu şekilde yapılan ihracat yine konsinye olmakla birlikte, konsinyatör tarafından ihracatçıya asgari bir satış fiyatı garanti edilir ve bu fiyatla satış fiyatı arasındaki farkın giderler düşüldükten sonra kalan kısmı ihracatçı ile alıcı (konsinyatör) arasında paylaşılır.¹¹⁸

Bu yöntemle yapılan ihracat genellikle, bir piyasaya ilk kez giren ve tanıtım amacıyla gönderilen mallar ile niteliği itibarıyla kısa sürede çürüyüp bozulabilen, satışı uzun süren mallarda kullanılmaktadır.

İhracatçı Birlikleri Gümrük Beyannamesi üzerine kaydını düşerek onaylar (izin verir). İhracatçı birliklerince konsinye olarak onaylanmış gümrük beyannameleri 30 gün içinde gümrüğe sunulmalıdır. Malların yurt dışında satış süresi 1 yıl olup ilave olarak 2 yıl ek süre verilebilir. Malların yurt dışından satışından sonra 30 gün içerisinde izni veren ihracatçı birliklerine bilgi verilmelidir. Verilen sürelerde satılamayan mallar gümrük mevzuatı çerçevesinde yurt içine geri getirilmektedir.¹¹⁹

¹¹⁸ Şahin, **a.g.e.**, s. 40.

¹¹⁹ Melemen, **a.g.e.**, s. 132-133.

3. AKREDİTİF (LETTER of CREDIT)

3.1. Akreditifin Tanımı ve Tarihi Gelişimi

Akreditif, çeşitli dillerde farklı şekillerde ifade edilebilmekle birlikte hepsinde de kredi ibaresine yer verilmektedir. “letter of credit”, “documentary credit” ile eş anlamlı olarak kullanılmakta, bazen “bankers commercial letters of credit” ya da “documentary letter of credit” şeklinde de ifade edilmektedir.¹²⁰

Uluslararası ticaret ile ilgili kurallar ve yasal düzenlemeler, bir ülkeden diğerine göre farklılık göstermektedir. Ülkeler arasındaki bu farklılıkların minimum seviyeye indirilmesi, ülkelerin birbirlerine olan ticaretinin artırılmasında büyük önem taşımaktadır. Bu amaçla, Uluslararası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce “ICC”), farklı ülkelerde bulunan firmaların birbirleriyle yapacakları dış ticaret işlemlerinin kolaylaştırılması, ticaret hacminin genişletilmesi ve ticaretin belli standartlara göre yapılmasını sağlamak amacıyla; uluslararası yeknesak kurallar ve teamüller dizisi oluşturmakta ve bunları belli kriterlere göre sınıflandırılmaktadır.

Bir dış ticaret işleminde, işlemi başlatan belge üzerinde o işlemin hangi ICC broşüründeki yeknesak kurallara tabi olduğunun belirtilmesi, kuralların tüm taraflar için bağlayıcı olduğunun kabul edildiği anlamına gelmektedir. Daha açık bir ifadeyle, dış ticarete ilişkin işlem sürecinde herhangi bir ihtilaf doğması halinde, taraflar kendi ülke kanunları yerine sadece ilgili ICC Broşüründe yer alan kuralların geçerli olduğunu kabul etmektedirler.¹²¹

UCP 600, Md.2’ye göre **akreditif**, adı ve tanımlaması nasıl olursa olsun, amir bankanın uygun bir ibrazı karşılayacağına ilişkin kesin yükümlülüğünü oluşturan dönülemez nitelikte bir düzenleme anlamına gelmektedir.¹²²

¹²⁰ Ali Polat, “Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600”, **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Y. 7, S. 13 (Bahar 2008), s. 211.

¹²¹ <http://www.ihracat112.com/kambiyo.htm> (Erişim Tarihi: 30.10.2011).

¹²² UCP 600, **ICC’nin Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama Kuralları 2007 Revizyonu**, ICC Yayın No. 600, Ankara, 2007, Md. 2, s. 27.

Yargıtay Hukuk Genel Kurulu (YHGK)'nın 04.11.1964 gün ve T/E 962 K.632 sayılı Kararı'na göre; belgeli akreditif, mal satın almış bir kimsenin banka ile yapmış olduğu anlaşma üzerine o bankanın belli belgelerin satıcı tarafından ibrazı karşılığında, bu satıcıya satış parasının ödenmesini hedef tutan bir akittir.¹²³

İlk akreditif terimi, 18. yüzyılda, seyahat süresince herhangi bir çalıntı veya hırsızlık riski nedeniyle yanlarında para taşımak istemeyen ancak yapacakları ticarette ihtiyaçlarını karşılamaya olanak sağlayacak olan parayı veya karşılığını bankaya yatırıp bankadan aldıkları yazı ile işlemlerini tamamlayan dönemin tacirleri ve gezginleri tarafından kullanılmıştır.

Buna göre, ilgili tarafın bankasına yatırılan para karşılığında mektup formatında düzenlenen, üzerinde mal bedelinin nasıl tahsil edileceği yani paranın nasıl ödeneceğine ilişkin şartların yer aldığı ve doğrudan muhabir banka tarafından ödenmek üzere bankalarca düzenlenen bu yazı (akreditif), **Traveller's Letter of Credit** olarak ifade edilmekteydi. Söz konusu bu mektup içeriğinde, mektup sahibinin itibarlı, güvenilir müşteri olduğu, mektupta kullanılabilecek en fazla meblağın ne kadar olacağı ve geçerli olan vade belirtilmektedir. Böylece, akreditif mektubuna göre ödeme yapacak olan banka, metnin arkasına ödendiği tarihi, ödenen meblağı ve daha sonra kullanılmak üzere kalan bakiyeyi belirtmekteydi. İlgili meblağ, bu bakiye üzerinden takip edileceğinden, akreditifin müşterinin elinde olması şartı aranmaktaydı.

Akreditiflerin ilk oluşum süreçlerine bakıldığında Rönesans ve reform dönemlerinde gerçekleştiği görülmektedir.¹²⁴ 13. yüzyılda İngiliz Krallığı tarafından kullanılmış, kısa bir süre sonra da İtalyan Tüccarları tarafından kullanılmaya başlanmıştır. Daha sonra 19. yüzyılda tekrar uygulamaya gelmiştir. Bu dönemde dünya ticaretinde İngiliz hâkimiyeti söz konusu olduğundan, ödeme parası da İngiliz Sterlini'dir. Bu sebeple de, akreditif ve özellikle teyitli akreditif Anglo-Sakson hukuk çevrelerinde doğduğu ve oradan dünya ticaret hayatında uygulama alanı bulduğu kabul edilmektedir.¹²⁵

¹²³ Durukanoğlu, **a.g.e.**, s. 131.

¹²⁴ Polat, **a.g.e.**, s. 166-167.

¹²⁵ Vahit Doğan, **Uluslararası Ticarette Ödeme Aracı Olarak Akreditif**, 2. b, Ankara: Seçkin Yayıncılık, 2005, s. 28-29.

Bir dış ticaret işleminde, farklı ülkelerde bulunan ihracatçı ile ithalatçının birbirlerini tanımadığı dolayısıyla güvenmediği durumlarda aradaki belirsizliklerin ortadan kaldırılmasını, yanlış anlamalardan (farklı dil, farklı ülke prosedürleri vb.) kaynaklanan sorunları çözmek amacıyla, araya aracılık ve bir nevi garantörlük rolünü üstlenen bankalar girmektedir.

Akreditifin günümüzdeki modern uygulaması 19. yüzyılın ilk yarısında yani 1840'lı yıllarda Londra'da faaliyet gösteren bankalar tarafından dış ticaretle ilgili ödemelerin gerçekleştirilmesi amacıyla kullanıldığı görülmektedir. Zamanla işlem hacminin artmasıyla birlikte akreditif kapsamındaki ödemelerin belirli kurallara göre yapılması benimsenerek Uluslararası Ticaret Odası–International Chamber of Commerce – ICC tarafından “Akreditiflere İlişkin Bir Örnek Uygulamaların” ilki 1933 yılında yayımlanmıştır. Sonraki yıllarda (1951, 1962, 1974, 1983 ve 1994) gelişen ticarete ve ihtiyaçlara göre güncellenerek yayımlanmaya devam edilerek, sonuncusu UCP 600 olarak 01.07.2007 tarihinde yayımlanmıştır. ICC tarafından yayımlanan UCP kurallarının geniş kabul görmesi ve yaygın kullanım alanı bulması globalleşen dünya ticaretinin daha erkin bir şekilde gerçekleştirilmesine katkı sağladığı göz ardı edilmemelidir.¹²⁶

3.2. Akreditif'in Hukuki Niteliği

Akreditife ilişkin bazı ülkelerde özel düzenlemeler yapılmasına karşın, Türk hukukunda pozitif düzenleme yapılmamıştır. Akreditifin hukuki niteliği konusunda birçok görüş ileri sürülmüştür. Akreditifin milli hukuklarda pozitif düzenleme konusu yapılmamasının temel sebebi, 1933 yılından beri Milletlerarası Ticaret Odası'nın akreditife ilişkin gelişmeleri sürekli olarak güncelleştirilmesi olarak kabul edilmektedir.¹²⁷

Akreditifin hukuki niteliği konusunda çeşitli görüşler ileri sürülmekte, bunlardan bir kısmı akreditifin niteliğini bir hukuki ilişki ile açıklamakta, diğer kısmı ise birden fazla hukuki ilişki ile açıklamaktadır. Bu bölümde, akreditifin hukuki niteliğini tek bir hukuki ilişki olarak kabul edenlerden en çok savunulan görüşler üzerinde durulacaktır.

¹²⁶ Durukanoğlu, **a.g.e.**, s. 129.

¹²⁷ Doğan, **a.g.e.**, s. 30.

Akreditifin hukukî niteliği konusunda en fazla savunulan görüşlerden biri (Türk Borçlar Kanunu) BK. m.457–462 arasında düzenlenen **havale görüşü**dür.¹²⁸

Yargıtay HGK. bir kararında akreditifin hukuki niteliği havale olarak nitelendirilmiştir. “...Ne Borçlar, ne de Ticaret Yasasında akreditifin hukuki niteliğini açıkça düzenleyen bir hüküm vardır. Bu ticari işlem, Birinci Dünya Savaşından sonra ticareti gelişen dış ülkelerde bir ilerleme göstermiş, yurdumuzda da daha sonra, bankacılıkta sık sık rastlanan bir işlem olmuştur. Akreditif, ekonomi bakımından alıcı ile satıcı arasındaki ilişkide (münasebette), bir bankanın alıcıya sağladığı itibar olarak tanımlanabilir. Bu işleme genellikle dış ticarete başvurulmaktadır. Bir alıcının yurt dışındaki bir satıcıdan bir mal satın alırken, bankaların komisyon karşılığında açtıkları akreditifin işlemesi için hemen her zaman bir muhabir bankayı kullanmaları, işin özelliğinden doğan bir zorunluluktur. Bankacılıkta akreditifin birçok türlerine rastlanmaktadır. Bunlardan birisi de, belgeli akreditiftir. Belgeli (vesikalı) akreditif, alıcı yararına itibar tanıyan bankanın malı satanın akreditif şartlarında belli edilen belgeleri ibraz etmesi halinde parayı satıcıya ödemesi şeklinde kendisini gösterir. Bu durumu hukukî yönden açıklarsak, (belgeli akreditif, mal satın almış bir kimsenin, bir banka ile yaptığı anlaşma üzerine, o bankanın, belli belgelerin satıcı tarafından ibrazı karşılığında bu satıcıya satış parasını ödemesini hedef tutan bir akittir.) diye tanımlanabilir. Buna göre, alıcı, bankaya kendi hesabına satış parasını satıcıya ödeme yetkisini ve satıcıya da satış parasını kendi hesabına bankadan alma yetkisini vermektedir. O halde, bu Borçlar Yasasının 457. maddesindeki (havale)nin tanımlanmasına uygun bir işlem, diğer deyimle havalenin uygulandığı bir işlemdir. Havale, kayıtsız şartsız olabildiği gibi, her hangi bir şarta (meselâ belli belgelerin ibrazı şartına) bağlı olabilir. Bundan dolayı belgelerin ibrazı şartı işlemin havale sayılmamasını gerektirmez.”¹²⁹

İsviçre–Türk hukukunda hakim görüş, akreditifin açılmasını, BK. mad.459 f.1 anlamında akreditif amirinin havalesinin kabul edilmesi olarak tanımlamaktadır. Havale ilişkisi ile ilgili genel tanımlamaya uygun olarak bu ilişkide, akreditif amiri havale eden, akreditif bankası ise havale edilen sıfatını haiz bulunmaktadır. Buna göre akreditif

¹²⁸ Özel, a.g.e., s. 78.

¹²⁹ Yargıtay HGK., 4.11.1964, E.942, K. 637, <http://www.kazanci.com>, (Erişim Tarihi: 01.11.11) ; Özel, s. 111.; Ali Sait Yüksel, Bankacılık Hukuku ve İşletmesi, 2. b, İstanbul, y.y., 1974, s. 266.

işlemi dolayısıyla banka akreditif amiri tarafından, kendi adına fakat akreditif amiri hesabına olmak üzere, lehdara (havale alıcısı) akreditif bedelini ödeme hususunda yetkilendirilmektedir. Aynı şekilde, lehdar da bizzat akreditif bankasından veya ifaya yetkili muhabir bankadan kendi adına ve hesabına olmak üzere ifayı talep yetkisini kazanmaktadır. Belgeli akreditif işleminde lehdara tanınan bu yetki akreditif amiri yerine bizzat akreditif bankası veya muhabir banka aracılığı ile bildirilecektir (Dolaylı havale).¹³⁰

Bu görüşü savunan **Tekinalp**, akreditif ile havale arasında bulunan bazı farklılıklara rağmen iki müessese arasındaki benzerliklerin oldukça fazla oluşu sebebiyle bu farklılıkların havaleye ilişkin Borçlar Kanunu'nun ilgili hükümlerinin akreditife uygulanmasına engel teşkil etmeyeceğini ifade etmiştir. İki müessese arasındaki en önemli farkın ise, havalenin havale muhatabına sadece ödeme yetkisi vermesi, ona havale edene (amir) karşı borç yüklememesine karşın, akreditifte bankanın ödeme borcu altına girmesinde görülmekte olduğunu belirtmiştir.¹³¹

Havale görüşünü savunmakla birlikte, bazı noktalarda akreditif ilişkisinin farklı nitelikte olduğunu kabul eden yazarlardan biri de, (Osman) **Tolun**'dur. Tolun'a göre, havalenin bir şartı olmamakla birlikte amir (alıcı), bankanın alıcısı ve lehdarın borçlusudur. Akreditifte ise, alıcı daima satıcının borçlusudur. Havalede amaç, alıcının satıcıya olan borcunun ödenmesi olabileceği gibi, belirli bir meblağın tahsili ya da lehdara kredi tahsil etmek olabilmektedir. Akreditifin amacı ise, alıcının mal bedeli olan meblağı satıcıya ödenmesidir.

BK m.459'a göre, mühalünaleyh (amir banka) ihtirazî kayıt beyan etmeksizin havaleyi kabul ettiğini muhalünlehe (satıcı, lehtar) bildirirse, tediye ile mükellef olur ve ona karşı yalnız aralarındaki şahsi münasebetlerden veya havalenin münderecatından mütehasıl defilerde bulunabilir. Muhil (alıcı, amir) ile olan münasebetinden mütevellit defilerde bulunamaz. Akreditif ilişkisinde amir bankanın akreditifi ayrıca kabul etmesine gerek yoktur. Akreditif talimatını yerine getirmeye karar veren amir banka bir küşat mektubu hazırlar ve lehdara iletilmek üzere muhabir bankaya gönderir.

¹³⁰ Arslan Kaya, **Belgeli Akreditifte Lehtarın Hukuki Durumu**, İstanbul: Beta Yayınları, 1995, s. 71.

¹³¹ Sevgi Bozkurt, **Akreditifin Uygulanması**, Ankara: Seçkin Yayıncılık, 2006, s. 21.

Dolayısıyla lehdara bildirilen husus, akreditifin kabulü değil, akreditifin talimatı ve lehtar tarafından yerine getirilecek olan şartlardır.¹³²

Doktrinde havale görüşünü savunan diğer bir yazar, (Ali Sait) **Yüksel**'dir. Yüksel, akreditifi hukuken hem itibar mektubuna hem de havaleye benzetmektedir. İtibar mektubu ile benzeyen yönü, özellikle ekonomik yönden fonksiyonlarındaki paralellikten kaynaklanmaktadır. Çünkü akreditifte de itibar mektubu gibi muhabir bankanın yapacağı ödemeyi kabul etmek konusunda, belirli bir vade ile kayıtlı bir imkân elde edilmektedir.¹³³ Hukuki açıdan ise, her iki yapı vekil tayin etmeyi ifade ettiğinden, iki müessese arasındaki benzerlikler olarak belirtmiştir.

Buna karşın, akreditif ile havalenin farklılıklarından da bahsetmiştir. Yüksel'e göre, eğer lehtarın bankada bir hesabı varsa, doğrudan alacak kaydı yapmanın mümkün olmadığını ancak bu durumun havalede geçerli olduğunu, ayrıca akreditifte, lehtara sadece bazı şartlara bağlı olarak, belirli bir tutarı çekebilme imkanı tanındığını ve işlemin başında lehtara herhangi bir belgenin verilmemesinin de akreditifi itibar mektubundan ayıran unsurlar olmaktadır.

Özetlemek gerekirse, havale ile ilgili hükümler bazı benzer konuların açıklanmasında yardımcı olsa da, akreditif işlemini havale görüşü ile bir bütün olarak açıklamak mümkün olamamaktadır. Özellikle, havalede üçlü bir ilişki olmasına karşın (1-havale eden yani alıcı-muhil; 2-havale alıcısı yani muhatap/satıcı- muhalünle; 3-havale edilen yani banka- muhalünaleyh) akreditif ilişkisinde ihbar eden, teyit eden, devir veya ciro eden bankalar birbirinden farklı olabileceği göz önünde bulundurulması gerektiğinden bütün bu ilişkileri havale görüşü ile açıklamak mümkün gözükmemektedir.

Doktrinde akreditifin hukuki niteliğine ilişkin savunulan diğer bir görüş, akreditif bankası ile lehtar arasında **soyut borç vaadi (mücerret alacak görüşü)** bulunduğudur.

Havale, kanıt kolaylığı açısından her ne kadar uygulamada yazılı olarak yapılmakta olsa da, yasa tarafından belirli bir geçerlilik biçimine bağlı tutulmadığından

¹³² Özel, **a.g.e.**, s. 79.

¹³³ Ali Sait Yüksel, **Bankacılık Hukuku ve İşletmesi**, 6. b, İstanbul: Marmara Üniversitesi, 1989, s. 192.

sözlü olarak da yapılabilir. Bu görüşe göre, havale soyut (mücerret) bir ödeme aracı olarak görülebilmektedir.

Borçlar Kanununun 457'nci maddesinde havale, *"Havale bir akiddir ki, onunla muhalünaleyh, bilvekele kendi namına kabza selahiyettar olan mühalünlehe muhil hesabına nakid veya kıymetli evrak veya sair misli şeyler itasına mezun kılınır"* biçiminde tanımlanmaktadır. Bu düzenleme, İsviçre Borçlar Kanunundaki karşılığını oluşturan 466'ncı maddeden yanlış çevrilmiştir. Havale bir sözleşme değil, havale edilence havale alıcısına verilen iki yönlü bir yetkidir. Bu nedenle, İsviçre Borçlar Kanunundaki aslına uygun olarak daha doğru bir tanım vermek istersek;¹³⁴

"Havale öyle bir hukukî ilişkidir ki, onunla havale eden (muhil), bir yandan havale edileni (muhalünaleyhi) bir miktar para, kıymetli evrak ya da misli eşyayı kendi hesabına havale alıcısına (mühalünlehe) teslim etmeye, öte yandan da havale alıcısını (muhalünlehi) yapılan ödemeyi kendi adına kabul etmeye yetkili kılar, olarak tanımlanabilmektedir."

Bu doğru olan tanımdan da anlaşılacağı üzere, havale çift yönlü yetki verilmesidir. Bir yandan havale edilene ödeme, öte yandan da havale alıcısına ödemeyi kabul etme yetkisi verilmektedir. Bu iki yanlı yetkinin verilmesi, bir vekâlet ilişkisiyle bağlantılı olabilir, fakat bu zorunlu değildir.¹³⁵

Bu görüş, amir ile akreditif bankası arası ilişkiyi nitelendirdikten sonra, akreditif mukavelesinin iki kişi arasında yapılan bir sözleşme olduğunu ve akreditif bankasıyla lehtar arası ilişki olan mücerret (soyut) borç vaaadinin akreditifin hukuki niteliğini belirlediğini kabul etmesidir.¹³⁶ Bu görüşü savunan (Erdoğan) Göğer'e göre, banka akreditif alacaklısına (lehtara) karşı ödeme taahhüdünden ancak BK. m.19-20/I'de belirtilen durumlarda kurtulabilmektedir. Bankanın bu (cayma) durumu, dönülebilir bir akreditif için de geçerli sayılmaktadır.

Akreditif amiri, akreditif bankasına belirlenen belgelerin ibrazı kaydıyla üçüncü kişi lehine ödemede bulunma talimatı vermektedir. Böylelikle banka ile amir arasında

¹³⁴ Aydın Zevkliler, **Özel Borç İlişkileri**, 7. b, Ankara: Seçkin Yayıncılık, 2002, s. 374.

¹³⁵ **a.g.e.**

¹³⁶ **Özel, a.g.e.**, s. 80.

BK m.356/II'e göre bir vekâlet akdi oluşmaktadır. Bu ilişki sadece amir ile akreditif bankası arasında geçerli olduğu için, lehtar bu sözleşmeye dayanarak bir talepte bulunamamaktadır. Lehtar ile banka arasındaki hukuki ilişki bankanın akreditif açıldığına dair yaptığı bildirimden sonra doğmaktadır. Akreditif bankası bu bildiriyle müstakil bir ödeme taahhüdünde bulunmaktadır. Bankanın ödemede bulunma taahhüdü belirli belgelerin ibrazına bağlıdır.¹³⁷ Banka ile lehtar arasındaki bu ilişki özel kabule ihtiyaç göstermeyen BK. m.17'ye göre mücerret bir alacaktır. Bu mücerret alacak sözleşmesi akreditif bankasıyla akreditif amiri arasındaki ana sözleşmeden tamamen bağımsızdır.¹³⁸

Akreditifin hukuki niteliğini mücerret alacak görüşü ile açıklamak yeterli olmamaktadır. Söz konusu görüş, akreditif sözleşmesinin sadece banka ile lehtar arasında olduğunu kabul eden çift yönlü yetkiye dayanmaktadır. Akreditif ilişkisi ise, alıcının amir bankaya verdiği talimat ile başlayarak amir bankanın akreditifi açarak lehbara iletilmek üzere muhabir bankaya göndermesi ile devam etmektedir. Dolayısıyla temelde dört tarafın olduğu akreditif ilişkisini iki yönlü mücerret alacak görüşü ile açıklamak yetersiz kalacaktır. Ayrıca banka ile lehtar arasında ilişkiye dayanan bu görüşün uygun olmadığı başka bir konu, teyitsiz akreditif olması halinde muhabir bankanın ödeme taahhüdünde bulunmamasından dolayı bu tür akreditifte geçerli olmamaktadır.

Bu bilgiler ışığında Akreditif, bir dış ticarete iki tarafın birbirini tanımamasından dolayı ortaya çıkan güven sorununu çözmek amacıyla ödeme yöntemi olarak seçilmesi halinde, alıcının bu (akreditif) talimatını amir bankaya vermesiyle başlayarak devam eden bu ticari süreçte, taraflarla bankalar arasında birden fazla ilişkiyi içinde barındıran bir sözleşme olarak tanımlanabilir.

Alman, İsviçre ve Türk doktrini ve yargı kararlarında akreditif daha çok havale olarak nitelendirilmesine rağmen, bunun akreditif işleminin hukuki niteliğini açıklamada yetersiz kaldığını söylemek mümkündür.

Ülkemizde de geçerli olan, ICC'nin Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama, 2007 Revizyonu, 600 sayılı ICC Yayını (UCP)'nin uygulanmasına yönelik

¹³⁷ a.g.e.

¹³⁸ Bozkurt, a.g.e., s. 24.

1. maddesinde, “akreditif metni akreditifin bu kurallara tabi olduğunu açıkça belirttiğinde herhangi bir akreditife (uygulanabildikleri ölçüde herhangi bir teminat akreditifi-standby letter of credit-dahil) uygulanan kurallardır. Bu kurallar akreditif şartlarıyla açıkça değiştirilmedikleri veya uygulama dışı bırakılmadıkları sürece akreditifin bütün tarafları bağlayıcıdır” şeklinde belirtilmiştir.

Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) kanun yapma yetki ve görevini haiz olan bir organizasyon olmaması sebebi ile Birörnek Kurallarda, kanunlarda bulunan maddi ve şekli unsurlar bulunmamaktadır. Ayrıca, akreditife ilişkin kurallar, MTO tarafından “tavsiye” niteliğinde kabul edilen kurallardan oluşmaktadır. Başka bir anlatımla, Birörnek Kurallar, farklı ülkelerin bankaları arasında akreditif uygulamasının ortak kurallarını oluşturacak tavsiye niteliğinde kararlardan oluşmaktadır. Taraflar aralarındaki akdi ilişkide bu kuralların uygulanmasını kararlaştırarak akdi hükmü haline getirebilirler.¹³⁹

Birörnek Kurallar’ın 2. maddesinde yer alan akreditife ilişkin tanımın, işlemin sadece iktisadi yönünü ele alışı ve işlemin hukuki nitelendirilmesinin ulusal hukuklara bırakılmış olması ancak ilişkinin Borçlar Kanunu’nda ne de Türk Ticaret Kanunu’nda düzenlenmemiş olduğu dikkate alınarak, akreditifin nev’i şahsına münhasır bir sözleşme niteliğinde olduğu kabul edilmelidir.¹⁴⁰

3.3. UCP 600’deki Farklılıklar

1919 yılında kurulan International Chamber of Commerce (ICC)’nin yürüttüğü çalışmalarının amacı, tavsiye niteliğinde oluşturulan kurallar ile dış ticaret işlemlerinin uluslararası alanda belirli bir düzen çerçevesinde yapılması ile tarafların işlerini kolaylaştırmaktır.

MTO tarafından yenileme projesi ilk duyurulduğunda, ilgili çalışma komiteleri bu yenilemenin aşağıda belirtilen üç temel amaca ulaşmak için tasarlandığını açıkça ifade etmişlerdir;

- a- Her ne kadar Yeknesak Kurallar 500 yeni bankacılık ve akreditif uygulamalarında MTO’ ya yeni ortaya çıkan sorunlara durum raporları tanzim

¹³⁹ Doğan, a.g.e., s. 31.

¹⁴⁰ Bozkurt, a.g.e., s. 31.

etmek suretiyle karşılık verse de, bu raporlar amaca ulaşmakta yetersiz kalmış ve topyekun bir düzenlemeyi ihtiyaç haline getirmiştir.

b- Aynı zamanda yeni Yeknesak Kurallar 600'ün önceden var olan bazı kuralları yeniden yorumlayarak, akreditiflerin uygulanmasına dair daha kesin kurallar koymaya yönelik bir netlik kazandırması amaçlanıyordu.

c- Tüccarların zamanla akreditif ile ödeme yönteminden uzaklaşarak açık hesap yolu ile ticareti tercih etmesiyle oluşan durumu tersine çevirerek akreditif uygulamasını artırmak, yeni düzenlemenin ana hedeflerinden biriydi.¹⁴¹

1933 yılındaki ilk yayımdan itibaren UCP 600'a kadar olan yayınların kısa özeti aşağıdaki şekilde sunulmaktadır:¹⁴²

Tablo 3. UCP Yayınları

Yayın No.	Yayın Tarihi	Açıklama	Yürürlük Tarihi	Yayın İsmi
Brochure No:82	1933	İlk Basım		Uniform Customs & Practise For Commercial Documentary Credits
Brochure No:151	1951	Revizyon		Uniform Customs & Practise For Commercial Documentary Credits
Brochure No:222	1962	Revizyon		Uniform Customs & Practise For Documentary Credits
Publication No:290	1974	Revizyon	01.10.1975	Uniform Customs & Practise For Documentary Credits
Publication No:400	1983	Revizyon	01.10.1984	Uniform Customs & Practise For Documentary Credits
Publication No:500	Mayıs,1993	Revizyon	01.01.1994	Uniform Customs & Practise For Documentary Credits
Publication No:600	Ocak, 2007	Revizyon	01.07.2007	Uniform Customs & Practise For Documentary Credits

Kaynak: Nihayet Durukanoğlu, **Dış Ticaret Dünyası Örnek Olay ve Tablolar**, 2. b, İstanbul: Beta Yayınları, 2008, s. 190.

UCP 600, akreditifi bir enstrüman olarak arka plandaki asıl satış sözleşmesi veya diğer sözleşmelerden ayrı olarak ele almaktadır. Bankalar akreditifte her ne sebeple olursa olsun bahsi geçen bir sözleşme veya akreditifte konusu geçen mal veya hizmetle ilgilenmemekte, yalnızca belgeler üzerinden işlem yapmaktadırlar. Dolayısıyla, bankaların yükümlülüğü sadece ISBP VE UCP kurallarına göre akreditif sözleşmesini kontrol ederek bu kapsam dahilinde gerekenleri yapmaktır. UCP 500'e göre hazırlanan

¹⁴¹ F. Banu Kring, "Milletlerarası Ticaret Odasının Akreditiflerle İlgili Son Düzenlemesi Yeknesak Kurallar 600 (UCP 600) ve Uygulamaya Getirdiği Bazı Yenilikler", **İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, C. 11/ II (Özel Sayı-2009), s. 1224-1225.

¹⁴² Durukanoğlu, **a.g.e.**, s. 190.

ISBP 645 no.lu yayın, UCP 600 ile birlikte güncellenerek ISBP 681 olarak yürürlüğe girmiştir.

Revizyon çalışmalarına başlandığı sırada dünya çapında yapılan birkaç araştırma akreditifler altında ibraz edilen belgelerin takriben %70'inin rezervler nedeniyle ilk ibrazda geri çevrildiğini gösteriyordu. Bu durum akreditifin bir ödeme aracı olarak görülmesini olumsuz biçimde etkilemiş ve halen etkilemekte olup sorunun üzerine gidilmediği takdirde akreditifin uluslararası ticarete tanınmış bir ödeme aracı olarak piyasadaki payını sürdürmesinde veya arttırmasında ciddi sorunlar yaşanabileceğini göstermektedir.¹⁴³

Bankaların rezervli ibrazlarda rezerv komisyonu almaya başlamaları, bilhassa ileri sürülen rezervlerin kuşkulu veya yersiz bulunduğu durumlarda konunun önemini artırmıştır. UCP 500'ün yürürlükte bulunduğu süre içinde dava konusu yapılan anlaşmazlıkların sayısında artış gözlenmemekle birlikte ICC'nin Akreditiflere İlişkin Anlaşmazlıkların Çözümü için Bilirkişilik Hizmeti Kuralları'nın (DOCDEX) Ekim 1997'de yayımlanması (Mart 2002'de revize edilmiştir) altmıştan fazla vakanın karara bağlanmasıyla sonuçlanmıştır.¹⁴⁴

01.07.2007'de yürürlüğe girmek üzere 2007 Ocak ayında 7. revizyonu ile yayınlanan Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulamalar (UCP 600), ilk yayımından itibaren yapılan revizyonlarda olduğu gibi genel amaç, bankacılık, taşımacılık ve sigortacılık alanlarındaki gelişmeler ışığında yeniden gözden geçirilmesi ve bu süreç boyunca uyumsuz uygulama ve yorumlara neden olabilecek ifadelerin çıkarılmasına yönelik dil ve biçimin yeniden gözden geçirilmesi olmuştur.

Bir akreditifin açılış tarihi 01.07.2007 öncesindeki bir tarihteyse ve tarafların kabul ettiği bir değişiklik yapılmadığı durumda UCP 500, 01.07.2007 sonrası ise UCP 600 kurallarına tabi olacaktır. Akreditifin uygulanmasına ilişkin (Md. 1), bir akreditifin MT 700 formatında açılması, SWIFT standart kuralları gereği o akreditifin UCP 500 sayılı ICC yayınına tabi olduğu kabul etmekteydi ve akreditif metninde UCP 500'e tabi olduğunu beyan eden ayrıca bir şart aranmamaktaydı.

¹⁴³ (ICC) UCP 600, **a.g.e.**, s. 21.

¹⁴⁴ **a.g.e.**

Ancak, bazı ülkelerin yerel mevzuatları doğrultusunda mahkemelerinin verdiği çelişkili kararlar nedeniyle oluşan olumsuzlukları ortadan kaldırmak üzere akreditiflerin (Standby L/C dâhil) tabi oldukları kuralların metin üzerinde başkaca kaynağa başvurulmaksızın daha net olarak ifade edilmesine yönelik olarak SWIFT standartlarında 18 Kasım 2006 tarihinde bazı değişiklikler yapılmıştır. SWIFT uygulamalarında akreditif açılış ve transfer standart formatları olan MT 700, MT 710, MT 720 mesajlarına, **40 E: Applicable Rules** alanı eklendi ve kullanımı zorunlu hale getirilmiştir. Akreditifin UCP' ye tabi olması istendiği durumlarda söz konusu alanın aşağıdaki şekilde doldurulması zorunludur.¹⁴⁵

40 E: Applicable Rules,

UCP LATEST VERSION –Akreditif UCP son versiyonuna tabidir.

“OTHER”, Akreditifin UCP dışında diğer kurallara tabi olduğunu ifade etmektedir. “OTHER” yazılıp karşısında hangi kurala bağlı olduğu belirtilmemişse, UCP 600 kurallarına tabi olduğu anlamına gelmemektedir. Bu nedenle “OTHER” karşısına tabi olacağı kuralın belirtilmesi gerekmektedir.

Akreditif teleks ile açılıyorsa “This credit is issued subject to UCP 600” veya “This credit is subject to Uniform Customs and Practise for Documentar Credits, 2007 Revision, ICC Publication No.600” ifadesinin akreditif metnine mutlaka eklenmesi gerektiği unutulmamalıdır.¹⁴⁶

UCP 600'ün getirdiği temel farklılıkları (UCP 500 ile kıyaslanarak) sıralamak mümkündür:

- **Madde sayısı karşılaştırıldığında;** UCP 500'de 49 madde yer alırken, yeni UCP 600'ün 39 maddeden meydana gelmektedir.
- **Tanımlara ilişkin maddeler (Md.2);** UCP 500'de farklı maddelerde yapılan tanımlamalar yerine yapısal değişikliğe gidilerek, UCP 600'de pek çok yeni tanım getirilerek (Honour-ibrazın karşılanması¹⁴⁷, Presenter-ibraz eden) ve

¹⁴⁵ Durukanoğlu, **a.g.e.**, s. 197.

¹⁴⁶ **a.g.e.**

¹⁴⁷ “Honour (ibrazın karşılanması); a) Akreditif belgelerin ibrazı üzerine ödeme yöntemiyle kullanımda (available by the sight payment) ise ibrazda ödeme yapmak, b) akreditif vadeli ödeme yöntemiyle kullanımda (available by deferred payment) ise vadeli ödeme yükümlülüğüne girmek ve ödeme vadesinde ödeme yapmak, c) akreditif poliçe kabulü yöntemiyle kullanımda (available by acceptance) ise lehtar tarafından çekilen poliçeyi kabul etmek ve poliçenin ödeme vadesinde ödeme yapmak, anlamına gelir.” Bilgi için **Bkz. UCP 600, ICC'nin Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama Kuralları 2007 Revizyonu**, ICC Yayın No. 600, Ankara, 2007, Madde 2, s. 29.

mevcut kavramlar (Örneğin, akreditif kavramı) yeniden yorumlanmıştır. UCP 600'ün 2. maddesinde tüm terimler tek madde altında toplanarak, yanlış anlaşılmalara yol açmayacak şekilde daha anlaşılır ve öz şekilde açıklanmıştır. Madde 2'de şu kavramların tanımları yer almaktadır; advising bank (ihbar bankası), applicant (amir), banking day (banka iş günü), beneficiary (lehtar), complying presentation (uygun ibraz), confirmation (teyit), confirming bank (teyit bankası), credit (akreditif), honour (ibrazın karşılanması), issuing bank (amir bankası), negotiation (iştirat), nominated bank (görevli banka), presentation (ibraz), presenter (ibraz eden).

Yine aynı maddede, Negotiation (iştirat) kavramına açıklık getirildiği görülmektedir. Buna göre “*Negotiation (iştirat), uygun bir ibraz altında poliçelerin (görevli bankadan başka bir banka üzerine çekilen poliçelerin) ve/veya belgelerin, görevli bankanın ramburse edilmesi gereken banka iş gününde veya daha önce görevli banka tarafından lehtara avans ödeme yapılarak veya avans ödeme yapılacağı kabul edilerek satın alınması anlamına gelir*” (UCP 600, madde 2).

- **Yorumlara ilişkin Yeni Madde (Md.3);** UCP 600'de, UCP 500'den farklı olarak, Madde 3'de kuralların amacına yönelik olarak **Yorumlar (Interpretations)** kısmı eklenerek sonraki maddelerde tekrarından kaçınılmıştır. Buna göre, bir akreditifin dönülemez (irrevocable) olduğu belirtilmese dahi o akreditif dönülemezdir (Md.3). Yani, UCP 500'de yer alan dönülebilir (revocable) akreditif, UCP 600 kapsamında yer almamaktadır.

“*Bir belge el yazısıyla, faksimile (görüntüleme yoluyla oluşturulmuş) imzayla, delgi imzayla, kaşeyle, simgeyle veya doğruluğun onaylanmasına yönelik diğer herhangi bir mekanik veya elektronik yöntemle imzalanabilir (UCP600, Md.3).*”

Gelişen teknoloji koşullarına uyulacak şekilde revize edilen bu madde ile akreditiflerde orijinal olması istenen belgelerin yalnızca el yazısıyla imzalanması yerine, delgi imzasıyla, kaşeyle, simgeyle, sembolle veya elektronik tasdik yöntemleri ile imzalanabileceğini belirtmektedir. UCP 600'de 17'nci maddenin (b) fıkrasında “*belgenin bizzat kendisi orijinal olmadığını belirtmediği sürece bir banka, belgeyi düzenleyen orijinal görünümlü bir imzasını, işaretini, kaşesini veya etiketini taşıyan herhangi bir belgeyi orijinal bir belge olarak*

işleme alacaktır” şeklinde hükme bağlanması ile bu maddeyi destekler nitelikte olduğu görülmektedir.

Aynı maddedeki bir başka değişiklik ise, UCP 500 kapsamında bir bankanın başka bir ülkedeki şubesi “another bank=başka banka” olarak ifade edilirken, UCP 600 ile “ayrı banka=seperate bank” olarak daha anlaşılır ve net bir şekilde ifade edilmiştir. Örneğin, bir bankanın farklı ülkedeki şubesine akreditifi ihbar etmesi için göndermesi durumunda UCP açısından akreditifi açan şube amir banka ihbar eden şube ise ihbar bankası olarak kabul edilecektir.¹⁴⁸

- **Sözleşmeler karşısında akreditifler (Md.4):** UCP 500’deki (a) ve (b) fıkrası, UCP 600’de birleştirilerek yeni bir (b) fıkrası düzenlenmiştir. Buna göre UCP 600’de 4’üncü maddenin (b) fıkrasında; *“amir, akreditifle ilişkili sözleşmenin kopyalarını, proforma faturayı ve buna benzer belgeleri akreditifin ayrılmaz bir parçası olarak akreditife dahil etmek için herhangi bir girişimde bulunduğu takdirde amir bankanın amiri bundan vazgeçirmeye çalışması gerekir”* şeklinde tavsiye niteliğinde belirtilmiştir.
- **Mallar, hizmetler veya yapılan işler karşısında belgeler (Md.5):** UCP 500, 4’üncü maddesinde **“tüm taraflar (all parties)”** belgelerin ilişkili olabileceği malları, hizmetleri veya yapılan işleri değil, belgeleri göz önünde bulundurarak sadece belgelerin (vesaik) üzerinden işlem yapabileceği belirtilirken, UCP 600 ile işlem yapma yetkisi **“bankalar (banks)”**olarak revize edilmiştir.
- **Kullanım yöntemi, vade tarihi ve ibraz yeri (Md.6):** Görevli banka gişesinde kullanımda olan bir akreditif aynı zamanda amir banka gişelerinde de kullanımdadır. UCP 500’de “freely negotiable” olarak geçen ifade “freely available” olarak değiştirilmiştir. Dolayısıyla herhangi bir banka gişesinde kullanımda olacak akreditif tüm yöntemlerle kullanıma açık hale gelmektedir.¹⁴⁹
- Amir bankanın ve teyit bankasının yükümlülüğü (Md.7 ve md.8):** UCP 500’de aynı madde içerisinde (Md. 9’da) belirtilen amir bankanın yükümlülüğü ile teyit bankasının yükümlülüğü, UCP 600’de ayrı maddeler halinde sunularak,

¹⁴⁸ Durukanoğlu, **a.g.e.**, s. 192.

¹⁴⁹ Polat, **a.g.m.**, s. 218.

iki bankanın da taahhütlerinin birbirinden farklı ve bağımsız olduğu açıkça belirtilmiştir.

Amir bankanın yükümlülüğü ile ilgili **7’nci maddenin** (a) fıkrasında teyitsiz akreditiften (unconfirm credit) bahsedilmiştir. Ayrıca (a) fıkrasının I, II, III ve IV numaralı bentlerinde;

- akreditif ibrazının amir bankanın gişelerinde gerçekleşmesi halinde, ibrazında ödeme (sight payment), vadeli ödeme (deffered payment), poliçe kabulü (acceptance) yöntemleri,
- akreditif ibrazı teyit bankasının gişelerinde gerçekleşmesi halinde ise ibrazında ödeme (sight payment), vadeli ödeme (deffered payment), poliçe kabulü (acceptance), poliçe ve/veya vesaikin iştirası yöntemlerini kapsadığını belirtmektedir.

Yine bu maddenin (b) fıkrasında, akreditifin açılması ile birlikte, amir bankanın akreditifi açtığı andan (ve varsa değişikliklerin yapılmasından itibaren) şartların yerine getirilmesi halinde geri dönülemez (irrevocable) şekilde yükümlü olduğu belirtilmiştir. Diğer bir önemli unsur ise, vadeli ve poliçe kabullü akreditiflerde amir banka tarafından, görevli banka ödeme vadesinden önce bir ön ödeme veya satın alma işlemi yapmış olsun veya olmasın, ödeme vadesinde gerçekleştirilmesi gerektiği belirtilmiştir. Ayrıca, amir banka ile lehtar arasındaki ilişki, amir banka ile görevli banka arasındaki ilişkinin birbirinden bağımsız olduğu vurgulanmıştır.

Teyit bankasının yükümlülüğü ile ilgili **8’nci maddede**, teyitli akreditifte, teyit bankasının lehtar ile olan taahhüdünün, teyit bankasının görevli bankaya olan taahhüdünden bağımsız olduğu belirtilmiştir. Ayrıca, ilgili ödeme yöntemleri (ibrazında ödeme (sight payment), vadeli ödeme (deffered payment), poliçe kabulü (acceptance), poliçe ve/veya vesaikin iştirası) kullanılarak görevli banka gişelerinde kullanılacak şekilde akreditifin açılması, teyit bankasının yükümlülüğünü değiştirmeyeceği açıkça belirtilmiştir.

- **Değişiklikler (Md. 10):** Bu maddenin **(a)** fıkrasına göre, 38’inci maddede belirtilen durumlar dışında, bir akreditifin tarafların tümünün onayı olmadan

değiştirilemeyeceği veya iptal edilemeyeceğini belirtmektedir. İlgili maddenin **(b)** fıkrasına göre, amir bankanın değişikliği gönderdiği andan itibaren, teyit bankasının ise bir değişikliği teyidine alması durumunda, bu değişikliği ihbar ettiği andan itibaren dönülemez biçimde yükümlü olacaktır. Ancak, teyit bankası değişikliği teyidinin kapsamı altına almadan ihbar etme yolunu seçmesi halinde, durumu gecikmeksizin amir bankaya ve ihbar yazısında lehtara iletmesi gerektiğini belirtmiştir.

Akreditif değişikliğinin lehtar tarafından kabulüne ilişkin 10'uncu maddenin **(c)** ve **(d)** fıkrasına göre;

- Lehtar bir değişikliği kabul veya reddettiğine ilişkin bildirimde bulunması gerekir. Akreditif şartlarıyla ilgili bir veya birden çok değişikliği ihbar eden bankaya, lehtar tarafından değişikliğin kabul ettiğine ilişkin bankaya bildirimde bulunması halinde (bankaya yazılı talimat vererek) değişiklikler kabul edilir.
- Lehtar, değişikliği/değişiklikleri kabul ettiğine dair yazılı talimat vermese de, değişiklikler kapsamında ibrazda bulunması halinde, değişiklikler kabul edilmiş sayılmaktadır.
- Ancak, lehtar tarafından değişikliğin kabulüne ilişkin yazılı talimat vermemiş ve/veya değişikliği nitelendiren bir ibrazda bulunmaması halinde, akreditifin orijinali veya önceki değiştirilmiş hali geçerli sayılacaktır. Bu durumda değişiklik kabul edilmemiş olmaktadır.

UCP 500'de de olduğu gibi, UCP 600 kapsamındaki bu madde de değişikliğin kısmen kabulüne izin verilmemiştir.

- **Görevlendirme (Md.12):** *“Görevli banka teyit bankası olmadığı sürece ibrazı karşılamak veya iştirâ etmek için verilen bir yetki görevli bankanın ibrazı karşılamayı veya iştirâ etmeyi açıkça kabul ederek bunu, lehtara açıkça bildirdiği hal dışında o görevli bankayı ibrazı karşılamak veya iştirâ etmek için herhangi bir yükümlülük altına sokmaz.”* UCP 500'de 18'inci maddenin (b) fıkrası ile benzer anlam taşımakta olsa da, yukarıda belirtilen UCP 600'ün 12'nci maddesinin **(a)** fıkrasında görevli bankanın yükümlülük altına girmedikini açıkça belirtmiştir.

“Bir poliçe kabul etmesi veya vadeli ödeme yükümlülüğüne girmesi için bir bankayı görevlendirmekle, amir banka o görevli bankanın kabul ettiği bir poliçeyi veya girdiği vadeli ödeme yükümlülüğünü satın alması veya ödeme yükümlülüğünü satın alması veya ön ödeme yapması için o görevli bankayı yetkili kılar. (12/b)” Buna göre, UCP 500’den farklı olarak sadece iştirak akreditifleri değil, aynı zamanda vadeli akreditiflerde de görevli banka vadeli akreditifte (deferred payment) ödeme taahhüdüne girdikten sonra ayrıca amir bankadan teyit almadan lehtara vade öncesinde ödeme yapabilecektir.¹⁵⁰

- **Belgelerin incelenmesine ilişkin standart (Md.14):** UCP 500’de (Md.13) bir ibrazın uygunluğunu incelemek amacıyla ibraz gününü izleyen azami yedi iş gününü kapsayan bir süreyi belirtirken, UCP 600’de bu süre **beş banka iş gününe (banking day)** kadar vesaiki inceleme süresine sahiptir (Md.14). Aynı maddenin (b) fıkrasının devamında, ibraz tarihinde veya sonrasında herhangi bir vade tarihinin veya ibraz için son günün gelmiş olması bu süreyi kısaltmadığı veya etkilemediğini ifade etmektedir.

UCP 500, 43’üncü maddesinin (a) fıkrasında¹⁵¹ benzer şekilde yorumlanan vesaik ibrazına yönelik süre, UCP 600 14. maddenin (c) fıkrasında; “19, 20, 21, 22, 23, 24 veya 25. maddeye tabi bir veya birden fazla orijinal belgesi içeren bir ibraz, lehtar tarafından veya lehtar adına, bu kurallarda tanımlanan, yükleme tarihinden sonraki 21 takvim gününden geç olmamak kaydıyla, fakat her durumda akreditifin vade tarihinden geç olmamak üzere yapılmalıdır” şeklinde revize edilmiştir. Burada, taşıma belgelerinin yükleme tarihinden sonraki 21 gün içerisinde ibrazın gerçekleşmesi gerektiği belirtilmiştir. Akreditifin ise, eğer akreditifte belirtilen süre var ise bu süre itibarıyla, akreditifte sürenin belirtilmemesi halinde (c) fıkrasında belirtilen 21 günlük süre dahilinde, ancak her durumda akreditif vadesinin aşamayacağı üzerinde durulmuştur.

¹⁵⁰ Durukanoğlu, **a.g.e.**, s. 193.

¹⁵¹ UCP 500, Madde 43. (a) fıkrası; “vesaik ibrazı için bir vade tarihinin şart koşulmasının yanı sıra, taşıma belgesi ibrazının istendiği her akreditifte sevk tarihinden sonra şartlara uygun vesaikin ibraz edilmesi gereken belirli bir sürenin de şarta bağlanması gerekir. Böyle bir süre şart koşulmadığı takdirde bankalar sevk tarihinden 21 gün sonra kendilerine ibraz edilen vesaiki kabul etmeyeceklerdir. Her halde vesaik en geç akreditif gününde ibraz edilmelidir.” Bkz. **International Chamber of Commerce, Uniform Customs and Practices for Documentary Credits** (ICC Publishing Inc., Publication 500), (1993) Article 43/a.

Rezervlerin azaltılması sağlamak açısından revize edilen, aynı maddenin **(d)** fıkrasında¹⁵², belgelerdeki veri ile akreditifteki verilerin birebir aynı olması yerine, **onlara ters düşmemesi gerektiği** şeklinde hükme bağlanmıştır.

Maddeyle ilgili olarak, Uluslararası Standart Bankacılık Uygulaması (ISBP) ICC 681 yayınında yer alan madde 25 “Heceleme ve Yazılım Hataları” bölümünde içinde yer aldığı yazım hatası bir belgeyi rezervli (discrepant/farklı) yapmaz. Örneğin, mal tanımında “machine” yerine “meshine”, “fountain per” yerine “fountan pen” veya “model” yerine “modle” yazılması belgeyi rezervli yapmaz. Ancak, model 321 yerine model 123 olarak yazılan bir tanım bir yazım hatası olarak görülmeceği için rezerv (discrepant) oluşturacaktır.¹⁵³

Madde 14. **(f)** fıkrasına göre¹⁵⁴; fatura, taşıma belgesi ve sigorta poliçesi dışında düzenlenen bir vesaikin kimin tarafından düzenleneceği belirtilmemiş veya veri içeriği şarta bağlanmamış ise, talep edilen vesaikin **görevini yerine getiriyorsa** kabul edilecektir.

İlgili maddenin **(g)** fıkrasına göre, ibraz edilen ancak akreditifte istenmeyen bir belge dikkate alınmayacak, söz konusu belge ibraz edene (presenter) iade edilebilir.

UCP 500’ün 22’nci maddesinde akreditifin açılış tarihinden önceki bir tarihe ait belgeyi kabul edeceğini belirten esas, UCP 600 ile belgelerin incelenmesine ilişkin standartları açıklayan¹⁴’üncü maddenin (i) fıkrasına göre, bir belge, akreditifin açılış tarihinden önceki bir tarihi taşıyabilir, ancak ibraz tarihinden sonraki bir tarihi taşımamalıdır.

¹⁵² UCP 600, Madde 14. (d) fıkrası; “bir belgedeki veri içeriği, akreditif, bizzat belgenin kendisi ve uluslararası standart bankacılık uygulaması bağlamında okunduğunda o veri içeriğinin o belgedeki, ibrazı şart koşulları diğer herhangi bir belgedeki veya akreditifteki verilerin içeriğiyle bire bir aynı olması gerekmez, ancak onlara ters düşmemelidir.” Bkz. (Md 14.) **ICC’nin Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama Kuralları 2007 Revizyonu**, ICC Yayın No. 600, Ankara, 2007, s. 49.

¹⁵³ Turan, **a.g.e.**, s. 328.

¹⁵⁴ UCP 600, Madde 14. (f) fıkrası; “akreditif bir taşıma belgesi, sigorta belgesi veya ticari fatura dışında bir belgenin ibrazını istediği, fakat bu belgenin kimin tarafından düzenleneceğini veya veri içeriğini şarta bağlamadığı takdirde bankalar ibraz edilen belge içeriği bakımından akreditifte istenen belgenin görevini yerine getirdiğini gösteriyorsa ve ayrıca 14(d) Fıkrasına uygun ise o belgeyi ibraz edildiği biçimde kabul edeceklerdir.” Bkz. **ICC’nin Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama Kuralları 2007 Revizyonu**, ICC Yayın No. 600, Ankara, 2007, Madde 14 s. 49.

Diğer önemli bir unsur, vesaik ile akreditifte belirtilen adres tanımı farklılığı ile ilgilidir. İlgili maddenin **(j)** fıkrasına göre, akreditifte belirtilen firmanın (amir ve/veya lehtarın) adresinin, akreditif şartlarında istenilen adres ile aynı olması şart değildir. Ancak, akreditifte belirtilen adreslerdeki ile aynı ülke içinde olmalıdır. Bununla birlikte, amirin adresi ve detaylı iletişim bilgileri (telefaks, telefon, e-posta ve benzeri) 19, 20, 21, 22, 23, 24 veya 25. maddeye tabi bir taşıma belgesinde alıcıya (consignee) veya ihbar tarafına (notify) ait ayrıntıların parçası olarak gösterildiğinde, o adres ve detaylı iletişim bilgileri akreditifte belirtildiği şekilde olması gerektiği vurgulanmıştır.

14'üncü maddenin **(I)** fıkrasına göre, bir taşıma belgesi, 14.madde genelindeki kuralların 19,20, 21, 22, 23 veya 24. maddelerinin gereklerini yerine getirmesi halinde, bir taşımacıdan (carrier), araç sahibinden (owner), kaptandan (master) veya kiralayandan (charterer) başka herhangi bir tarafça düzenlenebilmektedir.

➤ **Uygun İbraz -Complying Presentation (Md.15):** UCP 600, bu madde ile, akreditife ilişkin vesaiklerin uygun ibrazının yapılması halinde amir bankanın, teyit bankasının ve görevli bankanın akreditife ilişkin yükümlülüklerini yerine getirmesi gerektiğini ifade etmektedir. Buna göre, bir ibrazın uygunluğu belirlendiğinde;

- Amir banka ibrazı karşılamalıdır.
- Teyit bankası, ibrazı karşılamalı veya iştiraa etmeli ve belgeleri amir bankaya göndermelidir,
- Görevli banka, ibrazı karşıladığında veya iştiraa ettiğinde belgeleri teyit bankasına veya amir bankaya göndermekle yükümlüdür.

“Uygun ibraz” ile ifade edilmek istenen; ibraz edilen vesaikin akreditif şartlarına, uygulanabildiği ölçüde UCP kurallarına ve UCP 600 getirdiği Uluslararası Bankacılık Kurallarına (ISBP 681 ile sınırlı değildir) uygun olmasıdır.¹⁵⁵

➤ **Rezervli vesaik bildirimi (Md.16)** Rezervli/Uygun Olmayan Belgeler, Rezerv Kaldırma ve Bildiri ise yine özel bir madde ile (Md.16) belirlenmiştir. Genel

¹⁵⁵ Durukanoğlu a.g.e., s. 194.

çerçevesi aynı kalmakla birlikte, bankalarca gönderilecek red bildirisinin tek bir bildiri şeklinde olacağı açıkça ifade edilmiştir. Bu tek bildiride hem standart bir içeriğe hem de ibraz gününü izleyen beşinci iş günü bitiminden geç olmamak üzere bir süreye bağlanmıştır.¹⁵⁶

UCP 500’de rezervlerin karşı tarafa bildirim şekline pratik uygulamadaki ihtiyaca cevaben UCP 600 ile iki ilave getirilmiştir.¹⁵⁷

- **Birincisi**, vesaike ilişkin rezervlerin ithalatçıya bildirdiği ve ibrazı yapandan aksine talimat gelmediği durumda ithalatçının kabulü ve bu kabulün kendilerince uygun bulunması halinde vesaiğin teslim edilebileceğine ilişkin bildirimdir.
 - **İkincisi ise**, daha önce alınan talimata göre hareket edileceğine ilişkindir.
- **Orijinal Belgeler ve Kopyalar (Md.17):** Buna göre, akreditifte ibrazı şart koşulan her bir belgenin en az bir adet orijinali ibraz edilmelidir. Belgenin bizzat kendisi orijinal olmadığını belirtmediği sürece bir banka, belgeyi düzenleyenin orijinal görünümlü bir imzası, işareti, kaşesi veya etiketi belgenin orijinal olarak işleme alınmasını gerektirecektir. Ayrıca 3’üncü maddede belirtildiği üzere, bir belgenin el yazısı dışında modern yöntemler kullanılarak da imzalanmasının mümkün olmaktadır.
- **19 ile 25 arasındaki maddeler** taşıma belgelerine ilişkin hususları tek tek ve açık bir şekilde belirtmektedir.
- **“Güverte üzerinde”, “yükletenin tartı, sayım ve içerik” beyanı ve navluna ek masraflar (Md.26):** UCP 500’de ayrı bir maddede (Md.33/a/b/c) “Navlunu ödenecek/ ödenmiş taşıma belgeleri” başlığında gösterilen navluna ilişkin esaslar UCP 600 maddelerinde yer verilmemiştir. Ancak, **UCP 600, madde 26’nın c fıkrasında**; bir taşıma belgesi kaşeye veya başka bir şekilde **navluna ek masraflara** değinen bir kayıt taşımasının kabul edilebileceğini belirtmiştir. Yine aynı maddenin b fıkrasında, “shipper’s load and count (yükletenin tartı ve sayımına göredir)” ve “said by shipper to contain (içindekiler yükletenin beyanına göredir)” gibi bir ibare taşıyan bir taşıma belgesinin kabul edileceğini belirtmiştir.

¹⁵⁶ Polat, **a.g.m.**, s. 219.

¹⁵⁷ Durukanoğlu, **a.g.e.**, s. 194.

- **Temiz taşıma belgesi (clean on board) (Md.27):** bir bankanın yalnızca temiz bir taşıma belgesini kabul edeceğinden (yani taşınmakta olan malların veya ambalajlarının kusurlu bir durumu olduğunu belirtmeyen taşıma belgesi), akreditif, taşıma belgesinin “clean on board” olması şartını içermekte olsa da, “clean” sözcüğünün taşıma belgesinde gözükmemesi gerekmektedir.
- **Acente-vekil (Proxy) (Md.28):** UCP 600, 28’inci maddenin (a) bendinde bir acenteye vekil (Proxy) kavramından bahsetmiştir.
- **Kısmî sevkiyat ve kısmî kullanımlar (Md.31):** Kısmî veya kısmi yüklemeler ile ilgili olarak, ibraz birden fazla taşıma belgesi takımından oluştuğu takdirde bu belgelerde gösterilen yükleme tarihlerinden en geç olanı yükleme tarihi olarak alınacaktır.¹⁵⁸
- Her ne kadar UCP 500 kapsamında da aynı husus yer alsada ayrı bir paragraf ile vurgu yapılan bir husus (Md.35) önem arz etmektedir. Görevli banka bir ibrazın uygun olduğunu belirlediği ve belgeleri amir bankaya veya teyit bankasına gönderdiği takdirde, görevli banka ibrazı karşılamış veya iştirâ etmiş olsun olmasın, belgeler görevli banka ile amir banka veya teyit bankası arasında kaybolması halinde görevli bankaya veya lehtara korunma sağlanmaktadır. Bu kapsamda, amir banka veya teyit bankası ibrazı karşılamalı veya iştirâ etmeli veya o görevli bankayı ramburse etmelidir.¹⁵⁹
- **Mücbir sebep (Md. 36):** UCP 500 kapsamındaki mücbir sebeplere (Md.17), terör eylemleri eklenmiştir.

3.4. Akreditif İşleminde Taraflar

Bir akreditif işleminde yer alan tarafları aşağıdaki şekilde sınıflandırmak mümkündür:

- Akreditif Amiri (İthalatçı-Applicant)
- Lehtar (Beneficiary)
- Amir Banka (Issuing Bank)

¹⁵⁸ Polat, a.g.m., s. 220.

¹⁵⁹ a.g.m.

- Muhabir Banka (Teyit bankası/İhbar bankası/Görevli Banka)

Ayrıca, gerektiğinde Rambursman Bankası (Reimbursing Bank) işleme dahil olmaktadır.

3.4.1. Amir (Aplicant)

UCP 600, tanımlar ile ilgili olan Md.2'ye göre amir, akreditifin açılması için talepte bulunan taraf anlamına gelmektedir. Kısaca, alıcı olarak ifade etmek mümkündür. Amir (alıcı), satıcı ile yaptığı anlaşma doğrultusunda, kendi ülkesindeki amir bankaya giderek uygun akreditif açılışını yapar.

Amirin akreditif açılış talimatında belirtmesi gereken unsurlar şunlardır:¹⁶⁰

- UCP 600, Md.3'e göre tüm akreditifler dönülemez (gayrikabilirücu) olarak açılır.
- Akreditifin teyitli mi, teyitsiz mi olduğu,
- Akreditifin üçüncü şahıslara devredilip devredilemeyeceği,
- Lehtarın adı, adresi,
- Akreditifin döviz cinsi ve meblağı,
- Eğer poliçe varsa, poliçe ile ilgili detaylar,
- Akreditifin kullanım şekli (ödeme, kabul, iştirâ veya vadeli ödeme)
- Akreditif kapsamında sunulacak vesaikin türü, niteliği ve sayısı,
- Sigortanın kim tarafından yaptırılacağı ve sigortada kapsanacak risk türleri,
- Akreditifin nerede kullanılabileceği, ödemenin nerede yapılacağı,
- Teslim şekli, yükleme ve boşaltma yerleri,
- Taşımanın ne şekilde yapılacağı ve navlunun nasıl ödeneceği,
- Vesaikin, yüklemeden itibaren kaç gün içinde ibraz edileceği,
- Son yükleme tarihi ve akreditif vadesi,
- Malların tanımı ve miktarı,
- Kısmî yükleme ve aktarmanın kabul edilip edilmeyeceği,
- Akreditif masraflarının kim tarafından ödeneceği,
- Akreditifin (MTO) Milletlerarası Ticaret Odası'nın UCP 600 sayılı broşürüne tabi olarak açıklanacağı belirtilir.

¹⁶⁰ Durukanoğlu, a.g.e., s. 163.

Amirin yükümlülükleri;

- Amir, bankasına açtırdığı akreditifin şartlarını bildirirken, satıcı ile yaptığı sözleşmeyi (satış sözleşmesi veya proforma faturayı) göz önünde tutmalıdır. Ayrıca satıcının talebi doğrultusundaki değişikliklerin yapılması için bankaya vereceği talimat kesin ve net olmalıdır.
- Amir banka belgelerde herhangi bir olumsuzluk tespit etmesi durumunda, bunu amire bildirir. Amir, konuyu ilgilendiren itirazını en geç 5 banka iş gününde amir bankaya bildirmesi gerekmektedir.
- Akreditifte belirtilen teslim şekillerine (Incoterms) göre sigortayı amir banka yerine kendisi yaptıracaksa, lehtar tarafından gönderilen yükleme detaylarına uygun olacak şekilde ve en kısa süre yaptırması gerekmektedir.
- UCP 600 sayılı broşürün Md.7’de (b) fıkrasında da belirtildiği gibi, amir banka, akreditifi açtığı andan itibaren ibrazı karşılamakla dönülemez biçimde yükümlüdür. Dolayısıyla amir banka lehtara karşı taahhütte bulunması nedeniyle amirin ödememe riskini üstlenmektedir. Buna karşılık amir banka, amir adına kredi tahsis ederek, amir ile arasında bir sözleşme düzenlenmektedir. Sözleşme ile amir, akreditif açılması ile birlikte tüm taahhütleri yerine getireceğini ve ödemeyi yapacağını belirtmiş olmaktadır.

3.4.2. Lehtar (Beneficiary)

600 sayılı ICC Yayını (UCP)’na göre lehtar, lehine akreditif açılan taraf anlamına gelmektedir. Dış ticaret uygulamalarında genellikle satıcı (seller) veya ihracatçı (exporter) terimleri kullanılmaktadır.

- Yapılan satış sözleşmesine bağlı olarak, amir tarafından amir bankada açtırılarak SWIFT yoluyla muhabir bankaya gönderilen akreditifi alan lehtar, aşağıdaki hususlara dikkat etmesi gerekir:
- Amir ile yapılan anlaşma ile akreditif birbirine uygun olup olmadığına,
- Akreditif, lehtarın yerine getiremeyeceği yükümlülükler taşıyor mu?
- Yükleme vadesi ile vesaik ibraz süresinin uygunluğuna,
- İstenen vesaiklerin hazırlanmasında onay ve benzeri durumun gerekli olup olmadığına,
- Vesaikin ibraz süresinin yerinin neresi olduğuna,

- Akreditifte belirtilen mal tanımının doğru olup olmadığına,
- Teslim şeklinin uygun olup olmadığına,
- Taşıma belgesinin kimin adına düzenleneceğine,
- Akreditif masraflarının kime ait olduğuna, ihracatçıya ait ise tutarına,
- Akreditifte kısmî yüklemeye izin verilip verilmediğine, ayrıca malın eksik ya da fazla yüklenmesine tolerans tanınıyor mu?

Lehtar, amir ile yaptığı mal veya hizmet anlaşması kapsamında açılan akreditif şartlarını yerine getirerek belgeleri bankaya ibraz etmesi durumunda (available by sight payment) kendisine ödeme yapılır. Ancak, ödeme taahhüdü vadeli (available by deferred payment) veya poliçe kabulü yöntemi ise (available by acceptance) lehtar tarafından çekilen poliçenin bankaca kabulü ile vadesinde lehtara ödenecektir.

3.4.3. Amir Banka (Issuing Bank)

Bir amirin talebi doğrultusunda ya da kendi adına akreditif açan taraf olarak tanımlanmıştır (UCP600, Md.2). Akreditif şartları yerine gelmesi halinde, lehtara kesin ödemeyi taahhüt eden taraftır.

Amir bankanın ödeme taahhüdü karşılığında kendini garanti altına almasını sağlamak amacıyla amir adına tahsis ettiği gayri nakdi bir kredi kapsamında amirin (alıcı firma) kredibilitesine göre amirden teminat (imza, nakit, çek, senet, ipotek vb.) almakla birlikte, söz konusu mala ait taşıma belgesini kendi adına düzenlenmesini isteyebilmektedir. Amir bankanın yükümlülükleri Akreditifler Hakkında Uluslararası Kurallar ve Uygulamaları UCP 600 sayılı broşürün 7. maddesinde ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

3.4.4. Lehtar Bankası (İhbar /Teyit/Görevli Banka)

Lehtar bankası, üstlendiği sorumluluklar bakımından farklılık göstermektedir. Bunlar,

- İhbar Bankası (Advising Bank)
- Teyit Bankası (Confirming Bank)

- Görevli Banka (Nominated Bank)

İhbar Bankası (Advising Bank); Amir bankanın talebi üzerine akreditifi ihbar eden banka anlamına gelmektedir (UCP 600, Md.2). Bir dış ticaret işleminde alıcı ve satıcı farklı ülkelerde bulunduğundan, bir şart unsuru teşkil etmemekle birlikte lehtarın ülkesinde yer alan, amir bankası tarafından açılarak kendisine gönderilen akreditifin gerçek olup olmadığının kontrol ederek, ödeme taahhüdü üstlenmeksizin lehtara ihbar eden (muhabir) bankadır. Bu durumda, ihbar bankası herhangi bir sorumluluk altına girmemekte, ancak ihbar ettiği akreditifi kontrol etmek için makul özeni göstermesi gerekmektedir.

Teyit Bankası (Confirming Bank); UCP 600, Md.2'ye göre, amir bankanın talebi veya verdiği yetki üzerine akreditifte teyidini ekleyen banka anlamına gelmektedir. Buna göre bir akreditife teyidini yazılı olarak ekleyen banka, akreditif şartlarına uygun vesaikin kendisine ibrazı halinde, lehtara karşı geri dönülemez ödeme taahhüdü altına girmektedir.

Akreditifi teyit eden banka ile ihbar bankasının farklı bankalar olması halinde, ihbar bankası, lehdar tarafından kendisine gönderilen belgeleri (vesaiki) teyit bankasına gönderecektir. Teyit bankası tarafından lehdara ödeme taahhüdü verilmesi ya da ödemenin yapılmasından sonra, amir bankanın görevini yerine getirmemesi halinde, her türlü poliçelerle ilgili işlemi ve lehdara karşı ödeme taahhüdünü yerine getirmekle yükümlüdür. Teyit bankasının yükümlülükleri UCP 600, Md.8'de ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

3.4.5. Rambursman Banka (Reimbursing Bank)

Genel anlamda Rambursman, bir ödemenin sağlanması olarak tanımlanabilir. Bir dış ticaret işleminde farklı ülkelerde olan alıcı ve satıcının bankaları da kendi ülkelerinde olduğundan ve her bankanın birbirleriyle hesap ilişkisi olamayacağından, akreditif yöntemi kullanılarak yapılan ödemenin sağlanabilmesi amacıyla, araya Rambursman Bankası girmesi istenebilir.

Bankalararası rambursman kuralları ilk olarak ICC'nin URR 525 sayılı yayın olarak Kasım 1995'te yayınlanmıştır. UCP 500'ün 1993 yılında yayımlanarak yürürlüğe

girdiğinde henüz URR yayımlanmadığından, URR yayınlanana kadar rambursmanlara ilişkin bu eksikliği UCP 500 (Md. 19) giderilmekteydi. Bu durumda, UCP 500'e tabi olan, rambursman bankanın dahil olduğu bir akreditif açıldığında aynı zamanda URR 525'e tabi olarak kabul edilmekteydi. Ancak, 2006 Kasım ayında yürürlüğe giren SWIFT kuralları ile birlikte bu hüküm geçerliliğini kaybetti. Bunun nedeni, bir akreditifin UCP veya URR'a tabi olması farklı ifadeler (kod kelimeler) içermesi gerektiğiydi.

UCP 600 ile UCP 500 arasındaki rambursmanlara ilişkin maddenin konmasında bir fark ortaya çıkmaktadır. UCP 600, Md.13'te yer alan hükümler ile URR 525 maddeler birbirlerine oldukça benzer olduğundan, bir akreditifte rambursman şartı URR 525'e tabi olmadığında, bankalararası ortak disiplinin sağlanması amaçlanmıştır.

UCP 600 sayılı broşürün 13. maddesi **Bankalararası Rambursman Düzenlemeleri'** ne ilişkin hususları içermektedir. Buna göre maddenin (a) fıkrasında, bir akreditif, rambursmanın göre bankaca (talep bankası) başka bir taraftan (rambursman bankası) talep edilmek suretiyle sağlanacağını belirttiği rambursmanın akreditifin açılış tarihinde yürürlükte olan ICC'nin Bankalararası Rambursman Kuralları'na tabi olup olmadığı akreditifte belirtilmelidir. Maddenin devamında ise, rambursmanın ICC'nin Bankalararası Rambursman Kuralları'na tabi olduğu akreditifte belirtilmediği durumda uygulanacak kurallardan bahsetmektedir. Buna göre, amir banka akreditifte belirtilen kullanım yöntemine göre uygun bir rambursman yetkisi vermektedir. Rambursman ilk talep üzerine rambursman bankası tarafından sağlanmadığı durumda ise, rambursmanın sağlanmasına ilişkin yükümlülükler amir bankasına ait olacaktır. Ayrıca masraf ve komisyonlar amir bankasına ait olmakla birlikte, eğer lehtar tarafından karşılanacaksa söz konusu meblağ görevli bankaya yapılacak olan ödemeden düşülerek karşılanacaktır.

Bankalararası rambursman işlemleri için Milletlerarası Ticaret Odası tarafından Akreditiflere İlişkin Bankalar Arası Rambursmanlar için Birörnek Kurallar (ICC Uniform Rules for Bank to Bank Reimbursements under Documentary Credits) ismi ile, 1 Ekim 2008 tarihinde yürürlüğe giren URR 725 sayılı broşürü yayınlanmıştır. URR 725 olarak bilinen bu güncelleme, UCP 600 kurallarına uyumlu hale getirmek amacıyla yapılmıştır.

3.5. Akreditifin Yararları

Genel olarak akreditifin tercih edilmesinde, alıcı-satıcının birbirini tanımaması, toplam ihracat-ithalat tutarının fazla olması, tarafların talebi, ticaret yapılan ülkelerin mesafe açısından oldukça uzak olması ve dolayısıyla ihracatın uzun sürmesi gibi nedenler etken olmaktadır. İthalatçı, mal içeriğini ve vesaikleri garanti altına almak istemesi, ihracatçının talebi veya ithalatçı ülkenin döviz kontrol düzenlemelerini gerektiren durumlarda akreditif açmayı tercih edebilir. İhracatçının akreditifli ödeme yöntemini aşağıdaki durumları göz önüne alarak tercih etmesi, taraflar için daha yararlı olacaktır:

- Alıcı (ithalatçı) ülkenin riskli olması veya ülkedeki yasal bir gereklilik veya ticari uygulamalar,
- İthalatçının kredi riski,
- Bankanın teyitli gayri kabili rücu akreditif yöntemini tavsiye etmesi,
- Sipariş tutarı ile banka masraflarının değerinin oranı,
- Akreditif karşılığı kredi kullanmanın yaratacağı katma değer,
- İhracat stratejileri (Riski en aza indirmek veya iki ülke arasında riski dağıtmak),

Ayrıca gerektiğinde ihracat kredi sigorta kullanılmalıdır.

Akreditifli ödeme yöntemi, diğerlerine göre daha masraflı olmasına karşın, ödeme sistemleri içerisinde en güvenilir olan yöntemdir. Bu yöntem, her iki tarafa birçok fayda sağlamaktadır.

İhracatçı yönünden akreditifin faydaları;

- Diğer ödeme yöntemlerinde verilen sipariştan vazgeçilebilmesine rağmen, akreditifte ithalatçı sipariş verdikten sonra bu alım kararından vazgeçemez. Bu durum ihracatçının üretim planlamasını daha kolay yapmasını sağlar.
- Vesaiklerin akreditif şartlarına uygunluğunu denetlemek ve mal bedelinin transferi doğrudan bankalar aracılığı ile yapıldığından, ödememe riski büyük oranda ortadan kalkmaktadır. Özellikle akreditifin teyitli olması halinde, hem akreditifi düzenleyen banka, hem de teyit veren banka ödeme yükümlülüğüne girmektedir.

- İhracatçı, akreditif bağlantısını göstererek ihracat kredisi alabilir, ayrıca alıcının ülkesindeki olası politik risk, güvenceden dolayı en alt düzeye inmiştir. İhracatçı, söz konusu güvenceyle yeni pazarlara girerek satışlarını artırabilir.¹⁶¹
- Akreditif ile birlikte, ithalatçının mal bedelini ödeme isteği ve mali gücü olmasına karşın, ülkesindeki kambiyo denetiminin uluslararası ödemeleri kısıtlaması nedeniyle ortaya çıkabilecek mali riskler en alt düzeye inmektedir. Amir banka, akreditifi ancak yabancı ülkeye döviz transferine izin aldıktan sonra açar. Bu nedenle akreditifin açılması kambiyo denetiminde görevli makamlardan transfer izninin alınmış olduğunu da ifade ettiğinden ihracatçı alacağından emin olarak ithalatçıya gönderir.¹⁶²

İthalatçı yönünden akreditifin faydaları;

- Akreditif metninde en son yükleme tarihi belirtildiğinden, akreditif koşullarının yerine getirilmesi halinde, ithalatçı mallarını zamanında alacağını bilmektedir.
- Akreditif koşullarını yerine getirmeyen ihracatçıya (satıcıya) banka tarafından ödeme yapılmamaktadır. Bunun için, öncelikle ihracatçının malların yüklenip sevkiyatın başladığını gösteren belgeleri bankaya sunması gerekmektedir. Bu durum, ithalatçı açısından bir güvence sağlamaktadır.
- İthalatçı açtırmış olduğu akreditifi ve ithal edeceği malı teminat göstererek bankalardan veya finans kuruluşlarından kredi temin edebilmektedir. Ayrıca ihracatçı malları kredili satmayı kabul ettiği takdirde, ithalatçının malları teslim aldıktan bir süre sonra (vadesinde) ödeyeceğini bilmesi ithalatçı açısından ek süre anlamına gelmektedir.

3.6. Akreditifte Masraflar

Akreditif geri dönülemez ödeme yükümlülüğüne sahip olduğundan, diğer ödeme yöntemlerine kıyasla ithalatçı açısından daha masraflı bir ödeme yöntemidir. İthalatçı ile ihracatçı, akreditif masraflarından hangisinin kim tarafından ödeneceği hususunu akreditif sözleşmesinde açıkça belirtmeleri gerekmektedir.

¹⁶¹ Karacan, **a.g.e.**, s. 103.

¹⁶² Salih Kaya, **Güncel İthalat, ihracat ve Kambiyo İşlemleri**, İstanbul: Beta Yayınları, 2008, s. 124.

İthalatçının ödediği masraflar:¹⁶³

- Gayri nakit işlem komisyonu
- Akreditif açılış masrafı
- Akreditif maddelerinde değişiklik masrafları
- Akreditifin iptali ya da yüklemenin gerçekleşmemesi durumunda açılış masrafları amir tarafından ödenir.

İhracatçının ödediği masraflar:¹⁶⁴

- İhbar masrafı
- Talep edilmesi durumunda teyit komisyonu
- Ödeme komisyonu
- Vesaik inceleme ve postalama masrafı
- Rezerv düzeltme, ihbar masrafları
- Vadeli akreditiflerde iskonto masrafı

3.7. Akreditif Çeşitleri

İhracatçı ödeme yöntemi olarak akreditifi seçtiğinde, peşin ödeme dışında, akreditifte talep edilen vesaikleri ibraz ederek alıcının ödememe riskini lehtar bankaya ve akreditifin teyitli olması halinde teyit bankaya transfer etmektedir.¹⁶⁵

Akreditifler, çeşidi ve koşulları bakımından farklı olmakla birlikte, hem ithalatçıyı hem de ihracatçıyı korumaya yönelik ödeme şeklidir. Akreditif çeşitleri, taraflara sağladığı güvence bakımından, ödeme şekline göre, özelliği bakımından olmak üzere üç grup altında aşağıdaki şekilde açıklanmıştır.

3.7.1. Taraflara Sağladığı Güvence Bakımından Akreditifler

Akreditifler taraflara sağladığı güvence bakımından, Dönülemez Akreditif (Irrevocable L/C) ve Dönülebilir Akreditif (Revocable L/C) olarak iki şekilde açılmaktadır. Tarafların birbirine sağladığı güvenceye ek olarak, amir bankanın talebine

¹⁶³ Melemen, a.g.e., s.195

¹⁶⁴ a.g.e.

¹⁶⁵ Letter of Credit an Introduction, **SITPRO**, UCP 600 Edition, July 2007, <http://www.sitpro.org.uk/trade/lettcredintro.pdf> (Erişim Tarihi: 02.10.2011), s. 3.

istinaden, lehtar bankanın da teyitte bulunup bulunmamasına göre, Teyitli Akreditif (Confirmed Credit) ve Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed Credit) olarak uygulanabilmektedir. Bu durum, lehtar bankanın lehtara olan sorumluluklarını belirlemektedir.

3.7.1.1. Gayri Kabili Rücu / Dönülemez Akreditif (Irrevocable L/C)

Bir akreditif metninin, tarafların (amir bankanın, varsa teyit bankanın ve lehtarın) onayı olmadan değiştirilemeyen veya iptal edilemeyen akreditif çeşididir. Bu durumda, ihracatçının (lehtar) akreditifte yer alan şartları yerine getirmesi halinde, akreditif amiri tarafından ödemenin (görüldüğünde, vadeli veya poliçe kabulü şeklinde) gerçekleştirileceği taahhüdünü kapsadığından (yani ödeme açısından lehtara güvence sağladığından) uluslararası ödeme şekilleri olarak sıkça kullanılmaktadır.

“Gayri Kabili Rücu” kelime anlamı olarak, geri dönülemez, iptal edilemez, vazgeçilemez anlamına gelmektedir. 01.07.2007 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren UCP 600’de Md. 3’e göre, bir akreditifin dönülemez (irrevocable) olduğu belirtilmese dahi, o akreditif dönülemez olarak kabul edilmektedir.

3.7.1.2. Kabili Rücu/Dönülebilir Akreditif (Revocable L/C)

Amir banka tarafından, akreditife ilişkin vesaikin bankaya ibrazına kadar, satıcı yani lehtara herhangi bir haber verilmeden iptal edilebilen veya şartlarda değişiklik yapılabilen akreditiftir. Bu akreditif türü satıcıya güvence vermezken, alıcıya yeterince esneklik sağlamaktadır. Dolayısıyla, birbirini yeterince tanımayan taraflar açısından fazla tercih edilmeyen bir akreditif türüdür.

Ancak diğer taraftan, SWIFT uygulamasında dönülebilir/dönülemez akreditif açılması ayrımı henüz yapılmamıştır. Bu nedenle dönülebilir akreditif açılması mümkün olup, dönülebilir akreditif açtırmak isteyen amir firma kullanım şartlarını da belirleyerek amir bankaya talimat vermelidir. Bu husus tamamen amirin inisiyatifinde

ve UCP kapsamı dışında olacaktır.¹⁶⁶ Yaygın olmaması nedeniyle, dönülebilir akreditif UCP 600 kapsamından çıkarılmıştır.

3.7.1.3. Teyitli Akreditif (Confirmed Letter of Credit)

Amir banka, kendi ödeme taahhüdüne ek olarak, başka bir bankanın (lehtar bankanın) ödeme taahhüdünde bulunmasını isteyebilir. Bu durumun akreditif metninde açık bir şekilde belirtilmesi gerekmektedir.

Söz konusu akreditife teyidini ekleyen banka, vesaikler kendisine ibraz edildiğinde 5 banka iş günü içerisinde inceleyerek, akreditifte belirtilen ödeme yöntemine göre; görüldüğünde ödeme ise belgeleri ibrazı üzerine ödemeyi yapmakla, vadeli ödeme ise vadesinde, poliçe kabulü bir akreditif olması durumunda ise, teyit bankasının üzerine keşide edilen poliçeyi kabul etmesiyle ödeme taahhüdünde bulunmuş olmakta ve vadesi geldiğinde ödemeyi lehtara yapmakla yükümlüdür.

Teyitli bir akreditif dönülemez bir şekilde açılması gerekirken, dönülebilir olarak açılmaz.¹⁶⁷

Teyitli akreditifin lehtara sağladığı avantajlar,¹⁶⁸

- Lehtar, amir bankanın riskini üstlenen teyit bankası ile muhatap olduğundan akreditif bedelinin kendisine ödenmesinde güçlük yaşanmayacağı gibi amir bankanın ülke riski ile transfer riski güçlüklerinden etkilenmeyecektir.
- Akreditif kapsamında yapılan sevkiyata ilişkin vesaik, teyit bankası tarafından incelendiğinden, teyit bankası tarafından bulunan eksiklik ve hataları düzeltme şansına sahiptir.

Uygulamada görülen bir başka akreditif, **Gizli Teyit veya Sessiz Teyit (Silent Confirmation)** yöntemidir. Lehtar satış sözleşmesine teyitli akreditif açtırma şartını ekleyemediği durumda, amir bankanın muhabirlik ilişkilerinden ötürü akreditifi lehtara teyitli olarak ihbar edememesi, riskli ülkelerde açılan teyitsiz akreditif nedeniyle lehtarın kendini ödeme garantisine almak istemesi ve benzeri nedenlerden ötürü, lehtar

¹⁶⁶ Durukanoğlu, **a.g.e.**, s. 139.

¹⁶⁷ Melemen ve Arzova, **a.g.e.**, s. 110.

¹⁶⁸ Turhan, **a.g.e.**, s. 111.

ya da lehtar bankası tarafından başka bir bankadan sessiz teyit vermesi istenebilir. Bu durumda lehtar tarafından talep edildiğinden, gizli teyit masraflarından lehtar tarafından karşılanmalıdır. UCP 600 kurallarında Sessiz Teyit (Silent Confirmation) yöntemine yer verilmemiştir.

3.7.1.4. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed Credit)

Akreditifin teyitsiz (without confirmation /unconfirmed) olması halinde, ihbar bankası ödeme taahhüdü vermemekte, sadece akreditifi makul özen göstererek gerçekliğini incelemekle ve lehtara ihbar etmekle yükümlüdür.

Bir akreditifin görünür gerçekliği, SWIFT ile açılan bir akreditif ise mesaj tipinin şifreli olduğunu, teleks ile açılmış bir akreditif ise şifreli ve şifre doğruluğunun teyit edilmesi, mektup ile açılan bir akreditif ise mektuptaki imzaların doğruluğunu tespit etmesi şeklinde tespit edilir.¹⁶⁹

3.7.2. Ödeme Şekline Göre Akreditifler

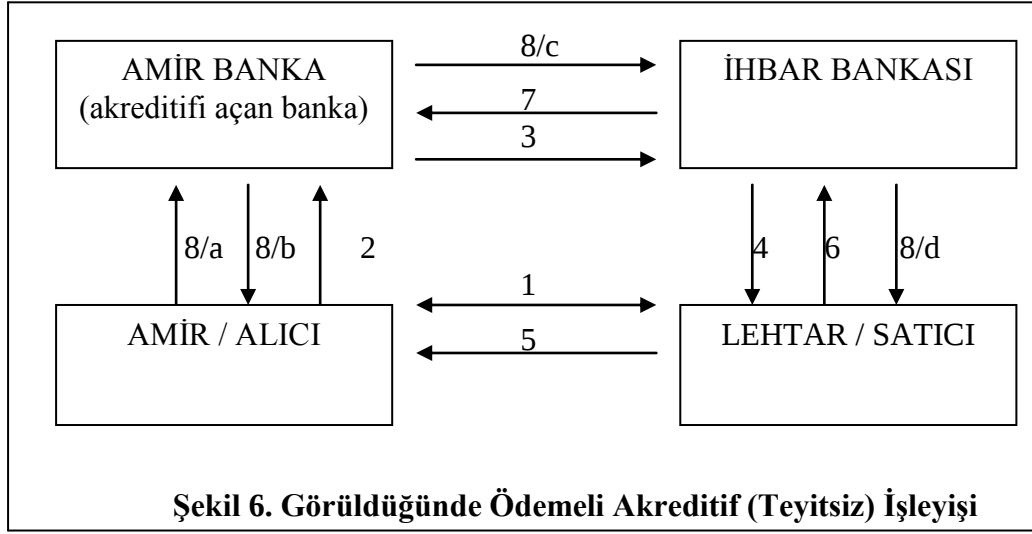
Lehtar, akreditife uygun belgeleri usulüne uygun olarak ibraz etmesi ile ödemeyi talep edecektir. Akreditifin ödenmesinde ödeme zamanı hususunda farklı şekillerde anlaşma yapılmış olabilir. Bunlar, aşağıdaki başlıklar altında açıklanmıştır.

3.7.2.1. Vesaik İbrazında Ödemeli Akreditif (Sight Payment L/C)

Akreditif metninde “İbrazında ödeme- Sight Payment” ifadesi belirtildiğinde, akreditif şartlarının yerine getirilmesi ve uygun vesaiklerin ibrazının akreditifin teyitli olması halinde teyit bankasına, teyitsiz akreditif olması halinde ise amir bankaya ibrazı ile ödemenin gerçekleşeceği akreditif şeklidir. Vesaik ibrazının uygunluğu 5 banka işgünü içinde tespit edilerek, vesaik tutarı lehtara ödenmektedir.

¹⁶⁹ Durukanoğlu, **a.g.e.**, s. 139.

Görüldüğünde Ödemeli Akreditif'in teyitsiz işleyişi aşağıdaki şekildedir.



1. Alıcı ile satıcı arasında mal alım sözleşmesi yapılır.
2. Taraflar arasında yapılan anlaşmaya uygun olarak amir (alıcı), amir bankaya Teyitsiz ve Görüldüğünde Ödemeli (At Sight) akreditif açılması taahhüdünde bulunur.
3. Amir banka, akreditif şartlarını yerel mevzuat ve UCP 600 hükümlerine göre teyitsiz olarak hazırlayarak, lehtara (satıcıya) ihbar edilmek üzere, ihbar bankasına (lehtar bankasına) gönderir.
4. İhbar bankası, akreditifin bir fotokopisi ile akreditifin teyitsiz olduğunu belirten ihbar mektubunu hazırlayarak lehtara ihbarda bulunur.
5. Lehtar (satıcı), kendisine gönderilen akreditifin, alıcı ile yaptığı satış sözleşmesine uygun olup olmadığını inceleyerek, uygun olması halinde söz konusu malın alıcıya gönderilmek üzere sevkiyatını yapar.
6. Lehtar (satıcı), sevkiyatı yaptığı mallara ilişkin vesaiki (akreditifte şarta bağlanmış vesaikleri) amir bankasına gönderilmek üzere ihbar bankasına gönderir.
7. İhbar bankası, vesaiklerin akreditif şartlarına uygunluğunu tespit ederek, inceleme sonunda herhangi bir rezerv bulmaz ise vesaikleri bir römiz mektubu¹⁷⁰ ekinde amir bankaya göndererek ödeme talebinde bulunur.

¹⁷⁰ Römiz Mektubu, satıcı bankasının ihracat dokümanlarını satıcıdan aldığı zaman düzenlediği bir açıklayıcı mektuptur. Bkz. <http://muhasabeturk.org/ecopedia/402-r/17535-romiz-mektubu-nedir-nedemek-tanimi-anlami-nedemek.html> (Erişim Tarihi: 08.11.2011).

8. Amir banka, kendisine gönderilen vesaikleri akreditif şartlarına uygunluğunu 5 banka iş günü içerisinde inceleyerek, herhangi bir olumsuzluk olmadığı takdirde, ödemenin yapılması için amire (alıcıya) bildirir. Amir (alıcı), mal bedelini ödeyerek (8/a), malını gümrükten çekmek üzere vesaikleri bankadan teslim alır (8/b). Amir banka, amirden aldığı mal bedelini satıcıya gönderilmek üzere ihbar bankasına rambursman (ödeme) transferini yapar (8/c). İhbar bankası, vesaik bedelini lehtara (satıcıya) öder (8/d).

Taraflar arasında yapılan bütün ödemeler, rambursman tarihinde (ödeme tarihinde) aynı gün gerçekleşmektedir.¹⁷¹

Uygun ibrazı kim nasıl karşılamalı veya iştirat etmesi aşağıdaki şekilde açıklanmıştır;¹⁷²

- Bir amir banka bir ibrazın uygun olduğunu belirlediğinde ibrazı karşılamalıdır.
- Bir teyit bankası bir ibrazın uygun olduğunu belirlediğinde ibrazı karşılamalı veya iştirat etmeli ve belgeleri amir bankaya göndermelidir.
- Bir görevli banka bir ibrazın uygun olduğunu belirlediğinde ve ibrazı karşıladığında veya iştirat ettiğinde belgeleri teyit bankasına veya amir bankaya göndermelidir.

Görevli banka görev kullanmayı kabul edip, bunu açıkça lehtara bildirmişse ve lehtara gönderdiği ayrı bildiride dönülmez olarak ibrazı karşılayacağını veya iştirat yapacağını belirtmişse ibrazın uygunluğunu belirledikten sonra amir bankadan veya teyit bankasından ramburse olup olmadığına bakmadan ibrazı karşılaması veya iştirat yapması gerekir. Aksi halde görevi kullanmış sayılmaz.¹⁷³

¹⁷¹ Turhan, **a.g.e.**, s. 114.

¹⁷² Abdurrahman Özalp, **Dış Ticarete Akreditif, Riskler ve UCP, Tüm Sorular ve Cevaplar**, Türkmen Kitapevi, İstanbul 2010, s. 304.

¹⁷³ Özalp, **a.g.e.**, s. 305.

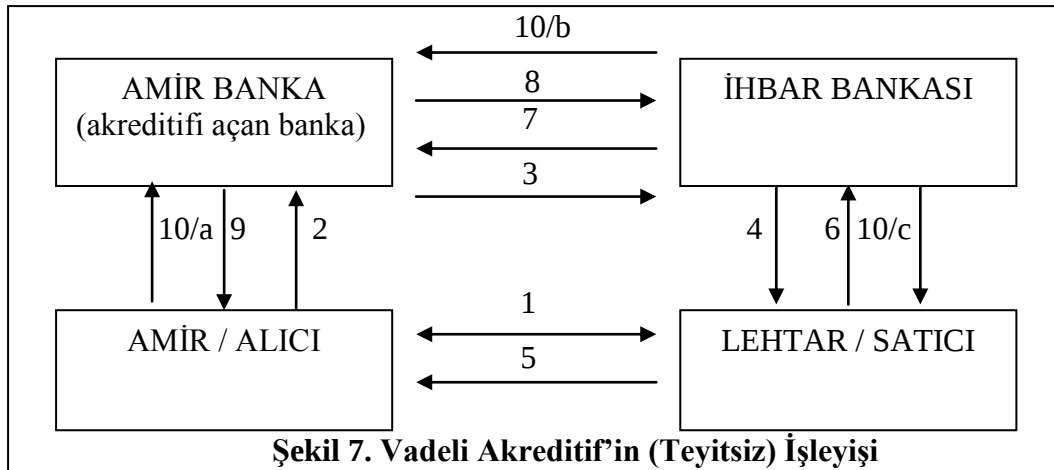
3.7.2.2. Vadeli Akreditif (Deffered Payment L/C)

Vadeli akreditif, amirin (alıcının) malın mülkiyetini aldıktan sonra, belli bir ödeme vadesinde ve vesaik ibraz süresi içerisinde lehtar bankaya ibraz edilen vesaiklerin teslimi karşılığında mal bedelini ödemesidir.

Vadeli akreditiflerde, belirtilen süre genellikle yüklemeden itibaren belirlenir. Bu süre akreditif şartlarında “ödeme vadesi” olarak belirtilmektedir. Bu süre genellikle malın sevk edildiğini göstermesi açısından yükleme tarihini gösteren konşimento tarihinden sonra belirlenmesi şeklindeki uygulama uluslararası ticarete yaygın bir kullanım alanı bulmuştur.¹⁷⁴

Vadeli akreditifin teyitli olması halinde ödeme vadesinde ödeme yapacak banka, **teyit bankasıdır**. Ancak, vadeli akreditifin teyitsiz olması halinde ödemeyi amir banka üstlenmektedir. Buna ek olarak, vadeli ödeme yöntemi açılan akreditifin teyitli olmasına rağmen, teyit bankası vadesinde ödeme yapmaz ise, ödemeyi amir banka yapmakla yükümlüdür. Satıcı, ödeme taahhüdü olan akreditifi, vadesinden önce bir finans kurumuna iskonto ettirerek alacağını tahsil edebilir.

Vadeli Akreditifin teyitsiz olması halinde işleyişi aşağıdaki şekildedir.



1. Alıcı ile satıcı arasında mal alım sözleşmesi yapılır.

¹⁷⁴ Durukanoğlu, a.g.e., s.146.

2. Taraflar arasında yapılan anlaşmaya uygun olarak amir (alıcı), amir bankaya Vadeli Ödemeli (Deferred Payment) ve Teyitsiz akreditif açılması taahhüdünde bulunur.
3. Amir banka, akreditif şartlarını yerel mevzuat ve UCP 600 hükümlerine göre teyitsiz olarak hazırlayarak, lehtara (satıcıya) ihbar edilmek üzere, ihbar bankasına (lehtar bankasına) gönderir.
4. İhbar bankası, akreditifin bir fotokopisi ile akreditifin teyitsiz olduğunu belirten ihbar mektubunu hazırlayarak lehtara ihbarda bulunur.
5. Lehtar (satıcı), kendisine gönderilen akreditifin, alıcı ile yaptığı satış sözleşmesine uygun olup olmadığını inceleyerek, uygun olması halinde söz konusu malın alıcıya gönderilmek üzere sevkiyatını yapar.
6. Lehtar (satıcı), sevkini yaptığı mallara ilişkin vesaiki (akreditifte şarta bağlanmış vesaikleri) amir bankaya iletilmesi üzere ihbar bankasına gönderir.
7. İhbar bankası, vesaiklerin akreditif şartlarına uygunluğunu tespit ederek, inceleme sonunda herhangi bir rezerv bulmaz ise vesaikleri bir römiz mektubu (banka talimatı) ile birlikte amir bankaya göndererek, amir bankadan vadesinde ödeme talebinde bulunur.
8. Amir bankası, kendisine ibraz edilen vesaiki 5 banka iş günü içerisinde akreditif şartlarına uygunluğuna göre inceleyerek, uygun bulması halinde vesaikin kabulünü ve vadesinde ödeme yapacağını taahhüdünü ihbar bankasına bildirir.
9. Amir bankası, ödeme vadesini alıcıya bildirir. Vesaiki teslim eder.
10. Vade tarihinde alıcı vesaik bedelini amir bankaya öder (10/a). Amir banka, vesaik bedelini lehtara ödenmesi üzere ihbar bankasına transfer eder (10/b). İhbar bankası ödemeyi lehtara yapar (10/c).

3.7.2.3. Kabul Kredili Akreditif (Acceptance L/C)

Kabul kredili akreditif vadeli akreditife benzemesine rağmen, aralarındaki fark, poliçe karşılığında yapılan bir akreditif şekli olmasıdır.

Satıcı, akreditif şartlarına uygun vesaiki ve ayrıca akreditif şartlarında belirtilen poliçeyi hazırlar ve bankasına ibraz eder. UCP 600'e göre poliçe, teyitsiz akreditiflerde amir banka adına, teyitli akreditiflerde ise teyit bankası adına düzenlenir. Hiçbir zaman

poliçe amir adına düzenlenmez. Poliçe, banka tarafından kabul edilir. Teyitli akreditiflerde teyit bankası, teyitsiz akreditiflerde ise akreditifi açan amir banka tarafından kabul edilir.¹⁷⁵

Diğer bir yandan, akreditif teyitsiz olmakla birlikte, amir banka, lehtar tarafından çekilecek poliçenin kendisi yerine yurt dışındaki muhabir bankası üzerine çekilmesi ve poliçe bedelinin vadesinde lehtara ödenmesi konusunda yurt dışındaki muhabir bankasını görevlendirebilmektedir. Bu durumda, akreditif lehtarından poliçenin;¹⁷⁶

- Teyitsiz işlemlerde, ithalatçının riskini üstlenen amir banka,
- Teyitli işlemlerde, amir bankanın riskini üstlenen teyit bankası,
- Amir bankaca, poliçenin kabulü için bir bankanın görevlendirilmiş olması halinde ise, görevli banka üzerine çekilmesi istenir.

Poliçenin sadece ithalatçı (borçlu-muhatap) tarafından kabul (accepted yazılıp) edilmesine **müşteri kabullü**, banka tarafından aval (for aval for drawee yazılıp) verilip imzalanmasına da **banka avalli müşteri kabullü** poliçe denir. Bankanın aval vermesi kredili bir işlemdir (gerekli teminatı alır). Mal Mukabili ve Vesaik Mukabilinde poliçe alıcı tarafından kabul edilirken akreditifli işlemlerde amir banka (ithalatçı bankası) ithalatçı adına poliçeyi kabul etmektedir. Poliçe genellikle yükleme ile başlar.¹⁷⁷

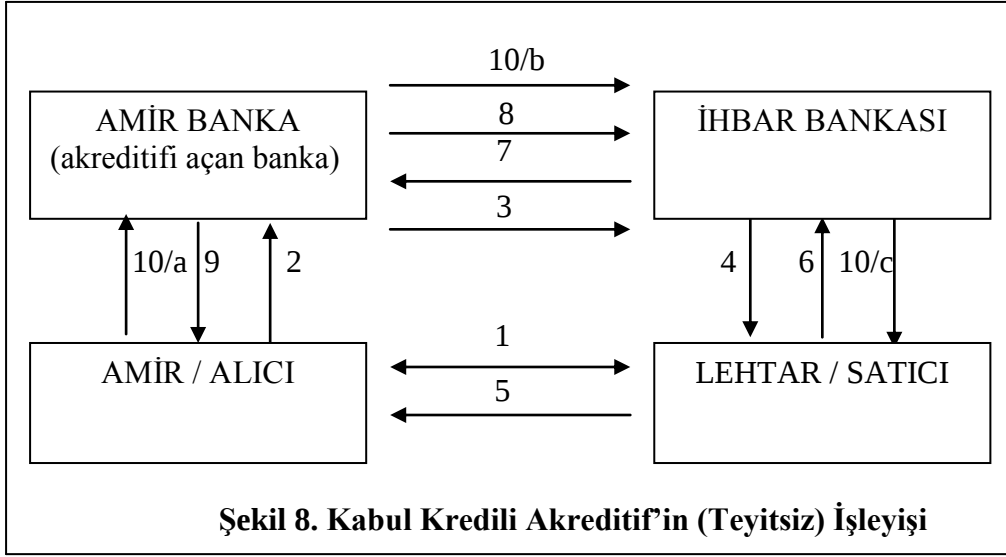
Lehtar, bankalar tarafından kabul edilen poliçeyi, vadesinden önce bir finans kurumuna iskonto ettirerek alacağını tahsil edebilir.

¹⁷⁵ Durukanoğlu, **a.g.e.**, s. 146.

¹⁷⁶ Turhan, **a.g.e.**, s. 125.

¹⁷⁷ Melemen, **a.g.e.**, s. 248.

Kabul Kredili Akreditifin teyitsiz olması halinde işleyişi aşağıdaki şekildedir:



1. Alıcı ile satıcı arasında mal alım sözleşmesi yapılır.
2. Taraflar arasında yapılan anlaşmaya uygun olarak amir (alıcı), amir bankaya Kabul Kredili (Acceptance) ve Teyitsiz akreditif açılması taahhüdünde bulunur.
3. Amir banka, akreditif şartlarını yerel mevzuat ve UCP 600 hükümlerine göre teyitsiz olarak hazırlayarak, lehtara (satıcıya) ihbar edilmek üzere, ihbar bankasına (lehtar bankasına) gönderir.
4. İhbar bankası, akreditifin bir fotokopisi ile akreditifin teyitsiz olduğunu belirten ihbar mektubunu hazırlayarak lehtara ihbarda bulunur.
5. Lehtar (satıcı), kendisine gönderilen akreditifin, alıcı ile yaptığı satış sözleşmesine uygun olup olmadığını inceleyerek, uygun olması halinde söz konusu malın alıcıya gönderilmek üzere sevkiyatını yapar.
6. Lehtar (satıcı), sevkinin yapıldığı mallara ilişkin (akreditifte belirtilen) vesaikler ile akreditifte belirtilen vadeyi kapsayan ve amir banka adına çekilen poliçeyi, ihbar bankasına gönderir.
7. İhbar bankası, vesaiki, vesaikler uygun hazırladığı römiz mektubunu (banka talimatı) poliçe ile birlikte amir bankaya göndererek, amir bankadan poliçe vadesinde ödeme talebinde bulunur.
8. Amir bankası, kendisine ibraz edilen vesaiki 5 banka iş günü içerisinde akreditif şartlarına uygunluğuna göre inceleyerek, uygun bulması halinde poliçeyi kabul

ederek, poliçeyi ve vadesinde ödeme yapacağına ilişkin taahhüdünü ihbar bankasına iletir.

9. Amir bankası, ödeme vadesini alıcıya bildirir. Vesaiki teslim eder. Alıcı malı gümrükten çeker.
10. Poliçe vadesinde alıcı, poliçe bedelini amir bankaya öder (10/a). Amir banka, poliçe bedelini lehtara ödenmesi üzere ihbar bankasına transfer eder (10/b). İhbar bankası lehtara ödemeyi yapar (10/c).

Poliçe vadeleri 30, 45, 60, 90, 120, 180 gün olarak düzenlenebilir.¹⁷⁸Kabul kredili akreditifin (Acceptance L/C) teyitli olması halinde, poliçe vadesinde satıcıya poliçe bedelini ödeyecek taraf teyit bankası olup, daha sonra amir bankadan ramburse etmesini isteyecektir.

3.7.2.4. İştira Akreditifi ((Negotiation L/C)

Kelime anlamı olarak iştira, satın alma anlamına gelmektedir. İştira Akreditifi, akreditifle ilgili vesaikin ihbar bankası veya görevli bankaca satın alınarak, bedelinin lehtara ödenmesi (veya ödeme taahhüdü verilmesi) şeklinde oluşan akreditiftir. Görüldüğünde ödemeli veya vadeli olarak açılabilen bu akreditifte, iştira için ibraz edilen vesaiklere ek olarak poliçe de ibraz edilebilir.

İştira bankası, ödeme yaptığı tarih ile akreditifi açan bankadan vesaik bedelini alacağı tarih arasındaki süre için hesaplayacağı faiz tutarını vesaik veya poliçe tutarından düşerek ihracatçıya ödeme yapacaktır. Bu ifadeden de anlaşılacağı gibi iştira konusu gerekli olan parasal kaynak, iştirayı yapan banka tarafından karşılanır.¹⁷⁹

İştira bankasının akreditifi açan bankadan vesaikin bedelini alamaması halinde iştira bankası, akreditifi teyit etmiş ise ihracatçıya rücu edemeyecek, teyit ilave etmemiş ise ihracatçıya rücu edebilecektir.

¹⁷⁸ Melemen ve Arzova, **a.g.e.**, s. 111.

¹⁷⁹ Durukanoğlu, **a.g.e.**, s. 147.

3.7.2.5. Karışık Ödemeli Akreditif (Mixed Payment L/C)

Özellikle yatırım mallarının satışında kullanılan bu akreditif, birkaç ödeme şeklini içinde barındıran bir akreditif çeşididir. Karışık Ödemeli Akreditifi (Mixed Payment L/C) bir örnekle açıklanabilir. Buna göre, alıcı ve satıcı aralarında yaptıkları satış sözleşmesine uygun olarak ödemenin bir kısmı için üretim öncesi ön ödemeli (advance payment), diğer bir kısmı için mal sevkiyatına paralel olarak vesaikin ibrazında görüldüğünde ödemeli (at sight payment) ve son kısmı ise malın alıcıya ulaşmasından belli bir süre sonrasını kapsayan vadeli (deferred) veya poliçe kabullü (acceptance credit) akreditifi içeren karışık akreditif (mixed payment L/C) düzenlenebilir. Bu tür akreditiflerde önemli olan unsur, her bir akreditifin risk takibinin iyi yapılması gerektiğidir. Ön ödemeli akreditif karşılığında amir, satıcıyı yeterince tanımıyorsa, satıcıdan bir banka garantisi istemelidir. Amir banka alıcıdan bu garantiyi sağladığında ön ödemeyi karşı tarafa yapacak ve alıcıdan bu bedeli tahsil edecektir.

3.7.3. Özelliği Bakımından Akreditifler

Dış ticaret işlemleri, ödeme şeklinde birçok ihtiyacın ortaya çıkmasına neden olduğundan, bu ihtiyaçları karşılamak amacıyla işlem türüne göre çeşitli akreditifler meydana gelmiştir.

3.7.3.1. Peşin/Ön Ödemeli Akreditif (Red Clause L/C)

Satıcının malı yüklemesinden (sevkiyattan) önce ve imalat sürecinde, akreditif bedelinin bir kısmının veya tamamının peşin olarak alıcı tarafından ödenmesi ile satıcıya finansman sağlaması amacıyla düzenlenen akreditiftir.

Alıcı, mal sevkinden önce satıcıya göndereceği peşin ödeme karşılığında (ödemeden önce) malın yüklenmeme riskine karşılık satıcıdan teminat (Standby L/C) veya banka güvencesi talep edecektir. Böylece malın yüklenmemesi halinde önceden ödenen mal bedelinin karşılığını faizi ile beraber geri alabilme imkânına sahip olacaktır. Alınan banka garantisi veya teminatın akreditif vadesinden en az 15 gün sonra olmasına özen gösterilmelidir. Aksi halde, akreditif vadesi süresince yüklemenin yapılmadığında banka garantisi veya Standby akreditifi nakde çevirmek gerektiğinde, söz konusu

garanti veya teminatın süresi bitmişse, nakde çevrilecek bir garanti de mevcut olmayacaktır.

3.7.3.2. Yeşil Şartlı (Green Clause) Akreditif

Green Clause akreditif, satıcının malları alıcıya göndermeden önce finansman imkanına sahip olduğu bir akreditif şeklidir.

Bu tür akreditifin (red clause) akreditiften farkı, avans ödemesinin; malların ihracatçı firma tarafından, bankası emrine bir antrepoda (depoda) depolanması suretiyle alınacak Antrepo Makbuzu'nun aynı bankaya teslim (ibraz) edilmesi karşılığında yapılmasıdır.¹⁸⁰ Düzenlenen makbuz ile bankanın araya girmiş olması, ithalatçı açısından risk azaltıcı bir durumdur.

Green Clause akreditifin işleyişi şu şekilde özetlenebilir. İhracatçı hazırladığı bir kısım mallarını üçüncü şahıs (bu akreditifi ihbar eden banka olabilir) ambarına depolayarak, malların mülkiyetini bankaya devredebileceği ambar teslim makbuzunu alarak, söz konusu teslim makbuzunu bankaya ibraz ederek toplam depoladığı malların green-clause akreditifte belirlenen oranda, tahsilat yapar.¹⁸¹

3.7.3.3. Yenilenebilen Akreditif (Revolving Letter of Credit)

Alıcı ile satıcı arasında sürekli bir ticaretin yapılması halinde, her mal sevkinde yeni bir akreditif açmak yerine, prosedür, zaman ve masrafları azaltmak amacıyla mevcut akreditifin sonuna kadar kendiliğinden yenilenebilen akreditif türüdür.

Rotatif akreditifler iki şekilde açılabilir. Süreye bağlı olarak açılan rotatif akreditifler, birikimli (cumulative) ve birikimsiz (non-cumulative) olarak açılabilir. Birikimli rotatif akreditifte, akreditif meblağının kullanılmayan kısmı yani malın yüklenmeyen kısmı, sonraki dönemde kullanılacak şekilde sonraki tutara eklenir. Burada akreditifi açan bankanın riski yenilenme sonucundaki toplam meblağdır (Örneğin, 50 bin ABD doları tutarında üç defa yenilenebilen bir akreditifte banka riski

¹⁸⁰ Gürsoy, **a.g.e.**, s. 82.

¹⁸¹ Durukanoğlu, **a.g.e.**, s.152.

150 bin ABD dolarıdır.). Birikimsiz rotatif akreditifte ise, her ay sabit olarak belirlenen bir meblağ söz konusudur ve bir sonraki dönemde kullanılmak üzere devredilemez.

Tutara bağlı olarak açılan rotatif akreditiflerde ise, satıcı (lehtar) akreditifi kullandıkça, vesaik ibraz edildikçe kullandığı meblağ kadar akreditif yenilenmektedir.

3.7.3.4. Devredilebilir Akreditif (Transferable Letter of Credit)

Devredilebilir akreditifler, malı doğrudan üretmeyen aracı ihracatçı firmalar tarafından kullanılması tercih edilen bir akreditif türüdür.¹⁸² ICC'nin Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama, 2007 Revizyonu, 600 sayılı ICC Yayını (UCP)'nin uygulanmasına yönelik 38. maddenin (b) fıkrasına göre, Devredilmiş akreditif (transferred credit), devir bankası tarafından ikinci lehtarın kullanımına hazır tutulmuş bir akreditif anlamına gelmektedir.

Devredilebilir akreditifte, aksine bir anlaşma olmadığı sürece devirle ilgili tüm masraflardan ilk lehtar sorumludur. UCP 600'ün 38. maddenin (d) fıkrasına göre, kısmi kullanımlara veya yüklemelere izin verilmesi şartıyla bir akreditif birden fazla ikinci lehtara kısmen devredilebilir. Ancak, devredilmiş bir akreditif ikinci lehtarın talebi üzerine başka bir lehtara devredilemez.

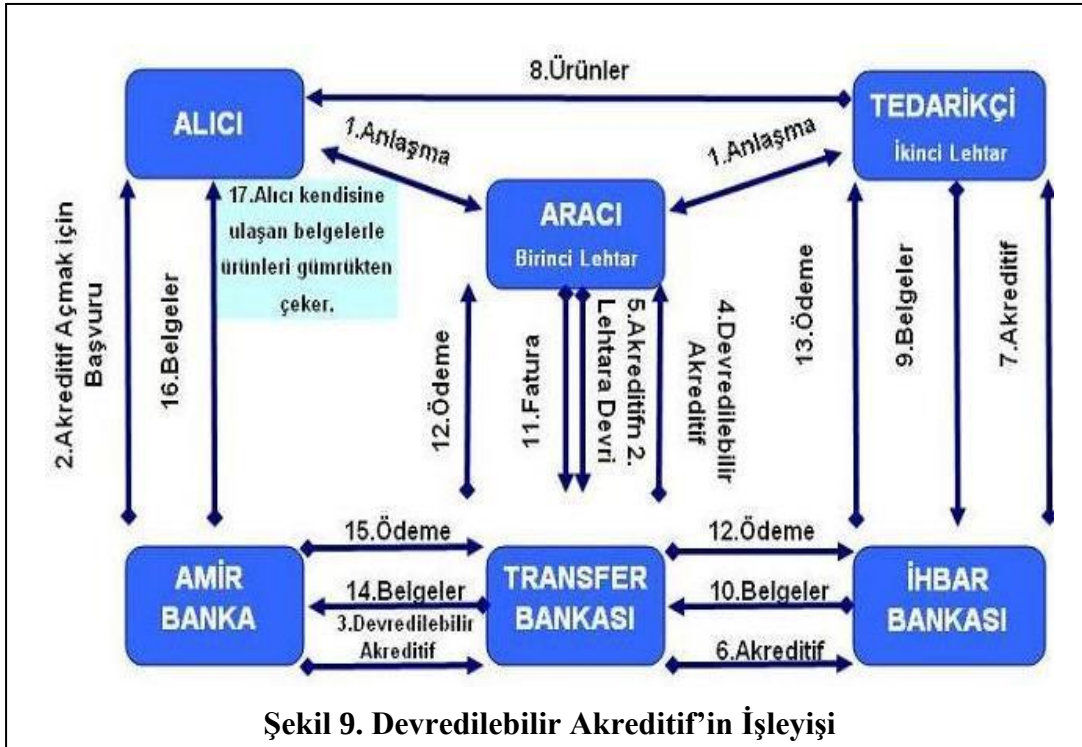
UCP 600'ün 38. maddesinin (g) fıkrasına göre, devredilebilir akreditif, aracı ihracatçı tarafından devredilirken aşağıdaki maddeler hariç olmak üzere, varsa teyit dahil, akreditifin şartlarını doğru olarak yansıtmalıdır:

- Akreditifin tutarı,
- Akreditifte belirtilen herhangi bir birim fiyatı,
- Vade tarihi,
- İbraz süresi,
- En geç yükleme tarihi veya yükleme için verilen süre
- Sigorta tutarının tabi olması gereken değer yüzdesi (sigorta oranı).

Yukarıdaki maddelerin dışında akreditifte şartları değiştirilemez (azaltılamaz veya kısaltamaz).

¹⁸² Durukanoğlu, a.g.e., s. 153.

Aşağıdaki şeklin de yardımı ile devredilebilir akreditiflerin (transferable credits) işleyiş mekanizmasını aşağıda maddeler halinde özetlenmiştir.¹⁸³



Kaynak: http://www.akreditif.biz.tr/Devredilebilir_Akreditif.html, (Erişim Tarihi: 12.11.2011).

1. Aracı, ithalatçı firma ve üretici firma ile ayrı ayrı satış sözleşmeleri imzalar.
2. İthalatçı, devredilebilir akreditif açmak amacıyla bankasına başvuruda bulunur.
3. Amir banka, açmış olduğu devredilebilir akreditifi transfer bankasına bildirir.
4. Transfer bankası, kendisine iletilen devredilebilir akreditifi aracı firmaya (birinci lehtara) bildirir.
5. Aracı firma, ürünleri tedarik edeceği üretici firmaya devredilebilir akreditifin belirli bir kısmını veya tamamını devreder.
6. Transfer bankası, üretici firma (ikinci lehtar) farklı bir ülkede ise akreditifi ihbar bankasına iletir, eğer ikinci lehtar ile transfer bankası aynı ülkede ise transfer bankası kendisi akreditifi ikinci lehtara iletme yoluna gidebilir.
7. İhbar bankası akreditifi ikinci lehtara iletir.
8. Üretici firma ürünleri ithalatçıya yollar.

¹⁸³ http://www.akreditif.biz.tr/Devredilebilir_Akreditif.html, (Erişim Tarihi: 12.11.2011).

9. Üretici firma devredilmiş akreditif şartlarına uygun belgeleri ihbar bankasına ibraz eder.
10. İhbar bankası belgeleri transfer bankasına gönderir.
11. Aracı transfer bankasına gelen belgeler içerisinde fatura ve eğer mevcut ise poliçeyi alır ve kendi faturasını ve poliçesini transfer bankasına verir.
12. Aracı, kendisi adına açılmış olan ilk akreditif ile devredilen akreditifte yer alan faturaların farkı kadarlık kısmın ödemesine hak kazanır.
13. Tedarikçi de yapmış olduğu uygun ibrazın sonucunda devredilen akreditif tutarı kadar meblağı almaya hak kazanır.
14. Transfer bankası kendisine ulaşan belgeleri amir bankaya ulaştırır.
15. Amir banka kendisine iletilen akreditif şartlarına uygun vesaikler karşılığında transfer bankasına ödemede bulunur.
16. Amir banka belgeleri alıcıya gönderir.
17. Alıcı kendisine ulaşan belgeler ile malları çeker.

3.7.3.5. Karşılıklı Akreditif (Back-to-Back L/C)

Transit ticarete sıkça kullanılan bir akreditiftir. Transit ticarete yer alan bir aracı firma, malı bir ülkeden alıp diğer ülkedeki alıcıya satmaktadır. Mal alımının peşin veya vesaik ibrazında, satışın ise vadeli olarak yapıldığı durumlarda kullanılmaktadır.

Aracı firma konumundaki lehtar, önce malı satacağı ülkeden kendi lehine akreditif açtırmakta, daha sonra akreditifin geldiği bankaya başvurarak yurtdışından mal alacağı firma lehine akreditif açtırmaktadır.¹⁸⁴ Orijinal akreditifin lehtarı pozisyonunda bulunan satıcı, back-to-back akreditifin amiri durumundadır.¹⁸⁵

Orijinal akreditif bir ihracat akreditifi, back-to-back akreditif ise bir ithalat akreditifi olmakta ve fakat aynı iş ilişkisinden dolayı back-to-back akreditif orijinal akreditif şartlarını karşılayacak şekilde düzenlenmesi gerekmektedir.

¹⁸⁴ Melemen, **a.g.e.**, s. 227.

¹⁸⁵ Durukanoğlu, **a.g.e.**, s. 154.

3.7.3.6. Sürekli ve Yıllık Olarak Yenilenebilen Akreditif (Evergreen and Annually Renewable L/C)

Genellikle mal alım ve satımında kullanılmayan, diğer akreditiflere kıyasla daha uzun süreli olan ve her yıl yenilenebilen, sigorta risklerinin teminat altına alınması veya uzun vadeli müteahhitlik hizmetlerine yönelik olarak standby akreditif şeklinde düzenlenmektedir. Uzun vadeyi kapsayan ve özellikle risk süresi önceden tespit edilemeyen işlemler dolayısıyla düzenlenen bir akreditif olduğundan (uzun vadeli risk taşıdığından), ticari itibarı yüksek olan firmalarca talep edilmediği sürece bankalar bu tür bir akreditifin riskine girmeyi tercih etmemelidirler.

3.7.3.7. Teminat Akreditifi (Standby L/C)

Teminat Akreditifi (Standby L/C), bir çeşit teminat veya garanti niteliğinde olan bir akreditif olup, diğer akreditiflerden içerik yönünden farklıdır. Diğer akreditiflerde bir ödeme taahhüdünün yerine getirilmesi için akreditif şartlarının tamamının yerine getirilmesi (full performance) gerekirken, teminat akreditiflerde ise amirin taahhüdünü yerine getirmemesi halinde banka lehtara ödemeyi yapmaktadır.

Teminat akreditifin diğer akreditiflerden en önemli farkı, istenen vesaiklerdir. Amirin mal bedelini ödemediğini gösteren beyan ve yabancı fatura ile başvuru yapıldığında ödenmeyen kısım banka tarafından hemen ödenmektedir.¹⁸⁶

Stanby Akreditifleri diğer teminat mektubu ve garantilerden farkı, teminat mektubu ve garantilerde bir taahhüdün yerine getirilememesi halinde kayıtsız şartsız ilk talepte ödeme yapılmakta, stand-by akreditiflerde ise ödeme, taahhüdün yerine getirilmediğini gösteren belgelerin ibrazı karşılığı gerçekleştirilmektedir. Uygulamada Standby akreditiflerin çeşitlerini¹⁸⁷ kısaca aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür:

- Kesin Teminat Akreditif (Performance Stanby), bir işin yapılacağını taahhüt eden amirin (performansını) bu taahhüdünü yerine getirmediği durumda, zararı karşılayacağını garanti etmektedir.

¹⁸⁶ Melemen, **a.g.e.**, s. 225.

¹⁸⁷ Durukanoğlu, **a.g.e.**, s. 157-158.

- Peşin Ödeme Teminat Akreditifi (Advance Payment Standby) , malın sevkياتından önce (veya üretim öncesi) ödemenin belli bir kısmını peşin ödemeye karşılık amirin taahhüdünü yerine getirmemesi durumunda, peşin ödenen kısmı faiziyle birlikte amir tarafından lehtara ödenmesini garanti eden akreditiftir.
- Geçici Teminat Akreditifi (Bid Bond /Tender Bond Standby L/C), Alıcının (amir) ihaleyi kazanması durumunda o işle ilgili sözleşmeyi imzalayacağını teminat altına alan akreditiftir.
- Kontrgaranti (Counter Standby), kısaca karşı garanti anlamına gelmektedir.
- Ticari Teminat Akreditifi (Commercial Standby L/C), özellikle mal mukabili satışlarda sıkça kullanılmaktadır. Mal veya hizmet alımlarına ilişkin ödemenin, diğer ödeme yöntemleriyle yapılmaması durumunda amirin ödeme taahhüdünü güvence altına almak amacıyla düzenlenir.
- Finansal Teminat Akreditifi (Financial Standby), ödünç alınan bir paranın (kreditinin) ödenmemesine karşı ödeme taahhüdünü güvence altına almaktadır.
- Insurance Standby, bir şirketin sigorta ve reasürans ödemelerini güvence altına almaktadır.

3.7.3.8. Temiz Akreditifler (Clean Credits)

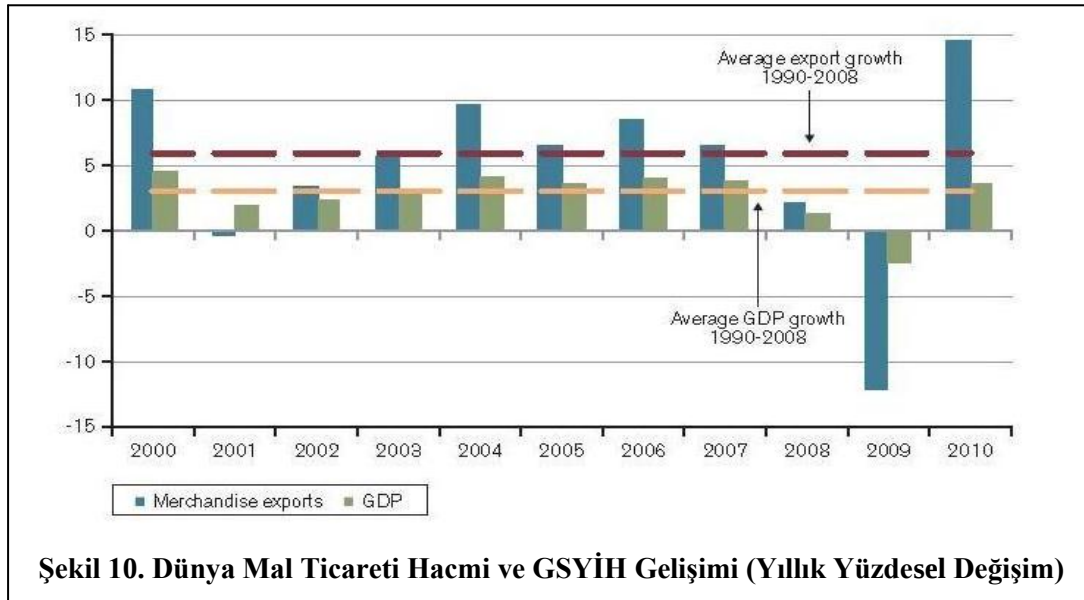
Bu akreditif türü, ödemelerin yapılmasını sağlamak amacıyla açılan akreditiftir. Ödeme ve garanti işlevi açısından ikiye ayrılmaktadır. Ödeme amacına yönelik olarak dönülebilir ve dönülemez akreditifler olarak iki kısma ayrılmaktadır. Garanti amacına yönelik olarak ise, amirin lehtara karşı ödeme taahhüdünde bulunduğu ve bu taahhüdü yerine getirmediği takdirde, lehtarın akreditifte yer alan (amirin taahhüdünü yerine getirmediğini belirten) vesaikin ibrazı halinde kullanılan akreditiftir. Standby akreditife benzeyen bu akreditiflerin ICC, UCP 600'e tabi olması gerekmektedir.

4. TÜRKİYE İHRACATINDA AKREDİTİFLERİN ETKİSİ

4.1. Türkiye'nin İhracat Performansına ilişkin Değerlendirme

Küreselleşen dünyada, özellikle son yıllarda ulaşım, haberleşme ve teknolojik alanlardaki gelişmelerin de etkisiyle ülkeler arasındaki ticaret artmıştır. Doğal kaynakların sınırlı olması ve dengeli şekilde yeryüzünde dağılımının olmaması, üretim tekniklerinin yeterince bilinmemesi veya bir malı üretecek bilgiye, beceriye sahip insan gücünün yetersizliği, üretim maliyetlerinin fazla olması, üretimin gerektirdiği makine ve teknolojiye sahip olunmaması ve benzeri nedenlerden dolayı ülkeler birbirleri ile ithalat ve ihracat yapmak durumunda kalmıştır.

Dünya Ticaret Örgütü (WTO-World Trade Organization) tarafından yayınlanan 2011 Dünya Ticaret Raporu'na (World Trade Report 2011) göre, dünya ticareti 2010 yılında bugüne kadarki en büyük yıllık artış göstererek mal ihracatı %14,5 oranında, Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYİH) %3,6 artış kaydetmiştir (Şekil 10).



Kaynak: WTO, *World Trade Report 2011*, (Erişim Tarihi: 19.11.2011), s. 20.
http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf

2011 Dünya Ticaret Raporu'na göre, ticaret ve üretim gelişmiş ekonomilere kıyasla gelişmekte olan ekonomilerde daha hızlı büyüme kaydetmiştir. İhracat hacmi

açısından bakıldığında gelişmekte olan ekonomiler için artış yaklaşık %17 iken, gelişmiş ekonomilerde %13 artmıştır. Gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerin ticaret arasındaki fark ithalat kısmında daha fazla olarak, gelişmiş ekonomilerin ithalatı %11 iken dünyanın geri kalanında ithalat %18 oranında artış göstermiştir.

2006 yılından itibaren ihracat ve üretimde yaşanan kayıplar 2008 ve özellikle 2009 yılında büyük oranda derinleşmiştir. Bunun nedeni, özellikle 2008 yılında Amerika'nın konut piyasasında ve dolayısıyla bankalarda başlayan krizin, özellikle AB ülkelerini büyük oranda etkileyen likidite sıkışıklığı yaşanmasına neden olan, küresel piyasalarda finansal krize dönüşerek başta Avrupa ülkeleri olmak üzere neredeyse tüm dünya ülkeleri olumsuz etkileyen, bugüne kadar eşi görülmemiş bir kriz halini almasıdır. Özellikle gelişmiş ülkeleri etkisi altına alan bu kriz, beraberinde Avrupa'da borç krizinin yaşanmasıyla daha da derinleşmiştir.

2001 yılında ABD ekonomisi dot.com balonu ve 11 Eylül Saldırısı nedeniyle durgunluk dönemine girmiştir. ABD Merkez Bankası'nın (FED) 2000–2001 yılları boyunca devam eden resesyon (durgunluk) ile mücadele edebilmek amacıyla %6,5 olan faizleri indirmesiyle başlayan paranın kontrolsüz bırakılması, konut kredilerinin hızla artmasına neden olmuştur. ABD'deki konut fiyatları 2000'li yıllar boyunca büyük bir yükselme göstermiştir. Bu yükselmenin bir nedeni ise, kolaylıkla elde edilebilen Tutulu Satışlar (Mortgage)'dır.

“Mortgage” kelimesinin Türkçe karşılığı, Türk Dil Kurumu (TDK) tarafından “tutulu satış” olarak tanımlanmakta ve kısaca, ipoteğe dayalı olarak alınan uzun vadeli konut finansman sistemidir.

Bu dönemde, dünya piyasalarına aşırı derecede dolar sürülmesiyle likidite artması ve sürekli artış gösteren konut fiyatları, piyasalarda aşırı derecede iyimser bir hava yaratmıştır. Bu durum, bankaların düşük gelirli ailelerin bile konut sahibi olmaları için kolay kredi sağlamalarına neden olmuştur.

FED Eski Başkanı Alan Greenspan, 2002 yılında düşük enflasyon oranlarının da etkisiyle istihdama yönelik FED faizlerini %1'e kadar düşürmüştür. 2002–2004 yılları arasında düşük faiz politikaları devam etmiştir. 2004 yılından itibaren düşük faiz oranlarının etkisiyle talep canlanması yaşanmış, petrol ve hammadde fiyatlarındaki hızlı

artışla birlikte enflasyon baskısı başlamıştır. Petrol fiyatları 2002 yılında 20 \$ iken, 2008'in ilk yarısı itibarıyla 130 \$'a yükselmiştir. Greenspan enflasyona, faizleri yükselterek müdahale ederken yerine seçilen Ben Bernanke faizleri %5,25'e kadar yükseltmiştir. 2006 yılında yüksek faiz politikasıyla enflasyon %2,5'e kadar düşürülmüş ancak 2007 yılında yüksek faize rağmen enflasyon baskı altında tutulamamış ve enflasyon oranı % 4,1'e yükselmiştir.¹⁸⁸

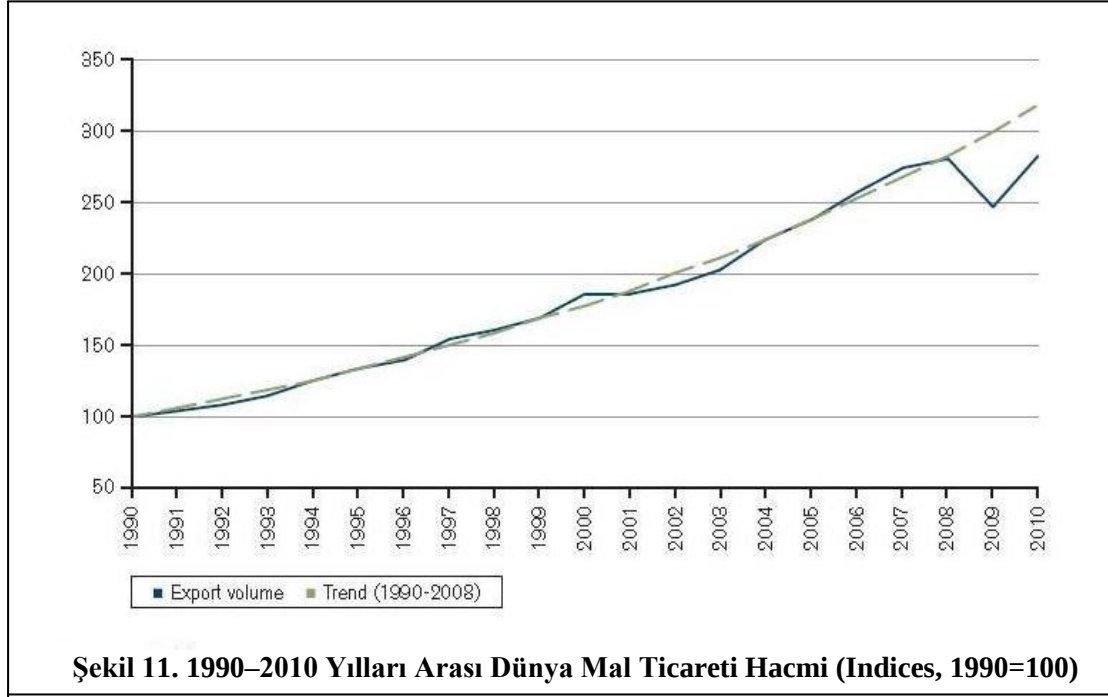
2004'ten sonra Enflasyonla mücadele için FED'in ucuz para politikasını terk etmesi, beraberinde sorunları da getirmiştir. Kısaca;

- ABD finansal piyasalarında özellikle 2000'li yıllarda iyice artan kredi akımı (daha fazla kazanma arzusu),
- Matematikçilerin mali sektöre girmesi ve bilgi işlem teknolojilerindeki gelişmelerin bu arzuya olanak tanınması,
- Kredi türev piyasalarının genişlemesi
- Mortgage kredilerinin yapısının bozulması (Kontrolsüz dağıtılan uzun vadeli konut kredileri ve bu krediler üzerine yazılmış olan menkul kıymetler. Menkul kıymetleştirme- Securitization).
- Konut fiyatlarındaki balon artışlar,
- Mali inovasyonlar,
- Faiz yapısının bozulması,
- Menkul kıymetlerin fonlanmasında yaşanan sıkışıklık,
- Mevzuatsızlaştırma

olarak sayılabilen nedenlerin sonucunda, Amerika'da konut sektöründe başlayan kriz zamanla tüm dünyayı etkilemiştir. Piyasalardaki belirsizlikten kaynaklanan güven sorunu, likidite sıkışıklığı ve beraberindeki kredi daralması; fon arz edenlerin çekimser davranmasına, birçok sigorta şirketi ve bankaların iflaslarına, el konmalarına ve mali yapılarının bozulmasına, binlerce çalışanın işsiz kalmasına, yatırımcıların riski düşük varlıklara yönelmesine, ekonomik göstergelerde ciddi bozulmalara ve beraberinde Merkez Bankalarının piyasalara müdahale ederek piyasalara likidite sağlamak amacıyla, ortak paket programları uygulamalarına neden olmuştur.

¹⁸⁸ Faruk Demir vd., “ABD Mortgage Krizi”, **BDDK Çalışma Tebliği**, S.3, (Ağustos 2008), http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Calisma_Raporlari/5176ABDMORTGAGE05082008x.pdf (Erişim Tarihi:19.11.2011), s. 34.

Söz konusu durum küreselleşme boyutunda incelendiğinde, özellikle otorite sağlayan ekonomik aktörlerden herhangi birinde meydana gelen ekonomik sorunların, domino etkisi gibi giderek dünyaya yayılmakta olduğu görülmektedir. Şekil 11’de 1990–2010 yılları arasındaki dünya mal ticaret hacmi görülmektedir.



Şekil 11. 1990–2010 Yılları Arası Dünya Mal Ticareti Hacmi (Indices, 1990=100)

Kaynak: WTO, **World Trade Report 2011** s. 21.

2011 Dünya Ticaret Raporu’na göre, 2010 yılına ait dünya ihracatındaki büyüme, 1950 yılına kadarki veri serilerinin içinde en yüksek rekor olmasına rağmen, eğer ticaret kriz öncesi trendine hızlı bir şekilde geri dönebilmiş olsaydı daha yüksek olabilirdi, fakat bu durum gerçekleşmedi. Yeniden canlanma, dünya ihracatının 2008 yılının zirve seviyesini kurtarmak için yeterince güçlü olsa da, fakat bir önceki büyüme yolunda kar sağlayabilmesi için yeterli olmamıştır (Şekil 11).

2010 yılı için dünya GSYİH’nın %3,6 büyüme oranı da ilk bakışta görüldüğünden daha az güçlü olduğu söylenebilmektedir. Her ne kadar 1990 ve 2008 yılları arasında ortalaması olan %3,1’den fazla olsa da, rekor bir büyümeden de bahsetmek mümkün değildir. Dünya GSYİH büyüme, son yıllarda (1997, 2000, 2004 ve 2006 de dahil olmak üzere), birkaç kez yüzde 4 seviyelerinde seyretse de, özellikle 2009 yılında krizin etkisiyle dünya hasılasının depresif durumu göz önüne alındığında, bu aralıktaki bir büyüme 2010 yılı için şaşırtıcı olmamıştır.

2008 yılında azalan dünya GSYİH, 2009 yılında finansal krizin etkisiyle bugüne kadar görülmemiş bir daralmayla %-2,4 olurken, 2010 yılında %3,6 seviyelerinde gerçekleşmiştir (Tablo 4).

Tablo 4. 2007–2010 Yılları Arası Bölgelere Göre GSYİH ve Mal Ticareti (Yıllık Yüzdesel Değişim)

	GDP			Exports			Imports		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
World	1.4	-2.4	3.6	2.2	-12.0	14.5	2.2	-12.8	13.5
North America	0.1	-2.8	3.0	2.1	-14.8	15.0	-2.4	-16.7	15.7
United States	0.0	-2.6	2.8	5.8	-14.0	15.4	-3.7	-16.4	14.8
South and Central America^a	5.1	-0.2	5.8	0.8	-7.9	6.2	13.2	-16.3	22.7
Europe	0.5	-4.0	1.9	0.2	-14.1	10.8	-0.6	-14.2	9.4
European Union (27)	0.5	-4.2	1.8	0.0	-14.5	11.4	-0.9	-14.2	9.2
Commonwealth of Independent States (CIS)	5.5	-7.1	4.3	2.0	-5.2	10.1	16.4	-25.6	20.6
Africa	4.8	2.1	4.7	1.2	-4.2	6.5	14.6	-5.0	7.0
Middle East	5.3	0.8	3.8	3.5	-4.3	9.5	14.2	-7.8	7.5
Asia	2.8	-0.2	6.3	5.5	-11.2	23.1	4.7	-7.5	17.6
China	9.6	9.1	10.3	8.5	-10.5	28.4	3.8	2.9	22.1
Japan	-1.2	-6.3	3.9	2.2	-24.8	27.5	-1.0	-12.2	10.0
India	6.4	5.7	9.7	14.4	-6.8	19.9	17.3	-1.0	11.2
Newly industrialized economies (4) ^b	1.9	-0.8	7.7	4.9	-5.7	21.3	3.5	-11.4	18.0
Memo: Developed economies	0.2	-3.7	2.6	0.8	-15.1	12.9	-1.2	-14.4	10.7
Memo: Developing and CIS	5.7	2.1	7.0	4.2	-7.8	16.7	8.5	-10.2	17.9

^aIncludes the Caribbean.

^bHong Kong, China; Republic of Korea; Singapore; and Chinese Taipei.

Kaynak: WTO, **World Trade Report 2011**, (Erişim Tarihi: 19.11.2011) s. 22.

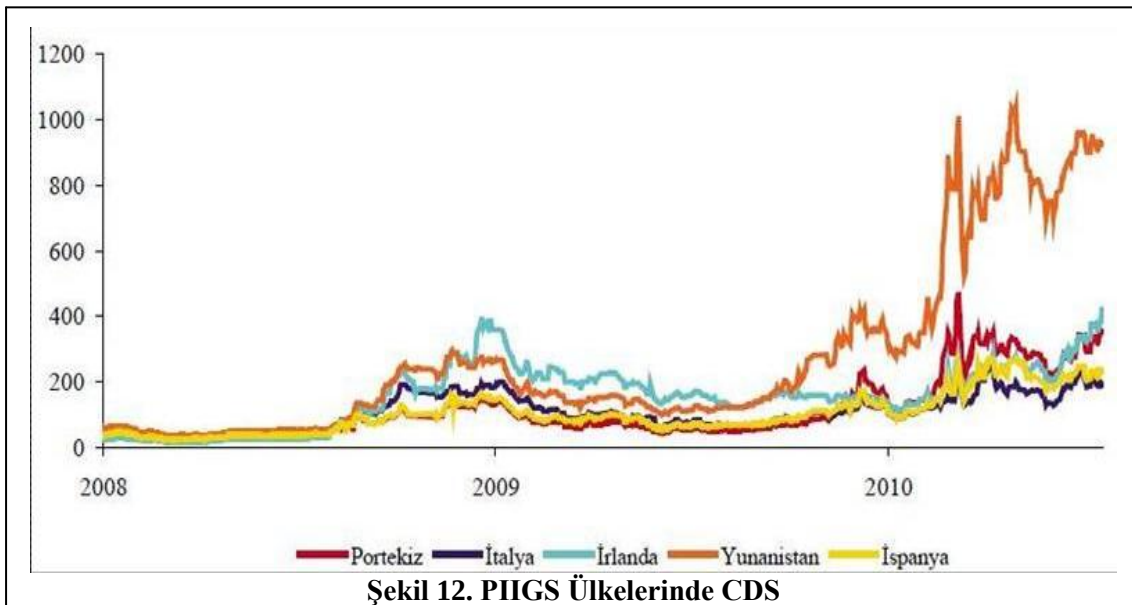
http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf world trade report 2011

2009 yılında gelişmiş ülkelerin üretiminde yaşanan %3,7'lik büyük kaybının ardından, toparlanarak 2010 yılında %2,6 oranında artış gösterirken, gelişmiş ülkelerin dışındaki ülkelerin (CIS- Bağımsız Devletler Topluluğu ve gelişmekte olan ülkeler dahil) üretimi 2009 yılında % 2,1 ve 2010 yılında % 7 oranında büyümüştür (Tablo 4).

2010 yılında, gelişmekte olan Asya ülkelerinden Çin ve Hindistan, GSYİH'da %10,3 ve %9,7 ile diğer gelişmekte olan bölge ve ülkelerinden çok daha hızlı gelişme kaydetmiştir. Buna karşın, gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkelere göre daha yavaş bir büyüme göstermektedir. Avrupa'da yaşanan borç krizi nedeniyle 2008 yılından itibaren büyüme oranlarında belirgin kayıplar gözlenmiştir.

Dünya mal ihracatının gelişimine bakıldığında, krizin ortaya çıktığı 2008 yılının ikinci yarısından itibaren düşüş trendine girerek %2,2 oranında artış, 2009 yılında ise %12,8 oranında azalma ve 2010 yılında toparlanmanın neticesinde %13,5 seviyelerinde artış olduğu görülmektedir (Tablo 4). 2010 yılında ihracatını hızlı şekilde artıran bölge ülkelerinden yalnızca Asya (Çin, Japonya ve Hindistan) ve Kuzey Amerika (ABD) dünya ihracat ortalamasının üzerinde artış göstermiştir. Asya bölgesinde Çin'in 2009 yılı ihracatı %10,5 oranında azalırken, 2010 yılında yaptığı büyük artışla %28,4 oranında ihracat yapmıştır. 2010 yılında rekor ihracatta Japonya % 27,5 ile ikinci sırada yer alırken, %19,9 oranı ile Hindistan üçüncü, %15 ile ABD dördüncü sırada yer almaktadır.

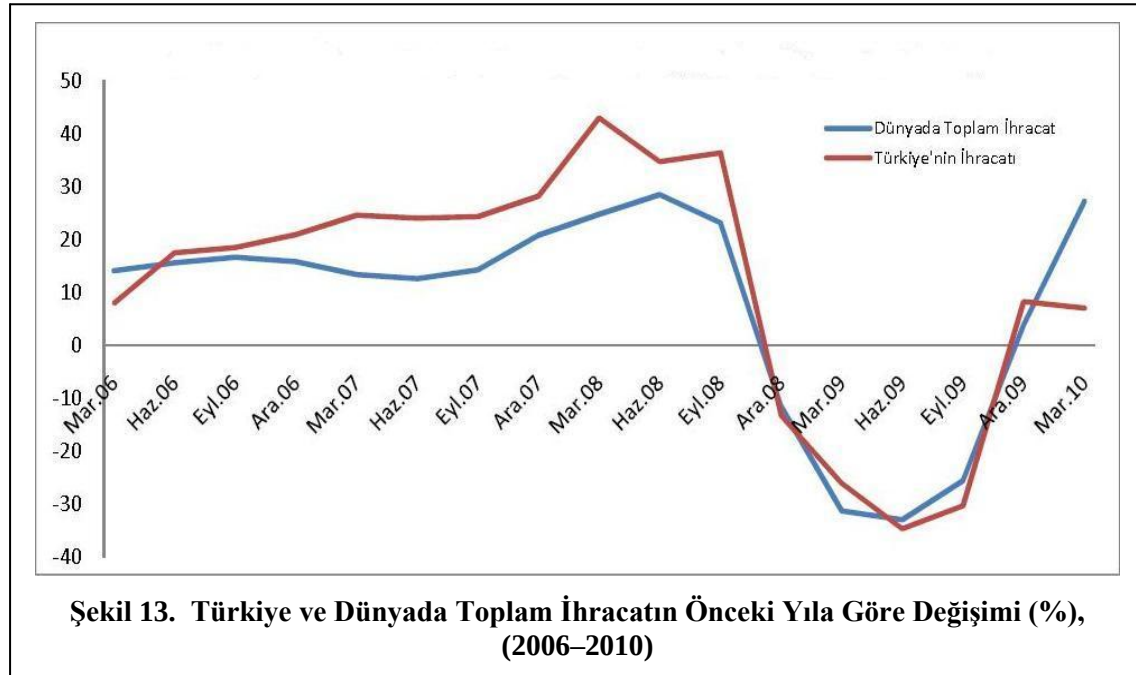
2009 yılında ve sonrasında dünya genelinde kamu borçlarında ve bütçe açıklarında artış meydana gelmiştir. Başta **Yunanistan** olmak üzere **Portekiz, İtalya, İspanya ve İrlanda** gibi Euro bölgesi ekonomilerinde yaşanan yüksek borçlar nedeniyle, bu ülkelerin mali yapılarında ciddi sorunların yaşanmasına neden olmuştur. Avrupa ülkelerinde yaşanan bu durum, Euro'ya olumsuz olarak yansımış ve Euro'nun Dolar karşısında değer kaybetmesine neden olmuştur. Bu dönemde şirketlerin ve yatırımcıların kendilerini iflas riskine karşı güvence altına almasını sağlayan birçok finansal varlıklar türemiştir. Bunlar içerisinde kredi türev ürünlerinden birisi olan Kredi Temerrüt Swapları (Credit Default Swap –CDS) primlerinde artışlar meydana getirmiştir.



Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı, *Yıllık Ekonomik Rapor*, (Erişim Tarihi: 15.11.2010), s. 26.

Bu gelişmeler Euro Bölgesi ekonomileri üzerinde finansal baskılara yol açmıştır. Bu durum PIIGS olarak adlandırılan Portekiz, İtalya, İrlanda, Yunanistan ve İspanya gibi birçok Euro Bölgesi ekonomisinde risk priminin daha önce görülmemiş düzeyde artmasına neden olmuştur. Söz konusu problemler, bu ülkelerin borçlarını ödeyememeleri halinde ödenecek risk primi olarak da adlandırabileceğimiz CDS primlerinin yükselmesine neden olmuştur (Şekil 12).¹⁸⁹

2001 krizinde ekonomisi ağır yara alan Türkiye, ABD’den başlayan küresel krize neden olan mortgage ürünlerinin Türkiye’de yer almaması nedeniyle bankacılık sisteminde ABD ve Avrupa’dakine benzer sorunlar örülme de, Türkiye, toplam ihracatının yaklaşık yarısını Avrupa ülkelerine yaptığından yaşanan kriz ve dalgalanmaların Türkiye ihracatına olumsuz yansımaları olmuştur. Şekil 13’de Türkiye ve dünyada yapılan toplam ihracatın bir önceki yılın aynı dönemine göre değişimi görülmektedir.



Kaynak: Ayşegül Dinççağ ve Ümit Özlale, “AB Pazarındaki İhracat Kayıpları” TEPAV Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (Temmuz 2010),
(http://www.tepav.org.tr/upload/files/1280316976-5.AB_Pazarindaki_Ihracat_Kayıplari.pdf (Erişim Tarihi: 18.11.2010), s. 2.

¹⁸⁹ T.C. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, **Yıllık Ekonomik Rapor 2010**,
(<http://www.sgb.gov.tr> (Erişim Tarihi: 15.11.2011), s. 26.

Buna göre, Ekim 2008-Eylül 2009 döneminde önceki yılın aynı dönemine göre dünyadaki toplam ihracat yüzde 26, Türkiye'nin ihracatı ise yüzde 27 azalmıştır. Ancak, kriz dönemindeki paralel daralma kadar dikkat çeken nokta, 2009 yılının son çeyreğinden itibaren dünya ihracatında yaşanan toparlanmaya Türkiye'nin eşlik edememesidir. Bu dönemde dünyada toplam ihracat yüzde 27 arttığı halde Türkiye'de sadece yüzde 7'lik bir artış kaydedilmiştir.¹⁹⁰ Bunun nedeni olarak, Türkiye'nin toplam ihracatının yaklaşık yarısına sahip olan Avrupa Birliği (AB)'nin krizden en olumsuz etkilenen bölge olmasını göstermek mümkündür.

Tablo 5. Seçilmiş Ülkelerin AB'ye İhracat ve Pazar Payları (Milyar €)

	Ekim 2007-Mart 2008		Ekim 2009-Mart 2010		Değişim	
	İhracat	Paz. Payı	İhracat	Paz. Payı	İhracat	Paz. Payı
Çin	120,9	% 5,72	116,7	% 6,58	-4,2	% 0,86
Polonya	41,2	% 1,95	40,2	% 2,26	-1,0	% 0,31
Ab27-Dış	758,7	% 35,92	642,3	% 36,20	-116,5	% 0,29
Çek C.	38,3	% 1,81	36,5	% 2,06	-1,8	% 0,25
Hindistan	13,9	% 0,66	14,2	% 0,80	0,3	% 0,14
Slovakya	17,4	% 0,82	17,0	% 0,96	-0,4	% 0,14
Romanya	9,6	% 0,46	10,5	% 0,59	0,8	% 0,13
Malezya	8,8	% 0,42	8,5	% 0,48	-0,3	% 0,06
Endonezya	6,4	% 0,30	5,9	% 0,33	-0,5	% 0,03
Tayland	8,7	% 0,41	7,7	% 0,43	-1,0	% 0,02
Macaristan	27,3	% 1,29	23,3	% 1,31	-4,0	% 0,02
Singapur	9,0	% 0,42	7,8	% 0,44	-1,2	% 0,01
Hong Kong	5,9	% 0,28	4,8	% 0,27	-1,2	% -0,01
Kore	20,3	% 0,96	16,7	% 0,94	-3,5	% -0,02
Türkiye	24,1	% 1,14	19,6	% 1,10	-4,5	% -0,04
Tayvan	13,0	% 0,62	9,8	% 0,55	-3,2	% -0,06
Rusya	83,7	% 3,96	68,1	% 3,84	-15,6	% -0,12
AB27	1.353,5	% 64,08	1132,0	% 63,81	-221,8	% -0,27
TOPLAM	2.112,5	% 100,00	1774,0	%100,00	-338,5	-----

Kaynak: Ayşegül Dinççağ ve Ümit Özlale, “AB Pazarındaki İhracat Kayıpları” **TEPAV Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı** (Temmuz 2010), http://www.tepav.org.tr/upload/files/1280316976-5.AB_Pazarindaki_Ihracat_Kayıplari.pdf (Erişim Tarihi: 18.11.2010), s. 4.

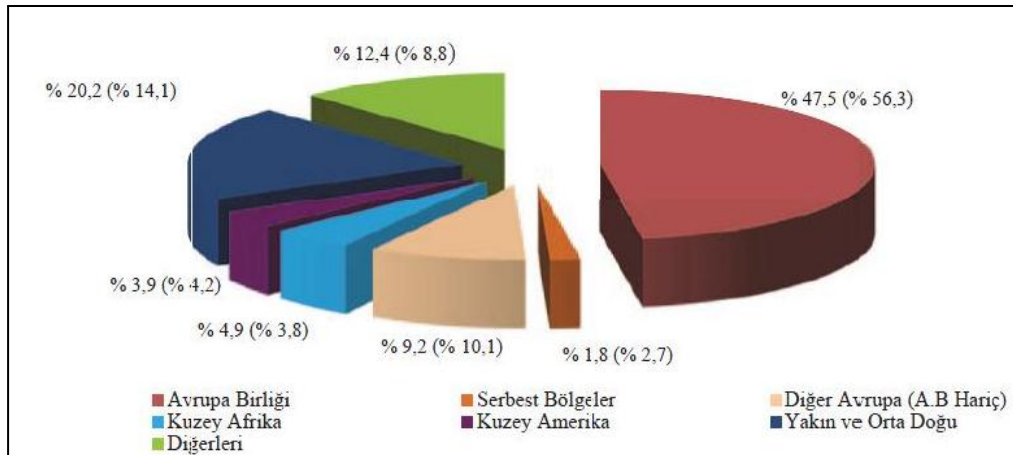
Tablo 5'te AB'ye yapılan toplam ihracat ve pazar paylarına bakıldığında, enerji dışı ihracatta Türkiye'nin, Çin, Polonya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'ın ardından 5. sırada yer aldığı ve Rusya'dan sonra ihracatı en fazla gerileyen ikinci ülke olduğu görülebilir. Aynı tabloda üye olmayan ülkelerin paylarını artırdığı, AB'nin kendi

¹⁹⁰ Ayşegül Dinççağ ve Ümit Özlale, “AB Pazarındaki İhracat Kayıpları”, **TEPAV Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı** (Temmuz 2010), http://www.tepav.org.tr/upload/files/1280316976-5.AB_Pazarindaki_Ihracat_Kayıplari.pdf, (Erişim Tarihi: 18.11.2010), s. 2.

içindeki ticaretinin toplamdaki payının düştüğü görülmektedir. Bu ülkeler arasında Çin ve Hindistan'ın performansları özellikle dikkat çekmekte, ayrıca Malezya, Endonezya, Tayland ve Singapur'un da pazar paylarını artırdıkları görülmektedir. Diğer bir önemli sonuç da AB'ye yeni üye ülkelerin AB pazarındaki paylarının yükselmiş olmasıdır. AB'ye Türkiye'den daha fazla ihracat yapan Polonya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'ın yanı sıra Slovakya ve Romanya'nın da pazar payları yükselmiş, bu iki ülkenin ihracatı ile Türkiye'nin ihracatı arasındaki fark da küçülmüştür. AB'deki ticaret kompozisyonundaki bu önemli değişim, kısa dönemli bir kriz sonrası tablosunu yansıtabileceği gibi uzun dönemli bir eksten kaymasını da işaret ediyor olabilir.¹⁹¹

Genel olarak ihracatın ülke gruplarına göre dağılımı incelendiğinde, 2011 yılı Ocak-Ağustos ayları ihracat rakamlarının 2007 yılı ihracatıyla karşılaştırıldığında, AB'ye yapılan ihracat payının azalmasına karşı, Orta Doğu, Asya ve Kuzey Afrika'ya yapılan ihracatta artış gözlenmektedir (Şekil 14). Bu dağılımdaki değişimin nedenlerinden biri, küresel kriz nedeniyle azalan dünya ticareti içinde AB'nin pazar payının düşmesi ile pazarındaki daralma sonucunda Türkiye'nin ihracat pazarlarının çeşitlendirilmesi amacıyla yeni pazar bulma faaliyetleri olduğu söylenebilmektedir.

Şekil 14'te 2011 yılı Ocak-Ağustos ayları arasındaki ihracatın ülke gruplarına göre dağılımı 2007 yılının aynı ayları ile kıyaslamalı şekilde görülmektedir.



Şekil 14. İhracatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı (2011 Ocak-Ağustos)

Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, **Yıllık Ekonomik Rapor 2011**, <http://www.sgb.gov.tr>, (Erişim Tarihi: 15.11.2011) s. 74.

(*) Parantez içindeki veriler 2007 yılına aittir.

¹⁹¹ TEPAV, AB Pazarındaki İhracat Kayıpları, s. 4.

TÜİK verileri göz önüne alınarak, T.C. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı (SGB) tarafından düzenlenen 2011 Yıllık Ekonomik Rapor'a göre, AB ülkelerine yapılan ihracat, 2011 yılın Ocak-Ağustos döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre % 26,4 oranında artarak 42,2 milyar dolar olmuştur. Bu dönemde AB ülkelerine yapılan ihracatın toplam ihracat içindeki payı %47,5 olarak gerçekleşmiştir.¹⁹²

2010 yılının Ocak-Ağustos dönemine ait ihracat rakamları bir önceki yılın aynı dönemine göre kıyaslandığında, bu dönemde, Avrupa Birliği ülkelerine yapılan ihracatın toplam ihracat içindeki payı % 45,8 olarak gerçekleşirken, başta Asya olmak üzere Yakın ve Orta Doğu, Afrika ve İslam ülkelerine yapılan ihracatın payı artmıştır. 2010 yılının Ocak-Ağustos döneminde Çin'e yapılan ihracat % 62,8 oranında artış göstermiştir.

2011 yılında ise Avrupa Birliği ülkelerine yapılan ihracat kriz öncesine göre halen düşük seviyede olsa da, 2010 yılı ile kıyaslandığında artış gözlenmiştir. Bununla birlikte, 2011 yılında Yakın ve Orta Doğu, İslam ve Afrika ülkelerine yapılan ihracatta durgunluk hatta azalma gözlenmiştir (Tablo 6).

Tablo 6. 2010–2011 Yıllarının Ocak-Ağustos Döneminde Ülke Gruplarına Yapılan İhracatının 2007 Yılı Aynı Dönemi ile Kıyaslanması

Ülke Grupları	2007 (%)	2010 (%)	2011 (%)
Avrupa Birliği	56,3	45,8	47,5
Yakın ve Orta Doğu	14,1	20,1	20,2
Diğer Avrupa (AB hariç)	10,1	10,1	9,2
Kuzey Amerika	4,2	3,7	3,9
Kuzey Afrika	3,8	6,6	4,9
Serbest Bölgeler	2,7	1,8	1,8
Diğerleri	8,8	11,8	12,4

Kaynak: TC. Maliye Bakanlığı SGB, **Yıllık Ekonomik Rapor 2010 ve 2011**
<http://www.sgb.gov.tr> (Erişim Tarihi: 15.11.2011), s. 73–74.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından hazırlanan ülkelere göre dış ticaret rakamları esas alınarak, 2011'in 10 aylık verilerine göre, Türkiye'nin bir milyar doların üzerinde ihracat yaptığı ülkeler incelendiğinde, ilk sırada Almanya, devamında İtalya, İngiltere, Irak ve Fransa gelmektedir (Tablo 7).

¹⁹² T.C. Maliye Bakanlığı SGB, **Yıllık Ekonomik Rapor 2011**, s. 73–74.

Tablo 7. Türkiye'nin 1 Milyar Dolar Üzerinde İhracat Yaptığı Ülkeler, 2006–2011 (.000\$)

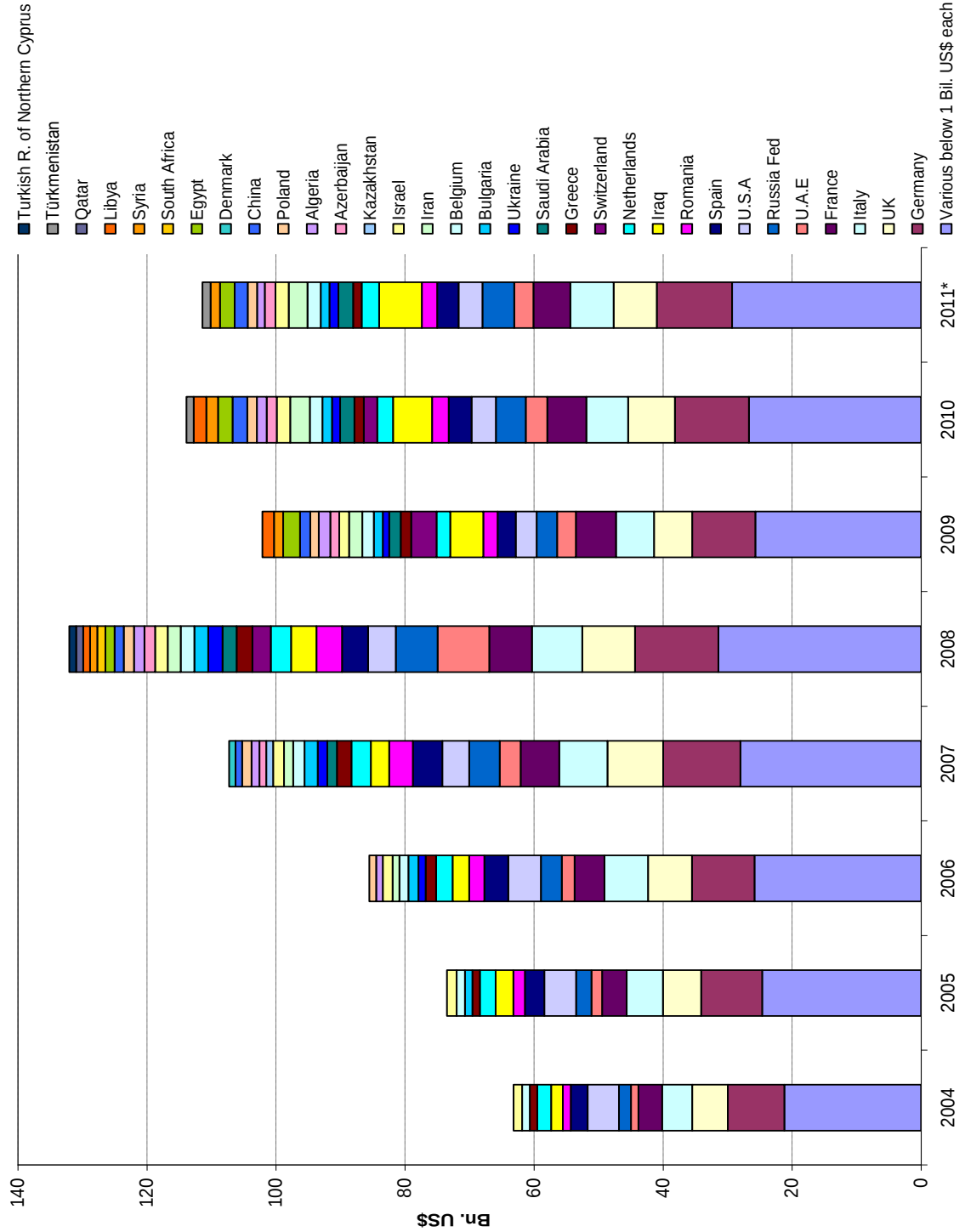
ÜLKE	2006	7/6 %	2007	8/7 %	2008	9/8 %	2009	10/9 %	2010	2011*
Almanya	9.686.235	24	11.993.232	8	12.951.755	-24	9.793.006	17	11.479.066	11.673.927
İngiltere	6.814.301	27	8.626.776	-5	8.158.669	-27	5.937.997	22	7.235.861	6.681.422
İtalya	6.752.346	11	7.480.060	5	7.818.988	-25	5.888.958	10	6.505.277	6.707.866
Fransa	4.604.349	30	5.974.462	11	6.617.511	-6	6.211.415	-3	6.054.499	5.751.270
B.A.E.	1.985.696	63	3.240.940	146	7.975.400	-64	2.896.572	15	3.332.885	2.957.408
Rusya Fed.	3.237.611	46	4.726.853	37	6.483.004	-51	3.189.607	45	4.628.153	4.931.582
A.B.D	5.060.854	-18	4.170.688	3	4.299.941	-25	3.240.597	16	3.762.919	3.701.867
İspanya	3.720.458	23	4.579.995	-12	4.047.267	-30	2.818.470	25	3.536.205	3.320.791
Romanya	2.350.474	55	3.644.162	9	3.987.476	-45	2.201.936	18	2.599.380	2.362.673
Irak	2.589.352	10	2.844.767	38	3.916.685	31	5.123.406	18	6.036.362	6.622.105
Hollanda	2.539.246	19	3.018.878	4	3.143.835	-32	2.127.297	16	2.461.371	2.699.728
İsviçre					2.856.787	38	3.935.122	-48	2.056.860	
Yunanistan	1.602.590	41	2.262.655	7	2.429.968	-33	1.629.637	-11	1.455.678	1.327.382
S. Arabistan			1.486.918	48	2.201.875	-20	1.768.216	25	2.217.646	2.292.212
Ukrayna	1.121.364	32	1.481.156	48	2.187.675	-54	1.004.772	25	1.260.423	1.388.360
Bulgaristan	1.568.006	31	2.060.171	4	2.151.534	-36	1.385.544	8	1.497.384	1.361.367
Belçika	1.381.104	26	1.735.798	22	2.122.434	-15	1.795.682	9	1.960.441	2.042.483
İran	1.066.902	35	1.441.190	41	2.029.760	0	2.024.546	50	3.044.177	2.928.866
İsrail	1.529.158	8	1.658.195	17	1.935.235	-21	1.522.436	37	2.080.148	2.037.387
Kazakistan			1.079.887							
Azerbaycan			1.047.668	59	1.667.469	-16	1.400.446	11	1.550.479	1.661.206
Cezayir	1.020.696	21	1.231.725	31	1.613.644	10	1.777.198	-15	1.504.590	1.194.058
Polonya	1.060.078	35	1.436.402	10	1.586.772	-17	1.322.218	14	1.504.280	1.457.558
Çin			1.039.523	38	1.437.204	11	1.600.296	42	2.269.175	1.995.695
Danimarka			1.008.508							
Mısır					1.426.450	82	2.599.030	-13	2.250.577	2.298.320
Gün. Afrika					1.238.632					
Suriye					1.115.013	27	1.421.637	30	1.844.605	1.448.128
Libya					1.074.288	67	1.795.117	8	1.932.370	
Katar					1.074.013					
Kuzey Kıbrıs					1.072.015					
Türkmenistan									1.139.825	1.259.357
TOPLAM	59.690.822	33	79.270.610	27	100.621.299	-24	76.411.161	14	87.200.637	82.103.021

Kaynak: TÜİK verileriyle tarafımdan hazırlanmıştır. <http://www.tuik.gov.tr> (Erişim Tarihi: 10.12.2011).

(*) 2011 yılı ihracat verileri ilk 10 aya aittir.

Türkiye'nin bir milyar dolar üzerinde ihracat yaptığı ülkelere olan toplam ihracatı yıllar itibarıyla; 2006'da 59,7 milyar dolar, 2007'de 79,3 milyar dolar, 2008'de 100,6 milyar dolar, 2009'da 87,2 milyar dolar ve 2011'in Ocak-Ekim dönemine ait ihracat 82,1 milyar dolar civarındadır.

2004–2011 yılları arasında Türkiye’nin toplam ihracatının ülkelere göre dağılımına bakıldığında, en fazla ihracatın 2008 yılında gerçekleştiği görülmektedir (Şekil 15).



Kaynak: TÜİK verileriyle tarafımdan hazırlanmıştır. <http://www.tuik.gov.tr> (Erişim Tarihi: 10.12.2011).

(*) 2011 yılı ihracat verileri ilk 10 aya aittir.

Türkiye'nin bir milyar doların üzerinde ihracat yaptığı ülke sayısı 2003 yılında 9 olurken, 2004 yılında 14 ülke, 2005 yılında 15 ülke, 2006 yılında 19 ülke ve 2007 yılında 24 ülkeye ulaşmıştır. 2008 yılında toplam ihracatı 132 milyar dolar olan Türkiye, bir milyar doların üzerinde 29 ülkeye ihracat yaparken, 2008'in ikinci yarısından itibaren krizin olumsuz yansımaları sonucunda toplam ihracatta düşüş gözlenmiştir. 2009 yılında toplam ihracatı 102,1 milyar dolar olarak 26 ülkeye ve 2010 yılında 113,9 milyar dolar ile 27 ülkeye bir milyar dolar üzerinde ihracat yapmıştır (Şekil 16).

Türkiye'nin ülkelere yaptığı bir milyar dolar üzerindeki ihracatın, toplam ihracat içerisindeki payına yıllar itibarıyla bakıldığında, yaklaşık olarak 2006 yılında %69,8 olurken, 2007 yılında %73,9 oranında, 2008 yılında %76,2 oranında, 2009'da %74,8 oranında, 2010 yılında %76,6 ve 2011'in Ocak-Ekim dönemine %73,7 civarındadır. Bu oranların da gösterdiği gibi, bir milyon doların üzerinde ihracat yapılan bu ülkelerin Türkiye ihracatının %70 üzerinde bir paya sahip olduğundan Türkiye ekonomisi için büyük önem taşımaktadır.

Almanya'ya yapılan ihracat 2007 yılında yaklaşık 12 milyar dolar, 2008'de 13 milyar dolar, 2009'da krize bağlı olarak yaklaşık 9,8 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2010 yılında toparlanma süreciyle birlikte yapılan ihracat yaklaşık 11,5 milyar dolar ve 2011 yılına ait 10 ayın sonunda yaklaşık 11,7 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir (Tablo 7).

PIIGS olarak adlandırılan ülkelere biri olan ve (kredi temerrüt swapları-CDS) risk primlerinde büyük artış gözlenen, dolayısıyla ekonomik sorunlar yaşayan İtalya'ya olan toplam ihracat 2007 yılında 7,4 milyar dolardan, 2008 yılında % 4 oranında artış ile 7,8 milyar dolara çıkarken, 2009 yılı sonunda %25 oranında düşerek 5,9 milyar dolar, 2010 yılı 6,5 milyar dolar ve 2011 yılı Ocak-Ekim dönemi sonunda 6,7 milyar dolar olmuştur.

2008 yılına kadar İngiltere, ihracat yaptığımız ülkeler sıralamasında ikinci sırayı alırken, uluslararası finans krizinin başlangıcı olarak kabul edilen Ağustos 2007 tarihinden itibaren krizin daha da yayılmasıyla birlikte ABD'den sonra etkilenen ikinci ülke olmuştur. İngiltere'nin en büyük bankalarından biri olan Northern Rock, küresel

krizin ilk kurbanı olarak, İngiliz Merkez Bankası'ndan acil yardım talep etmesiyle ekonomide ve özellikle banka sektörlerinde başlayan panik, mevduat sahiplerinin de banka önünde kuyruk oluşturmaya neden olmuştur. İngiltere'ye sığınan krizin etkileri, Türkiye ihracatına da yansımıştır. 2007 yılında 8,6 milyar dolar iken, 2008 yılında azalarak 8,1 milyar dolar ile ikinci sırada, 2009 yılında 5,9 milyar dolar ile ihracat yaptığımız ülke sıralamasında üçüncü sıraya gerilemiştir. 2010 yılında toparlanmayla birlikte 7,2 milyar dolar ile tekrar ikinci sırada yer alırken, 2011 yılının Ocak-Ekim dönemi sonuna göre 6,7 milyar dolar ile üçüncü sıraya gerilemiştir.

Yakın ve Orta Doğu'ya ihracatta 2007 yılından itibaren bir artış görülmektedir. Irak 2007 yılında 2,8 milyar dolar ile on birinci sırada yer alırken, 2008 yılında %38 artışla yaklaşık 4 milyar dolar ile onuncu sırada, 2009 yılında %31 oranında artış sonucu 5,1 milyar dolar ve 2010 yılında 6 milyar dolar üzerinde ihracat ile beşinci sırada yer alırken, 2011 yılı Ocak-Ekim ayı sonunda 6,6 milyar dolar ile dördüncü sırada yer almaktadır.

Fransa'ya ihracatımız 2007 yılında 5,9 milyar dolar iken, 2008 yılında 6,6 milyar dolar, 2009 yılında 6,2 milyar dolar ve 2010 yılında 6,1 milyar dolar olurken, 2011 Ocak-Ekim dönemi sonunda 5,8 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Özellikle son yıllarda büyüme hızıyla kendinden oldukça bahsettiren, tekstil ve hazır giyim sektörleri başta olmak üzere birçok sektörde küresel pazarda artan yönde pay alan Çin'e yapılan ihracat, 2007 yılı ve sonrasında 1 milyon doların üzerine çıkmıştır. 2007 yılında 1 milyar dolar olurken, 2008 yılında %38 oranında artarak 1,4 milyar dolar, 2009 yılında %11 artış ile 1,6 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2010 yılı sonunda ihracat yaklaşık 2,3 milyar dolar olurken, 2011 yılının Ocak-Eylül dönemine ait ihracat 2 milyar dolar civarında gerçekleşmiştir.

30 Kasım 2011 tarihinde TÜİK tarafından açıklanan 2011 Ekim ayına ait Dış Ticaret İstatistikleri'ne göre, Ocak-Ekim döneminde ihracat, 2010 yılının aynı dönemine göre %20,2 artarak 111,4 milyar dolar, ithalat %36,3 artarak 201,6 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bununla birlikte, dış ticaret hacmi 313 milyar dolara, dış ticaret açığı ise 90,2 milyar dolara yükselmiştir. 2010 yılı Ocak-Ekim döneminde %62,7

olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2011 yılının aynı döneminde (Ocak-Ekim) %55,3 olarak gerçekleşmiştir.

2011 yılı Ocak-Ekim döneminde en fazla ithalat yapılan ülke Almanya (19,4 milyar dolar) olmuş; Almanya'yı sırasıyla Rusya Federasyonu (19,0 milyar dolar), Çin Halk Cumhuriyeti (18,3 milyar dolar) ve ABD (13,4 milyar dolar) takip etmiştir. 2011 yılı Ocak-Ekim döneminde AB ülkelerine 52,2 milyar dolar ihracat ve bu ülkelerden 76,4 milyar dolar ithalat yapılmıştır. 2011 yılı Ocak-Ekim döneminde en fazla ihracat yapılan fasıl motorlu kara taşıtları (13,1 milyar dolar), en fazla ithalat yapılan fasıl ise mineral yakıt ve yağlar olmuştur (44,2 milyar dolar).¹⁹³

1990'lı yılların ortalarından itibaren Sektörel Dış Ticaret Şirketleri'nin kurulmasıyla aynı sektörde çalışanların birlikteliği sağlanarak, bu yeni yapılandırma ile birlikte dış ticarete artışlar gözlenmiştir. 2001–2010 döneminde Türkiye toplam ihracatın ve ihracatçı firma sayısının bölgesel olarak dağılımı incelendiğinde (Tablo 8), Türkiye genelinde yıllar itibarıyla en fazla ihracat yapan bölgenin Marmara Bölgesi olduğu görülmektedir.

2009 yılında küresel ekonomik gelişmelerin yansıması sonucu ihracat tüm bölge genelinde azalsa da, 2001–2010 döneminde Marmara bölgesinin ihracatının toplam ihracata oranı %70'in üzerinde olduğu ve görülmektedir. Bu durum, Marmara bölgesinin dış ticaret açısından büyük önem taşıdığını göstermektedir. İkinci sırada yer alan Ege bölgesi ile arasında ortalama 6 kat fark olduğu görülmektedir. Toplam ihracatın bölgesel dağılımında üçüncü sırada İç Anadolu, dördüncü sırada Akdeniz, beşinci sırada Güneydoğu Anadolu (2002 ve 2005 yılları hariç), altıncı sırada Karadeniz ve son olarak Doğu Anadolu gelmektedir.

İhracatçı firma sayılarına bakıldığında ise, durum pek farklı olmamaktadır. 2010 yılında 31.601 ihracatçı firma sayısı ile ilk sırada Marmara Bölgesi, 5.880 firma ile Ege Bölgesi ikinci sırada, 5.755 firma ile İç Anadolu Bölgesi üçüncü sırada, 3.586 firma ile Akdeniz dördüncü sırada, 1.634 firma ile Güneydoğu Anadolu Bölgesi beşinci sırada,

¹⁹³T.C. Ekonomi Bakanlığı, <http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=gundem&kat=CF702B04-D8D3-8566-45209E35C619A72C&icerik=8D08500F-D8D3-8566-4520D6B9F3D45DFD>, (Erişim Tarihi:10.12.2011).

1.112 firma ile Karadeniz Bölgesi altıncı ve 811 firma sayısı ile Doğu Anadolu Bölgesi son sırada yer almaktadır.

Tablo 8. 2001–2010 Dönemi Türkiye’deki İhracatçı Firma Sayısı ve Toplam İhracatın Bölgelere Göre Dağılımı (milyon dolar)

BÖLGELER	2001		2002		2003		2004		2005	
	İhr. Firma Sayısı	İhracat Değeri	İhr. Firma Sayısı	İhracat Değeri	İhr. Firma Sayısı	İhracat Değeri	İhr. Firma Sayısı	İhracat Değeri	İhr. Firma Sayısı	İhracat Değeri
AKDENİZ	1.882	1.477	2.082	1.486	2.327	2.086	2.531	2.740	2.847	3.037
D.ANADOLU	348	123	296	157	397	225	518	348	606	575
EGE	3.803	3.825	4.216	4.112	4.784	5.193	5.277	6.423	5.442	7.325
GÜNEYDOĞU ANADOLU	696	684	719	666	844	943	966	1.457	1.129	1.986
İÇ ANADOLU	2.810	2.305	3.080	2.254	3.425	2.927	3.964	3.516	4.378	4.191
KARADENİZ	707	642	756	750	820	872	792	1.418	852	2.086
MARMARA	18.663	22.278	20.570	26.635	22.990	35.007	25.384	47.265	26.884	54.277
TOPLAM	28.909	31.334	31.719	36.059	35.587	47.253	39.432	63.167	42.138	73.476
BÖLGELER	2006		2007		2008		2009		2010	
	İhr. Firma Sayısı	İhracat Değeri	İhr. Firma Sayısı	İhracat Değeri	İhr. Firma Sayısı	İhracat Değeri	İhr. Firma Sayısı	İhracat Değeri	İhr. Firma Sayısı	İhracat Değeri
AKDENİZ	2.989	3.537	3.237	4.410	3.294	5.558	3.392	4.866	3.586	5.862
D. ANADOLU	638	621	586	835	653	1.080	789	1.460	811	1.504
EGE	5.635	8.560	6.199	10.365	5.825	12.288	5.639	9.620	5.880	10.962
GÜNEYDOĞU ANADOLU	1.203	2.205	1.267	2.980	1.349	3.990	1.522	3.833	1.634	4.605
İÇ ANADOLU	4.630	5.429	5.026	6.847	5.318	8.444	5.566	7.543	5.755	8.742
KARADENİZ	853	1.971	1.011	2.512	1.109	3.332	1.125	2.606	1.112	2.863
MARMARA	28.211	63.212	30.939	79.323	30.595	97.337	30.558	72.214	31.601	79.346
TOPLAM	44.159	85.535	48.265	107.272	48.143	132.027	48.591	102.143	50.379	113.883

Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı, www.ekonomi.gov.tr (Erişim Tarihi: 15.12.2011)

Dikkat çeken bir unsur, yıllar itibarıyla 2007’ye kadar sürekli artış gösteren ihracatçı firma sayısında 2008 yılında ufak azalma gözlenirken, 2009 ve sonrasında artış devam etmiştir. İhracatta ise durum daha farklıdır. Son 10 yılın toplam ihracat değerine göre en fazla ihracatı 2008 yılında yaşanırken, 2009 yılında yapılan ihracat önceki yıla göre %22,6 oranında azalmış ve bu azalmadan altı bölge etkilenirken, aksine Doğu Anadolu Bölgesi ihracatında %35,2 oranında bir artış gözlenmiştir.

Tablo 9’da 2010–2011 Yılları Ocak-Ekim dönemine ilişkin Türkiye’deki ihracatçı firma sayısı ve ihracatın bölgelere göre dağılımı görülmektedir. Bu dönemde de önceki yıllara kıyasla sıralama açısından değişiklik olmamıştır.

Tablo 9. 2010–2011 Yılları Ocak-Ekim Dönemi, Türkiye’deki İhracatçı Firma Sayısı ve İhracatın Bölgelere Göre Dağılımı

BÖLGELER	OCAK – EKİM			
	İHRACATÇI FİRMA SAYISI (adet)		İHRACAT DEĞERİ (milyon dolar)	
	2010	2011	2010	2011
AKDENİZ	3.341	3.464	4.609	5.729
DOĞU ANADOLU	772	741	1.186	1.565
EGE BÖLGESİ	5.565	5.805	8.921	11.166
GÜNEYDOĞU ANADOLU	1.527	1.639	3.658	4.989
İÇ ANADOLU	5.420	6.678	7.228	8.858
KARADENİZ	1.041	1.058	2.282	2.859
MARMARA	29.757	31.308	64.795	76.233
TOPLAM	47.423	50.693	92.678	111.398

Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı, www.ekonomi.gov.tr (Erişim Tarihi: 15.12.2011).

2011 yılı Ocak-Ekim döneminde yapılan ihracat açısından ilk sırada 76,2 milyon dolar ile Marmara bölgesi, ikinci sırada 11,1 milyon dolar ile Ege Bölgesi ikinci, 8,9 milyon dolar ile İç Anadolu Bölgesi üçüncü, 5,7 milyon dolar ile Akdeniz dördüncü, 5 milyon dolar ile Güneydoğu Anadolu Bölgesi beşinci, 2,9 milyon dolar ile Karadeniz altıncı ve son sırada 1,6 milyon dolar ile Doğu Anadolu Bölgesi yer almaktadır. İhracatçı Firma sayısı 29.757 olan Marmara Bölgesi ilk sırada yer almıştır.

Türkiye İhracatçı Meclisi (TİM) tarafından hazırlanan, 2006, 2007 ve 2008 yıllarına ait İhracat Kayıt Rakamları esas alınarak sektörel bazda Türkiye ihracatı karşılaştırıldığında, bu üç yılın toplam ihracatlarında sürekli bir artış görülse de, bir önceki yıla kıyaslandığında artış hızlarında değişkenlik görülmektedir.

Tablo 10. Sektörel Bazda Yıllık İhracat (1.000 \$)

SEKTÖRLER	2006	2007	2008	Fark 07/06	Fark 08/07	Pay (07) (%)	Pay (08) (%)
I. TARIM	9.764.220	11.355.230	13.558.893	16,29	19,41	10,72	10,63
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	7.748.329	8.645.036	10.104.146	11,57	16,88	8,16	7,92
Hububat, Bakliyat, Yağlı Toh. ve M..	2.584.614	2.807.971	3.806.566	8,64	35,56	2,65	2,99
Yaş Meyve ve Sebze	1.156.817	1.478.862	1.770.762	27,84	19,74	1,40	1,39
Meyve Sebze Mamulleri	814.250	1.000.293	1.097.900	22,85	9,76	0,94	0,86
Kuru Meyve ve Mamulleri	730.604	904.569	1.081.512	23,81	19,56	0,85	0,85

(Tablo 10. Devam)

Fındık ve Mamulleri	1.467.410	1.517.100	1.416.010	3,39	-6,66	1,43	1,11
Zeytin ve Zeytinyağı	270.144	246.766	186.646	-8,65	-24,36	0,23	0,15
Tütün	683.401	642.457	699.038	-5,99	8,81	0,61	0,55
Kesme Çiçek	41.089	47.019	45.713	14,43	-2,78	0,04	0,04
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	463.460	592.143	854.194	27,77	44,25	0,56	0,67
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamulleri	463.460	592.143	854.194	27,77	44,25	0,56	0,67
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	1.552.432	2.118.051	2.600.553	36,43	22,78	2,00	2,04
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	1.552.432	2.118.051	2.600.553	36,43	22,78	2,00	2,04
II. SANAYİ	73.929.929	91.893.604	110.681.534	24,30	20,45	86,72	86,81
A. TARIMA DAY. İŞLENMİŞ Ü.	7.500.095	8.826.565	9.294.485	17,69	5,30	8,33	7,29
Tekstil ve Hammaddeleri	5.576.708	6.554.050	6.807.831	17,53	3,87	6,19	5,34
Deri ve Deri Mamulleri	1.178.517	1.268.796	1.318.046	7,66	3,88	1,20	1,03
Halı	744.870	1.003.720	1.168.608	34,75	16,43	0,95	0,92
B. KİMYEVİ MADDE VE MAM.	8.781.063	10.457.267	13.608.594	19,09	30,14	9,87	10,67
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	8.781.063	10.457.267	13.608.594	19,09	30,14	9,87	10,67
C. SANAYİ MAMULLERİ	57.648.771	72.609.772	87.778.455	25,95	20,89	68,52	68,85
Hazır giyim ve Konfeksiyon	13.986.002	16.059.858	15.722.503	14,83	-2,10	15,16	12,33
Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	15.728.515	21.255.865	24.730.601	35,14	16,35	20,06	19,40
Elektrik - Elektronik	8.062.199	9.094.522	9.860.425	12,80	8,42	8,58	7,73
Makine ve Aksamları	3.876.855	5.552.212	6.916.307	43,21	24,57	5,24	5,42
Demir ve Demir Dışı Metaller	4.065.282	5.189.620	6.173.135	27,66	18,95	4,90	4,84
Demir Çelik Ürünleri	8.672.586	11.386.703	19.398.935	31,30	70,36	10,75	15,21
Çimento ve Toprak Ürünleri	2.045.967	2.534.437	3.403.833	23,87	34,30	2,39	2,67
Değerli Maden ve Mücevherat	1.172.444	1.479.951	1.507.168	26,23	1,84	1,40	1,18
Diğer Sanayi Ürünleri	38.920	56.603	65.548	45,43	15,80	0,05	0,05
III. MADENCİLİK	2.080.494	2.715.830	3.258.401	30,54	19,98	2,56	2,56
Madencilik Ürünleri	2.080.494	2.715.830	3.258.401	30,54	19,98	2,56	2,56
T O P L A M	85.774.644	105.964.665	127.498.828	23,54	20,32	100,00	100,00

Kaynak: TİM- Türkiye İhracatçılar Meclisi, www.tim.org.tr, (Erişim Tarihi:10.12.2011).

Üç sektöre ait fasıllar incelendiğinde (Tablo 10), Toplam ihracatın yaklaşık %11'ine sahip olan **Tarım Sektörü** içinde *Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamuller* 2006–2008 yılları arasında %47,3 oranında artış göstermiştir. 2006 yılında yaklaşık 2,6 milyar dolar olan ihracat, 2007 yılında %8,6 oranında artış ile 2,8 milyar dolar, 2008 yılında ise %35,6 oranında artış ile 3,8 milyar dolar ihracat ile Bitkisel Ürünler içerisinde pazar payını tek artırabilendir. Bunun dışında, *Yaş Meyve ve Sebze, Meyve Sebze Mamulleri, Kuru Meyve ve Mamulleri'nin* yıllık ihracatında artış olsa da, bir önceki yıla göre azalma gözlenmiştir. *Fındık ve Mamulleri*, 2007 yılında önceki yıla göre ihracatta %3,3 oranında artış gösterirken, 2008 yılında %6,6 oranında azalmıştır. *Zeytin ve Zeytinyağı* bu üç yıl içerisindeki ihracatında toplam %31 oranında azalmıştır. *Tütün* ise, 2006 yılına göre 2007'de %6 oranında azalırken, 2008 yılında önceki yıla göre %8,8 oranında artış göstermiştir.

Bitkisel Ürünler içerisinde yaşanan dalgalanmalara karşın, Hayvansal Ürünler genelinde büyük artış gözlenmiştir. Ağaç ve Orman Ürünlerinde ise toplam ihracatında artış yaşanırken, artış hızında gerileme dikkat çekmektedir.

Sanayi Sektörü incelendiğinde, bu üç yıla ait toplam ihracatta azalma görülmemekte, ancak büyüme hızında yavaşlama göze çarpmaktadır. Fasıllar halinde incelendiğinde, **Tarıma Dayalı İşlenmiş Ürünlerde** 2007 yılında %17,7 oranında büyüme ile 8,8 milyar dolar ihracat yapılırken, özellikle 2008 yılı Eylül ayında yaşanan derin ekonomik krizin ülkelerin dış ticaretine olumsuz yansımaları sonucu, 2008 yılında yalnızca %5,3 oranında büyüyerek 9,3 milyar dolar ihracat yapılmıştır.

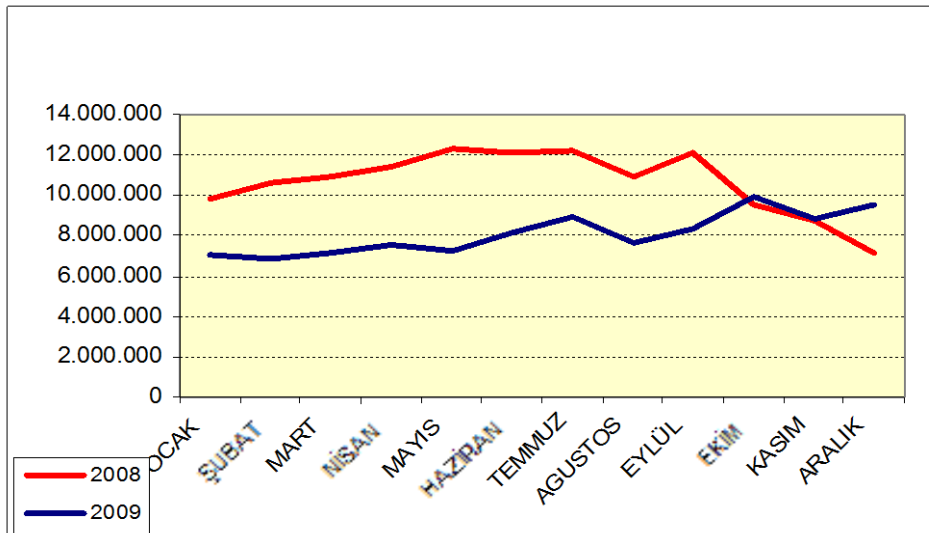
Sanayi Mamulleri içerisinde yer alan, hem ihracatında hem de ihracat artış hızında görülen bu azalmanın başında, *Hazır giyim ve Konfeksiyon, Taşıt Araçları ve Yan Sanayi* gelmektedir. 2006 yılında 14 milyar dolar ihracat gerçekleştiren *Hazır giyim ve Konfeksiyon*, 2007 yılında %14,8 artışla 16 milyar dolar ihracat yaparken, 2008 yılında %2,1 oranında azalma ile 15,7 milyar dolar ihracat gerçekleştirilmiştir.

Taşıt Araçları ve Yan Sanayi ürünlerinde ise, 2006 yılında 15,7 milyar dolar olan ihracat, 2007 yılında %35,1 oranında artış ile 21,3 milyar dolar, 2008 yılında ise artış hızında yaşanan gerileme yaşanmıştır. Önceki yıla göre %16,3 oranında artış 2008 yılı ihracatı 24,7 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Elektrik-Elektronik Makine ve Aksamaları, Demir ve Demir Dışı Metaller, Demir Çelik Ürünleri, Çimento ve Toprak Ürünleri, Değerli Maden ve Mücevherat ve Diğer Sanayi Ürünlerinde ise artış gerçekleşmiştir. **Madencilik Sektörü** toplam ihracatında azalma olmamış, ancak ihracat hızında gerileme kaydedilmiştir.

2008 yılının ikinci yarısından itibaren küresel finansal krizin dünya ticareti üzerindeki olumsuz etkilerinin derinleşmesiyle, İkinci Dünya Savaşı'ndan bugüne kadar yaşanan en fazla düşüş gerçekleşmiştir. Bu etkinin yaşanmasındaki temel neden, gelişmiş ülkede başlayan bir finansal krizin, diğer gelişmiş ülkeleri etkisi altına alması ve küresel ekonomilerde domino etkisi yaratması sonucunda talep daralmasıyla ticaret yapan diğer ülkelerin bundan son derece olumsuz etkilenmesidir.

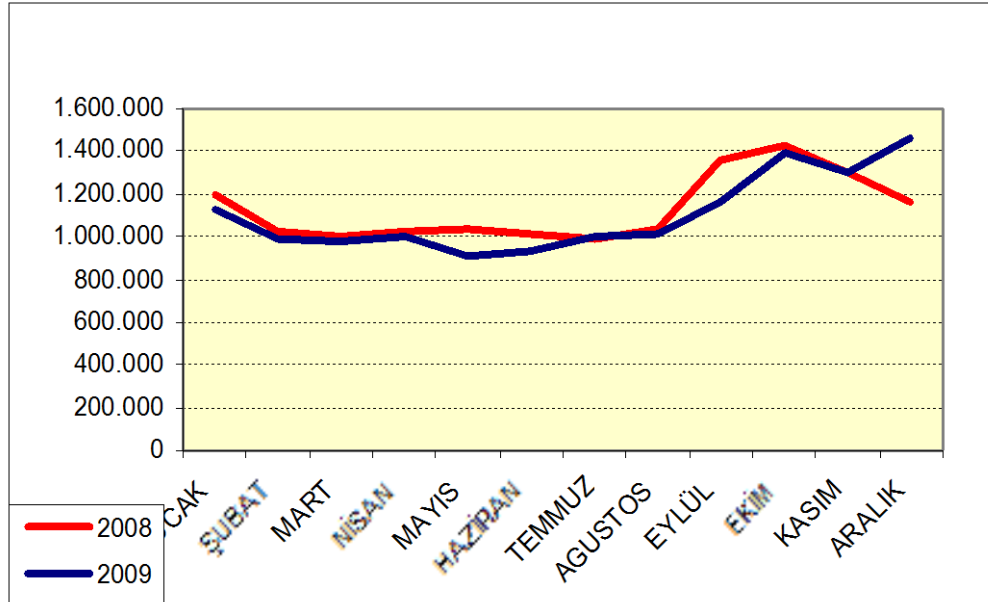
Finansman olanaklarının, tüketici beklentilerinin ve yurtdışı talebin küresel krizden olumsuz etkilenmesi, Türkiye'nin toplam ihracatının yaklaşık yarısını Avrupa ülkelerine gerçekleştirdiğinden, 2009 yılında Türkiye'nin Avrupa ülkelerine yaptığı ihracatta azalma görülürken, Yakın ve Orta doğu ülkelerine yönelik ihracatta artış gözlenmiştir. 2008–2009 döneminde Türkiye'nin toplam ihracatı Şekil 16'da aylar bazında karşılaştırılmıştır. 2009 yılında ihracat % 22,6 oranında azalarak 102,1 milyar dolara gerilemiştir.



Şekil 16. Aylar Bazında Toplam İhracat, (2008–2009)

Kaynak: TİM- Türkiye İhracatçıları Meclisi, www.tim.org.tr (Erişim Tarihi:10.12.2011).

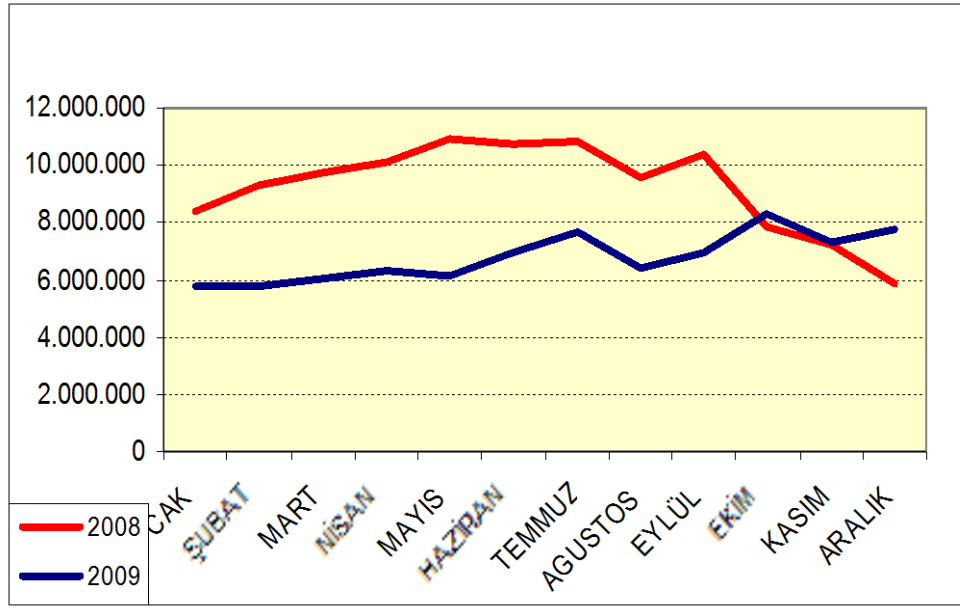
Bu dönemde (2008–2009), Tarım, Sanayi ve Madencilik sektörlerinde yaşanan değişikliği aylar itibarıyla karşılaştırılmıştır. Tarım Sektörü’nde 2008 yılı boyunca durgun seyretmiş, özellikle 2008 yılının son çeyreğinde yaşanan gerileme daha net bir şekilde görülmektedir(Şekil 17). Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından yayınlanan 2009 yılı ihracat rakamlarına göre, toplam ihracatta %13 oranında paya sahip olan **Tarım** sektörüne fasıllar halinde bakıldığında, *Yaş Meyve ve Sebze* (%10,4), *Kuru Meyve ve Mamulleri* (%2,8), *Zeytin ve Zeytinyağı* (%12,1), *Tütün* (%5,5), *Kesme Çiçek* (%7,2) ihracatında yaşanan artış dışındaki ürünlerde yaşanan kayıplar sonucunda, tarım sektöründe %2,3 oranında azalma gözlenmiştir.



Şekil 17. Aylar Bazında Tarım Sektörü İhracatı, (2008–2009)

Kaynak: TİM- Türkiye İhracatçılar Meclisi, www.tim.org.tr (Erişim Tarihi:10.12.2011).

Bu dönemde, toplam ihracatın %80’ini oluşturan **Sanayi Sektörü** genelindeki azalma %26,7 oranındadır. Tarıma Dayalı İşlenmiş Ürünler bazında %17,8 oranında, Kimyevi Maddeler ve Mamuller %29,2 oranında ve Sanayi Mamulleri %27,2 oranında azalma görülmüştür. 2008 yılı Ekim ayından itibaren yaşanan düşüş 2009’un son çeyreğine kadar devam etmiştir (Şekil 18).



Şekil 18. Aylar Bazında Sanayi Sektörü İhracatı, (2008–2009)

Kaynak: TİM- Türkiye İhracatçılar Meclisi, www.tim.org.tr (Erişim Tarihi:10.12.2011).

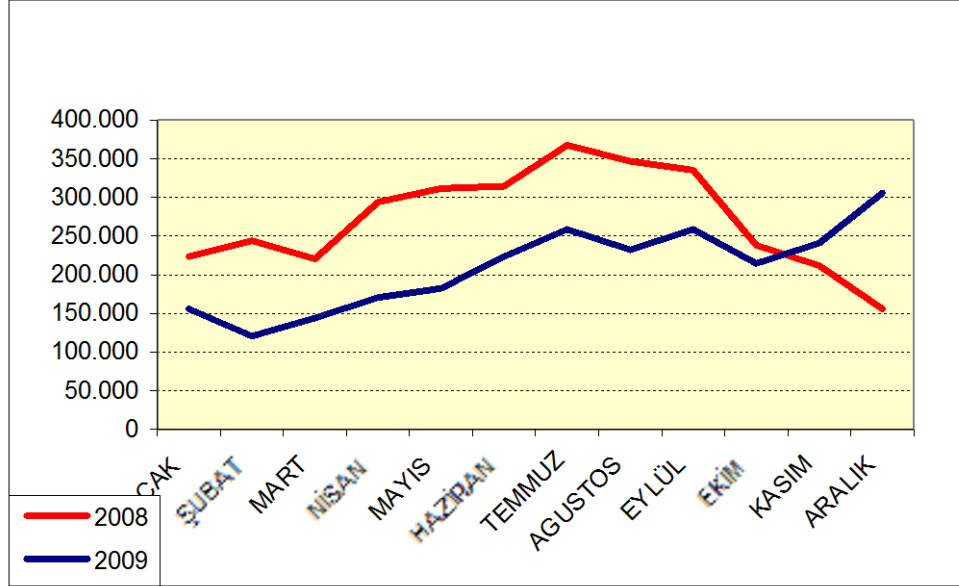
İhracatın %63'ünü oluşturan Sanayi Mamulleri içerisinde en fazla paya sahip olan ilk beş sektör; *Taşıt Araçları ve Yan Sanayi*, *Hazır giyim ve Konfeksiyon*, *Demir Çelik Ürünleri*, *Elektrik – Elektronik* ile *Makine ve Aksamları*'dır.

Toplam ihracatta %16,6 oranında paya sahip olan *Taşıt Araçları ve Yan Sanayi* ihracatı, 2008 yılında 24,7 milyar dolar civarında iken, 2009 yılında %31,8 oranında azalarak 16,9 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

İhracattaki payı %13,1 ile ikinci sırada yer alan *Hazır giyim ve Konfeksiyon* ürünleri, 2008 yılında 15,7 milyar dolar, 2007 yılında ise %15,5 oranında azalma ile 13,3 milyar dolar ihracat gerçekleştirmiştir. *Demir Çelik Ürünleri* ihracatı 2008 yılında 19,5 milyar dolar olurken, 2009 yılında %43,4 oranında 11 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Toplam ihracattaki payı %10,1'dir.

İhracatta %8,4 oranında paya sahip olan *Elektrik Elektronik* ürünleri ihracatı, önceki yıla göre % 12,9 oranında azalarak 8,6 milyar dolar ihracat gerçekleştirmiştir. *Makine ve Aksamları* ise, önceki yıla göre %%19,2 oranında azalarak 5,6 milyar dolar ihracat gerçekleştirmiştir.

Toplam ihracatta %2,5 paya sahip olan Madencilik Sektörü, 2008 yılına göre %23,1 azalarak 2,5 milyar dolar ihracat gerçekleştirmiştir (Şekil 19).



Şekil 19. Aylar Bazında Madencilik Sektörü İhracatı, 2008–2009

Kaynak: TİM- Türkiye İhracatçılar Meclisi, www.tim.org.tr (Erişim Tarihi:10.12.2011).

Küresel krizle birlikte 2008 yılının son çeyreğinden itibaren Türkiye ekonomisinde yaşanan daralmaya bağlı olarak, cari açık 2009 yılında oldukça düşük sayılabilecek bir seviyeye gerilemiştir. 2009 yılında ekonomik daralma yüzde 4,8 olurken cari açığın GSYH'ye oranı yüzde 2,3 olmuştur. Türkiye'nin krizin etkilerini atlattığı ve hızlı toparlanma yaşandığı 2010 ve sonrası dönemde, cari açıkta yaşanan genişleme dikkat çekmektedir. 2010 yılının ikinci yarısından itibaren cari açıkta yaşanan artışa bağlı olarak yılsonu itibarıyla cari açığın GSYH'ye oranı yüzde 6,5 olarak gerçekleşmiştir. Bu dönemde iç talepte güçlü toparlanma yaşanırken, önemli ihracat pazarları olan AB ve gelişmiş ülkelerdeki zayıf ekonomik faaliyet devam etmektedir. Bu ise ithalatın ihracattan daha hızlı artmasına neden olmaktadır (Tablo 11).¹⁹⁴

¹⁹⁴ Yıllık Ekonomik Rapor 2011, s. 63

Tablo 11. Cari İşlemler Hesabı (Milyon \$)

	2007	2008	2009	2010	Ocak-Tem. 2010	Ocak-Tem. 2011
Cari İşlemler Dengesi	-38.434	-41.959	-13.991	-47.693	-23.791	-50.662
Dış Ticaret Dengesi	-46.852	-53.021	-24.850	-56.445	-26.341	-54.460
Net Enerji İthalatı	28.735	40.749	25.984	34.028	21.065	29.609
Hizmetler Dengesi	13.283	17.311	16.749	14.745	6.069	8.075
Gelir Dengesi	-7.108	-8.362	-8.189	-7.322	-4.151	-5.063
Cari Transfer	2.243	2.113	2.299	1.329	632	786

Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı, **Yıllık Ekonomik Rapor 2011**, www.sgb.gov.tr, (Erişim Tarihi 09.12.2011), s. 63.

2011 yılında ekonomik faaliyetlerde ve enerji fiyatlarındaki artış devam etmiş, 2010 yılı Ocak-Temmuz döneminde 23,8 milyar dolar olan cari açık, 2011 yılının aynı döneminde 50,7 milyar dolara ulaşmıştır. Krize bağlı olarak 2009 yılında yüzde 27,2 daralan dış ticaret hacmi, 2010 yılında yüzde 23,2 oranında artarak 299,4 milyar dolara ulaşmıştır. Dış ticaret hacmi, 2011 yılı Ocak-Ağustos döneminde ise 248,8 milyar dolar olarak gerçekleşirken 2011 yılı sonunda 371,7'ye ulaşacağı öngörülmektedir.¹⁹⁵

TÜİK tarafından 2010 yılsonu itibarıyla açıklanan ihracat 113,9 milyar dolar olmuştur. TİM 2010 yılı ihracat rakamları bir önceki yıla ile karşılaştırıldığında ise, Tarım Sektörü 2010 yılında yüzde 13,4 oranında artarak (yaklaşık olarak) 15 milyar dolar, Sanayi Sektörü yüzde 15 artarak 93,5 milyar dolar, Madencilik Sektörü ise yüzde 45,9 oranında artışla 3,7 milyar dolar ihracat gerçekleştirmiştir. Aradaki fark, İhracatçı Birlikleri kaydından muaf ihracat kapsamındadır.

Türkiye’de kredi imkânlarının genişlemesi, iç talebin ve ekonomik faaliyetlerin artmasıyla birlikte, enerji fiyatlarının yeniden yükselmesi sonucu ithalat artmıştır. Böylece 2010 yılında toplam ithalat bir önceki yıla göre yüzde 31,7 artarak 185,5 milyar dolara yükselmiştir.

Türkiye İstatistik Kurumu ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı işbirliğiyle oluşturulan geçici dış ticaret verilerine göre; 2011 yılı Kasım ayında, 2010 yılının aynı ayına göre ihracat %18,5 artarak 11.114 milyon dolar, ithalat %8,8 artarak 18.647

¹⁹⁵ **Yıllık Ekonomik Rapor 2011**, s. 63.

milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemde dış ticaret açığı 7.752 milyon dolardan, 7.533 milyon dolara ulaşmıştır (Tablo 12). 2010 Kasım ayında %47 olan Avrupa Birliği'nin (AB) ihracattaki payı, 2011 Kasım ayında %44,5'e gerilemiştir. AB'ye yapılan ihracat, 2010 yılının aynı ayına göre %12,1 artarak 4.946 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 2011 Kasım ayında en fazla ihracat yapılan ülke Almanya oldu. Bu ülkeye yapılan ihracat 2010 Kasım ayına göre %9,9 artarak 1.100 milyon dolar olurken, Almanya'yı sırasıyla Irak (767 milyon dolar), İngiltere (741 milyon dolar), İtalya (602 milyon dolar) ve Rusya (560 milyon dolar) takip etti.¹⁹⁶

Tablo 12. Aylara Göre Dış Ticaret (Milyon ABD \$)

Aylar	Yıl	İhracat (FOB)		İthalat (CIF)		Dış Ticaret Dengesi		İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)
		Değer	Değişim (%)	Değer	Değişim (%)	Değer	Değişim (%)	
Ocak-Kasım	2010	102 061		164 985		-62 925		61,9
	2011	122 502	20,0	220 233	33,5	-97 730	55,3	55,6
Kasım	2010	9 382		17 135		-7 752		54,8
	2011	11 114	18,5	18 647	8,8	-7 533	-2,8	59,6

Kaynak: TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri Kasım 2011 (Erişim Tarihi: 30.12.2011).

2010 yılı Ocak-Kasım dönemi ihracatı 102,1 milyar dolar iken, ithalat 165 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2011 yılının aynı dönemine ait toplam ihracat ise 122,5 milyar dolar seviyelerinde iken, ithalat 220,2 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. İthalatın ihracatı karşılama oranı 2010 yılında %61,9 iken 2011 Ocak-Kasım dönemi itibarıyla %55,6 oranında olmaktadır. Bu dönemde dış ticaret açığı 2010 yılında 62,9 milyar dolar olurken, 2011 yılı aynı döneminde 97,7 milyar dolar olmaktadır.

TÜİK verilerine göre, 2010 ve 2011 yılları Ocak-Kasım dönemi coğrafi ülke gruplarına göre toplam ihracatına bakıldığında genel itibarıyla 2011 yılında artış görülmektedir. İhracatın %46,7'sini 27 AB ülkelerine, %20,5'ini Yakın ve Orta Doğu ülkelerine, %9,6'sını Diğer Avrupa ülkelerine, % 7,6'sını diğer Asya ülkelerine gerçekleştirilmektedir (Tablo 13).

¹⁹⁶ TÜİK -Türkiye İstatistik Kurumu, **Dış Ticaret İstatistikleri Kasım 2011**, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=8666>, (Erişim Tarihi: 30.12.2011)

Tablo 13. Ocak-Kasım Dönemi Coğrafi Ülke Gruplarına Göre İhracat (2010–2011)

Coğrafi Ülke Grupları	2010 İhracat (\$)	2011 İhracat (\$)
Avrupa Birliği 27	47.341.571.449	57.178.903.150
Diğer Avrupa (A.B Hariç)	10.216.824.248	11.797.936.516
Kuzey Afrika	6.339.668.167	6.013.863.434
Diğer Afrika	1.990.114.510	3.222.548.764
Kuzey Amerika	3.786.958.125	4.811.493.563
Orta Amerika ve Karayipler	550.503.416	574.999.007
Güney Amerika	1.111.411.435	1.710.195.045
Yakın ve Orta Doğu	20.661.479.114	25.085.431.647
Diğer Asya	7.746.174.423	9.286.802.201
Avustralya ve Yeni Zelanda	354.102.058	428.200.452
Diğer Okyanusya ve Kutup Böl. Ülkeleri	77.817.033	150.843.852
Kesinleşmemiş Ülke ve Askeri Bölgeler	10.016.898	9.268.827
Serbest Bölgeler	1.874.026.609	2.231.726.619
TOPLAM	102.060.667.485	122.502.213.077

Kaynak: TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri Veri Tabanı, www.tuik.gov.tr, (Erişim Tarihi 31.12.2011).

Merkez Bankası tarafından düzenlenen ve Kasım ayında imalat sanayinde faaliyet gösteren 2.162 işyerinin katılımıyla gerçekleştirilen “imalat sanayinde kapasite kullanım oranı” sonuçlarına göre, 2010 yılının aynı ayına kıyasla 1,0 puan artarak, bir önceki aya göre ise 0,1 puan azalarak %76,9 seviyesinde gerçekleşmiştir (Tablo 14).

Tablo14. İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı (%)

AYLAR	2007 Ağırlıklı Ortalama	2008 Ağırlıklı Ortalama	2009 Ağırlıklı Ortalama	2010 Ağırlıklı Ortalama	2011 Ağırlıklı Ortalama
OCAK	77,9	77,9	61,6	68,6	74,6
ŞUBAT	77,3	78,0	60,9	67,8	73,0
MART	80,3	76,9	58,7	67,3	73,2
NİSAN	80,5	78,6	59,7	72,7	74,9
MAYIS	80,8	79,2	64,0	73,3	75,2
HAZİRAN	81,7	80,3	67,5	73,3	76,7
TEMMUZ	82,0	79,8	67,9	74,4	75,4
AĞUSTOS	79,6	80,0	68,9	73,0	76,1
EYLÜL	80,8	77,3	68,0	73,5	76,2
EKİM	81,6	75,8	68,2	75,3	77,0
KASIM	80,8	71,8	69,8	75,9	76,9
ARALIK	79,2	64,9	67,7	75,6	-

Kaynak: TCMB, İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı -Aylık Toplu Sonuçları, (Erişim Tarihi: 24.11.2011)

1 Aralık Perşembe günü açıklanan Türkiye’nin kasım ayı ihracat verileri, özellikle Afrika coğrafyasına gerçekleştirilen ihracat hacminde belirgin bir artış veya sıçramanın gerçekleştiğine işaret etmektedir. Bu nedenle, 2012 yılı şubat ayı sonuna

kadar giderek etkisini hissettirecek olan küresel ekonomik sıkışmanın, öyle ya da böyle Türk ekonomisine yapacağı etkiyi azaltmak adına, Türkiye'nin 1. ve 2. Kuşak komşu ülkelere ve Uzak Doğu, Asya ekonomilerine yönelik ihracat hamlesini hızlandırmasının yararlı olacağı gözlenmektedir.¹⁹⁷

TİM tarafından yayınlanan Aralık 2011 İhracat Rakamlarına göre, Türkiye'nin aralık ayı ihracatı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 4,5 artışla 12 milyar 69 milyon dolar olurken, 2011 yılında ihracat yüzde 18,2 artışla 134 milyar 571 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Aralık ayında en fazla ihracatı, 1 milyar 766 milyon dolar ile Otomotiv Endüstrisi sektörü yaparken, çelik sektörü 1 milyar 420 milyon dolar ile ikinci sırada, Kimyevi Maddeler ve Mamulleri sektörü ise 1 milyar 402 milyon dolar ile üçüncü sırada yer almıştır.

Tarım sektörleri Aralık ayında 1 milyar 872 milyon dolar ihracatla toplam içinde yüzde 15,5 pay alırken, 9 milyar 851 milyon dolar ihracat gerçekleştiren sanayi sektörlerinin payı yüzde 81,6 oldu. Madencilik ürünleri sektörü ise, Aralık ayında 345 milyon dolar ihracat ile toplamdan yüzde 2,9 pay aldı. Aralık ayında en fazla ihracat artışını yüzde 55 ile Gemi ve Yat sektörü, yüzde 26 ile Makine ve Aksamaları sektörü ve yüzde 25 ile Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller sektörü yakalamıştır.¹⁹⁸

Türkiye'nin 2011 yılında en fazla ihracat yaptığı üç ülkeye bakıldığında; toplam ihracat içindeki payı %10,4 ile önceki yıla göre % 21 artışla 13,8 milyar dolar Almanya birinci sırada yer alırken, toplam ihracatta %6,1 paya sahip olan ve 2010 yılına göre %37 artışla 8,2 milyar dolar ihracatla Irak ikinci ve toplam ihracatta %5,9 oranında pay ile önceki yıla göre %22 oranında artış göstererek 7,9 milyar dolar ihracatla İtalya üçüncü sırada yer almaktadır. Sıralamanın devamında İngiltere, Fransa, Rusya, ABD, İspanya, İran ve Hollanda gelmektedir.

2011 yılında Türkiye ihracatının en fazla oranda arttığı ülkeler arasında %124 artış oranı ile Malta, %75 ile Hong Kong, % 74 ile Slovenya, % 69 ile Güney Kore, %49 ile Fas, %46 ile Brezilya ve %38 ile Ukrayna yer almaktadır. Ayrıca 2011 yılında Afrika

¹⁹⁷ Kerem Alkin, “Finans Dünyası’nda 2012 Modası: Eurobond Out, Samuraibond In”, 04.12.2011 <http://www.bloomberght.com/yorum/kerem-alkin/1030915-finans-dunyasinda-2012-modasi-eurobond-out-samuraibond-in> (Erişim Tarihi:05.12.2011).

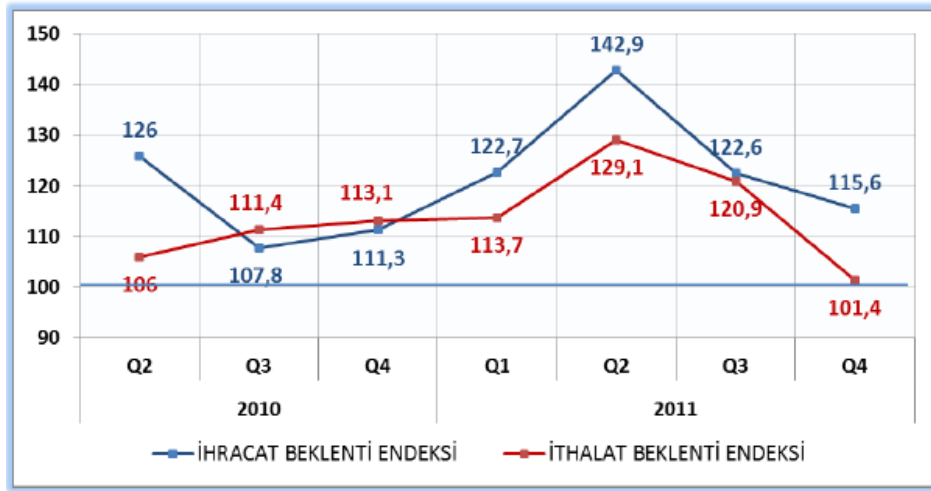
¹⁹⁸ TİM, Türkiye İhracatçıları Meclisi, <http://www.tim.org.tr/tr/tim-gundem-3.html> (Erişim Tarihi: 02.01.2012).

ülkelerine ihracatı önemli oranda artmıştır. Türkiye'nin yaptığı ihracat sonucunda Gana'da %143, Kenya'da %131, Mozambik'te % 121, Kamerun'da % 119, Angola'da %104, Güney Afrika Cumhuriyeti'ne % 93, Tanzanya'da %90 oranında artış kaydedilmiştir.

Afrika'daki artışa karşın, Türkiye'nin Libya'ya yaptığı toplam ihracatı %63, Kuveyt'e %25, Yemen'e % 15, Suriye'ye %14, Ürdün'e % 11, Katar'a yüzde 10 oranında azalmıştır.

4.2. Türkiye'nin Dış Ticaretinde Akreditifin Ağırlığı Ve Önemi

Ekonomi Bakanlığı tarafından üçer aylık dönemler halinde uygulanan ve 2011 yılı dördüncü çeyrek beklentilerini içeren Dış Ticaret Beklenti Anketi 17 Ekim'de açıklanmıştır. Buna göre, İhracat Beklenti Endeksi 2011 yılının 4. çeyreğinde, 3. çeyrek ile kıyaslandığında 7 puan azalarak 2011 yılının 3. çeyreğinde 122,6 olan Endeks¹⁹⁹, 4. çeyrekte 115,6 seviyesinde gerçekleşmiştir (Şekil 20) .



Şekil 20. Dış Ticaret Beklenti Endeksi

Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı, **Dış Ticaret Beklenti Anketi–2011 Yılı 4. Çeyrek Beklentileri**, www.ekonomi.gov.tr (Erişim Tarihi:24.11.2011) .

Dış Ticaret Beklenti Anketi'ne göre, Avustralya ve Yeni Zelanda gibi diğer ülkelere ihracatın artış beklentisi güçlenerek devam ederken, diğer tüm ülke gruplarına

¹⁹⁹ Endeks 0 ile 200 arasında değerler almaktadır. Endeksin 100'den büyük olması beklentilerin artış yönünde olduğunu, 100 olması firma beklentilerinin nötr olduğunu, 100'den küçük olması ise beklentilerin azalış yönünde olduğunu, göstermektedir.

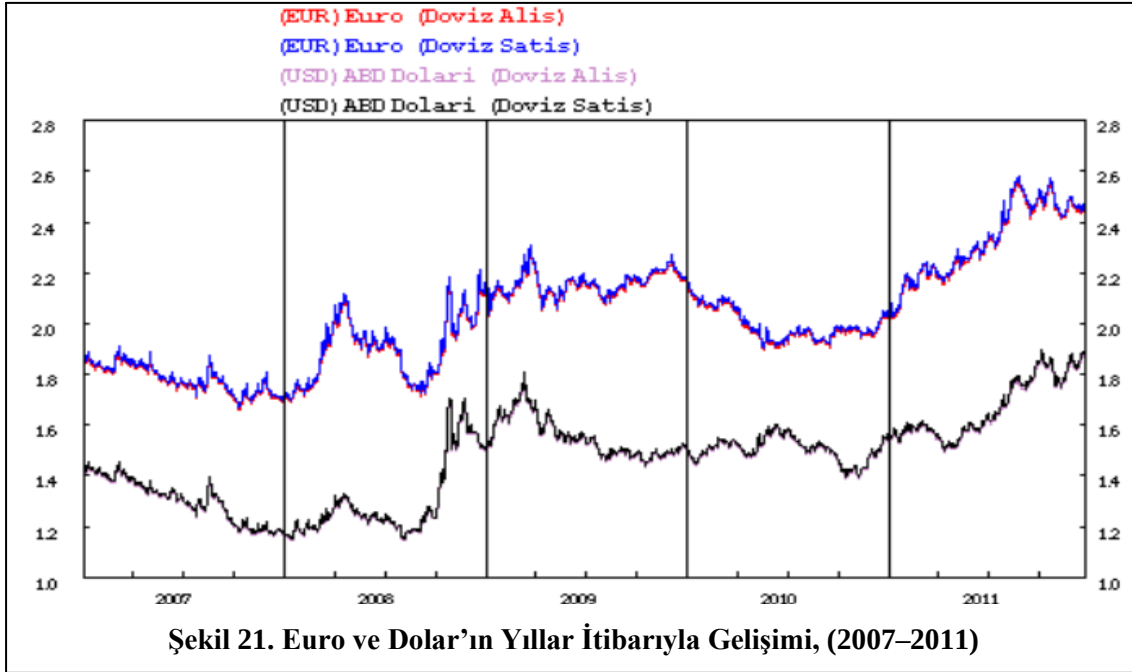
ihracatın artacağı beklentisi zayıflamaya devam etmektedir. Endeksin azalış yönünde etkileyen, gelecek 3 aya (Ekim-Kasım-Aralık) ilişkin ihracat beklentisi ile sipariş beklentisinin ve son üç ayın (Temmuz-Ağustos-Eylül) ihracata ilişkin beklentilerle ihracat sipariş düzeyinin azalış yönünde seyretmesidir.

Bununla birlikte, İthalat Beklenti Endeksi'nde de düşme kaydedilmiştir. 2011 yılının 3. çeyreğinde 120,9 olan Endeks, 4. çeyrekte 19,5 puan azalarak 101,4 seviyesinde gerçekleşmiştir.

İthalat Beklenti Endeksini oluşturan anket sorularına ait yayılma endekslerine bakıldığında, son 3 aydaki ithalat sipariş düzeyinin Endeksi artış yönünde, gelecek 3 aydaki ithalat beklentisinin, birim ithalat fiyatı beklentisinin ve mevcut ithalat sipariş düzeyinin Endeksi azalış yönünde etkilemiştir.

Dış Ticaret Beklenti Anketi'ne göre, firmaların en çok faaliyet gösterdikleri sektöre ilişkin belirttikleri ilk 3 öncelikli sorun sırasıyla enerji maliyetlerinin yüksekliği, hammadde, ara malı fiyatlarının yüksek olması ve lojistik maliyetlerinin yüksekliğidir.

2007 yılının başından ilk çeyreğin sonuna kadar ortalama 1.40 TL civarında seyreden Dolar, Amerikan ekonomisi başta olmak üzere küresel piyasalarda yaşanan olumsuzluklar nedeniyle yılsonuna kadar düşmeye devam ederek 1.16 TL seviyelerine kadar gerilemiştir (Şekil 21). 2008 yılında Ocak ayında düşme eğilimine devam eden ABD Dolar'ı, Mart ayından itibaren artış göstermeye başlayarak, ikinci çeyrekte Ekim ayına kadar 1,50 TL'nin altında seyretmiştir. Sonrasında ise artarak 2007–2010 döneminin en yüksek seviyesine çıkan dolar 10.03.2009'da 1,8250'ye kadar yükselmesi sonrasında Merkez Bankası'nın müdahalesi ile 1,8070 seviyesine çekilmiştir.



Şekil 21. Euro ve Dolar'ın Yıllar İtibarıyla Gelişimi, (2007–2011)

Kaynak: TCMB. Elektronik Veri Dağıtım Sistemi, <http://evds.tcmb.gov.tr/cbt.html> (Erişim Tarihi: 24.11.2011).

(*) 02.01.2007–23.12.2011 Dönemi Euro ve ABD Doları'nın alış ve satış fiyatı TCMB verilerini kapsamaktadır.

Dövizin yükselmesindeki nedenleri sıralamak gerekirse²⁰⁰ dış faktörler olarak; Global ekonomideki olumsuz gelişmeler, Euro-Dolar paritesinin dolar lehine seyri, Avrupa'da derinleşen durgunluk endişeleri, İzlanda'da son özel banka da devletleşmesi, dövizin güvenli liman haline gelmesi, gelişmekte olan bir ülke olarak grup riski taşınması, iç faktörler olarak ise; özel sektörün 140 milyar doları bulan borcu, bankaların sendikasyon geri ödemeleri, ekonomiye ilişkin olumsuz beklentiler ve rakamların bu olumsuzluğu desteklemesi, sıcak paranın çıkışa geçmesi, IMF konusundaki belirsizliğin sürmesi olarak değerlendirilebilmektedir. 2011'in ilk çeyreğinden sonra tekrar artış gösteren ABD doları, özellikle üçüncü çeyreğin sonundan itibaren 1.80 üzerinde seyrederken, Aralık itibarıyla 1.85'in üzerinde işlem görmektedir.

Görüldüğü üzere, dış ticaretin azalmasındaki temel nedenler arasında;

- Küresel piyasalardaki talep yetersizliği (iptal edilmesi veya ertelenmesine bağlı olarak yeni siparişlerde azalma),
- Alıcı finansman imkanlarının zorluğu,

²⁰⁰ <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/11172434.asp?gid=254>, 10 Mart 2009, (Erişim: 24 Aralık 2011).

- Likidite darlığının ve güven eksikliğine bağlı olarak küresel piyasalarda belirsizliğin artması nedeniyle tüm kredi maliyetlerinde artış (finansman maliyetlerindeki artışlar),
- Bankaların şirketlere kredi kullanımını kısıtlaması, kredi faizlerindeki artış ve daha kısa vade uygulamasının getirilmesi (kredi kullanılmasında daraltıcı etkenlerin rolü),
- Türk Lirası'nın değer kaybı ve döviz kurlarındaki aşırı değerleme,
- İhracat garantilerindeki yüksek maliyetler olduğu söylenebilmektedir.

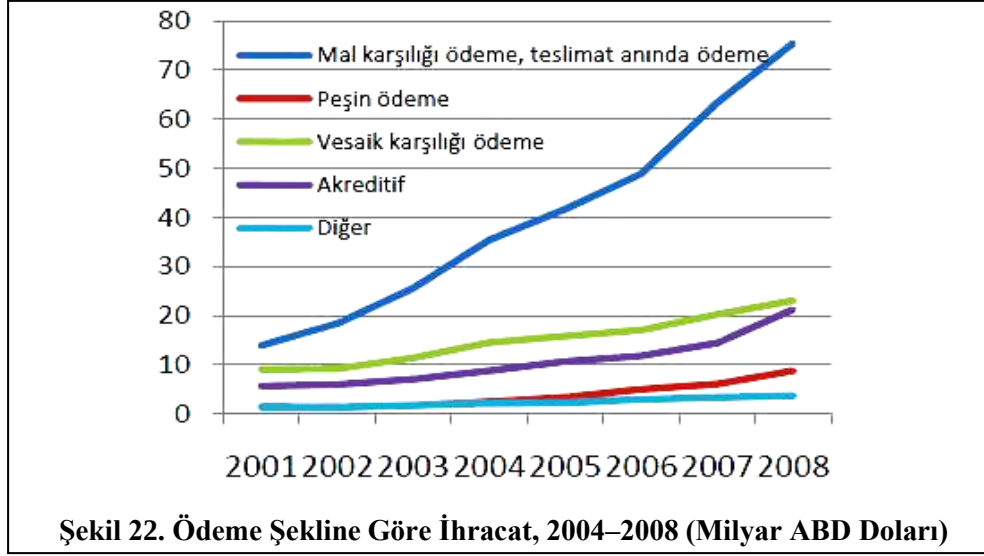
Maliyet artışında etken bir diğer unsur, güvensizliğe dayalı sigorta araçlarına karşı talepte ve kriz nedeniyle sigorta primlerinde meydana gelen artışlar olduğu söylenebilmektedir.

İşletmeler, ihracat öncesi finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla oto-f finansman yöntemi, ticari bankalardan elde ettikleri krediler, tedarikçilerden sağlanan krediler (borçlar) ve/veya alıcı ön ödemesi yöntemlerini tercih etmektedirler.

Oto-f finansman yöntemi, ekonomik kriz dönemlerinde, ani fiyat düşmelerinde veya işletmenin kaynak bulmada zorluk çektiği dönemlerde yani daha önceden tahmin edilemeyen risklere veya olası giderlere karşı şirketlerin elde ettikleri net kârlarını ortaklara dağıtmak yerine işletme bünyesine katarak kendisine ek fon yaratması olarak açıklanabilmektedir.

Bu yöntemin, ekonomik krizin olumsuz etkilerinin devam ettiği günümüzde yukarıda sayılan diğer üç yönteme nazaran daha fazla tercih edileceğini söylemek yanlış olmayacaktır.

Türkiye ihracat finansmanında kullanılan ödeme şekilleri yıllar itibarıyla incelendiğinde, en fazla tercih edilen ödeme şeklinin mal mukabili yöntemi olduğu ortaya çıkmaktadır (Şekil 22). Bunun anlamı, Türkiye'nin ihracatının çoğunlukla ihracatçılar açısından riskli sayılabilecek yöntemler kullanılarak finanse edilmektedir.



Kaynak: Ozan ACAR, “Türkiye’de Dış Ticaret ve Dış Ticaretin Finansmanı Durum Değerlendirmesi”, **TEPAV- Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı Politika Notu** (Temmuz 2009), www.tepav.gov.tr (Erişim Tarihi: 20.12.2011), s. 12.

Mal mukabili yöntemiyle finanse edilen ihracatın değeri 2001 yılında 14 milyar dolar civarında olurken, 2007 yılında 63,2 milyar dolar, 2008 yılında 75,4 milyar dolar, 2009 yılında %19 oranında daralarak 60,8 milyar dolar ve 2010 yılında %11 oranında artışla 67,5 milyar dolar seviyesinde olmuştur. İkinci sırada Vesaik Mukabili, üçüncü sırada Akreditif, dördüncü sırada ise Peşin ödeme yer almaktadır.

Akreditifler Türkiye’de ihracat finansmanı için yaygın olarak kullanılan bir yöntem değildir. Bu yöntem ile finanse edilen ihracatın toplam değeri 2001 yılında 6 milyar dolar seviyesinden 2008 yılında 21 milyar dolar seviyesine çıkmıştır. 2009 yılında ise akreditif kullanımı yüzde 43 daralarak 12 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.²⁰¹ 2010 yılında yüzde 23 artışla 14,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir (Tablo 15).

İşletmelerin yaşadıkları finansman sıkıntılarının birisi de, alacakların tahsilinde gecikmeler yaşanmasıdır. Bu gibi durumlar için en güvenilir yol Akreditif kullanımı olmaktadır. Teyitli akreditif en fazla tercih edilen akreditif yöntemlerinden birisidir. Akreditifin en güvenilir yöntemlerden biri olmasına karşın, akreditif masraflarının fazla

²⁰¹ Ozan ACAR, “Türkiye’de Dış Ticaret ve Dış Ticaretin Finansmanı Durum Değerlendirmesi”, **TEPAV-Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı Politika Notu**, Temmuz 2009, <http://www.tepav.org.tr/tur/admin/dosyabul/upload/TR-TEPAV-Ticaretin%20Finansmani%20Raporu.pdf> (Erişim Tarihi: 20.12.2011), s. 11.

olması ve özellikle kriz döneminde alıcı işletmelerin bankaları tarafından akreditife teyit vermesinde yaşanan gecikmeler veya teyit vermeyi kabul etmemesi ve benzeri durumlar akreditifin kullanımını önemli ölçüde azaltmaktadır.

Türkiye'deki ihracatçılar, Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkelerine yaptıkları ihracatta güvenilir yöntem olduğu için akreditif yöntemini daha fazla tercih etmeye başlamıştır.

Tablo 15. Ödeme Şekillerine Göre İhracat, 2007–2010 (.000 ABD Doları)

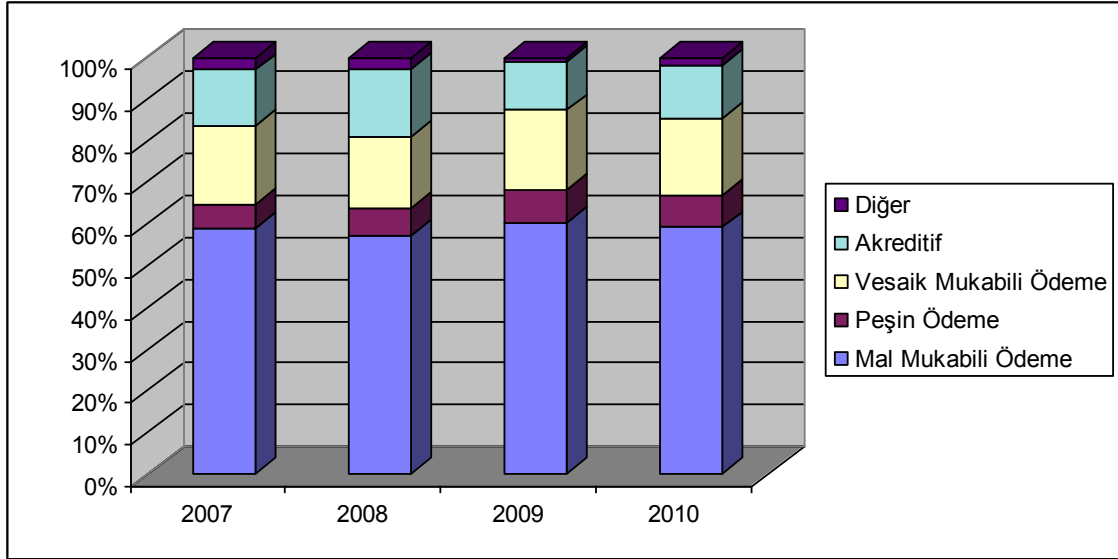
Ödeme Şekli	2007	2008	2009	2010
Mal Mukabili Ödeme	63.298.652	75.415.020	60.757.596	67.473.121
Peşin Ödeme	6.014.484	8.724.564	8.099.638	8.819.323
Vesaik Mukabili Ödeme	20.239.352	22.974.625	19.176.247	20.993.863
Kabul Kredili Ödeme	697	-	-	-
Peşin Akreditif	103.910	9.178	47.319	-
Vadeli Akreditif	2.425.764	2.503.443	1.990.561	2.369.869
Bedelsiz	1.369.844	1.304.687	760.374	929.768
Ödeme Şekli Belirsiz	28.538	5.925	1.550	-
Özel Takas	1.565.116	2.007.469	1.354.414	958.436
Akreditif	11.849.694	18.708.341	9.625.268	12.029.350
Bağlı Muamele	2.718	3.195	489	323
Kabul kredili akreditif	77.748	100.974	90.919	61.579
Kabul kredili vesaik mukabili	208.163	204.242	188.131	194.031
Kabul kredili mal mukabili	61.591	62.631	30.671	38.134
Özel Hesap	25.480	2.901	19.435	15.421
TOPLAM	107.271.750	132.027.196	102.142.613	113.883.219

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr, Erişim Tarihi: 24.12.2011

İhracatta en az kullanılan ödeme yöntemlerinden birisi, peşin ödeme yöntemidir. 2001 yılında 1,5 milyar dolar seviyesinde kullanılan peşin ödeme, 2007 yılında 6 milyar dolar, 2008'de 8,7 milyar dolar, Krizin etkilerinin daha derin hissedildiği 2009'da yaşanan daralma sonucu 8,1 milyar dolar ve toparlanma sürecinin görüldüğü 2010 yılında ise 8,8 milyar dolar seviyelerinde gerçekleşmiştir.

Mal Mukabili (mal karşılığında ödeme) yöntemi ile yapılan ihracatın toplam ihracat finansmanındaki payı sırasıyla yüzde 59 (2007), yüzde 57,1(2008), yüzde 59,5 (2009), yüzde 59,2 (2010) olmaktadır. İhracatın finansmanında kullanılan ikinci yöntem doküman karşılığı ödeme yani Vesaik Mukabili Ödeme şeklidir. Vesaik mukabili ödeme yöntemi ile finanse edilen ihracatın, toplam ihracat içindeki payı sırasıyla yüzde

18,9 (2007), yüzde 17,4 (2008), yüzde 18,8 (2009) ve yüzde 18,4 (2010) olarak gerçekleşmiştir (Şekil 23).



Şekil 23. Türkiye İhracatında Kullanılan Ödeme Yöntemlerinin Payı, 2007–2010

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr , Erişim Tarihi: 24.12.2011

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

Tablo 16. 2008 Yılı Aylara Göre Akreditifin Kullanımı, 2008 (.000 ABD Doları)

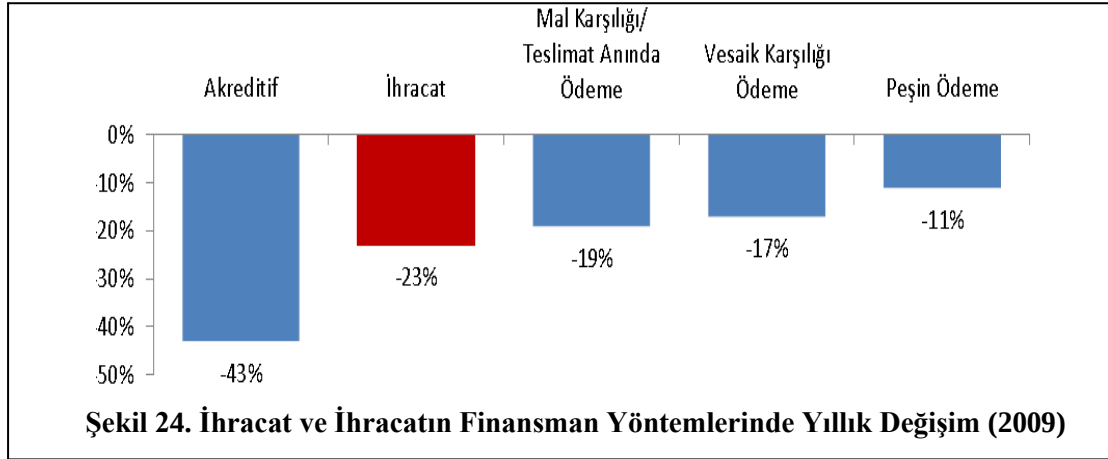
Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran
1.227.227	1.441.991	1.658.097	1.719 405	2.287.868	2.248.858
Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2.510.378	2.378.199	2.603.599	1.329 676	1.043.400	873.238

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr , Erişim Tarihi: 24.12.2011

Akreditifler ile yapılan ihracat tutarlarında yıllar itibarıyla artış görülse de, küresel krizin yaşandığı 2008 yılı aylık akreditif kullanım tutarları bu durumu farklı yansıtmaktadır. Toplam akreditifli ihracat 21 milyar dolara yakın olarak gerçekleşmiş

ancak Eylül ayından Aralık ayına kadarki süre boyunca Türkiye bankacılık sektörü tarafından ihraç edilen akreditiflerde büyük azalma gözlenmektedir (Tablo 16).

Akreditiflerin yüzde 68'i teminatlı iken geri kalan kısmı teminatsızdır. Eylül ayından Aralık ayına kadar geçen sürede teminatsız ve teminatlı akreditiflerin miktarı sırasıyla yüze 18 ve yüzde 28 düşüş yaşamıştır.²⁰²



Şekil 24. İhracat ve İhracatın Finansman Yöntemlerinde Yıllık Değişim (2009)

Kaynak: Sarp Kalkan, Hasan Çağlayan Dünder ve Ayşegül Dinççağ, Türkiye’de Dış Ticaret ve Dış Ticaret Finansmanı: İhracattaki Düşüşte Finansman Sıkıntısı Ne Kadar Etkili?, **TEPAV Politika Notu** (Mayıs 2010), www.tepav.org.tr (Erişim Tarihi: s.3.

(*) Peşin ödemeye ilişkin gerilemenin %11 olarak belirtilme nedeni, ilgili kaynakta 2008 yılı peşin ödeme yöntemi ile yapılan ihracatın 9 milyar dolar, 2009 yılı ihracatının ise 8 milyar dolar olarak alınmasından kaynaklanmıştır.

Akreditif ödeme yöntemi ile yapılan ihracat 2008 yılında 21 milyar dolar iken, 2009 yılında yüzde 43 oranında azalarak 12 milyar dolar, 2008 yılında 132 milyar dolar olan ihracat ise yüzde 23 oranında azalarak 102 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu durumda akreditif finansmanındaki daralma ihracattaki daralmanın yaklaşık iki katı kadar olduğu söylenebilmektedir (Şekil 24).

Bu da önemli miktarda ihracat potansiyelinin kaybedilmesine neden olmuştur. Örneğin, akreditif finansmanında diğer finansman yöntemlerindeki benzer bir daralma yaşanması sağlanabilseydi, 5 milyar dolar (2009 yılı ihracatının yüzde 5’i) daha fazla ihracat yapmak mümkün olabilecekti. Benzer bir durum ithalat finansmanında da gözlenmektedir. İthalatımızdaki yüzde 30’luk daralmaya rağmen akreditif finansmanındaki daralma yüzde 39 düzeyinde gerçekleşmiştir. Bu durum dış ticaretteki

²⁰² TEPAV, Türkiye’de Dış Ticaret ve Dış Ticaretin Finansmanı Durum Değerlendirmesi, s.12

daralmada küresel talebin düşmesinin yanında dış ticaretin finansmanındaki sıkıntıların da önemli bir etken olduğunu göstermektedir.²⁰³

Tablo 17. 2011 Yılı Ocak-Ekim Dönemi Ödeme Şekline Göre İhracat (.000 ABD \$)

Ödeme Şekli	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs
Toplam	9.548.358	10.059.884	11.812.135	11.869.100	10.940.559
Mal Mukabili Ödeme	5.611.701	6.010.086	7.000.187	7.156.943	6.633.875
Peşin Ödeme	605.865	603.255	797.753	856.185	715.650
Vesaik Mukabili Ödeme	1.872.075	1.889.246	2.277.456	2.077.145	1.947.460
Vadeli Akreditif	177.526	176.916	193.722	181.245	204.472
Bedelsiz	68.155	104.858	94.640	98.434	81.680
Özel Takas	58.829	77.304	84.365	73.596	69.388
Akreditif	1.130.441	1 173.551	1.338.349	1 400.951	1.260.774
Bağlı Muamele		28			75
Kabul Kredili Akreditif	3.745	5.207	3.486	4.545	5.447
Kabul Kredili Vesaik Muk.	14.401	16.175	20.351	18.644	18.188
Kabul Kredili Mal Muk.	5.206	2.628	1.154	1.188	2.226
Özel Hesap	415	631	672	224	1.325
Ödeme Şekli	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim
Toplam	11.353.460	11.862.710	11.253.441	10.762.931	11.935.269
Mal Mukabili Ödeme	6.817.042	7.108.004	7.130.343	6 543.408	7.318.607
Peşin Ödeme	810.358	943.697	813.807	688.547	929.863
Vesaik Mukabili Ödeme	2.019.121	2 111.810	1.797.639	2.038.599	2.139.819
Vadeli Akreditif	237.711	219.654	214.510	191.783	187.366
Bedelsiz	95.445	96.942	95.547	110.250	103.208
Özel Takas	84.827	96.011	47.052	67.988	71.731
Akreditif	1.258.449	1.262.075	1.131.165	1.096.642	1.160.076
Bağlı Muamele					23
Kabul Kredili Akreditif	7.304	5.308	7.208	8.095	7.810
Kabul Kredili Vesaik Muk.	21.091	13.857	14.341	16.117	15.779
Kabul Kredili Mal Muk.	1.131	2.710	1.546	1.126	898
Özel Hesap	982	2.641	284	376	89

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr, (Erişim Tarihi: 24.12.2011)

2011 yılı Ocak-Ekim dönemine ait 111,4 milyar dolar olan toplam ihracatın yüzde 60,4'lük payını 67,3 milyar dolar ihracat ile mal mukabili ödeme ilk sırada yer alırken, sıralamada bir değişiklik olmamaktadır. Yüzde 18 oranında pay ile ikinci sırada gelen vesaik mukabili ödeme şekline göre yapılan ihracat 20,2 milyar dolar, yüzde 12,8 pay ile Akreditif yöntemi ile 14,2 milyar dolar ihracat gerçekleşmiştir (Tablo 17).

²⁰³ Sarp Kalkan, Hasan Çağlayan Dündar ve Ayşegül Dinççağ, "Türkiye'de Dış Ticaret ve Dış Ticaret Finansmanı: İhracattaki Düşüşte Finansman Sıkıntısı Ne Kadar Etkili?", **TEPAV Politika Notu** (Mayıs 2010), http://www.tepav.org.tr/upload/files/1279030294-4.Turkiye_de_Dis_Ticaret_ve_Dis_Ticaret_Finansmani.pdf (Erişim Tarihi:20.12.2011), s. 3.

Aylar itibarıyla incelendiğinde, 2011 yılı Ocak-Ekim dönemi toplam ihracatının önceki yılın aynı dönemine ilişkin verilerine göre artış gözlenmiştir. 2010 yılının bu dönemine ait toplam ihracat 92,7 milyar dolar iken, 2011 yılının aynı dönemindeki toplam ihracatı ise yüzde 20 artışla 111,4 milyar dolar seviyelerine gelmiştir. İhracatın finansmanında en çok kullanılan ve 2011 yılı toplam ihracatının %98,2'sini oluşturan bu dört ödeme yönteminde Nisan, Mayıs ve Eylül aylarına ait ihracat verilerinde gerileme söz konusudur (Tablo 17).

Toplam ihracatın yüzde 98'ini karşılayan dört ödeme yöntemine ait 2011 yılı Ocak-Ekim dönemi verileri, bir önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında, genel olarak bu ödeme yöntemlerini kullanma oranında ve dolayısıyla toplam ihracatta artış görülmektedir (Tablo 18). Buna göre, Mal mukabili ödeme yöntemi kullanılarak yapılan ihracat yüzde 22,6 oranında, Vesaik mukabili yüzde 19,1 oranında, Akreditif yüzde 21,9 oranında ve Peşin ödeme %6 oranında artmıştır.

Tablo 18. Ocak-Ekim Dönemi Türkiye İhracatında Sıkça Kullanılan Ödeme Yöntemleri ve Payı, 2010–2011 (.000 ABD Doları)

Ödeme Şekli	2010 Ocak-Ekim	2011 Ocak-Ekim	11/10 (%)
Mal mukabili	54 938 663	67 330 195	22,6
Vesaik mukabili	16 930 181	20 170 370	19,1
Akreditif	11 696 849	14 255 531	21,9
Peşin Ödeme	7 327 165	7 764 978	6,0
Toplam	90 892 858	109 521 075	20,5

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr, (Erişim Tarihi: 24.12.2011)

Ödeme Yöntemlerine Göre İthalat

Küresel kriz, Türkiye ihracatını azalttığı gibi, ithalatını da olumsuz şekilde etkilemiştir. TÜİK verilerine göre, Türkiye ithalatı 2007–2010 döneminde sırasıyla 170 milyar dolar, 202 milyar dolar, 140,9 milyar dolar ve 185,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu doğrultuda, küresel krizin derinleştiği 2009 yılında Türkiye ithalatı yüzde 30,2 oranında azalmıştır.

İhracat finansmanında kullanılan ödeme yöntemi ile ithalat finansmanında kullanılan ödeme yöntemlerinin sıralamasında bazı farklılıklar görülmektedir.

Tablo 19. Ödeme Şekline Göre İthalat, 2007–2010 (.000 ABD Doları)

Ödeme Şekli	2007	2008	2009	2010
Mal Mukabili Ödeme	33.787.641	38.947.901	29.648.056	34.719.132
Peşin Ödeme	82.217.326	95.972.043	68.655.166	95.437.547
Vesaik Mukabili Ödeme	16.590.933	19.253.249	11.756.239	14.963.761
Kabul Kredili Ödeme	912			
Peşin Akreditif	11.143.055	15.654.502	6.431.823	
Vadeli Akreditif	8.266.766	10.370.053	7.858.512	9.346.701
Bedelsiz	2.907.280	3.725.699	3.490.759	5.243.975
Ödeme Şekli Belirsiz	167.690	53.419	1.895	
Mahsuben Takas	26			
Özel Takas	1.375.937	1.390.379	1.037.239	1.360.450
Akreditif	11.931.658	14.762.442	11.009.131	23.246.838
Bağlı Muamele	5.841	5.941	963	1.263
Kabul kredili akreditif	123.084	289.039	138.534	107.006
Kabul kredili vesaik mukabili	1.260.824	1.066.318	694.384	788.403
Kabul kredili mal mukabili	283.573	472.342	205.663	328.316
Özel Hesap	168	247	57	940
TOPLAM	170.062.715	201.963.574	140.928.421	185.544.332

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr, (Erişim Tarihi: 24.12.2011)

Türkiye ithalatının finansmanında kullanılan ödeme şekilleri 2007–2010 dönemi itibarıyla incelendiğinde, en fazla tercih edilen ödeme şeklinin peşin ödeme olduğu ortaya çıkmaktadır (Tablo 18). Bu dönemler itibarıyla Türkiye ithalatının yüzde 49’u peşin ödeme ile finanse edilmektedir. Bunun anlamı, tıpkı Türkiye’nin ihracatında olduğu gibi çoğunlukla ithalatçılar açısından riskli sayılabilecek yöntemler kullanılarak finanse edilmektedir.

En fazla tercih edilen ikinci ödeme şekli mal mukabili yöntemidir. Mal mukabili yöntemi kullanılarak 2007–2010 döneminde yapılan ithalatın toplam ithalatın içindeki payı yüzde 19,7 oranındadır.

Türkiye ithalatında kullanılan üçüncü yöntem akreditif yöntemidir. 2007 yılında 31,5 milyar dolar ile yüzde 18,5 oranında, 2008 yılında 41,1 milyar dolar ile %20,3 oranında, 2009 yılında 25,4 milyar dolar ile %18 ve 2010 yılında 32,7 milyar dolar ile toplam ithalatta yüzde 17,6 oranında paya sahip olmuştur.

Kullanım sırasına göre dördüncü yöntem, vesaik mukabili ödeme yöntemidir. 2007–2010 dönemi içinde toplam ithalatın % 8,9’u bu yöntemle finanse edilmektedir. Kullanılan diğer yöntemlerin toplam ithalatındaki payı %3,7 oranındadır.

2011 yılı Ocak-Ekim dönemine ait ithalatta kullanılan ödeme yöntemlerine göre toplam ithalat verileri Tablo 20’de gösterilmektedir.

Tablo 20. 2011 Yılı Ocak-Ekim Dönemi Ödeme Şekline Göre İthalat (.000 ABD \$)

Ödeme Şekli	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs
Toplam	16 903 450	17 519 749	21 642 864	20 951 809	21 105 134
Mal Mukabili Ödeme	2 902 112	2 621 826	3 349 528	3 589 653	3 546 011
Peşin Ödeme	7 377 398	8 244 142	10 449 645	10 015 626	9 927 047
Vesaik Mukabili Ödeme	1 380 823	1 465 958	1 692 962	1 664 052	1 671 535
Vadeli Akreditif	793 218	898 120	972 025	953 431	882 946
Bedelsiz	502 957	538 167	839 819	548 772	657 254
Özel Takas	117 039	135 221	167 879	113 165	108 150
Akreditif	3 716 245	3 493 407	4 030 468	3 925 397	4 169 041
Bağlı Muamele	27	82	207	127	104
Kabul Kredili Akreditif	5 211	11 113	10 727	6 235	11 389
Kabul Kredili Vesaik Muk.	70 142	69 367	86 177	84 879	79 035
Kabul Kredili Mal Muk.	38 277	42 345	43 409	50 374	52 621
Özel Hesap			18	99	0
Ödeme Şekli	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim
Toplam	21 603 216	21 059 296	19 677 480	21 202 394	19 915 197
Mal Mukabili Ödeme	3 745 802	4 149 903	4 322 873	4 544 758	3 691 862
Peşin Ödeme	10 547 224	9 415 978	8 613 086	9 429 589	9 121 469
Vesaik Mukabili Ödeme	1 548 349	1 382 811	1 327 574	1 419 246	1 265 276
Vadeli Akreditif	792 868	973 702	934 502	1 055 970	938 658
Bedelsiz	683 972	415 630	526 339	420 484	318 322
Özel Takas	118 442	62 775	42 043	100 882	75 300
Akreditif	4 035 818	4 518 157	3 779 474	4 119 496	4 389 840
Bağlı Muamele	248	449		58	169
Kabul Kredili Akreditif	23 846	8 263	8 805	13 687	9 142
Kabul Kredili Vesaik Muk.	77 091	83 693	80 053	57 445	55 141
Kabul Kredili Mal Mukabili	29 502	47 936	42 723	40 763	50 019
Özel Hesap	55		8	18	

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr, (Erişim Tarihi: 24.12.2011).

2011 yılı Ocak-Ekim dönemi verileri, bir önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında, genel olarak bu ödeme yöntemlerini kullanma oranında ve dolayısıyla toplam ithalatta artış görülmektedir (Tablo 20). Ancak burada dikkat edilmesi gereken unsur, akreditif ile yapılan toplam ithalat, mal mukabilinden fazla olmuştur. Bu durumda, kullanılan ödeme yöntemleri sırasıyla peşin ödeme, akreditif, mal mukabili, vesaik mukabili ve diğerleridir.

Buna göre 2011 yılı Ocak-Ekim döneminde peşin ödeme yöntemi kullanılarak yapılan ithalat önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 22,5 oranında artarak 93,1 milyar dolar olmuştur. Akreditif kullanımı, 2010 yılının aynı dönemi ile kıyaslandığında, yüzde

88,9 oranındaki artışı ile 49,5 milyar dolar ithalat gerçekleştirmiştir. Mal mukabili ödeme yüzde 31,9 oranında artış ile 36,5 milyar dolar, vesaik mukabili yüzde 19,4 oranında artışla 14,8 milyar dolar ve diğer ödeme yöntemler kullanılarak yapılan ithalatta yüzde 38,6 oranında artışla 7,7 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

4.3. Akreditif İşleminde Karşılaşılan Sorunlar

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

Risk kavramı, genelde belirsizlikle doğru orantılı bir kavramdır. Risk, hayatın içinde var olan firmalar ve insanlar için fırsatlar ve problemler yaratmaktadır²⁰⁴. Risk, belirli bir zaman aralığında, hedeflenen bir sonuca ulaşamama, kayba ya da zarara uğrama olasılığı olmaktadır. Gelecekte oluşabilecek potansiyel sorunlara, tehdit ve tehlikelere işaret etmektedir.²⁰⁵

Önemli olan ihracattaki olası riskleri oluşmadan önlemek veya azaltmaktır. Farklı dil, farklı para birimi, farklı prosedürlerin olduğu farklı ülkelerle yapılan ticarete ilk akla gelecek şey güven unsurudur. Malın ve mal bedelinin zamanında taraflara eksiksiz şekilde ulaşması için bazı tedbirlerin alınması kaçınılmazdır.

İhracatta karşılaşılan risklerin başında alıcı riski gelmektedir. Alıcının ödeme güçlüğü yaşaması, (kasten ödememesi, finansman sorunu yaşaması veya iflası), malların üretimi esnasında sipariştten vazgeçmesi ve benzeri çeşitli sorunlar nedeniyle satıcıyı zor durumda bırakabilir.

²⁰⁴ James S.Treischmann, Robert E.Hoyt, David W.Sommer, **Risk Management and Insuarence**, Cover to Cover Publishing, United States of America, 2005, s. 1.

²⁰⁵ Salih Kaya, **Her Yönüyle Dış Ticaret**, Ankara: Güner Matbaacılık, 2007, s. 114.

Alıcı riskini gidermek için, alıcının vermiş olduğu sipariş mutlaka yazılı olarak alınmalı, gerekirse kontrat yapılmalı, peşin ödemeli çalışmalı ya da avans alınmalı, akreditif yöntemi ile çalışılmalı, Eximbank ihracat sigortası yaptırılmalı, alıcı hakkında bankalar kanalı ile araştırma yapılmalı (ranseyman) ya da banka teminatı alınmalıdır. Alıcının ödeme şeklini alıcı, alıcı ülkesi, ihracat rakamı, taşıma aracı ve malın cinsine göre belirlemek gerekir.²⁰⁶

Alıcının ülkesindeki iç karışıklıklar, ayaklanmalar, çevre ülkelerde yaşanan savaşlar, kanun değişimlerinin olması ve benzeri durumlar ülke riskini oluşturmaktadır. Bu risk sonucu ilgili ülkeyle yapılan ticarete aksaklıklar, malların zamanında gönderilememesi, gümrük problemleri ve benzeri sorunlar yaşanabilir. Bu risk durumunda, ihracat kredi sigortası yaptırmak, mal bedelini peşin veya akreditifli ödeme yöntemiyle karşılamak riski azaltan yöntemlerdendir.

Politik risk dış ticaret işlemlerinde oldukça önem taşımaktadır. Özellikle bu riski fazla taşıyan ülkelere pek çok banka akreditif için onay vermemektedir. Bu ülkeler arasında Arjantin, Nijerya, Zimbabve ve Birmanya sıralanmaktadır.²⁰⁷ Ayrıca küresel gelişmelerin yanı sıra, ülke içindeki ekonomik veya politik risklere bağlı olarak da kurda yaşanan dalgalanmalar sonucu, özellikle vadeli ödeme yöntemiyle çalışan işletmeler, yüksek kur fiyatından verilen malların sonrasında ilgili kurun düşmesi halinde ihracatçı açısından zor durumda kalabilir.

Döviz kurlarındaki ani değişiklik ve faiz oranı dalgalanmaları firmaların nakit akışlarını etkilemesi nedeniyle birçok firma riskten korunmayı veya kaçınmayı stratejilerinin bir parçası haline getirmeye başlamışlardır. Hedging; ithalatçı ve ihracatçı ve diğer aracı kurumlar tarafından kullanılabilecek bir yöntemdir.²⁰⁸

Dış ticaretin en önemli taraflarından biri olan bankalarla yaşanan sorunlar da risk doğuran bir durum olabilmektedir. İlgili banka tarafından İhracat/ithalat vesaiklerinin zamanında ve yeterince incelenmemesi hatta kaybolması veya ödeme

²⁰⁶ Melemen, **a.g.e.** s. 135.

²⁰⁷ Müge Özlem Yıldız, Dış Ticaret İşlemlerinde Akreditifli Ödemenin Rolü ve Ödeme Riski Açısından Bir Uygulama (İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Fakültesi, İşletme Anabilim Dalı, Finansman Programı, Yüksek Lisans Tezi), 2007, s. 72.

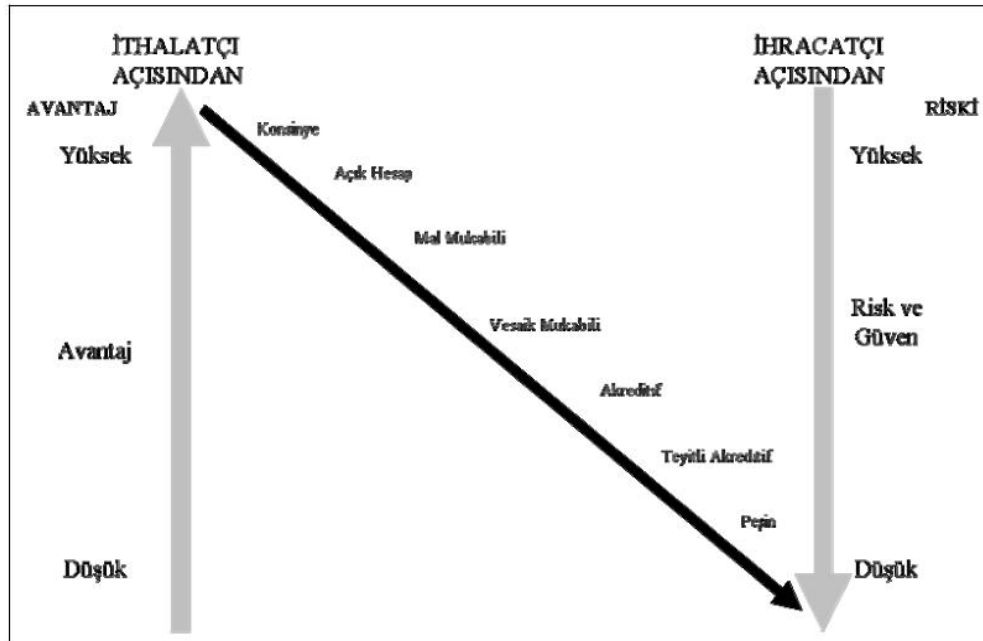
²⁰⁸ Ali Polat, **Uluslararası Ticaret'te Risk Yönetimi**, Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Bankacılık Anabilim Dalı, Doktora Tezi, İstanbul, 2007, s. 162

yapılmadan önce vesaiklerin teslim edilmesi, bankaya gelen dövizlerin ihracatçıya zamanında haber verilmemesi vb. nedenler banka riskini meydana getirmektedir.

Yukarıda belirtilen risklere ek olarak, malın taşıma sırasında kırılması, bozulması, çalınması kaybolması ve benzeri hasar durumlarına karşı taşıma sigortası yapılması gerekmektedir.

Ayrıca ithalatçının mal bedelini finanse etmek amacıyla kredi kullanımına bağlı olarak, faizlerde olası artış maliyeti artıracığından alıcının ödemesini sıkıntıya düşürecek bir durumdur. Buna bağlı olarak ithalatçı malları almaktan vazgeçebilir veya aldığı malların ödemesini yapmayabilir.

Bu risklere karşı, alıcı/satıcının iyi seçilmesi, alıcının ödeme durumu, alıcı ülkenin ekonomik ve politik riskleri kısaca yapılacak ticaretin güvenilir olup olmadığı iyi araştırılmalıdır. Olası risklere karşı ödeme yöntemi seçilmesi gerekmektedir.



Şekil 25. Ödeme Şekillerine Göre İthalatçı ve İhracatçının Üstlendiği Riskler

Kaynak: Ali Polat, **Uluslararası Ticaret'te Risk Yönetimi**, Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Bankacılık Anabilim Dalı, Doktora Tezi, İstanbul, 2007, s.153

Şekil 25'de görüleceği gibi, risk ithalatçı ile ihracatçı arasında ters orantılı şekilde, yani ithalatçı açısından en avantajlı olan ödeme şekli (örneğin, konsinye satış, mal mukabili ödeme), ihracatçı açısından en fazla riskli olan anlamına gelmektedir.

İthalatçı için en avantajlı yöntem olan mal mukabili ödemede, ihracatçı malı ve malın gümrükten çekilebilmesi amacıyla gereken belgeleri doğrudan ithalatçıya göndermektedir. İthalatçı, malı istediği zaman belge karşılığında gümrükten çekebileceği gibi, malı çekmekten vazgeçebilir veya ödemeyi yapmaktan vazgeçebilir. Alıcının vazgeçmesi durumunda ihracatçı, malı aynı müşteriye daha uygun satmak yoluyla veya ithalatçının ülkesindeki gümrükte bekleyen malı satacak başka bir alıcı bulmak durumunda kalabilir, ki bu hem zaman maliyeti yaratır hem de söz konusu malın özelliklerine uygun bir müşteri bulamama riskini ortaya çıkaracaktır. Malın çekilmesi ancak ödemenin yapılmaması halinde ise, ihracatçı mal bedelini alamayacağı gibi gönderdiği malın da zararını üstlenmekte kalacaktır. Tersine, ihracatçı açısından en risksiz olan ödeme şekli (peşin) ise, ithalatçı açısından avantajlı değildir.

Uluslararası ticaret konusu ile ilgili risk analizi yapıldığında bütün süreç unutulmakta, ya ödeme yöntemleri, ya Incoterms, ya akreditifli işlemlerle ilgili spesifik analizlere girilmektedir. Aslında, uluslararası ticaret ve riskleri bunların hepsinin üstünde, bir işletmenin piyasa değerini maksimum yapacak tüm noktaları ilgilendiren bir yapı sergilemektedir. Öte yandan, uluslararası ticarete en önemli unsur güven olmaktadır. Eğer tarafların birbirlerine olan güveni tam ise ve hatta bu güveni sağlayacak özel enstrümanlar da kullanılıyorsa, bu durumda ödeme şekillerinin fazla önemi kalmamaktadır. Asıl önemli olan, uluslararası ticaret sürecinin tam anlamıyla yönetilmesi ve tüm risklerinden kaçınmak için risk ölçüm teknikleri ile riskler tespit edilmeli ve uygulamaya konulmalıdır.²⁰⁹

Risk faktörleri (alıcı riski, politik risk, kur riski, piyasa riski, faiz riski, vesaik riski, taşıma riski) dış ticarete son derece önemli olduğundan, riski en aza indirmek için ihracatçılar, kendileri için en avantajlı yöntem olan peşin ödemeyi tercih etseler de, ticarete bu yöntem her zaman mümkün olmamaktadır. Bu durumda ihracatçılar, bir diğer güvenilir ödeme şekli olan akreditifli ödemeyi tercih etmelidir.

Akreditifli ödeme yöntemini tercih etmelerindeki nedenler arasında;

- Bankalar aracılığı ile yapıldığından ödeme riskini azaltması (banka ibrazı veya teyidi),
- Döviz transfer riskinden koruması,

²⁰⁹ Polat, (Doktora Tezi), s. 154.

- Zaman güvencesi sağlaması (akreditif vadesi),
- Finansman imkanı sağlaması (akreditif karşılığı kredi),
- Vesaik kontrolünün yapılması (akreditif şartlarına uygun vesaik düzenlenmesi ve tarafların bankalarınca vesaiklerin incelenmesi),

Ancak akreditif kullanımı diğer yöntemlere kıyasla güvenli olduğu kadar, karışık ve masraflı bir yöntem olmaktadır. Akreditifli ödeme yönteminde karşılaşılan sorunlar genel olarak aşağıdaki şekildedir;

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

Akreditifte ödemenin yapılması için akreditif şartlarının eksiksiz şekilde yerine getirilmesi ve uygun vesaiklerin zamanında ibraz edilmesi gerekmektedir. Akreditiflerle ilgili sıkça yaşanan sorunların başında, akreditif düzenlenmesinde yapılan hatalar gelmektedir.

Tüm bu hataların önüne geçilebilmesi için risk yönetimi yaklaşımı akreditifli işlemlerde daha da önem kazanmaktadır. Kendine özgü, bağlayıcı kuralları ve MTO nezdinde gelişmiş bir veri bankası ile akreditifler, kendi şartları ve özellikleri kapsamında, riskten korunma enstrümanı olabileceği gibi aynı zamanda bir riske maruz kalma enstrümanı halini de alabilir.²¹⁰ Akreditiflerde meydana gelen rezerv konularını genel olarak aşağıdaki şekilde belirtilmiştir.

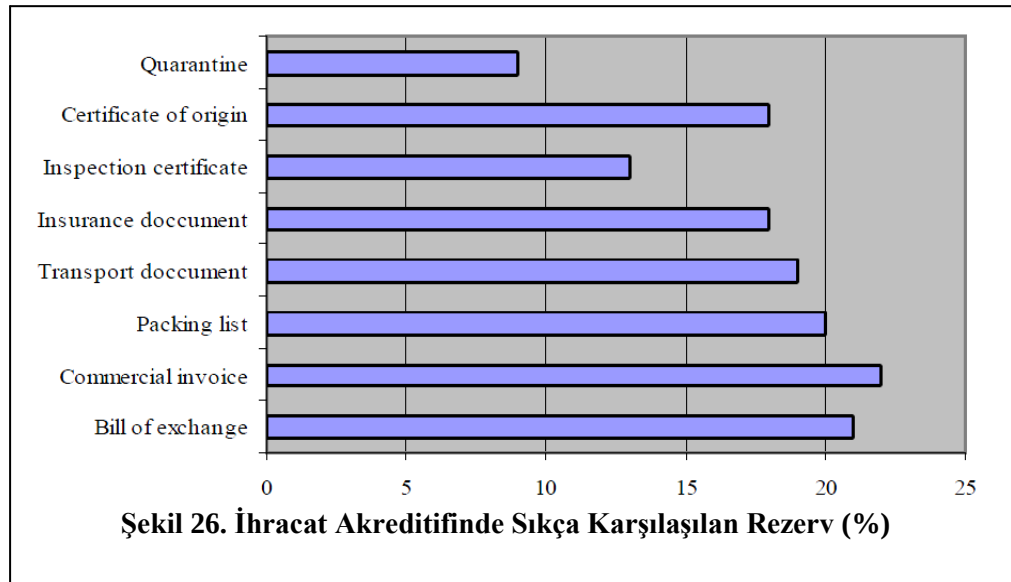
Akreditif şartlarına ilişkin rezerv konuları: Vesaik ibrazının akreditif vadesinden sonra yapılması veya akreditifte belirtilen yer ve şekilden farklı olarak yapılması, akreditifin özel şartlar kısmındaki koşulların yerine getirilmemesi, malın geç yüklenmesi, ibrazın (kısmi sevkiyat izni olmadığı halde)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

²¹⁰ Polat **a.g.m.**, s. 215.

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

Ticari fatura ile ilgili konular: Akreditif lehtar tarafından düzenlenmemiştir (devredilebilir akreditifler kapsamındaki ibraz edilenler hariç),²¹¹ akreditifte belirtilen sayı ile düzenlenen orijinal ve kopya fatura sayısının aynı olmaması, amirin adı ya da unvanın yanlış yazılması, akreditifte belirtilen mal tanımı, mal miktarı, birim fiyatı, toplam tutarı ve/veya döviz cinsi ile faturadaki bilgilerin farklı olması, akreditif kapsamında faturanın üzerinde belirtilmesi istenen (ilgili kurumlarca onay/vize, iskonto/kesintiler vb.) bilgilerin faturada hiç belirtilmemesi, eksik veya yanlış belirtilmesi nedeniyle rezervler uygulanabilmektedir. ICC'nin Akreditiflere ilişkin Birörnek Usuller ve Uygulama Kuralları, UCP 600 kapsamındaki 18. maddesinin (a) fıkrasına göre bir ticari fatura (Commercial Invoice);

- i. lehtar tarafından düzenlenmiş olarak gözükmelidir (devredilebilir akreditife ilişkin 38. Madde hükmü hariç),
- ii. akreditif amiri adına düzenlenmelidir (38 (g) fıkrası hükmü hariç),
- iii. akreditifin para cinsi üzerinden düzenlenmelidir, ve
- iv. imzalanmış olması gerekmez.



Kaynak: Roberto Bergami, “The Link Between Incoterms and Letter of Credit Documentation Requirement and Payment Risk” Melbourne: Victoria University, Journal of Business Systems, Governance and Ethics, Vol 1, No:4 (December 2006), s. 55.

²¹¹ Turhan, a.g.e., s. 593.

Yapılan bir anket araştırmasına göre, ihracat işlemlerinde yaşanan uyumsuzluk oranları rapor edilmiştir. Buna göre, 8 belgeden (fatura, poliçe, packing list, sigorta belgesi, menşe şahadetnamesi, denetim belgesi, karantina belgesi, konşimento) yalnızca üç tanesi (fatura, packing list ve poliçe) ihracatçı firma tarafından düzenlenmekte. Açık sigorta poliçesi varsa, muhtemelen sigorta poliçesi de ihracatçı firma tarafından düzenlenebilir. Bu sigorta poliçesi türü, ihracatçıya kendi poliçesini düzenleme hakkı vermektedir. Diğer belgeler, ihracatçının verdiği bilgiler doğrultusunda dışarıdan, (örneğin, konşimento ihracatçı bilgisi doğrultusunda forwarder tarafından vb.) düzenlenir.²¹²

Taşıma belgeleri ile ilgili konular: (B/L Bill of Lading / Deniz konşimentosu, Road/karayolu taşıma belgesi- CMR, air transport document/havayolu taşıma belgesi, railway transport document/demiryolu taşıma belgesi ile en az iki taşıma şeklini kapsayan multi-modal veya kombine taşıma belgesi) Taşıma belgesi akreditifte belirtildiği şekilde emre veya isme düzenlenmemiş veya ciro edilmemiş olabilir. Taşıma belgesinde taşımacı, kaptan veya acente ismi yoktur ve bu tarafça imzalanmamıştır.

Konşimentoda geminin ismi ile ilgili olarak “intended vessel” veya benzer nitelikteki bir ifadeyi içerdiği halde yükleme tarihini ve yüklemenin fiilen yapıldığı geminin ismini belirten bir yükleme kaydının bulunmamaktadır. Mallar akreditifte belirtilen yükleme limanında ismi belirtilen gemiye yüklenmemiş, akreditifte belirtilen yükleme limanı ve/veya boşaltma limanından başka bir limana yükleme ve/veya boşaltma limanına sevkiyatın yapıldığı gösterilmiştir.

Yükleme tarihini veya malların akreditifte belirtilen yerde yüklenmek, sevk edilmek veya taşınmak üzere alındığı tarihin belirtilmemesi, malların teslim alındığına ilişkin imza kaşe veya kayıttan gösterilmemiştir. Belge orijinal değildir.

Taşıma belgesinde (deniz-hava-kara-demiryolu taşıma belgesi) yer alan ödeme bilgileri ile akreditifte belirtilen teslim şekliyle uyuşmamaktadır. Akreditifte “full set-tam takım” orijinal olarak talep edilmiş konşimentolarda belge üzerinde gösterilen

²¹² Roberto Bergami, The Link Between Incoterms and Letter of Credit Documentation Requirement and Payment Risk” Melbourne: Victoria University, Journal of Business Systems, Governance and Ethics, Vol 1, No:4 (December 2006), <http://www.jbsge.vu.edu.au/issues/vol01no4/Bergami.pdf>, (Erişim Tarihi:12.11.2011), s. 55–56.

orijinal ve kopya sayısı kadar belgenin ibraz edilmesi gerekmektedir.²¹³ Bu durum diğer taşıma belgeleri için de geçerlidir.

Akreditifte ibrazı şart koşulan bir belgenin en az bir adet orijinali ibraz edilmelidir (UCP 600, Md.17/a). Bir akreditifte “in duplicate”, “in two fold” veya “in two copies” gibi terimler kullanılarak birden fazla nüshalı belgelerin ibrazı istendiği takdirde bu şart, bizzat belgenin kendisi aksini belirtmediği sürece en az bir orijinal ve kalan sayıdaki nüshaların kopya olarak ibrazı ile yerine getirilmiş olacaktır (UCP 600, Md.17/e). Akreditifte talep edilmesine rağmen, Havayolu taşıma belgesinde uçuş numarası, kalkış ve varış hava limanı belirtilmemiş veya akreditifte belirtilenden farklıdır. Akreditifte izin verilmemesine rağmen belge üzerinde aktarma yapıldığı gözükmemektedir.

Belge üzerinde belirtilen malın genel tanımı akreditifte talep edilen mal tanımıyla veya diğer belgelerle uyumlu değildir (akreditifte belirtilen mal tanımı faturada bire bir aynı olmasına rağmen taşıma belgesi ve diğer belgelerde genel olarak tanımlanması mümkündür). Mallara ilişkin ağırlık bilgilerinin ve paketleme yöntem ve şekillerinin (koli/adet vb.) akreditifte belirtildiği şekilde ve/veya akreditif ya da diğer belgelerle uyumlu düzenlenmemiştir.

Menşe şahadetnamesine ve sigorta poliçesi ile ilgili konular: Akreditifte istenenden ülkeden farklı bir malın menşei olmasıdır. Akreditifte talep edilen diğer belgelerdeki bilgiler ile menşe şahadetnamesinde belirtilen bilgiler birbirinden farklıdır. Akreditifte belirtilenden farklı tarafça düzenlenmiş/onaylanmıştır. Akreditifte belirtilenden farklı kişi/bankaca ve/veya bir döviz cinsinden sigorta poliçesi düzenlenmiştir. Akreditifte belirtilen risklerin kapsamı dışında bir sigorta poliçesi düzenlenmiştir.

Sigorta tutarı akreditifte belirtilen tutar kadar değildir (akreditifte sigorta tutarı belirtilmemişse sigorta bedelinin tutarı malların CIF/CIP değerinin %110’undan az olmamalıdır). Sigorta poliçesi tarihi, yükleme/teslim alma tarihinden sonraki bir tarihi

²¹³ Turhan, **a.g.e.**, s. 594.

göstermektedir. Akreditifte bütün belgeler üzerinde akreditif referansı yer alacaktır şartı olmasına rağmen, belge üzerinde akreditif referansı yer almamaktadır.²¹⁴

Yapılan çalışmalar göstermekte ki, en güvenli finansman yöntemlerinden kabul edilen akreditifin uygulanmasında bile bazı sorunlar yaşanmaktadır. SITPRO tarafından 1989–1991 yıllarında akreditif kullanımını içeren bir anket çalışmasında (Exporters' Problem with Commercial Letters of Credit), lehtarların, kendi adına açılan akreditiflerin yüzde 48'inin hata/kusur içerdiği ve bu nedenle akreditifin ödemeyi güvenceye almasının zor ya da imkânsız olduğu tespit edilmiştir. 1983/1984 yıllarındaki önceki SITPRO anketinde ise, her iki vesaik ibrazından yalnızca birinin ilk seferde güvenli ödeme olduğunu tespit etmiştir. Bu tür anketler neticesinde, ICC tarafından Vesikalı Kredilere İlişkin Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar'a ilişkin yeni bir baskı sunulurken, vesaiklerin ilk ibrazında reddini büyük oranda azaltacağı umut edilmekteydi. Ancak buna rağmen, SITPRO tarafından 2001–2002 yıllarında yapılan araştırmalarda vesaik reddedilme oranlarının halen yüzde 50–60 olarak rapor edilmiştir.²¹⁵

Birleşik Krallık ve uluslararası ticaret ortakları arasındaki ticaret, alıcı ve ülke risk profili, uzun vadeli ticari gelenekler ve rekabete bağlı olarak, ödeme yöntemi ile bölgesel olarak ayrılabilir. Ayrıca, alıcı ülkedeki siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar, kredi sigortacıları tarafından uygulanan baskılar, ihracatçının daha güvenli yöntemleri kullanmasını teşvik edebilir. İhracatçılar, yurtdışı pazarlarda etkileyen iç ve dış faktörlerin farkında olmalı ve alıcı ülke risk profiline göre değiştirilebilen esnek bir ödeme stratejisine sahip olması gerekir. Aşağıda bazı ödeme şekillerinin daha yaygın olduğu görülmektedir.²¹⁶

- Avrupa/Kuzey Amerika => Açık Hesap
- Güney Amerika, Orta Doğu, Asya => Akreditif
- Güney Afrika, Avustralya => Vesaik Mukabili/Açık Hesap
- Afrika, Rusya => Peşin Ödeme/Akreditif

SITPRO tarafından yapılan araştırma neticesinde vesaik üzerinde yapılan en çok 13 hata tespit edilmiştir (Tablo 21). Bu hataların birçoğu ise düzeltmesi çok kolay olan

²¹⁴ a.g.e., s. 603.

²¹⁵ SITPRO, **Report on the Use of Export Letters of Credit 2001/2002**, 11 April 2003, www.sitpro.org.uk/reports/lettcredr/lettcredr.pdf (Erişim Tarihi: 12.11.2011), s. 3.

²¹⁶ SITPRO, **Report on the Use of Export Letters of Credit 2001/2002**, s. 8.

hatalardır. Bu durum ise akreditifli çalışan ihracatçıların bu işlemler için gerekli zaman ve kaynağı yaratmadıkları ortaya çıkmaktadır. Sadece 2000 yılında İngiltere’de uygun olmayan vesaik ibrazı ile uğranılan zarar 113 milyon pound olup, bu rakama alternatif maliyet veya nakit akış sorunları dâhil değildir. Ancak bu rakama yüzde 5 faiz üzerinden 21 günlük ödeme gecikmesi, rezervli belgelere bankaların ek masraf talep etmeleri yer almaktadır. Bunlara ters nakit akışı, alternatif ticaret imkânlarından uzaklaşma ve aynı zamanda memnun olmayan müşterinin kaybı (geciken belgelere bağlı olarak malların gümrükten çekilmesinin gecikmesi) da eklenmelidir.²¹⁷

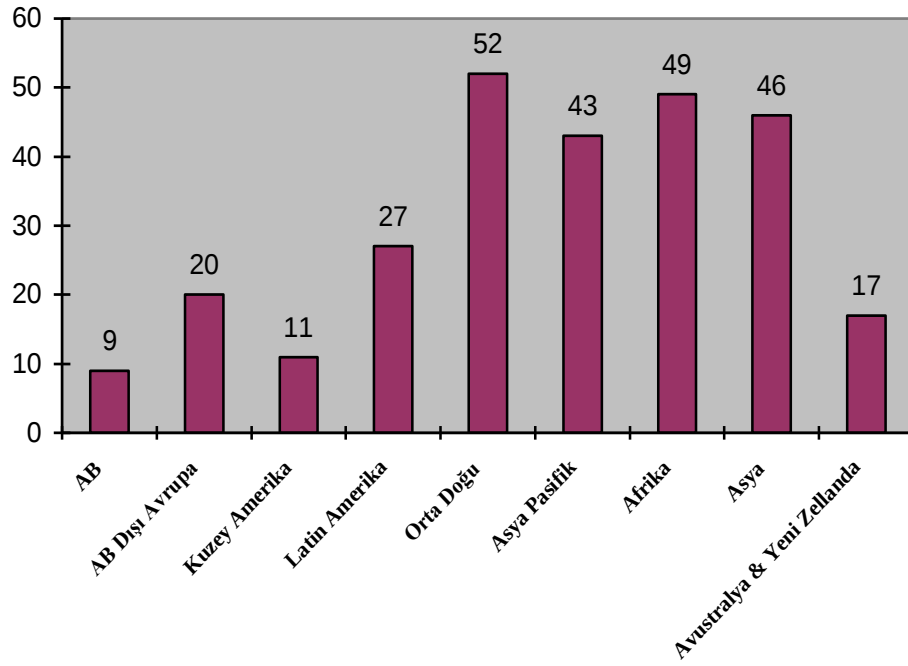
Tablo 21. Akreditifin Reddedilmesine Yol Açan İlk 10 Rezerv Konusu

Rezerv Konusu	Neden	Sorumluluk
Tutarsız bilgi	Farklı dokümanlarda bulunan farklı bilgiler	İhracatçı
Belge eksikliği	Akreditifte talep edilen belge yok	İhracatçı
Diğer	Diğer belirtilmeyen belge	İhracatçı, üçüncü taraf (imalatçı, taşıyıcı)
Geç ibraz	Akreditifte şarta bağlanmış tarihten ya da yüklemeden 21 gün sonra vesaikin ibrazı	İhracatçı
Taşıyıcı belirtilmemiş ve imza eksikliği	Konşimentoda taşıyıcı ismi belirtilmemiş ya da taşıyıcı adına imzalanmamış	Taşıma hizmet sağlayıcısı
Yanlış bilgi	Belgelerdeki bilgiler akreditifle uyumlu değil	İhracatçı
Akreditif vadesinin dolması	Akreditif vadesinin dolmasından sonra belgelerin ibrazı	İhracatçı
Yanlış mal tanımı	Belgelerdeki mal tanımının akreditifte belirtilenden farklı olması	İhracatçı
Yanlış ya da eksik ciro	Konşimento, sigorta belgesi veya poliçenin ihracatçı ya da diğer taraf tarafından ciro edilmemesi	İhracatçı ya da sigorta şirketi
Geç yükleme	Malların, son yükleme tarihinden sonra yüklenmesi	İhracatçı / taşıyıcı

Kaynak: SITPRO, **Report on the Use of Export Letters of Credit 2001/2002**, 11 April 2003, www.sitpro.org.uk/reports/lettcredr/lettcredr.pdf (Erişim Tarihi: 12.11.2011), s. 13.

Ödeme yöntemlerinden biri olan akreditifin kullanım oranı, her ülke/bölgede farklıdır. 2001–2002 yıllarını kapsayan SITPRO raporundaki Akreditifin en fazla kullanım oranı sıralamasına göre; Orta Doğu (%52), Afrika (%49), Asya (%46), Asya Pasifik (%43), Latin Amerika (%27), AB dışı Avrupa ülkeleri (%20), Avustralya ile Yeni Zelanda (%17), Kuzey Amerika (%11) ve Avrupa ülkeleri (%9) yer almaktadır (Şekil 27).

²¹⁷ Polat, (Doktora Tezi), s. 71.



Şekil 27. Coğrafi Bölgelere Göre Akreditiflerin Kullanımı (%)

Kaynak: SITPRO, *Report on the Use of Export Letters of Credit 2001/2002*, s.9. <http://www.sitpro.org.uk/reports/lettcredr/lettcredr.pdf>, (Erişim Tarihi:12/11/2006), (Kaynaklı veriden yararlanılarak tarafımca çizilmiştir.)

2007 yılında ICC tarafından “*Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama Kuralları*” olarak revize edilen UCP 600’ün yayınlanması ile uluslararası işlemlere ilişkin sorunlara çözüm bulmak istenmiştir. Yapılan revizyon her ne kadar olumlu olsa da, bazı yeni maddelerde anlam karmaşasına yol açtığı gözlenmektedir.

UCP 600’ün uygulanmasına yönelik olarak belirtilen 1’inci maddede, akreditif şartlarının açıkça değiştirilmediği ve uygulama dışı bırakılmadığı sürece taraflar için bağlayıcı olduğundan bahsetmektedir. Buna göre, amir uygulanmasını istemediği bir durumu akreditifte açıkça belirtecek ve böylece ilgili madde uygulama dışı kalacaktır. Lehtar da kendi çıkarları doğrultusunda maddelerde uygun olan ve olmayan durumları belirleyerek ya akreditifte değişiklik yapılmasını talep edecek ya da akreditifi ödeme yolu seçmekte kararsız kalacaktır. Burada iyi niyet durumu söz konusu olmaktadır. Dolayısıyla, taraflar akreditif sözleşmesinden önce istekleri doğrultusunda uygulama dışı kalacak konular üzerinde bir uzlaşma sağlamaları, ileride doğacak sorunları en aza indirecektir.

UCP 600'ün 20/c fıkrası, akreditif aktarmayı yasaklasa bile bir konşimento malların konteynerle taşındığını kanıtladığı takdirde aktarma yapılacağını gösteren bir konşimentonun kabul edileceğini belirtmektedir. Konteynerli taşıma şeklinde aktarma istemeyen bir amir (ithalatçı), açtıracağı akreditifte anılan 20/c fıkrasını uygulama dışı bırakabilir. Bu durumda lehtar da malları aktarmasız sevk edip edemeyeceğini değerlendirecektir. Çünkü bankaya ibraz edeceği konşimentoda aktarma gözüktüğü takdirde banka vesaike rezerv koyacaktır. Bu husus konteynerli taşıma olsun olmasın havayolu, karayolu, demiryolu ve karasal su yolu taşıma şekillerinde de geçerlidir.²¹⁸

UCP 600 kapsamında bu ve benzeri birçok maddede uygulama dışı bırakmaya yönelik durumlar söz konusu olabilir. Örneğin 26/c fıkrasında amir navluna yönelik ek masrafları ödememek için bu fıkrayı uygulama dışı bırakabilir. Bu durumda lehtar da kendi çıkarları doğrultusunda hareket edecektir. UCP 600'de 14'üncü maddenin (I) fıkrasında, bir taşıma belgesinin 19, 20, 21, 22, 23 veya 24. maddelerinin gereklerini yerine getirmesi şartıyla bir taşımacıdan (carrier), araç sahibinden (owner), kaptandan (master) veya kiralayandan (charterer) başka herhangi bir tarafça düzenlenebileceğini belirtmiştir. Buna göre, amir bankaca bu maddenin uygulama dışı bırakılmasındaki amaç sorgulanmalıdır. Belgenin taşıyıcı (carrier) sıfatıyla taşınması engellenmeyecektir. Ancak amir, genel olarak bu fıkrayı uygulama dışı bırakmak yerine, akreditifin özel şartlarında açıkça belirterek (örneğin kaptanın taşımacı sıfatına sahip olsa dahi taşıma belgesini düzenlenmesi yasaklanmıştır vb.) şarta açıklık getirilebilir.

MTO'nun akreditifle ilgili son düzenlemesinde görülen önemli bir değişiklik "Kabul Kredisi" ve "Ertelenmiş Ödeme Kredisi"nin tarifidir. Bankacılık uygulamalarında sözü geçen bu kavramların olumsuz tanınan kavramlar olduğu üzerine yaygın bir genel kanı vardır ve yakın zamanda gözlenen yasal gelişmeler Çin mahkemelerince görülen bir davada olduğu gibi bu tür akreditiflere ait terimlerin zımnen değerlendirilmesinin ne kadar sorunlu olabileceğini göstermiştir. Örneğin, Finanz AG- Zürich ile Guangdong Gelişim Bankası Pekin Şubesi arasında Çin Mahkemelerince görülen davada keşideci banka işin hitamında teyit vermeyi senedin

²¹⁸ Haluk Erdemol, **Akreditiflerde Bazı ICC-UCP Kurallarının Uygulama Dışı Bırakılmasına İlişkin Sorunlar**, http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/02080109/20647, (Erişim Tarihi: 12.12.2011).

kaşelenmediği ve imzalanmadığı sebebine dayanarak “iyi niyetli hamil” bağlamında reddetmiştir. Bu aynı zamanda bir kabul edişin olmadığı şeklinde de algılanmıştır.²¹⁹

Uygulama dışı bıraktırmaya yönelik olarak bazı diğer maddelere bakıldığında, UCP 600’de, 28’inci maddenin (h) fıkrasına göre, sigortanın lehtar tarafından yaptırılması durumunda akreditifte bütün risklere karşı sigorta yapılması istendiği takdirde herhangi bir ‘All risks’ kaydını taşıyan bir sigorta belgesinin kapsam dışı bırakıldığı risklere bakılmaksızın kabulüne izin veren bu fıkrayı dışlayan bir amir banka sigorta belgesine ilişkin akreditif şartının belirsizliğini arttırmış olmaktadır. Çünkü ‘Institute Cargo Clauses’ dahil herhangi bir ‘All risks’ tipi sigorta bütün riskleri kapsamadığı gibi kapsam dışı bırakılan riskleri açıkça belirtmektedir (Örneğin savaş riski). Dolayısıyla bu durum bir sigorta belgesi için olağan iken ‘Bütün risklere karşı sigorta yapılacaktır, ancak hiçbir risk kapsam dışı bırakılmayacaktır’ anlamına gelen dışlama kendi içinde çelişkilidir. Bu nedenle sözkonusu fıkranın dışlanması yerine sigortanın kapsayacağı risklerin akreditifte açıkça belirtilmesi daha uygun olacaktır.²²⁰

4.4. Türk Bankacılık Sektörü’nün Dış Ticaretteki Önemi

Bankalar günümüzde finansal sistemin temel yapı taşı görevini üstlenerek ekonomik gelişmelerde önemli rol oynamaktadırlar. İyi işleyen bir bankacılık ve finans sistemi o ülke ekonomisini olumlu yönde etkilerken, aksine bankacılık sektöründe meydana gelen olası istikrarsızlık, başta finans sistemi olmak üzere tüm ülke ekonomisini olumsuz yönde etkileyecektir. Bu durum, yalnızca ülke ekonomisiyle sınırlı kalmayacak, küresel piyasalara da yayılacaktır.

Yerli ve yabancı firmalar için inceleme testinin asimetrik doğası sadece uluslararası işlemler için akreditif sistemine yol açmaktadır. Akreditif sistemi altında, hem alıcı hem de satıcı banka aracı olarak işleme katılmaktadır. Mallar gönderildiğinde, alıcının bankası satıcının bankasına alıcının namına ödeme yapar. Satıcı bankası da alıcı banka ödesin ya da ödemesin, satıcıya ödemeyi yapacağı taahhüdünü verir. Satıcı banka açısından ödememe riski alıcıdan alıcı bankasına geçmektedir. Dolayısıyla bankalar alt

²¹⁹ F. Banu Kring, **Akreditif Uygulamalarında Son Hukuki Durum**, www.ebso.org.tr/b2b/ebsoodergi/resimler/akreditifbanu.doc (Erişim Tarihi: 20.12.2011)

²²⁰ Erdemol, **a.g.m.**

ve üst inceleme testini kullanarak alıcı ve satıcı hakkında bilgi sahibi olabilirler. Bu, uluslararası işlemler için akreditif sistemini kullanmanın faydasıdır. Akreditiften elde edilen kazanç maliyetin üstünde olduğu sürece, uluslararası işlemler için en uygun ödeme sistemi olarak akreditif seçilecektir.²²¹

Bankalar birer ticari işletme olarak kar amacıyla faaliyetlerini sürdürürken, ekonomik sistemin bir parçası olarak üstlendikleri pek çok işlev bulunmaktadır. Bu işlevleri finansal aracılık yapmak, likidite yaratmak, kredi talep edenleri değerlendirmek ve izlemek, asimetrik bilgi problemlerini çözmek, para politikalarının etkinliğini arttırmak, ekonomik istikrarı etkilemek, ölçek ve kapsam ekonomilerinden faydalanmak, ödeme sistemlerinin etkinliğini arttırmak ve dış ticareti fonlama ve ihracatı teşvik etmek şeklinde sıralamak mümkündür.²²²

Türkiye ekonomisi, krizler ve sonrasında uygulanan istikrar programlarının yetersiz olması sonucunda yaşanan sıkıntılar, uluslararası sermaye hareketlerinin hız kazandığı 2000’li yıllarda daha da artmıştır. Daha fazla sorunların ertelenemeyeceği anlaşılmaya üzerine, yeniden yapılandırmaya dönük olarak 1999 yılında 4389 sayılı Bankalar Kanunu yürürlüğe konulmuştur.

Türkiye’de 4389 sayılı Bankalar Kanunu’nda 4491 sayılı Kanun ile yapılan değişiklik ile idari ve mali özerkliğe sahip olan Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun (BDDK) 1999 yılında kurulmasına gidilmiş ve Kurul üyeleri atanarak 2000 (Ağustos ayında) faaliyete geçirilmiştir.²²³ 5411 sayılı Bankacılık Kanunu, 1 Kasım 2005 tarih ve 25983 mükerrer sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak, 4389 sayılı Kanun’un yerini almıştır.

Son olarak 5411 sayılı Bankacılık Kanunu’nda BDDK’nın kuruluş amacı ve misyonu; bankaların piyasa disiplini içerisinde sağlıklı, etkin ve dünya ölçeğinde rekabet edilebilir bir yapıda işleyişi için uygun ortamı oluşturmak ve ülkenin uzun

²²¹ JaeBin Ahn, "A Theory of Domestic and International Trade Finance" Research Department, International Monetary Fund, Washington, 3rd Draft (3 October 2011), <http://web.lmdg.econ.au.dk/koldingfjord/ahn.pdf> (Erişim Tarihi: 14.12.2011) p. 5.

²²² Gamze Göçmen Yağcılar, **Türk Bankacılık Sektörünün Rekabet Yapısının Analizi**, Ankara: BDDK Kitapları No:10, 2011. s.21.

²²³ Tevfik Altınok, M. Hasan Eken ve Serkan Çankaya, **Küresel Piyasalarda Yeniden Yapılanma ve Türkiye**, İstanbul: İTO Yayınları, Yayın No:2010–117, 2011, s. 82.

vadede ekonomik büyümeye ve istikrara kavuşmasına yardımcı olmaktadır şeklinde özetlenmiştir.²²⁴

Sağlıklı finansal kurumları ihracat düzeyindeki firmaların önemli bir belirleyicisidir.²²⁵ Kriz dönemlerinde ekonomik ve istatistiksel olarak anlamlı, finansal kurumların sağlık, firma düzeyinde ihracatı kriz dönemlerinde önemli bir belirleyici olduğunu göstermektedir. Bu dönemde bankacılık sektöründe makroekonomik istikrarsızlık, kamu bankalarının sistemdeki bozucu etkisi, sektördeki küçük ve parçalı yapı, risk yönetimi konusundaki eksiklikler gibi temel yapısal sorunlar, 2001 yılı Şubat ayında yaşanan finansal krizin derinleşmesine ve sistemik bankacılık krizine dönüşmesine neden olmuştur. Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizlerinin etkisiyle mali bünyeleri ve karlılık performansları kötüleşen bankaların daha sağlıklı bir yapıya kavuşturabilmek amacıyla, 2001 yılı Mayıs ayında Bankacılık Sektörü Yeniden Yapılandırma Programı uygulamaya konulmuştur.²²⁶

20 bankadan üçü mülga 3183 sayılı Bankalar Kanunu'nun yürürlükte olduğu dönemde TMSF bünyesine alınmıştır. Beş banka yaşanan krizlerle birlikte mali bünyelerinin tamamen bozulması, seyyaliyetlerini ve likiditelerini kaybetmesi nedeniyle 4389 sayılı Bankalar Kanunu'nun 14'üncü maddesinin 3. fıkrasına göre, on iki banka ise mali bünyelerinin bozulması ve banka kaynaklarının hakim ortakların lehine ve banka zararına sebep olacak şekilde kullanılması nedeniyle aynı Kanunun 14/3 ve 4. fıkralarına göre TMSF bünyesine alınmıştır.²²⁷

²²⁴ **a.g.e.**

²²⁵ Mary Amiti and David E. Weinstein, "Exports and Financial Shocks", Cambridge: National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper Series:15556. December 2009.
http://www.nber.org/papers/w15556.pdf?new_window=1 Erişim Tarihi: 15.12.2011)

²²⁶ BDDK, **Krizden İstikrara Türkiye Tecrübesi, Çalışma Tebliği**, 2. b, Aralık 2009,
http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Calisma_Raporlari/7378Krizden%20%C4%B0stikra%20T%C3%BCrkiye%20Tecr%C3%BCbesi.pdf (Erişim Tarihi:15.12.2011), s. 3.

²²⁷ BDDK, **Bankacılık Sektörü Yeniden Yapılandırma Programı, Gelişme Raporu (VII)**, Ekim 2003,
http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Diger_Raporlar/1524BSYYP_Gelisme_042003.pdf (Erişim Tarihi: 15.12.2011) s. 19.

Tablo 22’de izni kaldırılan ve TMSF’ye devredilen bankalar görülmektedir.

Tablo 22. İzni Kaldırılan ve TMSF’ye Devredilen Bankalar*

Banka	Devir Nedeni	Devir Tarihi	Aktifler (**)		Personel (**)		Devir Zararı
			Milyon TL	%	Adet	%	Milyon dolar
1 Türk Ticaret Bankası A.Ş.	3182 B.K. 64/2	06.Kas.97	677	0.6	3,664	2.1	778
2 Bank Ekspres A.Ş.	3182 B.K.1, 5, 64 Fon Yön.12. Mad.	12.Ara.98	311	0.3	629	0.4	435
3 Interbank A.Ş.	3182 B.K. 64/2	07.Oca.99	1,112	1.1	1,320	0.8	1,269
4 Egebank A.Ş.	4389 B.K. 14/3 ve 14/4	21.Ara.99	795	0.8	1,990	1.2	1,220
5 Yurtbank A.Ş.	4389 B.K. 14/3 ve 14/4	21.Ara.99	332	0.3	563	0.3	656
6 Yaşarbank A.Ş.	4389 B.K. 14/3	21.Ara.99	823	0.8	1,626	1	1,149
7 Esbank A.Ş.	4389 B.K. 14/3 ve 14/4	21.Ara.99	948	0.9	1,898	1.1	1,113
8 Sümerbank A.Ş.	4389 B.K. 14/3 ve 14/4	21.Ara.99	447	0.4	1,407	0.8	470
9 Kıbrıs Kredi İstanbul Şub.	4389 B.K. 14/3 ve 16/1	27.Eyl.00	1	0	22	0	0
10 Bank Kapital T.A.Ş.	4389 B.K. 14/3 ve 14/4	27.Eki.00	89	0.1	538	0.3	393
11 Etibank A.Ş.	4389 B.K. 14/3 ve 14/4	27.Eki.00	826	0.8	2,035	1.2	698
12 Demirbank T.A.Ş.	4389 B.K. 14/3	06.Ara.00	2503	2.3	4,225	2.4	648
13 Park Yatırım A.Ş.	4389 B.K. 14/3	06 Ara.00					
14 İhlas Finans Kurumu	4389 B.K. 20/6	10 Şub. 01					
15 Ulusal Bank A.Ş.	4389 B.K. 14/3	28.Şub.01	312	0.3	251	0.1	524
16 İktisatBankası T.A.Ş.	4389 B.K. 14/3 ve 14/4	15.Mar.01	685	0.7	1,339	0.8	1954
17 T. Emlak Bankası A.Ş. (***)	4684 Sayılı Kanun ve BDDK 5508	03 - 09Tem.01	3,684	3.5	10,000	5.8	
18 Kentbank A.Ş.	4389 B.K. 14/3 ve 14/4	09.Tem.01	899	0.9	1,766	1	681
19 EGS Bank A.Ş.	4389 B.K. 14/3 ve 14/4	09.Tem.01	510	0.5	1,004	0.6	545
20 Bayındırbank A.Ş.	4389 B.K. 14/3 ve 14/4	09.Tem.01	259	0.2	486	0.3	116
21 Sitebank A.Ş.	4389 B.K. 14/3	09.Tem.01	25	0	97	0.1	53
22 Tarih Bank A.Ş.	4389 B.K. 14/3	09.Tem.01	185	0.1	526	0.4	74
23 Toprakbank A.Ş.	4389 B.K. 14/3 ve 14/4	30.Kas.01	3,541	2	2,458	1.7	880
24 Pamukbank T.A.Ş.	4389 B.K. 14/3 ve 14/4	19.Haz.02	4,942	1.9	4,040	3.2	3,618
25 T. İmar Bankası T.A.Ş.	4389 B.K. 14/3 ve 16/1	03.Tem.03	1,158	0.5	1,521	1.2	5,933
Genel Toplam (Emlak Bankası hariç)			21,378	15.5	33,405	21	23,205

Kaynak: BDDK, **Krizden İstikrara Türkiye Tecrübesi**, Çalışma Tebliği, 2. b, Aralık 2009, s. 3.

(*)Faaliyet izni kaldırılan ve temettü hariç ortaklık hakları ile yönetim ve denetimi TMSF’ye devredilen Bankalar (**) Çözümlemeden önceki yılsonu bilanço değeri ile söz konusu yıl toplamı içerisindeki payları yansıtmaktadır Dolayısıyla genel toplama ilişkin rakamlar farklı yıllara ait değer ve oranların toplamını göstermektedir. (***)Emlak Bankası 4684 sayılı yasa ve BDDK’nın 5508 sayılı kararı ile Ziraat Bankasına devredilerek tasfiye sürecine alınmıştır.

Program ile kamu bankalarının yeniden yapılandırılması, TMSF’ye devredilen bankaların çözülmesi, özel bankacılık sisteminin rehabilitasyonu, gözetim ve denetim çerçevesinin güçlendirilmesi ve sektörde etkinliğin artırılması amaçlanmıştır. Program kapsamında kamu sermayeli bankaların sermaye yapıları güçlendirilmiş, görev zararı alacakları ödenmiş ve yeni görev zararlarının doğmasına imkân veren düzenlemeler kaldırılmış, kısa vadeli yükümlülükleri tasfiye edilmiştir. Bu bankalar operasyonel olarak yeniden yapılandırılmış, yönetimlerinde profesyonel bir kadro oluşturulmuş, şube ve personel sayısı rasyonel seviyelere düşürülmüştür.²²⁸

Türkiye’nin bankacılık sektörü 2002 ekonomik krizi öncesinde çok zayıf bir pozisyondaydı. İstikrar ve yapısal reform programının bir parçası olan bankacılık sektörü reformunun başarıyla uygulanmasının ardından Türk Bankacılık Sektörü’nün sorunlarının önemli bir bölümü çözüme kavuşturulmuştur. 2001 öncesi dönemde

²²⁸ BDDK, **Krizden İstikrara Türkiye Tecrübesi**, Çalışma Tebliği, s. 3.

makroekonomik istikrarsızlık ve kamu bankaları tarafından yaratılan bozukluklar bankaların etkin bir şekilde faaliyet göstermesini sınırlandıran en büyük engellerdi. Ancak, 2001 sonrasında gerçekleştirilen bankacılık reformu ile birlikte Türkiye'deki bankacılık sektörünün problemleri önemli ölçüde çözülmüştür. Böylelikle Türkiye'deki finansal sistem dış ticaret artışını destekleyen bir yapıya kavuşturulmuştur.²²⁹

Türkiye'nin yaşadığı 1994 ve 2001 krizleri finans piyasasında başlayarak doğrudan mali sektörü etkilerken, 2008 küresel krizi reel sektörü etkilemektedir. Dünya genelinde yaşanan likidite ve güven problemleri, doğrudan yabancı sermaye girişleri ve portföy yatırımları gibi kısa vadeli para hareketlerinin azalmasına neden olmuştur.²³⁰ Bununla birlikte, özel sektörün krize yüksek dış borçla yakalanması, dış piyasalarda talep daralmasına neden olarak ihracat kapasitesini olumsuz etkilemesi ve cari işlemler açığı problemi, Türkiye'nin dış finansman sorununu gündeme getirmiştir.

J. E. Stiglitz, küresel krizin sebeplerini şöyle özetlemektedir: “Krizin temel sebebi, büyük ölçüde iyi düzenlenmiş fakat yanlış yönlendirilmiş sınırsız teşviklerin sonucu olarak, bankaların davranışlarıdır. Tam enformasyon, tam rekabet ve mükemmel piyasalar gibi gerçekçi olmayan ekonomik modellere dayanan muhafazakar ideoloji (klasik yaklaşım), gevşek kamu düzenlemelerini yüreklendirdi ve (finans sektörü tarafından) seçim kampanyasına yapılan mali katkılar da siyasi sürecin gevşek düzenlemeler yapmasına yardımcı oldu. Bankalar riskleri yanlış değerlendirdiler, vahşice aşırı kaldıraçlı fon sağladılar ve ileriye göremeyen üst yöneticilerine büyük paralar ödediler. Gevşek (finansal) düzenlemeler de, ekonominin tamamını riske sokarak, yaptıklarının yanlarına kar kalmasına izin verdi. Mortgage (ipoteke) komisyoncuları şirketlerin değerlendirmesini ihmal ettiler çünkü ipotekleri, varlığa dayalı menkul kıymetleştirilmiş ve başkalarına satılmış olduğundan temerrüde düşme riski taşımayacaklardı. Suçlanacak başkaları da var: Yüksek riskli (sub-prime-eşikaltı) menkul kıymetleri yüksek güvenilirlikli olarak değerlendiren derecelendirme kuruluşları, faizleri düşüren Fed, Irak savaşı ve zenginler için vergi indirimleri ile düşük faizi gerekli hale getiren Bush yönetimi. Bununla birlikte düşük faiz oranları (ekonomi için)

²²⁹ TEPAV, Türkiye’de Dış Ticaret ve Dış Ticaretin Finansmanı Durum Değerlendirmesi, s. 12.

²³⁰ Ali Ünal ve Hüseyin Kaya, **Küresel Kriz ve Türkiye**, Ekonomi ve Politika Araştırmaları Merkezi, İstanbul, Şubat 2009, s. 2.

avantaj olabilir, düşük faiz oranlarını ekonomik krize dönüştüren finansal kurumlardır.”²³¹

2008 yılının son çeyreğinden itibaren küresel krizin dünya ekonomileri üzerindeki etkisi daha da belirgin hale gelmiştir. Gelişmiş ülkelerin likidite ve kurtarma paketleri yılın son çeyreğinde genişletilerek devam etmiş ve tarihte benzeri görülmeyen boyutlara ulaşmıştır. Alınan tedbirlere rağmen, finans piyasalarındaki sorunların devam etmesi, küresel krizin neden olduğu güven kaybı, iktisadi faaliyetlerin küresel ölçüde yavaşlamasına ve büyüme oranlarının gerilemesine neden olmuştur.

Yine bu dönemde petrol ve gıda fiyatlarındaki hızlı artış, enflasyonist baskıları da beraberinde artırmıştır. Finansal krizin beraberinde getirdiği resesyon (durgunluk) endişeleri ciddi boyutlara ulaşırken, enflasyonist baskıların da artması dünya ekonomisinde stagflasyon (durgunluk döneminde enflasyon ve işsizliğin birlikte artması) endişelerini de artırmıştır.

Uluslararası finansal krizin başlangıcından itibaren Ağustos 2007 tarihinden itibaren batan bankaların sayısı 12’yi geçmiş, banka iflasları 2008 yılında da devam etmiştir. Kriz, finansal kuruluşlar arasındaki “güven bunalımı” ile doğru orantılı olarak yayılması, bankaların birbirlerine borç vermekteki isteksizliği, likidite ve kredi koşullarında yaşanan sıkışıklık tüketici ve yatırımcı güven endekslerinde ciddi düşüşlere neden olmuştur.

Küresel ekonomide yaşanan olumsuz gelişmeler, şüphesiz Türkiye’yi de yakından ilgilendirmektedir. Bu dönemde yaşanan dalgalanmaların getirdiği risk ve belirsizlik, 2007 yılı Ağustos ayından itibaren Türkiye’de tüketici güven endeksinin düşmesine neden olmuştur (Tablo 23). 2009 yılının başına kadar bu düşüş devam etmiştir. Türkiye İstatistik Kurumu ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası işbirliği ile yürütülen Aylık Tüketici Eğilim Anketi sonucu 2011 Kasım ayında yayınlanan Tüketici Güven Endeksi, Ekim ayında 89,7 değerinde olurken, Kasım ayında %1,5 oranında artarak 91,0 değerine yükselmiştir.

²³¹ Ersan Bocutoğlu, “Hyman P. Minsky’nin Konjonktür Teorisi 2007–2010 Heterodoks Bir Değerlendirme”, **Bankacılar Dergisi**, S.75 (2010) s. 8.

Tablo 23. Tüketici Güven Endeksi, 2007–2011

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Tem.	Ağus.	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2007	91,8	92,74	92,44	93,66	94,96	94,17	95,49	98,25	97,11	96,2	92,52	93,89
2008	92,12	87,6	81,96	76,24	75,36	75,01	77,01	79,85	80,72	74,24	68,88	69,9
2009	71,56	74,01	74,77	80,75	83,28	85,27	82,37	81,3	81,92	80,46	78,38	78,79
2010	79,24	81,85	84,74	85,8	86,58	88,04	87,48	87,35	90,41	89,02	91,34	90,99
2011	91,29	93,56	93,43	93,46	92,85	96,42	94,83	91,74	93,7	89,73	91,04	-

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr , (Erişim Tarihi: 17.12.2011).

Ticarete yönelik kredilerin büyük bir bölümü bankalar tarafından sağlandığı için sağlıklı bir bankacılık sektörüne sahip olan ülkelerin dış ticaretlerini finanse etme konusunda zorluklarla karşılaşabileceklerini iddia etmek mümkündür. Günümüz küresel finans krizi ortamında hem gelişmiş ülkelerin, hem de gelişmekte olan ülkelerin bankacılık sektörleri çalkantı içerisinde. Bankacılık sektöründeki bu durum, küresel ticaret akımlarının büyük ölçüde sektöre uğramasına neden olmaktadır. Küresel ekonominin parçası olan ülkelerin finansal zorluklar yaşadığı mevcut ortamda bankalar diğer bankaların ihraç ettiği akreditifleri teyit etme yahut sigorta etme konusunda isteksiz olacaktır. Bu durum yüksek ithalat bağımlılığı göz önüne alındığında gelişmekte olan ülkelerin için oldukça zararlı olabilir.²³²

Türkiye'nin ticaret hacmindeki yükselişin sürdürülebilmesi için, pazar çeşitliliği ve rekabetçiliğinin artmasının önemi olduğu kadar, üretimdeki maliyetlerinin azaltılması ve güvenilir dış ticaretin finansmanına sahip olması da o kadar önemlidir. Türkiye bankacılık sektörü, İzlanda, ABD ve Avrupa'da yaşanan bankacılık sorunlarını yaşamamıştır. Bunun nedenleri arasında, krize neden olan mortgage ürünlerinin Türkiye'de yer almaması sayılabileceği gibi, 2001 yılında yaşanan kriz sonrası yeniden yapılandırmanın da önemini vurgulamaktadır.

Faaliyet alanlarına göre bankaları; merkez bankaları, ticaret bankaları, yatırım bankaları, kalkınma bankaları ve katılım bankaları olarak sınıflandırmak mümkündür. 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'na göre;²³³

Mevduat bankası: Bu Kanuna göre kendi nam ve hesabına mevduat kabul etmek ve kredi kullandırmak esas olmak üzere faaliyet gösteren kuruluşlar ile yurt dışında kurulu bu nitelikteki kuruluşların Türkiye'deki şubelerini,

²³² TEPAV, Türkiye'de Dış Ticaret ve Dış Ticaretin Finansmanı Durum Değerlendirmesi, s. 10.

²³³ 5411 Sayılı Bankacılık Kanunu, Md. 4, s. 2.

Katılım bankası: Bu Kanuna göre özel cari ve katılma hesapları yoluyla fon toplamak ve kredi kullandırmak esas olmak üzere faaliyet gösteren kuruluşlar ile yurt dışında kurulu bu nitelikteki kuruluşların Türkiye'deki şubelerini,

Kalkınma ve yatırım bankası: Bu Kanuna göre mevduat veya katılım fonu kabul etme dışında; kredi kullandırmak esas olmak üzere faaliyet gösteren ve/veya özel kanunlarla kendilerine verilen görevleri yerine getiren kuruluşlar ile yurt dışında kurulu bu nitelikteki kuruluşların Türkiye'deki şubelerini ifade etmektedir.

Türkiye’de ticaret (mevduat) bankalarının yapabilecekleri işlemler 5411 sayılı Bankacılık Kanunu’nda aşağıdaki şekilde yer almıştır.²³⁴

- Mevduat Kabulü,
- Nakdi, gayri nakdi her cins ve surette kredi verme işlemleri,
- Nakdi ve kaydi ödeme ve fon transferi işlemleri, muhabir bankacılık veya çek hesaplarının kullanılması dâhil her türlü ödeme ve tahsilât işlemleri,
- Çek ve diğer kambiyo senetlerinin iştirası işlemleri,
- Saklama hizmetleri,
- Kredi kartları, banka kartları ve seyahat çekleri gibi ödeme vasıtalarının ihracı ve bunlarla ilgili faaliyetlerin yürütülmesi işlemleri,
- Efektif dâhil kambiyo işlemleri; para piyasası araçlarının alım ve satımı; kıymetli maden ve taşların alımı, satımı veya bunların emanete alınması işlemleri,
- Ekonomik ve finansal göstergelere, sermaye piyasası araçlarına, mala, kıymetli madenlere ve dövizde dayalı; vadeli işlem sözleşmelerinin, opsiyon sözleşmelerinin, birden fazla türev aracı içeren basit veya karmaşık yapıdaki finansal araçların alımı, satımı ve aracılık işlemleri,
- Sermaye piyasası araçlarının alım ve satımı ile geri alım veya tekrar satım taahhüdü işlemleri,
- Sermaye piyasası araçlarının ihraç veya halka arz yoluyla satışına aracılık işlemleri,
- Daha önce ihraç edilmiş olan sermaye piyasası araçlarının aracılık maksadıyla alım satımının yürütülmesi işlemleri,

²³⁴ 5411 Sayılı Bankacılık Kanunu, Md. 4, s. 4–5.

- Başkaları lehine teminat, garanti ve sair yükümlülüklerin üstlenilmesi işlemleri gibi garanti işleri,
- Yatırım danışmanlığı işlemleri,
- Portföy işletmeciliği ve yönetimi,
- Hazine müsteşarlığı ve/ veya Merkez Bankası ve kuruluş birlikleri nezdinde oluşturulan bir sözleşme kapsamında üstlenilen yükümlülükler çerçevesinde alım satım işlemlerine ilişkin piyasa yapıcılığı,
- Faktöring ve forfaiting işlemleri,
- Bankalararası piyasada para alım satımı işlemlerine aracılık,
- Finansal kiralama işlemleri,
- Sigorta acenteliği ve bireysel emeklilik aracılık hizmetleri.

Bankacılık sistemi içerisinde geliştirilen belge karşılığı ödeme, peşin ödeme, alıcı firma prefinansmanı, banka teminatı, akreditif, forfaiting gibi uygulamalar, dış ticareti finanse ederek firmaların ithalat-ihracat işletmelerinin daha hızlı, kolay ve güvenilir şekilde yürütülmesini sağlamakta ve ihracatı teşvik etmektedir.²³⁵ Tablo 24’te, Türkiye’de bankacılık sektöründe faaliyette bulunan bankaların listesi yer almaktadır.

Tablo 24. Sektörde Faaliyet Gösteren Bankalar

Kamu Kalkınma ve Yatırım Bankaları	Özel Mevduat Bankaları
İller Bankası	Akbank T.A.Ş.
İMKB Takas ve Saklama Bankası A.Ş.	Alternatif Bank A.Ş.
Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.	Anadolubank A.Ş.
Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.	Şekerbank T.A.Ş.
TMSF Bünyesindeki Bankalar	Tekstil Bankası A.Ş.
Adabank A.Ş.	Turkish Bank A.Ş.
Birleşik Fon Bankası A.Ş.	Türkiye Ekonomi Bankası A.Ş.
Özel Yatırım Bankaları	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.
Aktif Yatırım Bankası A.Ş.	Türkiye İş Bankası A.Ş.
Diler Yatırım Bankası A.Ş.	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.
GSD Yatırım Bankası A.Ş.	Türkiye’de Kurulu Yabancı Mevduat B.
Nurol Yatırım Bankası A.Ş.	Arap Türk bankası a.ş.

²³⁵ Mikail ALTAN, **Fonksiyonlar ve İşlemler Açısından Bankacılık**, İstanbul: Beta Yayınları, 2001, s. 68.

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.	Citibank A.Ş.
Türkiye’de Kurulu Yabancı Yatırım B.	Denizbank A.Ş.
BankPozitif Kredi ve Kalkınma B. A.Ş.	Deutsche Bank A.Ş.
Credit Agricole Yatırım Bankası Türk A.Ş.	Eurobank Tekfen A.Ş.
Merrill Lynch Yatırım Bank A.Ş.	Fibabanka A.Ş.
Taib Yatırımbank A.Ş.	Finansbank A.Ş.
Kamu Mevduat Bankaları	HSBC Bank A.Ş.
T.C. Ziraat Bankası	ING Bank A.Ş.
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	Turkland Bank A.Ş.
Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	Mevduat Toplama Yetkisine Sahip Yb. B. Şb
Katılım Bankaları	Bank Mellat
Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş.	Habib Bank Limited
Asya Katılım Bankası A.Ş.	JP Morgan Chase Bank National A.
Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş.	Societe Generale S.A.
Türkiye Finans Katılım Bankası A.Ş.	The Royal Bank of Schotland N.V.
-	Westlb A.G.

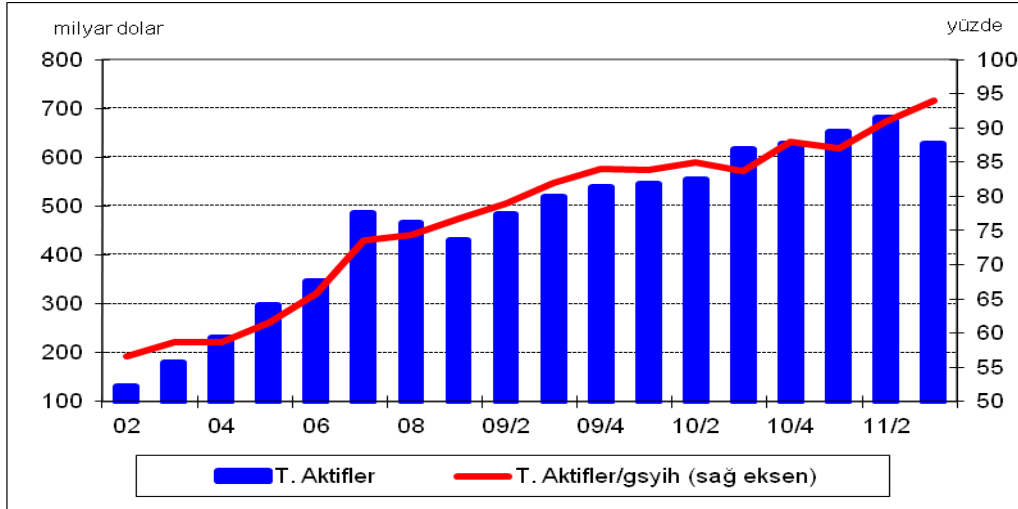
Kaynak: BDDK, <http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Kuruluslar/Bankalar/Bankalar.aspx>, (Erişim Tarihi: 21.12.2011).

Bankacılık sisteminde Temmuz-Eylül 2011 döneminde faaliyet gösteren banka sayısı 48’dir. Mevduat bankaları sayısı 31, kalkınma ve yatırım bankaları sayısı 13 ve katılım bankaları sayısı 4’tür. Mevduat bankalarından 3 tanesi kamu sermayeli, 11 tanesi özel sermayeli ve 16 tanesi yabancı sermayeli bankadır. Aralık 2010 döneminde yabancı sermayeli mevduat bankaları grubunda yer alan Fortis Bank A.Ş., 25 Ocak 2011 tarihinde Türk Ekonomi Bankası A.Ş.’ye devredilmiştir.²³⁶

2011 yılının ilk dokuz ayında, toplam aktifler kredi artışı paralelinde büyümüştür. Toplam aktifler, Eylül 2011 itibarıyla, geçen yılın aynı dönemine göre TL bazında yüzde 31 oranında büyüyerek 1.159 milyar TL (626 milyar dolar) olmuştur. Dolar bazında artış ise yüzde 1 düzeyinde kalmıştır. Toplam aktiflerin gayri safi yurtiçi hasılaya oranının Eylül 2011 itibarıyla yüzde 94 düzeyinde gerçekleştiği tahmin

²³⁶ Türkiye Bankalar Birliği -TBB, **Türkiye’de Bankacılık Sistemi Banka, Şube ve Personel Sayıları Eylül 2011**, Rapor Kodu:DT13, Ekim 2011. s. 1.

edilmektedir. Toplam aktifler mevduat bankalarında yüzde 31, kalkınma ve yatırım bankalarında ise yüzde 34 oranında artmıştır (Şekil 28).²³⁷



Şekil 28. Toplam Aktifler (Milyar Dolar ve GSYİH'ya Oran)

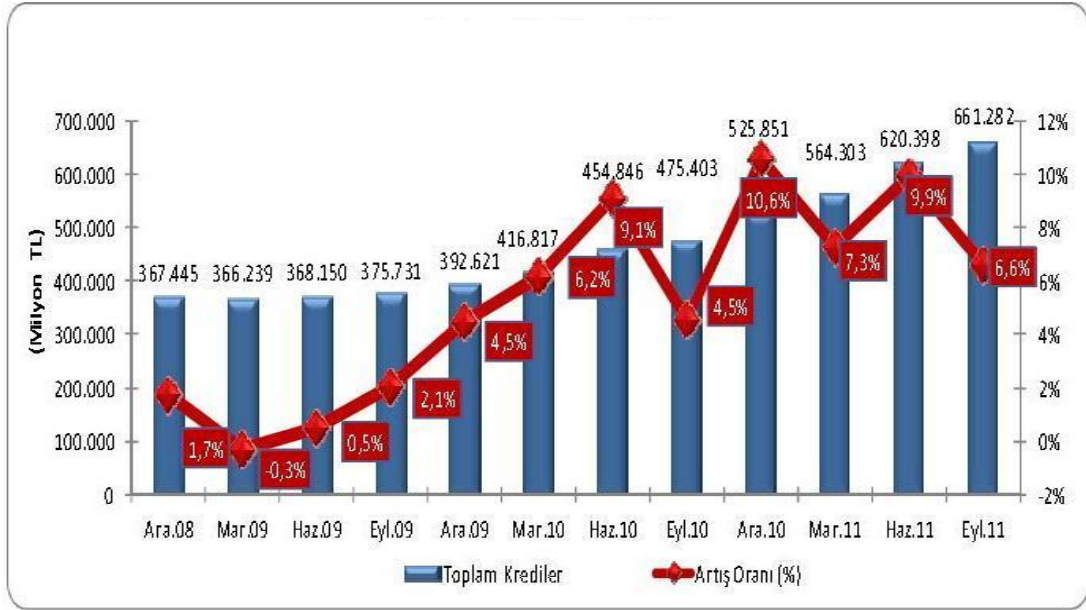
Kaynak: TBB, Türkiye Bankacılık Sistemi-Üç aylık Bankacılık Sektör Bilgileri, Eylül 2011 http://www.tbb.org.tr/tr/Banka_ve_Sektor_Bilgileri/Tum_Raporlar.aspx, (Erişim Tarihi 20.12.2011), s. 3.

Kredilerin yüzde 69'u TL, yüzde 31'i yabancı para cinsindendir. Bireysel krediler yüzde 34 büyümüş, kurumsal kredilerdeki artış ise yüzde 37 olmuştur. Kredilerin toplam aktiflere oranı bir önceki yılın aynı dönemine göre 4 puan artarak yüzde 56 olmuştur. Takipteki kredilerin toplam kredilere oranı yüzde 2,7'ye gerilemiştir. Toplam aktiflerin yüzde 46'sı, kaynakların ise yüzde 80'i 1 yıldan daha kısa vadelidir.²³⁸

2008 krizinin etkisiyle gerek küresel piyasalarda gerekse Türkiye'de büyük ölçüde likidite ve kredi sıkıntısı yaşanmıştır. Finansman imkanı bulamayan yüzlerce şirket bilançolarında büyük açıklar yaşanmış, hatta iflasla karşı karşıya kalmıştır. Bankacılık sektörünün toplam kredileri 2008 yılı Aralık ayında 367,4 milyar TL seviyelerinde olmuştur. Krizin derinleştiği 2009 yılı boyunca küresel piyasanın etkisiyle toplam kredilerde belirgin bir artış yaşanmamıştır (Şekil 29).

²³⁷ TBB, Türkiye Bankacılık Sistemi-Üç aylık Bankacılık Sektör Bilgileri- Eylül 2011 s.3 http://www.tbb.org.tr/tr/Banka_ve_Sektor_Bilgileri/Tum_Raporlar.aspx (Erişim Tarihi 20.12.2011)

²³⁸ TBB, Türkiye Bankacılık Sistemi-Üç aylık Bankacılık Sektör Bilgileri-Eylül 2011 s. 3-4.



Şekil 29. Toplam Kredilerin Gelişimi (Çeyrek Dönemler İtibarıyla Değişim)

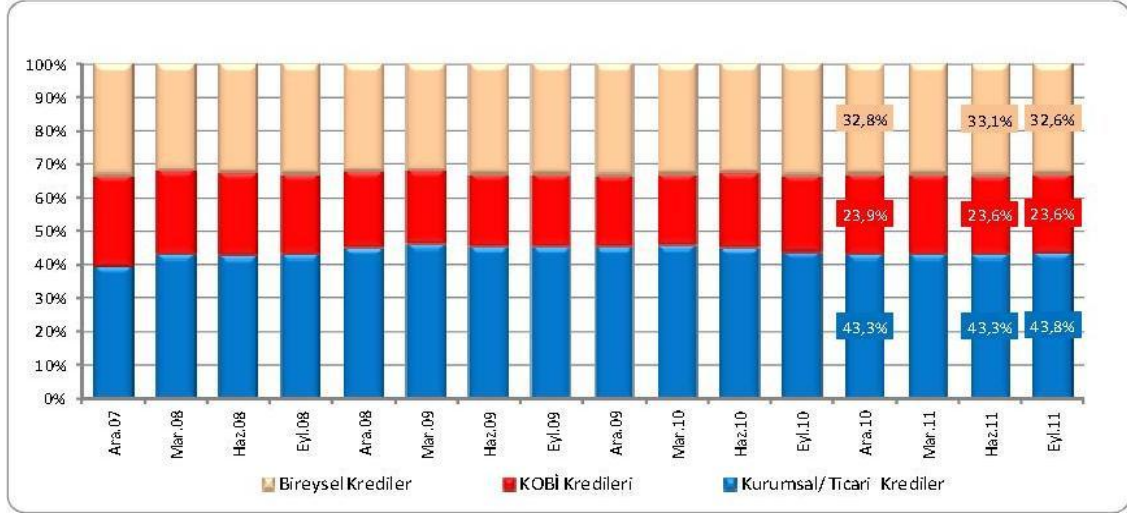
Kaynak: BDDK, Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü-Eylül 2011, (Erişim Tarihi: 11.11.2011) s. 16.

Yılsonundan itibaren toparlanma sürecine girilerek, 2010 yılının ilk yarısında toplam krediler 454,8 milyar TL, ikinci yarının sonunda ise 525,9 milyar TL olmuştur. 2011 yılının Eylül ayında, bir önceki yılsonuna kıyasla 135,4 milyar TL artarak 661,3 milyar TL seviyesine ulaşmıştır. 2011'in ilk iki çeyreğinde kredi artış nedenleri arasında, ekonomik toparlanmanın etkisi olduğu gibi, cazip seyreden faiz oranları nedeniyle gerek firmaların gerekse hanehalkının kredi talebinin etkisi yer almaktadır.

Yılın üçüncü çeyreğinde %6,6 oranındaki kredi artışı son bir yıl içerisindeki en düşük seviyesine gelmiştir. Bunun nedeni olarak, Kurum tarafından yılın ikinci çeyreğinde kredi karşılıklarında artışa neden olan mevzuat değişikliğinin kredi faiz oranlarında artış nedeniyle toplam kredi hacmindeki yavaşlatıcı etkisi olduğu söylenebilir.

2009 yılı Aralık itibarıyla bankacılık sektörü toplam kredilerinin %45,7'si kurumsal/ticari kredilerden, %33,1'i bireysel kredilerden, %21,2'si ise KOBİ kredilerinden oluşmaktadır. 2010 yılı Aralık ayı sonunda ise, toplam kredilerin %43,3'ünü kurumsal/ticari krediler, %32,8'ini bireysel krediler, %23,9'unu ise KOBİ

kredilerinin oluşturduğu görülmektedir. Kurumsal/Ticari kredilerde azalma olurken bireysel ve KOBİ kredilerinde artış görülmüştür.



Şekil 30. Kredilerin Türleri İtibarıyla Dağılımı

Kaynak: BDDK, Türk Bankacılık Sisteminin Genel Görünümü 2011 Eylül, s.17

Eylül 2011 itibarıyla bankacılık sektörü toplam kredilerinin %43,8’ü kurumsal/ticari kredilerden, %32,6’sı bireysel kredilerden, %23,6’sı ise KOBİ kredilerinden oluşmaktadır (Şekil 30).

Kriz nedeniyle küresel piyasalarda ve dolayısıyla Türkiye’de kredi hacminde yaşanan daralma, piyasaların göreceli toparlanmasının ardından, özellikle 2010 yılından itibaren giderek artış göstermektedir. 2010 yılının ilk yarısında toplam kredi hacmi 454,8 milyar dolar, ikinci yarısında ise 525,9 milyar dolara yükselmiştir. Bu artış yıl boyunca devam ederek firmaların finansman imkânlarının genişlemesine yardımcı olmuştur. 2010–2011 dönemi Haziran ayı boyunca geçen bir yıl içerisinde toplam kredi hacmi %36,4 artış gösterirken, bu artışın %29,1’ini Kurumsal/Ticari Krediler, %47,6’sını KOBİ kredileri, %38,8’ini ise Bireysel krediler oluşturmuştur (Tablo 25).

Tablo 25. Türleri İtibarıyla Krediler

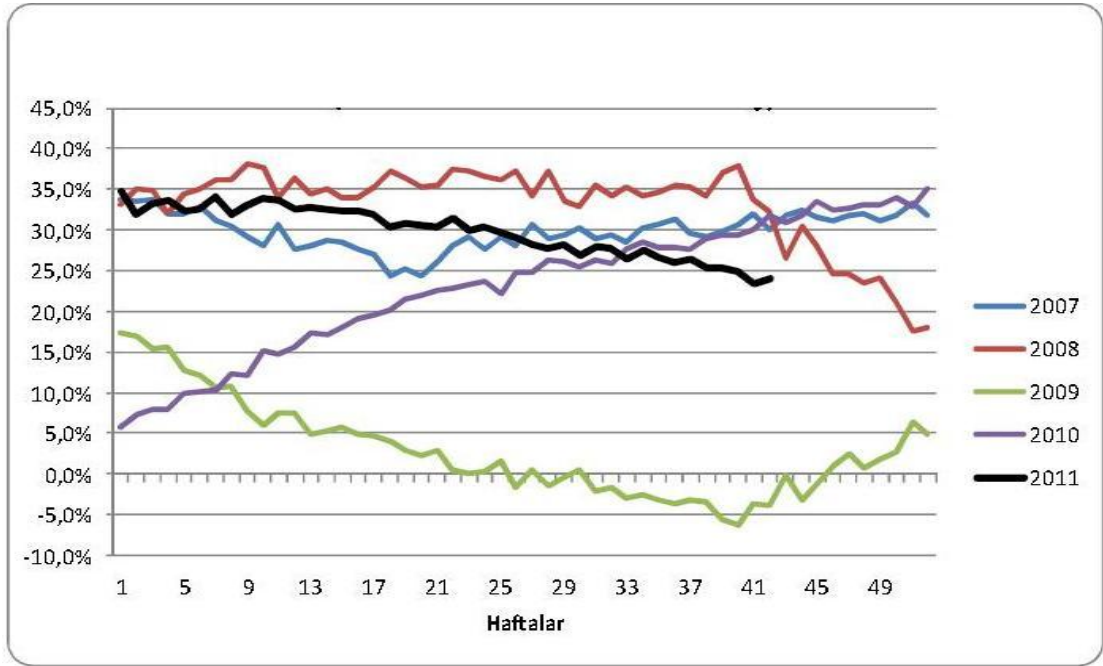
(Milyon TL)	Eylül 2010	Aralık 2010	Haziran 2011	Eylül 2011	DEĞİŞİM			
					Eylül 2010 - Eylül 2011		Aralık 2010 - Eylül 2011	
					Tutar	(%)	Tutar	(%)
TOPLAM	475.403	525.851	620.398	661.282	185.879	39,1	135.431	25,8
Kurumsal/Ticari Krediler	208.754	227.760	268.720	289.592	80.838	38,7	61.832	27,1
KOBİ Kredileri	108.288	125.468	146.166	156.226	47.939	44,3	30.759	24,5
Mikro İşletmeler	35.526	42.580	48.316	52.406	16.880	47,5	9.827	23,1
Küçük İşletmeler	28.935	32.206	38.599	41.938	13.003	44,9	9.732	30,2
Orta İşletmeler	43.827	50.682	59.251	61.882	18.055	41,2	11.200	22,1
Bireysel Krediler	158.362	172.623	205.512	215.464	57.102	36,1	42.840	24,8
Kredi Kartları	41.484	43.582	49.263	52.447	10.963	26,4	8.865	20,3
Tüketici Kredileri	116.878	129.041	156.249	163.017	46.139	39,5	33.976	26,3
Konut	54.997	60.800	70.841	72.808	17.811	32,4	12.008	19,7
Taşıt	4.745	5.666	6.567	6.792	2.047	43,1	1.126	19,9
İhtiyaç + Diğer	57.136	62.575	78.840	83.417	26.281	46,0	20.842	33,3

Kaynak: BDDK, Türk Bankacılık Sisteminin Genel Görünümü 2011 Eylül (Erişim Tarihi: 11.11.2011), s. 18.

2011 yılının dokuz aylık döneminde KOBİ kredileri diğer kredi türlerine göre daha yavaş artarken, toplam kredi hacmindeki 135,4 milyar TL’lik büyümenin 61,8 milyar TL’si (%45,7) kurumsal/ticari kredilerden, 42,8 milyar TL’si (%31,6) bireysel kredilerden, 30,8 milyar TL’si (%22,7) ise KOBİ’lere kullanılan kredilerden kaynaklanmıştır. Yılın üçüncü çeyreğinde ise kurumsal/ticari krediler %7,8, KOBİ kredileri %6,9 artarken, bireysel krediler %4,8 ile en düşük artış gösteren kredi türü olmuştur.²³⁹

2010 Aralık–2011 Haziran döneminde en hızlı artış gösteren kredi türleri (%27,1) Kurumsal/Ticari krediler ve (%26,3) Tüketici kredileridir. 2010 yılı Ocak Eylül dönemine bakıldığında ise, en fazla artışı %27,1 ile Kurumsal/Ticari krediler ve 26,3 ile Tüketici kredileri gösterirken, (%24,5) KOBİ kredilerinde en fazla kredi artışı %30 ile küçük işletmelerde kullanılan krediler oluşturmaktadır.

²³⁹ BDDK, Türk Bankacılık Sisteminin Genel Görünümü 2011 Eylül, http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Diger_Raporlar/10313tbs_genel_gorunum_eylul_2011.pdf (Erişim Tarihi: 11.11.2011) s. 18.



Şekil 31. Toplam Şirketlere Kullandırılan Kredi Değişimi-Yıllık (Kur Etkisinden Arındırılmış)

Kaynak: BDDK, Türk Bankacılık Sisteminin Genel Görünümü 2011 Eylül, s. 18.

Şirketlere kullandırılan krediler haftalar itibarıyla ve yıllık değişimlerine göre Şekil 31’de gösterilmiştir. Buna göre, 2008 yılı Eylül ayından itibaren şirketlere kullandırılan kredilerdeki düşüş izlenmektedir. 2009 yılı dışında, son dört yılın artış oranına göre 2011 yılı artışı diğer yılların gerisinde kalmıştır.

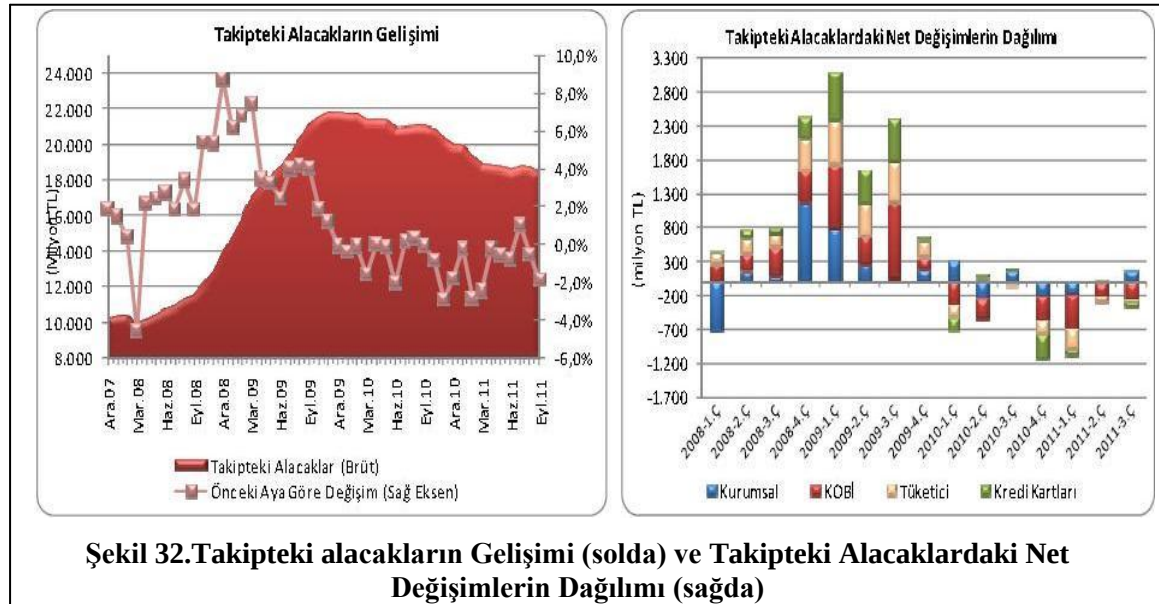
Tablo 26. Kredi Türleri İtibarıyla Banka Gruplarının Payları, Aralık 2010-Eylül 2011

Kurumlar (%)									DEĞİŞİM			
	Aralık 2010				Eylül 2011				Puan			
	Kurumsal	KOBİ	Bireysel	TOPLAM	Kurumsal	KOBİ	Bireysel	TOPLAM	Kurumsal	KOBİ	Bireysel	TOPLAM
Kamu Bankaları	29,4	21,9	28,8	27,4	26,9	21,8	30,0	26,7	-2,5	-0,1	1,3	-0,7
Özel Bankalar	46,8	53,0	48,2	48,7	51,4	54,0	48,4	51,0	4,6	1,0	0,3	2,3
Yabancı Bankalar	11,5	14,1	20,2	15,0	10,8	12,7	18,3	13,7	-0,7	-1,4	-1,9	-1,3
Katılım Bankaları	6,5	9,2	2,6	5,9	5,3	9,5	2,8	5,5	-1,2	0,2	0,2	-0,4
Kalkınma ve Yatırım Bankaları	5,9	1,8	0,2	3,0	5,7	2,1	0,4	3,1	-0,2	0,3	0,2	0,1
TMSF Bankaları	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
BANKACILIK SEKTÖRÜ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0				

Kaynak: BDDK, Türk Bankacılık Sisteminin Genel Görünümü 2011 Eylül, s. 21.

Kredi türleri itibarıyla banka gruplarının payları incelendiğinde (Tablo 26), 2011 Eylül ayı verilerine göre kamu bankalarının bireysel kredileri geçen yılsonuna göre 1,3 puan artış gösterirken, diğer kredi türlerindeki payında azalma gözlenmektedir. Özel bankalar ise, Kurumsal kredilerde 4,6 puan, KOBİ kredilerinde 1,0 puan, bireysel kredilerde 0,3 puan artış göstermiştir. Yabancı bankaların tüm kredi türlerinde azalma gözlenmiştir. Katılım bankaları ile kalkınma ve yatırım bankalarında ise kurumsal kredilerinde azalma, diğer kredi türlerinde ufak artış meydana gelmiştir.

2008 yılında yaşanan küresel krizin sonrasında yılın ikinci yarısından itibaren sürekli yükselen takipteki alacaklar, 2009 yılında artmaya devam ederek Aralık ayında en üst seviyelere ulaşmıştır. Ancak 2010 yılından itibaren azalmaya başlamıştır.



Kaynak: BDDK, Türk Bankacılık Sisteminin Genel Görünümü 2011 Eylül, s. 22.

2011 Eylül ayı itibarıyla takipteki alacaklar, 9 aylık süreç içerisinde %9,7 oranında gerileyerek 18,4 milyar TL seviyesine gelmiştir. Bu dönemde takipteki alacakların %37,3'ünü bireysel krediler, %36'sını kurumsal/ticari krediler ve %26,7'sini KOBİ kredileri oluşturmaktadır.

Merkez Bankası haftalık verilerine göre, 2 Aralık itibarıyla 586 milyar 357 milyon 702 bin lira olan kredi hacmindeki artış, 2 milyar 269 milyon 568 bin lira olmuştur. Bu dönemde mali kesime verilen krediler hariç banka kredileri toplamı 577

milyar 441 milyon 931 bin lira olarak hesaplandı. Söz konusu rakam 2 Aralıkta 575 milyar 393 milyon 733 bin lira düzeyindeydi. Mali kesim hariç banka kredilerinin 556 milyar 323 milyon 940 bin lirasını mevduat bankaları kredileri, 28,5 milyon lirasını TCMB kredileri ve 21 milyar 89 milyon lirasını da kalkınma ve yatırım bankaları kredileri oluşturdu.²⁴⁰

Günümüzde Türkiye’de uygulanan dış ticaret teşvik ve kredilerini şu genel başlıklar ile gruplandırmak mümkün olabilir;

- Vergisel Teşvikler (KDV iade / istisnası, mahsup ve tecil terkin)
- Girdi Teşvikleri (Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimi)
- Finansman Teşvikleri (Eximbank Kredi ve Sigortası, Döviz Kredileri)
- Devlet Destekleri (Ar-Ge, fuar, Pazar araştırması, eğitim ve danışmanlık istihdam desteği, yurtdışı ofis mağaza, marka ve Turquality)

Dahilde işleme rejimi, ihrac ürününün elde edilmesinde kullanılan girdilerin ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın gümrük muafiyetli olarak ithal edilmesidir.²⁴¹ İhracat amaçlı üretim yapan firmaların maliyetlerini azaltmak, finansman sıkıntısını hafifletmek üzere uygulanan bir gayri nakdi teşviktir.

(DİİB) Dahilde İşleme İzin Belgesi DTM tarafından düzenlenmekte, Dahilde İşleme İzni ise Gümrük Birliği tarafından verilmektedir. Burada amaç, üretim için gereken hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ile değişmemiş eşya, ambalaj ve işletme malzemesinin (girdilerin) yurt içinden veya yurt dışından vergi olmaksızın ithalini sağlayarak, ihracatta rekabet gücünün artmasına destek olmaktır.

DİİB’in süresi sektöre göre azami on iki ay olmakta, ilk ithalatın yapıldığı tarihten itibaren azami üç ay uzatılabilir.

DİİB kapsamında firmanın 3. ülkeden mal ithal ederek işledikten sonra AB üyesi ülkelere Pan-Avrupa Menşe Kümülayonu’na taraf ülkelere, EFTA (European Free Trade Association- Avrupa Serbest Ticaret Birliği) ülkelerine veya Türkiye ile Serbest Ticaret Anlaşması imzalanmış ve anlaşmada “geri ödeme veya muafiyet yasağı”

²⁴⁰ <http://www.bloomberght.com/turkiye-ekonomisi/haber/1044157-bankacilik-sektorunde-kredi-hacmi-artti> (Erişim Tarihi:22.01.2011).

²⁴¹ Arif Şahin, **Dahilde ve Hariçte İşleme**, Ankara: İGEME, Mart 2010, s. 3.

bulunan ülkelere ihracat yapılması halinde, ihracat esasında gümrüğe telafî edici vergi ödemesi gerekmektedir.²⁴²

Hariçte işleme rejimi, serbest dolaşımdaki eşyanın işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici olarak ihraç edilmesi ve işlem görmüş ürünün tam veya kısmi muafiyetten yararlanarak serbest dolaşıma girmesinin sağlanması ile ithal edilen işlem görmüş ürünlerin aynısını veya benzerini üreten Türkiye’deki üreticilerin temel ekonomik çıkarlarının olumsuz etkilenmemesi kaydıyla ihraç eşyasının satışının teşviki amacıyla hazırlanmıştır.²⁴³

Şirketlerin işlem görülmesi üzere gönderecekleri ürünler için DTM’den hariçte işleme izin belgesi, tamirat amaçlı gönderilecek ürünler için ise Gümrük Müsteşarlığı’ndan hariçte işleme izni almaları gerekmektedir.

İhracat Kredisi, ihracat finansmanına yönelik olarak ihracatçıya sevkiyat öncesi ve sonrasında kaynak sağlanması olarak tanımlamak mümkündür. Bankalar ihracatı üç şekilde fonlayabilir:²⁴⁴

- Kredi riski üstlenerek fon sağlayarak (nakit krediler),
- Fon sağlamadan risk üstlenerek (gayri nakdi krediler, kefalet ve garantiler),
- Kredi riski üstlenmeden sadece fon sağlayarak (Peşin ödemeye olanak veren kırmızı şartlı akreditif- red clause L/C ile karşılıklı akreditif altında finansman örnek olarak verilebilir).

İhracat kredilerinin taşıdığı riskleri, kredilerin fonlanması, post finansman olanaklarının sınırlı oluşu, bankalara uygulanan cezai yaptırımlar, ihracat kredilerinin genişlemesini etkilemektedir.²⁴⁵

İhracat kredileri ve özellikle ihracat hazırlık kredileri, ihraç mallarının henüz üretilmemiş, tedarik edilmemiş olması ve ihracatın kesin olarak yapıp yapılmayacağını önceden bilinmemesinden dolayı, riski yüksek olan kredilerdir.

²⁴² Şahin, Dahilde..., **a.g.e.**, s. 7.

²⁴³ Melemen, **a.g.e.**, s. 350.

²⁴⁴ Akgüç, **a.g.e.**, s. 232.

²⁴⁵ **a.g.e.**, s. 228.

İhracatın yapılmaması halinde veya ihracatın gerçekleşmiş olması ancak ihracat dövizlerinin kredi veren banka dışındaki bir bankaya satılması halinde, kredi veren bankanın beklediği döviz girişinden mahrum kalmakta ve bunun neticesinde bankanın döviz bütçe pozisyonu olumsuz etkilenmektedir.

İhracat kredilerinde beklenen şartların yerine getirilmemesi halinde uygulanacak olan parasal yaptırımlar, işletmelerin yanı sıra bankaları da olumsuz yönde etkilemektedir. Örneğin, ihracattaki vergi, resim, harç istisnasında, verilen taahhütlerin yerine getirilmemesi durumunda vergiler cezalı olarak ödenmektedir. Bu durumda önce banka tarafından ödenmekte olan cezalar, daha sonra kredi müşterisinden tahsil edilmektedir.

Pazar, politik ve ekonomik riskler ihracat kredilerinde daha yüksek olduğundan, bankaların müşteri seçiminde daha dikkatli davranmasına neden olmakta, bu değerlendirme sürecinde, ihracat performansı yüksek olan, güvenilir, ödeme taahhüdünü gerçekleştirebilecek olan, geniş finansman imkânlarına sahip büyük işletmeleri tercih etmektedir. Ayrıca, yeni kurulmuş işletmelerden ziyade, uzun yıllardan beri süre gelen işletmelerin kredi uygulamasından daha fazla yararlandığı gözlenmektedir.

Krediler, kurumsal krediler ve bireysel krediler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Bireysel krediler, ticari amaçlar dışında, kişilerin özel ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla bankalar tarafından kullanılan kredilerdir. Tüketici kredileri, taşıt kredileri, konut kredileri, kredi kartları, seyahat kredileri, dayanıklı tüketim malları kredileri bireysel kredi türlerindendir.

Kurumsal kredi türleri ise, bankanın hedeflerine uygun şekilde, belirlediği prensipleri (banka kârlılığı ve kullanılan kredilerin geri ödenmesi) doğrultusunda mudilerine kullandırmış olduğu ticari amaç taşıyan kredilerdir. Bankaların kullandığı kurumsal kredileri aşağıdaki şekilde sınıflandırmak mümkündür:

- Vadelerine göre; kısa, orta ve uzun vadeli krediler,
- Sektörlere göre; sanayi kredileri, tarım kredileri, ticari krediler,
- Kaynaklarına göre; banka kaynaklı, dış kaynaklı,
- Güvencelerine göre; teminatlı krediler, açık krediler,
- Niteliklerine göre; nakdi krediler, gayri nakdi krediler.

Niteliklerine göre olan krediler (nakdi ve gayri nakdi krediler), genelde dış ticaret şirketlerinin tercih ettiği kredilerdir.

Gayri nakdi kredi, bir işin yapılmasını, bir malın teslimini veya bir borcun ödenmesini taahhüt eden kimselerin bu taahhütlerini kararlaştırılan koşullara uygun olarak yerine getireceklerini veya borçlandıkları paraları vadelerinde ödeyeceklerini temin etmek üzere, bankaca karşı tarafa hitaben taahhütte bulunulması, garanti verilmesi tarzında kullanılan kredidir²⁴⁶. Gayri nakdi kredilere (dış ticaret açısından) örnek olarak, ithalat akreditifi karşılığı krediler, vadeli akreditif kredisi, harici garantiler, kabul kredileri verilebilir.

Harici garantiler, amirin talebi üzerine, garantör banka tarafından doğrudan yurt dışındaki muhataba hitaben düzenlenen teminat mektuplarıdır. Teminat mektupları, iki taraf arasında yapılan anlaşma şartlarının yerine getirilmesine ilişkin bankanın taraflardan biri (amir) lehine diğer tarafa (muhatap) verdiği bir tür garanti metnidir.²⁴⁷ Bankalardan teminat mektubu alınması, büyük şirketler için maliyet artırıcı bir olmakla birlikte temini nispeten kolay, ancak küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için yüksek maliyetin yanı sıra, temin edilmesi dahi zor olmaktadır.

Nakdi krediler ise, müşterilerin yapacakları işlerde nakit ihtiyacını karşılamak amacıyla verilen kredilerdir. Örnek olarak; Eximbank kredileri, prefinansman krediler, döviz krediler ve ihracat vesaik karşılığı krediler sıralanabilmektedir.

İhracat vesaik karşılığı kredinin amacı, yaptıkları ihracat karşılığında ihracatçılara, düzenlenen vesaikin bankaya ibrazı karşılığında, banka tarafından ihracatçıya tahsis edilen kredi limitleri dahilinde vesaik bedelinin tamamı veya belli bir kısmının ödenmesidir.

Prefinansman krediler, ihracatçılara, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetleri yapan işletmeler tarafından yurt dışındaki alıcıdan veya uluslararası piyasalardan temin edilip, Türkiye'deki bankalar veya özel finans kurumları

²⁴⁶ http://www.creditwestbank.com/index.php?option=com_content&view=article&id=27&Itemid=139&lang=tr (Erişim Tarihi:20.12.2011)

²⁴⁷ Turhan, **a.g.e.**, s.182-185.

aracılığıyla yurda getirilerek alışı yapılmak suretiyle kullanılan kredilerdir. Azami 18 ay vadelidir.

Akreditif, uluslararası ticarete kullanılan bir ödeme ve garanti aracıdır. Buna göre, ticari akreditifte ödeme akreditif şartlarının yerine getirilmesi ve şarta bağlanan belgelerin uygun olarak ibrazı halinde yapılırken Teminat akreditifleri (Stand-by L/C) de işin yapılmadığı lehtar tarafından belgelenmesi veya beyan edilmesi halinde ödeme yapılmaktadır.²⁴⁸

Türk Eximbank, sevk öncesi ve sevk sonrası ihracat kredileri ile ihracat bedelini garanti altına alan İhracat Kredi Sigortası programını ihracatçılara ulaştırırken şubeler açmak yerine, Eximbank tarafından aracı olarak seçilen ve sadece kendisine kredi tahsis edilmiş ticari bankalar bu krediyi ihracatçılara kullanılabilmektedir.

Türkiye'de ihracatın kurumsallaşmış tek asli teşvik unsuru olan Türk Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir. Türk Eximbank'ın, gelişmiş birçok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarından farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına imkân tanımaktadır.²⁴⁹

Türk Eximbank Kredi Programı aşağıdaki şekilde sıralanmıştır:

2- Kısa Vadeli İhracat Kredisi

- Sevk Öncesi İhracat Kredisi (SÖİK)
 - Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi
 - Sevk Öncesi TL Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisi
 - Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi
- Dış Ticaret Şirketleri (DTŞ) Kısa Vadeli İhracat Kredisi
 - DTŞ Kısa Vadeli Türk Lirası İhracat Kredisi
 - DTŞ Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisi
- İhracata Hazırlık Kredileri

²⁴⁸ Turhan, a.g.e., s. 204.

²⁴⁹ http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm (Erişim Tarihi:20.12.2011).

- İhracata Hazırlık TL Kredisi
- İhracata Hazırlık Döviz Kredisi
- KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi
 - KOBİ İhracata Hazırlık TL Kredisi
 - KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisi
- Sevk Öncesi Reeskont Kredisi (SÖRK)
 - Sevk Öncesi Reeskont TL Kredisi
 - Sevk Öncesi Reeskont Döviz Kredisi
- 3- Özellikli Krediler
 - Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi
 - Özellikli İhracat Kredisi
 - Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı
 - Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı
 - Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi
 - Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi
 - Sevk Öncesi TL Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisi
 - Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi
- 4- Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler
 - Uluslar Arası Nakliyat Pazarlama Kredisi
 - Turizm Kredisi
 - Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi
- 5- Dünya Bankası Kaynaklı Krediler
 - İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi (EFIL-IV)
- 6- Avrupa Yatırım Bankası Kredisi
- 7- İhracata Dönük Üretim Finansman Kredisi
- 8- Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi
- 9- Serbest Bölgeler
 - Serbest Bölgeler Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi Programı
 - Serbest Bölgeler İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi (EFIL-IV)
 - Serbest Bölgeler Gemi İnşa ve İhracat Finansman Programı

Türk Eximbank, 22'si kredi, 6'sı sigorta/garanti olmak üzere toplam 28 ana program ve uygulama imkânı sunmaktadır. Türk Eximbank Türkiye'de ilk kez ihracat

kredi sigortası mekanizmasını uygulamaya koymuş ve ihracatta sigorta bilincini yerleştirmiştir. Sigorta programları ile bugün 204 ülkeye yapılan ihracatı, ithalatçı firma ve ithalatçının ülkesinden kaynaklanan ticari ve politik risklerden doğan zararlara karşı sigorta teminatı altına almaktadır.²⁵⁰

İhracat sektörünün finansman gereksinimlerini karşılamak amacıyla, imalatçı-ihracatçı firmalar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitlerden turizmcilere, uluslararası nakliyecilerden, yazılım, projelendirme, danışmanlık gibi döviz kazandırıcı işlemleri sağlayanlara kadar geniş bir yelpazede kısa, orta ve uzun vadeli nakdi/gayri nakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile hizmet sunan Türk Eximbank'ın 2010 yılsonu kredi ve sigorta faaliyetleri göstergeleri aşağıda Tablo 27'de gösterilmektedir.

Tablo 27. Türk Eximbank Kredi Faaliyetleri, 2009–2010

Kısa Vadeli Kredi Faaliyetleri (bin TL)	2010	2009
Kısa Vadeli Toplam Krediler	5.738.632	7.251.066
Kısa Vadeli TL Kredileri	2.414.582	3.020.763
Kısa Vadeli Döviz Kredileri	3.324.050	4.230.303
Orta ve Uzun Vadeli Kredi Faaliyetleri (milyon ABD \$)		
Orta ve Uzun Vadeli Krediler	78,7	149,7
Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası (milyon ABD \$)		
Sigortalanan Sevkiyat	5.010	4.524
Üstlenilen Risk Hacmi (Toplam Taahhütler)	4.907	5.330
Tazminat Ödemesi	13,9	10,1
Orta-Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası (milyon ABD \$)		
Sigortalı İşlem Tutarı	2,5	-

Kaynak: Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2010**, www.eximbank.gov.tr (Erişim Tarihi:24.12.2011), s. 4.

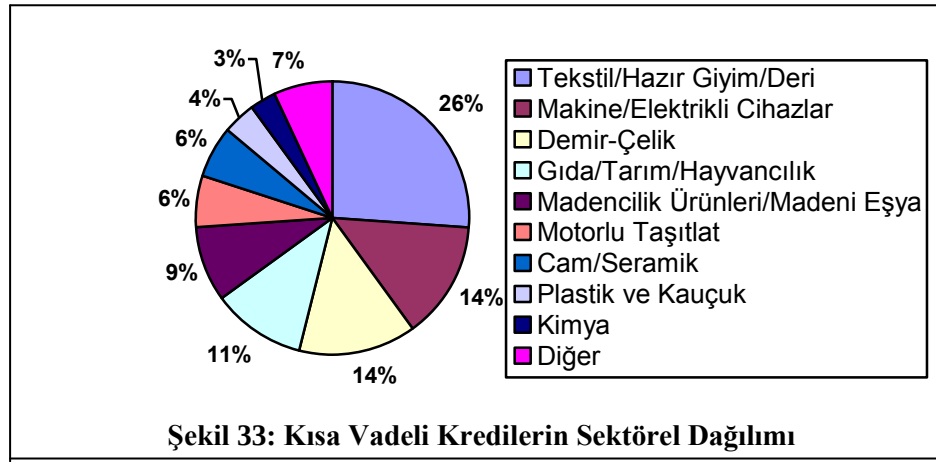
Kredi faaliyetleri 2009 yılına göre karşılaştırıldığında, kısa vadeli toplam kredilerde %20,9 oranında azalma görülmüştür. Kısa vadeli TL kredilerinde %20,1 oranında, kısa vadeli döviz kredilerinde ise %21,4 oranında azalma meydana gelmiştir. Orta ve uzun vadeli kredilerde de görülen büyük kayıpta, aşırı derece artan doların kur etkisi de olmaktadır.

Bankaların ihracat kredisi kullandırmada talep ettikleri standartları daha fazla sıkılaştırması ve kredi maliyetlerindeki artış işletmelerin finansman imkânlarını daraltmaktadır. Buna nedenle, ihracat kredilerinin toplam ihracat finansmanındaki

²⁵⁰ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2010**, www.eximbank.gov.tr (Erişim Tarihi:24.12.2011), s. 4.

payının azalmasına neden olmaktadır. İşletmeler alacaklarını daha erken tahsil edebilmek için ise, factoring kuruluşlarını daha fazla tercih etmeye başlamıştır.

Türkiye ihracatının yarısını gerçekleştirdiği Avrupa’da yaşanan borç krizinin sürmesi nedeniyle farklı pazarlara açılan özel sektörün, ihracat alacaklarını teminat altına almak istemesi doğrultusunda sigorta araçlarını tercih etmek istese de, sigorta primlerindeki (komisyon harçları vb.) artışlar nedeniyle ihracat garantileri müşterilerin ödeme şekline uygun olmadığından fazla kullanılamamaktadır.



Kaynak: Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2010**,
<http://www.eximbank.gov.tr/TR/dosya/1-1008/h/2010-yili-faaliyet-raporu.pdf>, (Erişim Tarihi: 24.12.2011), s. 18.

Türk Eximbank’ın 2010 yılında kullandığı kısa vadeli kredilerin sektörel dağılımına bakıldığında (Şekil 33), Tekstil/Hazır Giyim/Deri %26, Makine/Elektrikli Cihazlar ile Demir-Çelik %14, Gıda/Tarım/Hayvancılık %11, Madencilik Ürünleri/Madeni Eşya %9, Motorlu Taşıtlar ile Cam/Seramik %6, Plastik ve Kauçuk %4 ve Diğer sektörlerde %7’lik paya sahiptir.

Kısa vadeli kredilerin ülke gruplarına göre dağılımına bakıldığında ise, kredilerin %57’si AB ülkelerine, %17’si Orta Doğu/Kuzey Afrika ülkelerine, %9’u Kuzey Amerika ve Japonya’ya,%5’i Diğer Avrupa ülkelerine ve son olarak %12’lik kısmı ise diğer ülkelerde kullanılmıştır.

Türk Eximbank’ın başlıca faaliyet konularından biri olan ihracat kredi sigortası işlemleri ile ihracatçıların, ihracat bedeli alacakları ticari ve politik risklere karşı belirli

limitler dahilinde güvence altına alınmakta ve ayrıca poliçelerin teminat olarak gösterilmesi ile finans kuruluşlarından kredi sağlanması kolaylaştırılmaktadır.²⁵¹

Türk Eximbank'ın 2010 yılı itibarıyla kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalanan sevkiyatların sektörel dağılımına bakıldığında, Tekstil/Hazır Giyim/Deri %33, Makine/Elektrikli Cihazlar/Madeni Ürünler %24, Kimya Sanayi, Plastik ve Kauçuk Ürünleri %18, Toprağa Dayalı Sanayi Ürünleri %12, Gıda/Tarım/Hayvancılık %5, Motorlu Taşıtlar %3 ve Diğerleri %5 oranında sigorta kapsamına alınmıştır.

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalanan sevkiyatın ülke gruplarına göre dağılımına bakıldığında ise, %60'ı AB ülkeleri, %17'si Orta Doğu/Kuzey Afrika ülkeleri, %8'i Uzak Doğu, %6'sı Kuzey Amerika ve Japonya, %5'i Diğer Avrupa ülkeleri ve %4'lük kısmı ise diğer ülkelerde kullanılmıştır.

²⁵¹ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2010**, <http://www.eximbank.gov.tr/TR/dosya/1-1008/h/2010-yili-faaliyet-raporu.pdf>, (Erişim Tarihi: 24.12.2011) s. 27.

SONUÇ ve ÖNERİLER

2008 yılının ikinci yarısından itibaren gelişmiş ekonomilerde başlayan kriz, 1929 yılı Büyük Buhran'ı ile kıyaslanacak boyutta etkisini genişleterek, Avrupa ülkeleri başta olmak üzere tüm ülke ekonomilerini olumsuz etkilemiştir.

Krize bağlı olarak küresel ekonomilerde yaşanan daralma, Avrupa ülkelerinde yaşanan borç krizleri, son dönemde yaşanan depremler (Japonya, Türkiye gibi), Türkiye'nin gerek Suriye sınır kapılarına ilişkin yaşadığı sorunlar, gerek Fransa ile tarihi karar sonucu yaşadığı tartışmalı dönem, gerekse Ortadoğu ülkelerindeki politik sorunlar ve ayaklanmalar karşısında Türkiye istikrarı korumaya çalışarak, gösterdiği ihracat artış performansı ile bu dönemde kredi kuruluşları tarafından Türkiye'nin kredi notu "yatırım yapılabilir" (S&P tarafından BBB-) seviyesine çıkartılmıştır. Türkiye'nin 2023 yılında dünyanın 10. büyük ekonomisi olması ve 500 milyar dolar ihracat hedefine ulaşması, daha girişimci rekabetçi bir yapı sahip olması, Ar-Ge çalışmalarını hızlandırması, ihracat teşviklerinin daha kolay elde edilmesi için ihracatçılara fırsat tanınması gerekmektedir.

Euro bölgesindeki belirsizliğin ve küresel riskin devam etmesi, finans piyasalarındaki kırılganlığın sürdüğünü göstermekte ve 2012 yılı büyüme tahminlerinin aşağı yönlü revize edilmesine neden olmaktadır.

Türkiye'nin en önemli iki sorunu cari açık ve enflasyon olmaktadır. Kriz döneminde dış piyasadaki talep daralmasının ihracat üzerinde olumsuz yansıması, Türkiye'nin dış finansman sorununu gündeme getirmektedir. 2011 yılı itibarıyla Türkiye'nin cari açığı 77 Milyar Dolar, dış ticaret açığı 105,9 Milyar Dolar'dır.

Küresel ekonomilerde yaşanan dalgalanmalara bağlı olarak, Merkez Bankası'nın politika değişikliğine gitmesi geride bıraktığımız 2011 yılının ilk yarısında Merkez Bankası'nın kontrollü olarak kurlar karşısında, özellikle de Dolar karşısında TL değer kaybetmesine izin vermesi, ancak yılın ikinci yarısından sonra düşük faiz hedeflemesi ile TL'deki değer kaybının artması, buna ek olarak Türkiye'deki döviz arzının döviz

talebinin altında kalması, TL'nin değer kaybetmesini hızlandırmış ve Merkez Bankası'nın dolara müdahale etmesine neden olmuştur.

TL'nin aşırı değer kaybı enflasyonist baskıyı artırmıştır. 2011'in son çeyreğinden itibaren enflasyonda görülen çift haneli rakamlara ulaşılması, MB'nin Ekim ayından itibaren sıkı para politikası uygulamasına neden olmuştur.

Bu durum, Türkiye'nin ticaretine olumsuz yansımaktadır. Tüccarların döviz ve para piyasalarında gelecekteki kur ve faiz fiyatlarının artması (long/uzun pozisyon) veya düşmesinden (short/kısa pozisyon) korunmak (hedging) amacıyla vadeli işlem sözleşmeleri (futures, options vs.) ile riske karşı önlem almaları tarafların yararına olacaktır. Ayrıca, son yılda yatırım aracı olarak görülen altın büyük değer kazanmıştır.

Türkiye, 1980 sonrasında uyguladığı ihracata dayalı sanayi stratejisi ile dışa açık politika izlemiş böylece yıllar itibarıyla ihracatını artırmıştır. Türkiye'nin 2011 yılı ihracatı %18,2 oranında artışla 134,6 milyar dolar olmuştur. Türkiye'nin ihracatının yaklaşık yarısını gerçekleştirdiği Avrupa ülkelerinde yaşanan ekonomik belirsizlik, Türkiye'nin ihracata dayalı büyüme stratejilerine ek olarak, ihracatta bölgesel pazar çeşitlendirmesine yönlendirmiştir. Türkiye'de ihracatın finansmanında en fazla tercih edilen yöntem mal mukabilidir. Bu da ihracatçı için son derece riskli olan ödeme yöntemi kullanıldığını göstermektedir.

Avrupa'ya olan ihracat pazar payında azalma görülmesine rağmen, Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkelerine yapılan ihracatta belirgin artışlar görülmektedir. Pazar çeşitlendirmesi ile yeni pazarlara girmek ihracat açısından olumlu değerlendirilmekle birlikte, ihracatın finansmanı açısından büyük risk taşımaktadır. Yaşanan ekonomik dalgalanmalara paralel olarak 2012'nin 2011 yılına kıyasla daha zor bir yıl olacağı, petrol fiyatlarında olası artış ve 2012 yılında küresel piyasalarda emtia fiyatlarında gerileme olacağı belirtilmektedir. Özellikle Ortadoğu ve Afrika gibi yeni pazarlara yapılan ihracatın finansmanında, güvenilir yöntem olan akreditif tercih edilmeli, ihracat kredi sigortası ile risk azaltılmaya çalışılmalıdır.

Yeni pazarlara açılan ihracatçılar, ihracat alacaklarını teminat altına almak amacıyla sigorta araçlarını tercih etmek isteseler de, sigorta primlerindeki (komisyon

harçları vb.) maliyet artışları, ihracat öncesi finansmanda bankaların daha seçici davranmaları, ihracat kredilerinin vade süresinin nedeniyle fazla kullanılamamaktadır.

En güvenilir ödeme yöntemi olmasına rağmen, maliyetli olduğundan Türkiye’de ihracat finansmanında akreditif fazla kullanılmamaktadır. Finansal zorlukların yaşandığı belirsizlik ortamında bankalar, diğer bankaların ihraç ettiği akreditiflere teyit verme ya da sigorta yapma konusuna sıcak bakmamaktadır.

Dış ticaretin daralmasında küresel talepte yaşanan azalmanın etkisi olduğu kadar, maliyet artışı, likidite ve güven problemlerine bağlı olarak kısa vadeli para hareketlerinde azalma meydana gelmesi ve bu durumun kredilere yansımalarıyla dış ticaretin finansmanında yaşanan sıkıntıların da önemli etkisi olduğu göstermektedir. Dolayısıyla bu dönemde özellikle şirketlerin risk yönetimi uygulamalarına daha fazla ağırlık vermeleri gerekmektedir.

Türkiye ekonomisinde firmalar ihracat satışlarını arttırabilmek için gereksinim duydukları finansmanı banka kanalı yoluyla temin etmektedir. Bankalardan sağladıkları kredilerde kısa, orta ve uzun vadeli ve ayrıca halka arz yoluyla hisse senedi ihraç ederek gerçekleştirmektedir. Kriz dönemlerinde en fazla etkilenen bankaların kredi sınırlamaları göz önüne alındığından, Dolayısıyla bu dönemde özellikle şirketlerin risk yönetimi uygulamalarına daha fazla ağırlık vermeleri gerekmektedir.

Akreditifte karşılaşılan sorunları en aza indirmek için, akreditifin düzenlenmesi ve incelenmesinde bankaların ve akreditif şartlarının eksiksiz olarak yerine getirilmesinde tarafların özellikle de ihracatçının gereken özeni ve dikkati göstermesi gerekmektedir.

Kullanılacak akreditif türü ve masraflar hakkında taraflar gereken bilgiye sahip olmalıdır. Taraflar bankalarını seçerken vesaiklerin ve para transferinde yaşanacak olası riskleri ve gerektiğinde yazılı olarak talep edilecek banka teyidi ve muhabirlik ilişkilerini göz önünde bulundurmalıdır. Akreditifte belirtilen vadeye bağlı kalınmalı, aksi durumda vade süresi tamamlanmadan gereken değişiklik yapılmalıdır.

Bankaların yalnızca belgeler üzerinden işlem yaptığı unutulmamalıdır. Bankalar bir akreditifte, vesaiklerin akreditif şartlarına uygunluğuna, vesaikin ICC’nin yayınına uygun olup olmadığına, vesaiklerin orijinal ve kopyalarının istenen sayıda ibrazına,

vesaiklerdeki bilgilerin birbirleriyle aynı ve doğru olup olmadıklarına, akreditif tutarına dikkat etmeleri gerekmektedir.

Taraflar, riskleri de göz önünde tutarak kendileri için en uygun olan akreditif türünü belirledikten sonra düzenlenecek akreditif metninde yerine getiremeyecekleri şartları (maddeleri) akreditife koymamalıdır. Alıcının ya da alıcı ülkenin taşıdığı riskler nedeniyle banka teyidi isteyebilir ayrıca malların çekilme riskine karşı mallar üzerine tedbir kararı uygulatmalıdır.

Lehtar, amir tarafından amir bankaya akreditif başvurusu yaptırdıktan sonra yazılan akreditif küşadını (lehtar bankaya gönderilmeden önce) elektronik ortamda veya fax aracılığıyla bir kopyasını temin etmeli ve amir ile yaptığı sözleşmeye bağlı kalarak kendisine uygun olmayan kısımların düzeltilmesi için amire bildirmesi gerekmektedir. Akreditife rezerv konulması halinde ödemenin yapılmayacağından ve ayrıca masraf (ceza) yükü fazla olacağından, lehtarın ibraz ettiği vesaiklerde hata veya eksiklik varsa mutlaka akreditife rezerv uygulanmadan önce akreditif vadesi çerçevesinde bu eksiklik ve hatalar düzeltilmelidir.

Vesaikler, herhangi bir olumsuz duruma karşı (akreditif şartlarında uyumsuzluk, mallarla ilgili sorunlar vb.) amirin elinde bulundurduğu tek kanıt niteliğindedir. Dolayısıyla amir akreditif küşadının düzenlenmesinden itibaren şartları tüm detayları ile lehtara onaylattıktan sonra kendi onayı dahilinde bankasına teslim etmelidir. Amirin yaptığı ithalat bedeli yüksek ise malları görmeden (gümrükte inceleme vb.) ödeme yapmamalıdır. Bununla ilgili akreditife şart koyarak ayrıca malların kalitesi ve özellikleri ile ilgili bir belge talep edebilir. Lehtar, belgeleri akreditif vadesinde bankaya ibraz etmesi ile ödemeyi talep edeceğinden, yükleme yapılmaması durumunda amir, ödememe için yasal yollara başvurmalıdır. Ayrıca mal bedeline bağlı olarak artan masrafların da ödenmeme riskine karşı standby akreditif açtırabilir.

Akreditifi taraflar açısından daha basit hale getirerek yaşanan uyumsuzlukları gidermek amacıyla, 2007 yılında ICC tarafından “*Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama Kuralları*” olarak altıncı kez revize edilerek, UCP 500’de yer alan 49 madde UCP 600 ile 39’a düşürülmüştür. Bankalarca vesaikin incelenme süresi 7 banka gününden, yeni uygulamanın 14üncü maddesine göre 5 banka iş gününe düşürülmüştür. Diğer bir düzenlemeyle de, yükleme tarihinden sonraki 21 günü aşmamak şartına ek

olarak, her koşulda akreditif vadesi dâhilinde orijinal vesaik ibrazının yapılması maddesi yer almaktadır. 5 günü kapsayan süre, alıcı/satıcı açısından daha avantajlı gibi görünse de, bankaların yoğun olduğu ve birçok evrakın incelenmesini gerektiren bir işlem olduğu durumlarda, eksik inceleme ya da dikkatsizliğe bağlı sorunlar doğurup doğurmayacağı ileriki dönemde daha netlik kazandıracak bir durumdur.

Bu kurallarını düzenleyen ICC Bankacılık Komisyonu yaşanan akreditif sorunlarına ilişkin yılda iki kez uluslararası toplantılar düzenleyerek çözümlere yönelik görüşlere yer verilmektedir. UCP 600'ün yürürlüğe girmesinden sonraki toplantılarda, UCP 600'ün uygulanması ile bazı maddelerin bankalarca yanlış yorumlanmasına neden olduğu kanısına varılmıştır. Ayrıca UCP 600'ün uygulama dışı bırakmaya dayalı 1'inci maddesindeki açıklama, tarafların istemedikleri durumları akreditifte açıkça belirtmek suretiyle uygulama dışı bırakılması göz önüne alındığında, tarafların niyetinin sorgulanması gerekmektedir.

ICC tarafından yapılan revizyon ile mevcut kurallar ilerleme kaydedilmiş, ancak önerilen UCP 600 tarafların gelecekteki ihtiyaçlarını tatmin etmiş görünmemektedir. İstenmeyen durumlardan kaçınmak suretiyle akreditif maddelerini uygulama dışı bırakmak yerine, sözleşme başında açıklığa kavuşturulmayan durumlar nedeniyle bilgi eksikliğine dayanan yanlış anlaşılmalara maruz kalmamak için taraflar şartları baştan açık ve kesin bir şekilde belirleyerek, ileride sorun yaratacağı düşünülen boşlukları tamamlamaları, ticaret süresince ve akreditifli ödeme yönteminde ortaya çıkan uyumsuzlukları mümkün olan en az seviyeye getireceği kanısındayım.

KAYNAKÇA

- ACAR, Ozan. “Türkiye’de Dış Ticaret ve Dış Ticaretin Finansmanı Durum Değerlendirmesi”. **TEPAV Politika Notu**. Temmuz 2009. (Çevrimiçi) <http://www.tepav.org.tr/tur/admin/dosyabul/upload/TR-TEPAV-Ticaretin%20Finansmani%20Raporu.pdf> (Erişim Tarihi: 20.12.2011)
- AHN, JaeBin. “A Theory of Domestic and International Trade Finance” **International Monetary Fund**. Research Department. Washington: 3rd Draft (03.10.2011). (Çevrimiçi) <http://web.lmdg.econ.au.dk/koldingfjord/ahn.pdf> (Erişim Tarihi: 14.12.2011).
- AKGÜÇ, Öztin. **Dış Ticaret Finansmanı**. İstanbul: Arayış Basım ve Yayıncılık. 2009.
- AKIN, Hakan. **Yeni İşimiz Dış Ticaret**. 7.b. Ankara: Elma Yayınevi. 2008.
- ALBAUM, Gerald, Edwin DUERR & Jasper STRANDSKOV. **International Marketing and Export Management**. 6. ed. Harlow: Financial Times/Prentice Hall. 2008.
- ALKİN, Erdoğan. **İktisat**. İstanbul: Filiz Kitapevi. 1992.
- ALKİN, Kerem. “Finans Dünyası’nda 2012 Modası: Eurobond Out, Samuraibond In”. **04.12.2011**. (Çevrimiçi) <http://www.bloomberght.com/yorum/kerem-alkin/1030915-finans-dunyasinda-2012-modasi-eurobond-out-samuraibond-in>. (Erişim Tarihi:05.12.2011)
- ALTAN, Mikail. **Fonksiyonlar ve İşlemler Açısından Bankacılık**. İstanbul: Beta Yayınları. 2001
- ALTINOK, Tevfik, M. Hasan EKEN ve Serkan ÇANKAYA. **Küresel Piyasalarda Yeniden Yapılanma ve Türkiye**. İstanbul: İTO Yayınları. Yayın no:2010-117. 2011.
- AMİTİ, Mary and David E. WEINSTEIN. **Exports and Financial Shocks**. Cambridge: National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper Series:15556. (December 2009). http://www.nber.org/papers/w15556.pdf?new_window=1 (Erişim Tarihi: 15.12.2011)
- BERGAMI, Roberto. “The Link Between Incoterms 2000 and Letter of Credit Documentation Requirement and Payment Risk”. **Journal of Business Systems, Governance and Ethics**. Vol 1 No:4. Victoria, Australia: December 2006. <http://www.jbsge.vu.edu.au/issues/vol01no4/Bergami.pdf> (Erişim Tarihi:12.11.2011)

- BDDK. (Çevrimiçi)
<http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Kuruluslar/Bankalar/Bankalar.aspx> (Erişim Tarihi: 21.12.2011).
- BDDK. **Bankacılık Sektörü Yeniden Yapılandırma Programı Gelişme Raporu (VII).** Ekim 2003. (Çevrimiçi)
http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Diger_Raporlar/1524BSYYP_Gelisme_042003.pdf (Erişim Tarihi: 15.12.2011).
- BDDK. **Türk Bankacılık Sisteminin Genel Görünümü 2011 Eylül.** (Çevrimiçi)
http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Diger_Raporlar/10313tbs_genel_gorunum_eylul_2011.pdf (Erişim Tarihi: 11.11.2011).
- BDDK. **Krizden İstikrara Türkiye Tecrübesi.** Çalışma Tebliği. Gözden 2. b. Aralık 2009. (Çevrimiçi)
http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Calisma_Raporlari/7378Krizden%20%C4%B0stikrara%20T%C3%BCrkiye%20Tacr%C3%BCbesi.pdf (Erişim Tarihi: 15.12.2011).
- BLOOMBERGHT. “Bankacılık Sektöründe Kredi Hacmi Arttı”. (Çevrimiçi)
<http://www.bloomberght.com/turkiye-ekonomisi/haber/1044157-bankacilik-sektorunde-kredi-hacmi-artti> (Erişim Tarihi: 22.01.2011).
- BOCUTOĞLU, Ersan. “Hyman P. Minsky’nin Konjonktür Teorisi 2007–2010 Heterodoks Bir Değerlendirme”. **Bankacılar Dergisi**. S. 75. 2010.
- BOZKURT, Sevgi. **Akreditifin Uygulanması**. Ankara: Seçkin Yayıncılık. 2006.
- BRANCH, Alan E. **Export Practice and Management**. 5.ed. Thomson Learning. 2006.
- CREDITWESTBANK. (Çevrimiçi)
http://www.creditwestbank.com/index.php?option=com_content&view=article&id=27&Itemid=139&lang=tr (Erişim Tarihi: 20.12.2011).
- ÇANAKÇI, Metin ve Murat ERDAL. **Lojistik Yönetimi (Freight Forwarder El Kitabı C.1)**. UTİKAD Yayını. Ekim 2003.
- ÇİNKÖ, Levent. “Finansal Kriz Teorileri Üzerine Bir Değerlendirme”. **Uluslararası Finans Sempozyumu 2008 Küresel Dalgalanmalar ve Finans Sektörüne Yansımaları**. İstanbul: Marmara Üniversitesi. 19 Aralık 2008. s. 325–334
- DEMİR, Faruk vd. ABD Mortgage Krizi. **BDDK Çalışma Tebliği**, S. 3. Ağustos 2008. (Çevrimiçi)
http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Calisma_Raporlar/i/5176ABDMORTGAGE05082008x.pdf (Erişim Tarihi: 19.11.2011).
- Devredilebilir Akreditif**, (Çevrimiçi)
http://www.akreditif.biz.tr/Devredilebilir_Akreditif.html (Erişim Tarihi 12.11.2011)

- Dış Ticaret Ve Ülkemizde Kambiyo Denetimi** (Çevrimiçi) <http://www.ihracat112.com/kambiyo.htm> (Erişim Tarihi: 30.10.2011).
- DİNÇÇAĞ, Ayşegül ve Ümit ÖZLALE. “AB Pazarındaki Ekonomik Kayıplar”. **TEPAV Politika Notu**. Temmuz 2010. (Çevrimiçi) <http://www.tepav.org.tr/upload/files/1280316976-5.AB.Pazarindaki.Ihracat.Kayıplari.pdf>, (Erişim Tarihi: 18.11.2010).
- DOĞAN, Vahit. **Uluslararası Ticarete Ödeme Aracı Olarak Akreditif**. 2. b. Ankara: Seçkin Yayıncılık. 2005.
- DURUKANOĞLU, Nihayet. **Dış Ticaret Dünyası Örnek Olay ve Tablolar**. 2. b. İstanbul: Beta Yayınları. 2008.
- DTM. **Ofset Uygulamaları**. (Çevrimiçi) <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/yaziciDostu.cfm?dokuman=pdf&action=&dil=T R&icerikid=1913&yayinid=1770> (Erişim Tarihi: 01.06.2011).
- EKONOMİ BAKANLIĞI. **Dış Ticaret Beklenti Anketi-2011 Yılı 4.Çeyrek Beklentileri**. (Çevrimiçi) http://www.ekonomi.gov.tr/upload/A5CE6CEC-D8D3-8566-4520765E1F9B1E5C/2011_Q4.pdf (Erişim Tarihi: 24.11.2011)
- ERDEMOL, Haluk. **Bankalarda Dış Ticaret ve Uygulama**. İstanbul: Akbank Ekonomi Yayınları. 1993.
- ERDEMOL, Haluk. **Akreditiflerde Bazı ICC-UCP Kurallarının Uygulama Dışı Bırakılmasına İlişkin Sorunlar**. http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/02080109/20647 (Erişim Tarihi: 12.12.2011).
- EREN, Aslan ve Bora SÜSLÜ. “Finansal Kriz Teorileri Işığında Türkiye’de Yaşanan Krizlerin Genel Değerlendirilmesi”. **Yeni Türkiye Dergisi**. S. 41. (Eylül-Ekim 2001). ss. 662–674.
- GÜRSOY, Yaser. **Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi**. 3. b. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım. 2007.
- GÜRTAN, İbrahim N. **Dış Ticaret Bilgileri**. İstanbul: İTİCU Meslek Yüksek Okulu. 2002.
- GÜRTAN, İbrahim N. **Dış Ticaretin Tanımlanması Mevzuat ve Uygulamalar**. 2004, (Ders Notu).
- HEPAKTAN, C. Erdem ve Serkan ÇINAR. “Türkiye’nin Dış Ticaretinin Bölgesel Profili”. **Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**. C. XXX. S. 1. 2011. ss. 117–140.
- HÜRRİYET**. <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/11172434.asp?gid=254> 10.03.2009 (Çevrimiçi) (Erişim 24 Aralık 2011)

HYPOVEREINSBANK. **Foreign Trade Incoterms 2010 a Guide.** (Çevrimiçi)
http://www.hypovereinsbank.de/media/pdf/HVB_CIB_Flyer_Incoterms_2010_EN.pdf, (Erişim Tarihi: 20.03.2011).

ICC. **History of Incoterms Rules.** (Çevrimiçi)
http://www.iccwbo.org/incoterms_history/ (Erişim Tarihi: 20.03.2011).

IŞIK, Sayım, Koray DUMAN ve Adil KORKMAZ. **Türkiye Ekonomisinde Finansal Krizler: Bir Faktör Uygulaması.** İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. C.IXX. S.1 2004.

İHRACAT YÖNETMELİĞİ. (06.06.2006 Tarih ve 26190 Sayılı Resmi Gazete) Md. 4.
(Çevrimiçi) <http://www.mevzuat.adalet.gov.tr/html/27041.html> (Erişim Tarihi: 20.05.2011).

İhracatta Offset Uygulamaları Hakkında Bilgiler. (Çevrimiçi)
<https://www.turkiye.gov.tr/is?icerik=%C4%B0%C5%9F/D%C4%B1%C5%9F+Ticaret/Pazara+Giri%C5%9F/%C4%B0hracatta+Offset+Uygulamalar%C4%B1+Hakk%C4%B1nda+Bilgiler>, (Erişim Tarihi: 01.06.2011).

INCOTERMS 2010. **İç ve Dış Ticarete İlişkin Ticari Terimlerin Kullanımı İçin ICC Kuralları.** çev. H. Ercüment Erdem. Ankara: Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) Türkiye Milli Komitesi. ICC Yayın No. 715 E. 2010.

KALKAN, Sarp, Hasan Çağlayan DÜNDAR ve Ayşegül DİNÇÇAĞ. “Türkiye’de Dış Ticaret ve Dış Ticaret Finansmanı: İhracattaki Düşüşte Finansman Sıkıntısı Ne Kadar Etkili?”. **TEPAV Politika Notu.** Mayıs 2010. (Çevrimiçi)
http://www.tepav.org.tr/upload/files/1279030294-4.Turkiye_de_Dis_Ticaret_ve_Dis_Ticaret_Finansmani.pdf (Erişim Tarihi: 20.12.2011).

KARACAN, Sami. **Dış Ticaret ve Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi, Teori-Uygulama.** Kocaeli: Umuttepe Yayınları. 2010.

KAYA, Arslan. **Belgeli Akreditifte Lehtarın Hukuki Durumu.** İstanbul: Beta Yayınları. 1995.

KAYA, Feridun. **Dış Ticaret Finansmanı.** İstanbul: Beta Yayınları. 2009.

KAYA, Salih. **Güncel İthalat ihracat ve Kambiyo İşlemleri.** İstanbul: Beta Yayınları. 2008.

KAYA, Salih. **Her Yönüyle Dış Ticaret.** Ankara: Güner Matbaacılık. 2007.

KEMER, Osman Barbaros. **Dış Ticaret Teknikleri, Teori – Uygulama.** 1. b. Aktüel Yayınları. 2005.

KÖKSAL, TUNAY. **Uluslararası Ticarete Pratik Bilgiler ve Yaygın Kullanılan Belgeler.** Ankara: Adalet Yayınevi. 2009.

- KRING, F.Banu. **Akreditif Uygulamalarında Son Hukuki Durum.** (Çevrimiçi) www.ebso.org.tr/b2b/ebsoodergi/resimler/akreditifbanu.doc (Erişim Tarihi: 20.12.2011).
- KRING, F.Banu. “Milletlerarası Ticaret Odasının Akreditiflerle İlgili Son Düzenlemesi Yeknesak Kurallar 600 (UCP 600) ve Uygulamaya Getirdiği Bazı Yenilikler”. **DEÜ Hukuk Fakültesi Dergisi.** C. 11/ II (Özel Sayı-2009). İzmir: 2009. ss.1219–1237.
- MELEMEN, Mehmet. **Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri.** İstanbul: Türkmen Kitabevi. 2008.
- MELEMEN, Mehmet ve S. Burak ARZOVA. **Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri.** İstanbul: Türkmen Kitabevi. 2000.
- MISHKIN, Frederic S. **Financial Policies and the Prevention of Financial Crises in Emerging Market Countries.** Cambridge: Nber Working Paper Series 8087. (January 2001). (Çevrimiçi) <http://www.nber.org/papers/w8087.pdf>, (Erişim Tarihi: 20.04.2011).
- MUHASEBETÜRK. **Römiz Mektubu** (Çevrimiçi) <http://muhasebeturk.org/ecopedia/402-r/17535-romiz-mektubu-nedir-ne-demek-tanimi-anlami-nedemek.html> (Erişim Tarihi: 10.11.2011).
- OAİB. **DAP (Delivered At Place-Belirlenen Yerde Teslim).** (Çevrimiçi) <http://www.oaib.gov.tr/tr/dap-delivered-at-place-belirlenen-yerde-teslim>, (Erişim Tarihi: 05.04.2011)
- OAİB. **DAT (Delivered At Terminal-Terminalde Teslim.** (Çevrimiçi) <http://www.oaib.gov.tr/tr/dat-delivered-at-terminal-terminalde-teslim>, (Erişim Tarihi: 05.04.2011).
- OAİB. **Incoterms 2010 Şema.** (Çevrimiçi) <http://www.oaib.gov.tr/tr/incoterms-2010-sema>, (Erişim Tarihi: 05.04.2011).
- OAİB. **Mal Bedeli Sigorta ve Navlun/Cost, Insurance and Freight (CIF) Adı Belirtilen Varış Limanında Navlun ve Sigorta PrimiÖdenmiş Olarak Teslim.** (Çevrimiçi) <http://www.oaib.gov.tr/tr/mal-bedeli-sigorta-ve-navlun-cost-insurance-and-freight-cif-adi-belirtilen-varis-limaninda-navlun-ve-sigorta-primi-odenmis-olarak-teslim>, (Erişim Tarihi: 05.04.11).
- ÖZCAN, H.Avni. **Dünden Bugüne Dış Ticaretimizdeki Gelişmeler.** (Çevrimiçi) <http://web.sakarya.edu.tr/~kaymakci/makale/dundenbugune.pdf>, (Erişim Tarihi: 01.12.2011).

- ÖZALP, Abdurrahman. **Dış Ticarete Akreditif, Riskler ve UCP, Tüm Sorular ve Cevaplar**. İstanbul: Türkmen Kitapevi. 2010.
- ÖZEL, Sibel. **Yargıtay Kararları Eşliğinde Akreditif ve Hukuki Niteliği**. İstanbul: Beta Yayınları. 1991.
- POLAT, Ali. “Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600”. **İTİCU Sosyal Bilimler Dergisi**. Y. 7. S. 13 (Bahar 2008). ss.209–222.
- POLAT, Ali. **Uluslararası Ticarete Risk Yönetimi**. (MÜ Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Bankacılık Anabilim Dalı Yayınlanmış Doktora Tezi) İstanbul. 2007.
- POLAT, Ali. **Uluslararası Ticarete Risk Yönetimi**. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları. 2008.
- PRITCHARD, Justin. **Letter of Credit –How Letters of Credit Work?**. (Çevrimiçi) <http://banking.about.com/od/businessbanking/a/letterofcredit.htm>, (Erişim Tarihi: 02.05.2011).
- SALVATORE, Dominick. **International Economics Trade and Finance**. 10.Ed. Singapore: John Wiley & Sons Inc. 2011.
- SEYİDOĞLU, Halil. **Uluslararası Finans**. 2.b. İstanbul: Güzem Yayınları. 1997.
- SEYİDOĞLU, Halil. **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama**. 15. b. İstanbul: Güzem Yayınları. 2003.
- STIGLITZ, E.Joseph. **Küreselleşme Büyük Hayal Kırıklığı**. çev. Arzu Taşcıoğlu ve Deniz Vural. 4.b. İstanbul: Plan b. 2006.
- SITPRO. **Letter of Credit an Introduction**. UCP 600 Edition July 2007. (Çevrimiçi) <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20100918113753/http://www.sitpro.org.uk/trade/lettcredintro.pdf> (Erişim Tarihi: 02.10.2011).
- SITPRO. **Report on the Use of Export Letters of Credit 2001/2002**. 11 April 2003. (Çevrimiçi) <http://www.sitpro.org.uk/reports/lettercredr/lettcredr.pdf> (Erişim tarihi: 12.11.2011).
- ŞAHİN, Arif. **Dahilde ve Hariçte İşleme**. Ankara: İGEME. Mart 2010.
- ŞAHİN, Arif. **İhracatta Ödeme Şekilleri**. Ankara: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME). 2009.
- TBB. **Türkiye Bankacılık Sistemi-Üç aylık Bankacılık Sektör Bilgileri**. Eylül 2011. (Çevrimiçi) http://www.tbb.org.tr/tr/Banka_ve_Sektor_Bilgileri/Tum_Raporlar.aspx (Erişim Tarihi 20.12.2011).
- TEKELİOĞLU, Muammer. **İktisadi Düşünceler Tarihi**. Adana: Çukurova Üniversitesi Basımevi. 1993.

- T.C. MALİYE BAKANLIĞI S.G.B. **Yıllık Ekonomik Rapor 2010.** (Çevrimiçi) <http://www.sgb.gov.tr/ESAD/Yaynlar%20Yeni/Raporlar/Y%C4%B1ll%C4%B1k%20Ekonomik%20Rapor%202010.PDF> (Erişim Tarihi: 15.11.2010).
- T.C. MALİYE BAKANLIĞI S.G.B. **Yıllık Ekonomik Rapor 2011.** (Çevrimiçi) <http://www.sgb.gov.tr/Raporlar%20Yeni/Yıllık%20Ekonomik%20Rapor/Yıllık%20Ekonomik%20Rapor%202011.pdf> (Erişim Tarihi: 15.11.2011).
- TCMB. Elektronik Veri Dağıtım Sistemi, (Çevrimiçi) <http://evds.tcmb.gov.tr/cbt.html> (Erişim Tarihi: 24.11.2011).
- TCMB. **İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı-Aylık Toplu Sonuçları.** (Çevrimiçi) <http://www.tcmb.gov.tr/> (Erişim Tarihi: 24.11.2011).
- TCMB. **1999 Yıllık Rapor,** Türkiye Ekonomisindeki Gelişmeler ve Para Politikası, (Çevrimiçi) <http://www.tcmb.gov.tr/>, (Erişim Tarihi: 15.05.2011).
- TİM. (Çevrimiçi) <http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-ihracat-rakamlari-tablolar.html> (Erişim Tarihi:10.12.2011).
- TREISCHMANN James S., Robert E.HOYT and David W.SOMMER. **Risk Management and Insuarence.** United States of America: Cover to Cover Publishing. 2005.
- TPKK Hakkında 32 Sayılı Karar. (Çevrimiçi) <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/mevzuat/DISILISKILER/32sayilikarar.htm> (Erişim Tarihi: 01.03.2011).
- TPKK Hakkında 32 Sayılı Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar. (Çevrimiçi) <http://www.disticaretcozumleri.com/yazioku.aspx> (Erişim Tarihi: 01.03.2011).
- TÜİK. (Çevrimiçi) www.tuik.gov.tr (Erişim Tarihi: 04.05.2011).
- TÜRK EXIMBANK. (Çevrimiçi) http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm (Erişim Tarihi: 19.04.2011).
- TÜRK EXIMBANK. **Faaliyet Raporu 2010.** (Çevrimiçi) <http://www.eximbank.gov.tr/TR/dosya/1-1008/h/2010-yili-faaliyet-raporu.pdf> (Erişim Tarihi:24.12.2011)
- UCP 500, **ICC Uniform Customs and Practices for Documentary Credits.** ICC Publishing Inc., Publication No: 500. 1993.
- UCP 600, **ICC Uniform Customs and Practise for Documentary Credit 2007 Revision, International Chamber of Commerce.** çev. ICC Türkiye Milli Komitesi. Publication No: 600. Ankara. 2007.

- UNZCO. **Methods of Payment**. (Çevrimiçi) <http://www.unzco.com/basicguide/c12.html> (Erişim Tarihi: 02.05.2011).
- UTICAD. **“INCOTERMS 2010”**. (Çevrimiçi) <http://www.utikad.org.tr/db/files/incoterms2010.pdf> (Erişim Tarihi: 05.04.2011).
- ÜNAL, Ali ve Hüseyin KAYA. **Küresel Kriz ve Türkiye**. İstanbul: Ekonomi ve Politika Araştırmaları Merkezi. Şubat 2009.
- WIKIPEDIA. **Akreditif**. (Çevrimiçi) <http://tr.wikipedia.org/wiki/Akreditif> (Erişim Tarihi: 02.05.2011).
- WIKIPEDIA. **Incoterms**. (Çevrimiçi) <http://en.wikipedia.org/wiki/Incoterm> (Erişim Tarihi: 05.04.2011)
- WIKIPEDIA. **Swift**. (Çevrimiçi) <http://tr.wikipedia.org/wiki/SWIFT> (Erişim Tarihi: 12.04.2011).
- WTO. **World Trade Report 2011**. (Çevrimiçi) http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf (Erişim Tarihi: 19.11.2011).
- YAĞCILAR, Gamze Göçmen. **Türk Bankacılık Sektörünün Rekabet Yapısının Analizi**. Ankara: BDDK Kitapları No 10. 2011.
- YARGITAY H.G.K. 4.11.1964, E.942, K. 637. (Çevrimiçi) [http://www.kazanci.com/cgi-bin/highlt/ibb/highlight.cgi?file=ibb/files/hgk-1963-942.htm&query=\"akreditifin hukuki\"#fm](http://www.kazanci.com/cgi-bin/highlt/ibb/highlight.cgi?file=ibb/files/hgk-1963-942.htm&query=\) (Erişim Tarihi: 01.11.2011).
- YETİK, Edip. “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri”. **Gümrük Dünyası Dergisi**. 2007 (Çevrimiçi) <http://www.gumrukkontrolor.org.tr/Yayinlar/Dergiler/55/8.html> (Erişim Tarihi: 13.04.2011).
- YILDIZ, Müge Özlem. “Dış Ticaret İşlemlerinde Akreditifli Ödemenin Rolü ve Ödeme Riski Açısından Bir Uygulama”. (DEÜ Sosyal Bilimler Fakültesi İşletme Anabilim Dalı Finansman Programı Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). İzmir. 2007.
- YÜCEMEMİŞ, Başak Tanınmış ve Vedat BICERANO. “Finansal Kriz:1990–2009 Döneminde Seçilmiş Güney Amerika Ülkeleri ve Türkiye’de Yaşanılan Krizlerin Mukayeseli Analizi”. **Uluslararası Finans Sempozyumu 2010 “Kriz Sonrası Süreçte Finans Sektörü-Reel Sektör İlişkisi”**. MÜ. İstanbul. 10 Aralık 2010. ss. 187–209.
- YÜKSEL, Ali Sait. **Bankacılık Hukuku ve İşletmesi**. 2. b. İstanbul: y.y. 1974.
- YÜKSEL, Ali Sait. **Bankacılık Hukuku ve İşletmesi**. 6. b. İstanbul: MÜ. 1989.

YÜKSELER, Zafer ve Ercan TÜRKAN. “Türkiye’nin Üretim ve Dış Ticaret Yapısında Dönüşüm Küresel Yönelimler ve Yansımalar”. **TÜSİAD Yayını**, 2008. http://eaf.ku.edu.tr/sites/eaf.ku.edu.tr/files/rapor2008_uretim_ve_disticaret_yapi_sindaki_donusum.pdf (Erişim Tarihi: 12.11.2011).

ZEVKLİLER, Aydın. **Özel Borç İlişkileri**. 7. b. Ankara: Seçkin Yayıncılık. 2002.

5411 Sayılı Bankacılık Kanunu. Md. 4.