

AZERBAYCAN CUMHURİYETİ EĞİTİM BAKANLIĞI
AZERBAYCAN DEVLET İKTİSAT ÜNİVERSİTESİ
TÜRK DÜNYASI İKTİSAT FAKÜLTESİ
İŞLETME

LİSANS BİTİRME TEZİ

ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANSMANDA BANKALARIN
ROLÜ

HAZIRLAYAN
AHMET MAHMUDOV
1517.01057

BAKÜ 2019

AZERBAYCAN CUMHURİYETİ EĞİTİM BAKANLIĞI
AZERBAYCAN DEVLET İKTİSAT ÜNİVERSİTESİ
TÜRK DÜNYASI İKTİSAT FAKÜLTESİ
İŞLETME

LİSANS BİTİRME TEZİ

ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANSMANDA BANKALARIN
ROLÜ

HAZIRLAYAN
AHMET MAHMUDOV
1517.01057

Danışman
Öğr. Gör. Nigar GULİYEVA

BAKÜ 2019

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ

Kafedra “İqtisadiyyat və İşlətmə

TƏSDİQ EDİRƏM

“___” _____ 2019

BURAXILIŞ İŞİ ÜZRƏ VERİLMİŞ TAPŞIRIQ

“Türk Dünyası İktisat” fakültəsinin Biznesin idarə edilməsi (İşletmə) ixtisası üzrə

təhsil alan tələbəsi

Mahmudov Əhməd Vasif oğlu
(adı, soyadı, atasının adı)

Diplom işinin rəhbəri

Öğr.Gör. Guliyeva Nigar Firdovsi qızı
(adı, soyadı, atasının adı, elmi adı və
dərəcəsi)

1. İşin mövzusu Uluslararası Ticaret ve Finansmanda Bankaların Rolü
Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti tərəfindən təsdiqlənsin

“___” _____ 2019 il **No**

2. Tələbənin sona yetirdiyi işin kafedraya təhvil müddəti: 7 ay

3. İşin məzmunu və həcmi (izahı, hesabı və eksperimental hissəsi, yeni təhlilə ehtiyacı olan müəssisələr) Özet, Giriş, Birinci bölüm, İkinci bölüm, Üçüncü bölüm, Sonuç, Kaynakça

4. Buraxılış işi üçün lazımi materiallar

Akın, H. (2008). Yeni İşimiz Dış Ticaret. Türkiye: Elma.

Ateş, D. (2012). Uluslararası Örgütler; Devletlerin Örgütlenme Mantığı. Bursa: Dora.

Aydoğan, M. (1999). Yeni Dünya Düzeni Kemalizm ve Türkiye, 20.yy'ın Sorgulanması. İstanbul: Otopsi.

Bayraktutan, Y. (1992). Kalkınma ve Altyapı. İ.İ.B.F, 183.

Cemal Şanlı, N. E. (2006). Uluslararası Ticaret Hukuku. İstanbul: Arıkan.

Çeştepe, H. (2013). Ekonomik Entegrasyonlar Küresel ve Bölgesel Yaklaşım. Bursa: Ekin Basım.

5. Qrafik materiallarının siyahısı dəqiq göstəricilərlə (vacib cədvəl, çertyojlar, yaxud qrafiklər, nümunələr və s.): 3 Tablo

6. Buraxılış işi üzrə məsləhətçinin soyadı, adı, atasının adı, elmi adı və dərəcəsi (diplom işinin ona aid olan hissəsini göstərməklə)

Dr. Nurhodja Akbulayev

7. Buraxılış işinin təqdimi üzrə təqvim planı:

Sıra No	İşin hissələrinin adı yerinə yetirilməsi müddəti	Qurtarma faizi (yerinə yetirilmə)	İşin
			plan
			üsrə
faktiki			
	1. Bölüm (Kasım-Aralık 2018)		
	2. Bölüm (Aralık 2018)		
	3. Bölüm (Şubat-Mart 2019)		

Buraxılış işinin rəhbəri _____
İmza

Məsləhətçi _____
İmza

Tapşırığı imza üçün qəbul etdim _____
(tələbənin imzası)

Tapşırığın qaytarılması tarixi “ ____ ” _____ 2019-ci il

Qeyd 1. Buraxılış işi üzrə verilmiş tapşırıq 2 nüsxədən ibarətdir.

Nüsxənin biri tələbəyə verilir, ikincisi kafedrada qalır.

2. Hazırlanmış buraxılış işini tapşırıqla birlikdə tələbə DAK təqdim edir.

BURAXILIŞ İŞİNİN PLANI

TUTANAK

ÖZET

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ

TABLolar LİSTESİ

ŞEKİLLER LİSTESİ

BİRİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI TİCARET

1.1 ULUSLARARASI TİCARETİN GELİŞİMİ

1.2 ULUSLARARASI TİCARETİN GELİŞME NEDENLERİ

1.3 ULUSLARARASI TİCARİ DÜZENLEMELER

1.3.1 ULUSLARARASI TİCARİ KORUMACILIK

1.3.1.1 ULUSLARARASI TİCARETTE KORUMACILIK
EĞİLİMLERİ

1.3.2 ULUSLARARASI TİCARETTE ÖZENDİRİCİ POLİTİKALAR

1.3.2.1 BÖLGESEL KALKINMA POLİTİKASI

1.3.2.2 MİKTAR KISITLAMALARI

1.3.2.2.1 KOTA

1.3.2.3 MALİ NİTELİKLİ TARİFE DIŞI ENGELLER

1.3.2.3.1 ÜRETİM SÜBVANSİYONLARI

1.3.2.3.2 İHRACAT SÜBVANSİYONLARI VE TELAFİ EDİCİ
VERGİLER

İKİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİ

2.1 DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİ

2.1.1 PEŞİN ÖDEME

2.1.1.1 PEŞİN ÖDEMENİN ÖZELLİKLERİ

2.1.1.2 PEŞİN ÖDEMEDE KAMBIYO YÜKÜMLÜLÜĞÜ

2.1.2 MAL MUKABİLİ ÖDEME

2.1.2.1 MAL MUKABİLİ ÖDEMENİN ÖZELLİKLERİ

2.1.3 VESAİK MUKABİLİ ÖDEME

2.1.3.1 VESAİK MUKABİLİ ÖDEMEDE TARAFLAR

2.1.3.2 AMİR

2.1.3.3 TAHSİLE GÖNDEREN BANKA

2.1.3.4 TAHSİL BANKASI

2.1.3.5 MUHATAP

2.1.4 AÇIK HESAP YÖNTEMİ

2.1.5 KABUL KREDİLİ ÖDEME

2.1.6 AKREDİTİF

2.1.6.1 AKREDİTİF İŞLEYİŞİ

2.1.6.2 AKREDİTİFTE TARAFLAR

2.1.6.5 AKREDİTİF TÜRLERİ

2.2 BANK PAYMENT OBLIGATION

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

AZERBAYCANIN DIŞ TİCARETİNDE ÖDEME YÖNTEMLERİ

3.1. AZERBAYCAN'IN DIŞ TİCARETİ

3.2. AZERBAYCAN'IN DIŞ TİCARET VERİLERİNİN

İNCELENMESİ

SONUÇ VE ÖNERİLER
KAYNAKÇA

ÖZET

Uluslararası ticaret işlemleri, tüm ülkelerde olduğu gibi Azerbaycan ekonomisinde de büyük önem arz etmektedir. Yirmi birinci yy. gündeminde de uluslararası ticaretin önemli bir yere sahip olduğu görülmektedir. İhracat ve ithalatın hacmi dünya çapında her geçen gün artış göstermektedir. Bununla birlikte, uluslararası ticaret işlemleri yapan kişilerin farklı ülkelerde olmaları, farklı para birimlerini kullanmaları ve farklı dili konuşmaları ulusal ticarete göre daha karma bir durum oluşturmaktadır. Bilindiği üzere diğer ticaretlerde olduğu gibi uluslararası ticaret de alıcı ve satıcı arasında yapılan bir sözleşme ile başlamaktadır. Alıcı ve satıcı arasında yapılan sözleşmenin konusu mal alım/satımı veya hizmet alım/satımı olmaktadır. Yapılacak sözleşmede, anlaşma konusu, işlemin ne şekilde yapılacağı ve karşılığında ödemenin nasıl gerçekleşeceği açıkça belirtilir. Alıcı ve satıcı arasında bu sözleşme sürecinde tercih edilen ödeme şekli üzerinde önemle durulması gereken bir konudur. İşlemin eksiksiz ve hatasız sonuçlanması için sözleşme aşamasında tarafların hangi ödeme şeklini tercih edeceğini bilmesi ve sonuçlarını değerlendirebilmesi çok önemli bir husus olmaktadır. Bu çalışmada, dış ticareti oluşturan taraflar, kullanılması gereken belgeler, ithalat ve ihracatta kullanılan uluslararası belgeler amaç ve türlerine değinilmiştir. Araştırmamızda ticarete kullanılan ödeme yöntemleri arasında peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme, açık hesap yöntemi, kabul kredili ödeme, akreditif gibi yöntemlerin daha çok tercih edildiği sonucuna varılmıştır.

Çalışmamızda uygulamalı örnek olarak Azerbaycan Cumhuriyeti'nin dış ticaret verileri incelenmiştir. İhracat ve

ithalatta en çok tercih edilen yöntemlere vurgu yapılmıştır. Ayrıca çalışmada ithalat ve ihracat verilerinden en çok ve en az dış ticaretimizin olduğu yıllar tespit edilmiş, ihracatımızın artırılması için gerekli önerilere yer verilmiştir. Araştırmamızın uygulama kısmında karşılaştırmalı tablolar analizi yöntemi kullanılmıştır.

İÇİNDEKİLER

TUTANAK	ii
ÖZET.....	vii
İÇİNDEKİLER	ix
TABLolar LİSTESİ	xii
KISALTMALAR VE SİMGELER.....	xiii
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI TİCARET

1.1 ULUSLARARASI TİCARETİN GELİŞİMİ.....	3
1.2 ULUSLARARASI TİCARETİN GELİŞME NEDENLERİ.....	13
1.3 ULUSLARARASI TİCARİ DÜZENLEMELER.....	16
1.3.1 Uluslararası Ticari Korumacılık.....	18
1.3.1.1 Uluslararası Ticarete Korumacılık Eğilimleri.....	20
1.3.2 Uluslararası Ticarete Özendirici Politikalar.....	21
1.3.2.1 Bölgesel Kalkınma Politikası.....	21
1.3.2.2 Miktar Kısıtlamaları.....	23
1.3.2.2.1 Kota.....	24
1.3.2.3 Mali Nitelikli Tarife Dışı Engeller.....	26
1.3.2.3.1 Üretim Sübvansiyonları.....	27
1.3.2.3.2 İhracat Sübvansiyonları ve Telafi Edici Vergiler.....	28

İKİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİ

2.1 DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİ.....	30
2.1.1 Peşin Ödeme.....	32
2.1.1.1 Peşin Ödemenin Özellikleri.....	33
2.1.1.2 Peşin Ödemede Kambiyo Yükümlülüğü.....	34
2.1.2 Mal Mukabili Ödeme.....	34
2.1.2.1 Mal Mukabili Ödemenin Özellikleri.....	35
2.1.3 Vesaik Mukabili Ödeme.....	35
2.1.3.1 Vesaik Mukabili Ödemede Taraflar.....	36
2.1.3.2 Amir.....	36
2.1.3.3 Tahsile Gönderen Banka.....	36
2.1.3.4 Tahsil Bankası.....	36
2.1.3.5 Muhatap.....	37
2.1.4 Açık Hesap Yöntemi.....	38
2.1.5 Kabul Kredili Ödeme.....	38
2.1.6 Akreditif.....	41
2.1.6.1 Akreditif İşleyişi.....	42
2.1.6.2 Akreditifte Taraflar.....	43
2.1.6.3 Akreditif Türleri.....	46
2.2 BANK PAYMENT OBLIGATION.....	51

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

UYGULAMA: AZERBAYCANIN DIŞ TİCARETİNDE ÖDEME YÖNTEMLERİ

3.1. AZERBAYCAN’IN DIŞ TİCARETİ.....	53
3.2. AZERBAYCAN’IN DIŞ TİCARET VERİLERİNİN İNCELENMESİ.....	55
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	60
KAYNAKÇA.....	62

TABLÖLAR LİSTESİ

TABLO 1: 2007-2017 YILLARI ARASINDA AZERBAYCANIN İTHALAT DURUMU.....	55
TABLO 2: 2007-2017 YILLARI ARASINDA AZERBAYCANIN İHRACAT DURUMU.....	57
TABLO 3: AZERBAYCAN EKONOMİSİNİN DIŞ TİCARET DİNAMİKLERİ.....	59

KISALTMALAR VE SİMGELER

ABD	Amerika Birleşik Devletleri
İMF	Uluslararası Para Fonu
NATO	Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü
İİS	İnternet Bilgi Servisi
ASEAN	Güneydoğu Asya Uluslar Birliği
AB	Avrupa Birliği
NAFTA	Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması
GATT	Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Anlaşması
DTÖ	Dünya Ticaret Örgütü
WB	Dünya Bankası
GOÜ	Gelişmekte olan Ülkeler
DBT	Döviz Beyan Tutanağı
DAB	Döviz Alım Belgesi
DTH	Döviz Tevdiat Hesabı
TBK	Tahsiller için Birörnek Kurallar
BPO	Bank Payment Obligation
ICC	Uluslararası Ticaret Odası
SDD	Serbest Dönerli Döviz

GİRİŞ

Ticaretin ortaya çıkış nedeni, insanın ihtiyaçlarını karşılama isteğinin var olmasından doğmuştur. Üretimin ve kaynakların kısıtlı olmasından dolayı insan, kendinde olmayan mal veya hizmeti bir başkasından sağlamak istemiş, bunun için de kendinde bulunan mallar ile değiş tokuş yapmaya başlamıştır. Günümüzde, dünya ticareti, karşımıza küreselleşme bağlamında çıkmaktadır. Günümüzde de Dünya Ticaret Örgütü önderliğinde, Ticaret ve Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması ile gümrük engelleri kaldırılarak serbest mal ve hizmet akışı teşvik edilmektedir.

Uluslararası ticarete mal ve hizmetler ulusal sınırların dışına satılmaktadır. İhracat ve ithalat dış ticaretin her iki kolunu oluşturmaktadır. Ülkelerin kalkınma göstermelerinde ihracat önemli role sahip olmaktadır. Buna bağlı olarak da ülkelere genellikle ihracatın artırılmasına özen göstermektedirler. Ülkeler ihracatın artırılması, ithalatın azaltılmasıyla ilgili kararları dış ticaret politikası aracılığıyla gerçekleştirmektedirler.

Uluslararası ticarete ödeme türleri kambiyo ve gümrük mevzuatı açısından önem taşımakta ve ödemeler, ithalatçı ve ihracatçı arasında yapılan anlaşma ile bankacılık uygulamaları çerçevesinde gerçekleştirilmektedir.

Çalışmamız toplamda üç bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde uluslararası ticaretin tarihine değinilmiş, uluslararası ticaretin ortaya çıkması nedenleri üzerinde durulmuş ve ticari düzenlemelerle ilgili gerekli bilgilere yer verilmiştir.

İkinci bölümde küreselleşme çerçevesinde dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin hangileri olduğuna anlatılmış, bu yöntemler tek tek ele alınarak incelenmeye tabi tutulmuştur.

Çalışmanın üçüncü bölümünde ise birinci ve ikinci bölümde yapılan araştırmalar Azerbaycan örneğiyle açıklanmaya çalışılmıştır. 2007-2017 yılları arası Azerbaycan'ın dış ticaret verileri baz alınarak, hangi yıllarda ihracatın hangi yıllarda ithalatın fazla olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca Azerbaycan Cumhuriyetinin dış ticaret zamanı en çok kullandığı ödeme yöntemleri üzerinde de durulmuştur. Çalışmanın uygulama kısmında karşılaştırmalı tablolar analizi yöntemi kullanılarak yıllar arasında ortaya çıkan değişimler yoruma tabi tutulmuştur. En son aşama olarak, yapılan çalışmadan elde edilen sonuçlar yorumlanmış, Azerbaycan Cumhuriyeti'nin ihracatını artırması veya ithalatını azaltması için gerekli önerilere yer verilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI TİCARET

1.1 ULUSLARARASI TİCARETİN GELİŞİMİ

İnsanlar günlük yaşamlarını sürdürmek için mal ve hizmet tüketimine ihtiyaç duyarlar. Kişilerin üretmiş oldukları mal ve hizmetlerin kendi ihtiyaçlarını karşılayamaması kişilerin kendi aralarında mal ve hizmet değişimlerini zorunlu hale getirmiştir. Kişilerin kendi aralarında mal ve hizmet değişimleri takas olarak bilinmektedir. Zaman içerisinde takas usulünün yetersiz kalması ticaretin oluşmasına yol açmıştır. Ticaret kavramı insanların ihtiyaçlarını gerçekleştirmesi isteğinin sonucu olarak doğmuştur. İlkel toplumlarda takas usulü ile işleyen sistem sonraları form değiştirmiştir. Günümüzde kullandığımız ticaret kavramı ilk olarak 18ci yüzyılda ortaya çıktığı ve asıl olarak 20. yüzyılda yaşanan gelişmelerin ticarete yeni bir ivme kazandırdığı bilinmektedir. İnsanların üretmiş olduğu fazla mallar, onların ihtiyaç duydukları diğer mallarla takas edildiği zaman aslında ticaretin ilk adımları atılmaktaydı. Sonrasında ise küçük madalyon ya da değerli eşyalar ile ödeme kolaylığı sağlanmaya başlanmıştır. Zaman içerisinde para icat edilmiş ve mal alım satımında kullanılmaya başlanmıştır. Önceleri deri üzerine basılan paralar kullanılırken sonraları bugünkü kağıt para birimine geçildiği görülmektedir.

Uluslararası ticaret, uluslararası sınırlar ve bölgeler arasında yapılan mal ve hizmet ticareti olarak bilinmektedir. Pek çok ülkede gayri safi yurt içi hasılanın önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Çok eski zamanlardan beri var olsa da (İpek Yolu), ekonomik, sosyal ve siyasi önemi son yüzyıllarda belirgin bir biçimde artmış bulunmaktadır. Uluslararası Ticaretin ilk kez bilimsel bir yöntemle incelenmesi Adam Smith'in

1776'da yayımlanan "Ulusların Zenginliği" adlı eseri ile başladığı görölmektedir. (Seyidoğlu, 2007, s.13-14) Bu eser aynı zamanda Klasik iktisat ekolünün de kurucusu olarak kabul edilmektedir.

Ticaretin geğmişten günümüze kadar geğirdiği dönemler genellikle aşağıdaki şekilde incelenmektedir:

a) Sanayi Devriminde Ticaret- Sanayi Devrimi ya da Endüstri Devrimi, Avrupa'da 18. ve 19. yüzyıllarda ortaya çıkmıştır. Devrimin üretime olan etkisi ve buhar gücüyle çalışan makinelerin makineleşmiş endüstriyi doğurması, bu gelişmelerin de Avrupa'daki sermaye birikimini arttırması sanayi devriminin yararları olarak sıralanmaktadır.

1763 yılında buhar makinasının bulunması Sanayi Devriminin gelişmesine önemli katkılar sağlamıştır. Sanayileşmenin ortaya çıktığı İngiltere'den sonra sanayileşme diğer bölgelere, özellikle de Kuzey Avrupa ve Kuzey Amerika'ya yayılmaya başlamıştır. Bu devrimin üretim miktarını arttırması ülkelerin fazla ürettikleri malları yurtdışına satmasına ve dolayısıyla ticaretin daha da yaygınlaşmasına zemin hazırlamıştır. (www.wikitarih.com/sanayi-devrimi-nedenleri-sonuclari/ , 2017)

b) 1914-1918 Ticaret Dönemi

Birinci dünya savaşı 1914 ile 1918 yılları arasında gerçekteşmiştir. 1914 tarihinde başlayan 1. Dünya Savaşı, 1918 tarihinde sona ermiştir. Bu savaşların dünya savaşı olarak adlandırılmasının sebebi ise büyük devletlerin ve dünyanın diğer bölgelerindeki sömürgelerinin de savaşa katılmış olmasıdır. (<https://www.sabah.com.tr/egitim/2017/01/21/birinci-dunya-savasinin-nedenleri-ve-sebepleri-nelerdir> , 2017)

Savaşlar Uluslararası Pazarlama ile doğrudan ilgilidir. Savaş dönemlerinde korumacılık yöntemleri ve engeller çok olmasa bile

savaşın yarattığı olumsuzluklar itibariyle taşınmadaki sorunlar dış ticareti engellemektedir. Ülkeler bu dönemde halkının temel isteklerini koruma altına almak ve halkın temel ihtiyacını kendileri sağlamak isterler. Savaş dönemlerinde aşırı maliyetlerin ortaya çıkması dış ticareti engellemektedir. İşte tüm bu nedenlerden dolayı hem korumacılık hem de nakliyecilikte yolların tıkalı olması uluslararası ticareti olumsuz yönde etkilemektedir. Savaş sonrası ülkeler uluslararası ticareti artırmak için korumacılıkta azaltmaya gitmişlerdir. Bunun nedeni uluslararası ticareti artırmak ve aşırı kar elde etmek, ülkelerini geliştirmek ve s. olmuştur. Ülkeler eğer dış ticaret yapmazlarsa ve kendileri dışardan ucuz temin edeceği malı, daha paha maliyetle üretirlerse ekonomileri için olumsuz bir durum ortaya çıkar. Aynı zamanda bu ülkenin dışa kapalı olmasına getirir ki buda dış ticareti olumsuz etkilemektedir. (<https://eodev.com/gorev/4933983>, 2015)

Serbest ticaretin koruyuculuğunu yapan İngiltere dünya savaşından önceki dönemlerde en gelişmiş sanayi ülkesi olmaktaydı. Almanya, Fransa ve Amerika Birleşik Devletleri gibi sanayileşmeye yeni başlayan ülkeler ise korumacılığı savunmaktaydılar (Seyidoğlu, 2007 s.122).

c) 1929 1939 Ticaret Dönemi

1929 yılını izleyen yıllarda, sanayileşmiş dünyayı baştan-başa kapsayan uluslararası sermayenin büyük ve dikkat çekecek bir payının Almanya'ya kaydığı gözlenmiştir. Öyle ki, 1928 yılında dünya sermaye ithalatının yarısını tek başına Almanya yapmıştır.

1929-1936 yılları arasında iki güçlü ekonomi (Amerika ve Almanya) resesyona girmiş ve bu durum dünya üretim düzeyinin azalmasına neden olmuştur. Bu dönemde özellikle, temel malların üretiminde bir kriz meydana gelmiş ve bu gelişme 1931 Milletler Cemiyeti tarafından

hazırlanan listelerde yer alan, dış ticareti birkaç temel mala bağlı olan ülkeleri (Bu ülkeler; Arjantin, Avustralya, Kolombiya. Balkan Ülkeleri, Bolivya, Brezilya, Malaya, Hindistan, Kanada, Şili, Küba, Mısır, Ekvator, Finlandiya, Macaristan, Meksika, Endonezya, Yeni Zelanda, Paraguay, Peru, Uruguay ve Venezuela) de krize sokmuştur. Büyük Buhran, sanayileşmiş ülkelerde yaşayan insanların büyük kısmı için kitlesel işsizliğe neden olurken, ilgili ülkelerde alınacak siyasi ve ekonomik kararlar üzerinde büyük ve yaralayıcı etkiler meydana getirmiştir. Büyük Buhranın yol açtığı felaket ve belirsizlik duygusunun iş çevreleri ve politikacılar arasında yaygınlık kazanması, krizin şiddetini daha da arttırmıştır. (J.S, 1975)

d) Kriz Dönemi Boyunca Uluslararası Ticarete Genel Bakış

1929 ile 1939 yılları arasında, kriz döneminin başlangıcı olarak nitelendirilebilecek olan dünya ticareti, krizden kaynaklanan olumsuz olaylar nedeniyle bu dönemde %60 düzeyinde gerilemiştir. Çünkü devletler, ulusal piyasalarını ve paralarını küresel ekonomideki belirsizlik ve olumsuz eğilimlerden korumak için giderek daha fazla engel yaratmaya başlamakta ve korumacılık kavramı bir kez daha ekonomiyi içe kapalı hale getirmekteydi. (Peter, 1978) Bu olaylar, dünya refahını iyileştirmek için daha önce gerekli olduğuna inanılan çok taraflı ticaret sisteminin imhasına yol açmaktaydı. Örneğin, 1931 ile 1936 yıllarında bir takım (1931-1932 arasında İngiltere, Britanya, Kanada, İskandinavya, ABD; 1936'da Belçika, Hollanda, Fransa) ülkeler uluslararası sabit kurun temeli olarak görülen altın standardını terk etmiştir. (James, 1983) Benzer şekilde 1931' de, Birleşik Krallık, Amerikan siyasi kimliğinin ve 1840'lardan bu yana uygulanmış olan Büyük Britanya'nın ekonomik kimliğinin merkezi olan serbest ticareti

terk etmiş bulunmaktaydı. Bu dönemde, hükümetler tarifeleri yalnızca dış rekabetten korumamakla kalmayıp, daha önce getirilen tarifeleri de yükseltmişlerdir. Uluslararası ticaret alanında bu olaylar yaşanmasına rağmen, bu dönemde Batılı ülkeler, ulusal sınırlar içinde aldıkları devlet politikalarında sosyal kurallara değil, dönemin gereği olarak ekonomik normlara öncelik vermekteydiler. Ayrıca, depresyon döneminde tarımsal ürünleri fiyatları korunmuş ve güvence altına alınarak, tarım bu dönemde desteklenmiştir. Bu yöntemler, bugün uygulanan ortak tarım politikasıyla ilgili olarak geliştirilen garip paradoksların temelidir. (M, 1983)

e) 2-ci Dünya Savaşı Sonrası Ticaret

44 ülkenin, 1944 yılında oluşturduğu Bretton Woods sistemiyle başlayan ekonomide sabit kur uygulaması daha sistemin başındayken çatırdamaya başlamıştır. 2. Dünya savaşının başlaması ülkelerin tasarruflarında ciddi açıklar vermelerine sebep olmuştur. Hükümetler bu dönemde bütçe açıkları vermişlerdir. Zaten bir ülkenin bütçe açığı vermesi çoğu zaman cari açık da vermesi anlamına gelmektedir. İşte bu tasarruf eksikliğinden kaynaklanmış olan cari açık ülkelerin ekonomisine büyük zarar vermekte ve oluşturulan sistemin (Bretton Woods) sağlam bir yapıya oturulmadığını göstermekteydi.

Bretton Woods sistemiyle birlikte resmi olarak da üç kurum kurulmuştur. Bunlar;

1. IMF (International Monetary Fund): Temel iki tane görevi vardır. Birincisi; döviz kurlarının istikrarını sağlamak, ikincisi ise, gereken ülkelere–üye ülkelere- kredi sağlamaktır.
2. Dünya Bankası: Bu kuruluşunda temel amacı kredi vermektir. Ama Dünya Bankası ve IMF ile verilen kredi arasında bir fark olmaktadır.

Dünya Bankası'nın verdiği krediler (loan) düşük faizli ve geri ödemesi anapara miktarı kadar olmaktadır. IMF'nin verdiği kredinin faiz oranı ise günden güne veya ülkeden ülkeye değişebilen ödemeleri içermektedir.

3. Dünya Ticaret Örgütü: Ülkelerin ticari ilişkilerini geliştirmek amacıyla kurulmuştur.

Bu dönemde pound yerine dolara geçiş yapılmıştır. Bu dönemde pound yerine dolar kullanılmasının ana nedenlerinden bir İngiltere ekonomisinin zayıf olmasından kaynaklanmaktaydı. 1947 kriziyle birlikte ekonomide sorunlar ortaya çıkmaya başlamıştır. Avrupa ülkeleri ticarette açık vermeye başlamışlardı. Savaşında verdiği gerekçelerle ithalata bağımlı duruma gelmişler (Aslında ihracat neredeyse sıfır olmaktaydı). Bilindiği üzere bir ülke ekonomisinin sürekli olarak ticari açığı vermesi, ithalata bağımlı olması onun sürdürülebilirliğini etkilemektedir.

Krizin hemen sonrasında Amerika'nın kriz sonrası oluşan ekonomiyi düzeltmek için yaptığı bir takım düzenlemeler bulunmaktadır. Bunların en önemlileri (ülkemiz açısından da) Truman Doktrini ve Marshall planı olmaktadır. Truman Doktrini; Yunanistan ve Türkiye'ye karşılıksız yapılan yardımları kendinde barındırıyordu. Çünkü o zamanlar Sovyet (Komünist) tehlikesi vardı ve Amerika bu ülkelerin Sovyetlere yaklaşma düşüncesinden rahatsızlık hissi duymaktaydı. Aktif işgal söz konusu olduğu durumdan Amerika'nın düşüncesi de 'biz de Batı olarak bu ülkeleri yanımıza çekelim' olmaktaydı. Amerika, bu yardımları sadece Türkiye ve Yunanistan'a değil aynı zamanda ekonomisi zor olan diğer gelişmekte olan ülkelere de vermekteydi.

Marshall planında ise; Amerika, NATO üzerinden yapılan askeri harcamaları kendisi karşılamakta ve 'biz Kore'ye savaşa gidiyoruz

gelmek isteyen ülke olursa bekleriz' diye bir nevi gelen ülkelere bulunulacak yardımları üstü kapalı da olsa dile getirmekteydi. (<https://www.ilmvemedeniyet.com/ikinci-dunya-savasi-sonrasi-ekonomik-gelismeler-bretton-woods-sistemi.html>,2017 26.042019)

II Dünya Savaşı yıllarında mal ve hizmet piyasalarında hükümeti çok zor duruma sokabilecek büyük kıtlıkların ortaya çıktığı bilinmektedir. Devletin sanayi sektöründeki egemen durumuna karşılık olarak tarımsal ürünler piyasasında etkili bir şekilde faaliyette olmaması bu piyasalarda devletle üreticileri karşı karşıya koyan olumsuz sonuçlara sebep olmuştur. 1939-1946 arasında ekonominin temel göstergelerine bakarak yaşanan bu büyük istikrarsızlığın boyutlarını görmek mümkündür. (<http://www.ekodialog.com/turkiye-iktisat-tarihi/ikinci-dunya-savasinda-ekonomik-durum.html> , 2017 26.04.2019)

İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki farklı ekonomik gelişme modelleri oluşturulmaktaydı. Bunlardan biride kapitalizme en büyük rakip olan komünizm olarak bilinmekteydi. Komünizm, devlet müdahalesi, ama ayrıca zenginliğin yeniden dağıtılması ve özel mülkiyetin neredeyse ortadan kaldırılması durumudur.

Sovyet komünist sistemi, tarihteki en hızlı sanayileşme hamlesini yapmıştır. Sovyet planlaması ekonomik ve birçok yönden müthiş bir başarı göstermekteydi. Sovyet sisteminde merkezden yönetimin daha faydalı olduğu ve diğer ülkelerle kıyaslandığı zaman daha başarılı olduğu görülmekteydi. 1928'den 1937'ye kadar sanayi üretimi beş kat artış gösterirken, kişi başına düşen gayri safi yurt içi hasılanın ise %57 yükseldiği görülmüştür. Bu başarı, dünyanın geri kalanının işsizlik ve ekonomik durgunluk yaşadığı bir dönemde özellikle dikkatleri kendi üzerinde çekmekteydi. Norveç ve İsveç gibi sanayisi gelişmiş, başarılı

lkeler dahi, Sovyetler Birliği'nin sadece yarısı kadar hızlı bymekteydiler. 1959 itibariyle Sovyet-tarzı Sosyalizm, dünya nüfusunun üçte birinden fazlasını kendinde barındıran bir düzineden fazla ülkede sağlam bir Şekilde yerleŐmiŐ bulunmaktaydı.

Sovyetler Birliği ve Doğu Avrupa Batı Avrupa'dan; Çin de Hindistan'dan daha hızlı bir büyüme göstermiştir. Sağlık hizmetleri, eğitim ve diğer toplumsal hizmetler, karŐılaŐtırılabilir durumdaki gelişmekte olan kapitalist ülkelerden çok daha iyi durumda olmaktaydılar. Sovyet sosyalizmi gelişmiş dünyaya, krdan ziyade merkezi planlamanın ekonominin iŐleyiŐ Şeklini belirlediği, herkesin iş sahibi olduğu bir sistem vaat etmekteydi.

Sovyet sosyalizmi kapitalizmin en büyük rakibi olarak görülmekteydi. 1945 ile 1970 yılları arasında ABD ve Sovyetler Birliği'nin en büyük jeopolitik amacı, birbirlerinin haksız olduğunu ispat etmek olmuştur. ABD, küresel kapitalizmin ekonomik büyüme için yararlı olduğunu savunmakta, Sovyetler Birliği ise gelişme ve eŐitlięe en iyi Şekilde küresel kapitalizmi inkar ederek ulaŐılabileceęini iddia etmekteydi. 1970'lerin baŐı, Bretton Woods Sistemi'nin sona ermesine neden olmasından dolayı, savaş sonrası dünya ekonomisinin zirve noktası durumundaydı.

(http://www.acikders.org.tr/pluginfile.php/4163/mod_resource/content/1/lecturenotes/5.pdf , 2019)

f) 1970-1980 Ticaret Dönemi

1970'li yıllarda USA (United States of America) işletmeleri için uluslararasılaŐma değerini kaybetmiŐ, USA işletmeleri yabancı ülkelere yapmış oldukları yatırımların %10'unu satmıŐtır. Bu ülkenin yeni yatırım yapma sayıları diğer dönemlere göre azalmıŐtır.

Avrupa ve Japon işletmeleri kaynakların tasarrufu konusunda daha etkili olmakta ve bununla da Amerikalı işletmelere karşı büyük avantaj sağlamaktaydılar. Özellikle tekstil, deri, giyim ve meşrubat gibi sanayi kollarında azalma olduğu görülmüştür. Bu da düşük teknoloji ama yüksek rekabet gerektiren sanayi kolu yatırım alanlarının değişmesini doğurmuştur.

Ev sahibi ülkeler çokuluslu işletmelerin ekonomik, sosyal ve siyasal etkilerini fark etmiş ve ekonomik, sosyal ve siyasal dengeyi kurmak için bir takım sınırlamalar getirmiş bulunmaktaydılar. Bu sınırlamaların 1976 yılında “The Conference Board” adlı yayınlanan çalışmada yer aldıkları görülmektedir. Bu sınırlamalar, tarife ve vergiler, ithalat kotaları, ihracat sınırlamaları, fiyatlarla ilgili sınırlamalar olmaktadır.

1980’li yıllarda rekabetin artış hızı yükselmeye başlamış, teknoloji transferinde de artışlar yükselen hatla gitmiştir”. Bu dönemde kültürel farklılıklara daha fazla önem verme gereği duyulmuştur. 1990’lı yıllarda ise dünya global ekonominin etkisine girmiş, artık siyasi savaşların yerini ticari savaşlar almıştır.

(<http://aves.akdeniz.edu.tr/ImageOfByte.aspx?Resim=8&SSNO=36&USER=4940>, 2019)

g) 1990’lar Sonrası Ticaret

Ticarette yeniden yapılanma, globalleşmenin artması, ABD’nin 1960’lı yıllarda başlatmış olduğu dış pazarlara açılma süreci tüm etkisini ekonomide göstermekteydi. Bu süreç içerisinde dış pazarlara açılma da hızlanmıştır.

Global ortamda rekabeti daha da arttıran bir gelişme de ASEAN (Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği) ve SAFTA (Güney Asya Serbest

Ticaret Bölgesi) gibi bölgesel ticaret blokları ve özellikle AB (Avrupa Birliği) ve NAFTA (Güney Asya Serbest Ticaret Bölgesi) gibi Pazar bütünleşmeleri olmaktadır. Bu gruplaşmalar sadece pazara erişimi etkilemekle kalmamakta bununla beraber bölgesel bazda strateji geliştirme uygulama ve koordine etme gerekliliğini de ortaya koymaktadır.

İşletmelerin uluslararasılaşması, pek çok pazar tarafından pazarın globalleşmesi olarak açıklanmaktadır.

Pazarların globalleşmesi, geçmişte ayrı dinamiklerden etkilenen ve bağımsız hareket eden pazarların tek bir küresel pazar haline gelmesi olarak bilinmektedir. Artık eskide olduğu gibi tek bir pazar yapısı değil küresel bir yapı söz konusu olmaktadır. Sadece üretim değil hizmet ve perakende işletmelerde globalleşmeden payını almaktadır.

Ekonomik alanda olduğu gibi işletme yönetimi uygulamalarında da sınırlar kalkmış bulunmaktadır. İşletmeler artık global düzeyde faaliyetlerini sürdürmektedirler. Kendileriyle daima rekabet halinde bulunan rakiplere sahip olmaktadırlar. Rekabet avantajı yakalamak için bilgi yönetimi yenilikçilik müşteri odağı gibi unsurlar ön plana çıkmış bulunmaktadır. Bu unsurları görmezden gelen işletmeler, Global Pazar haline gelmiş dünya ekonomisinde kendilerine yer bulmakta zorluk çekmektedirler. Ayrıca birleşme veya işbirliği kurma yoluyla faaliyetlerin yeniden organize edilmesi söz konusu olmaktadır.

İşletmecilik faaliyetlerinin dünya çapındaki ihtiyaçlar ve taleplere uygun olarak değişim geçirdiği de görülmektedir. Globalleşme süreci firmaların arz ve talebe olan ilgisini arttırmaktadır.

(<https://slideplayer.biz.tr/slide/9112620/> , 2019)

1.2 Uluslararası Ticaretin Gelişme Nedenleri

Uluslararası ticaretin gelişmesinde en etkili neden firmaların uluslararası pazarlara açılma nedenleri olmuştur. Bu nedenlerden en önemlilerini kısaca aşağıdaki gibi açıklayabiliriz.

- İhracat gelirlerinin çekiciliği, geliri arttırmak
- Üretimdeki iç pazar fazlası ham ve mamul maddeler
- Ulusal pazardaki yoğun rekabet ortamı
- Yüksek kapasite, dış pazara uygun fiyatlarla girebilmek için düşük maliyetler
- İç pazardaki düzensiz talep sorunu nedeniyle satışta sürekliliği sağlamak
- Ülke ekonomisine katkıda bulunmak
- İhracatın aile mesleği olması
- Sadece ihracat pazarına uygun ürünler üzerinde çalışma
- Dış pazarda tanınmışlık

Uluslararası rekabetten korunma, dış ödemedeki dengesizliklerin giderilmesi, ekonomik anlamda istikrarın sağlanması, ekonomik büyümeyi sağlamak, devlet hazinesine gelirlerin artırılması gibi nedenlere bağlı olarak dış ticaret önemli olmaktadır. (<https://slideplayer.biz.tr/slide/9112620/> , 2019)

Uluslararası ticaret, işletmeler tarafından düzenlenen ve ulusal sınırların dışında yürütülen her türlü ticaret faaliyeti olarak bilinmektedir. Uluslararası işletmecilik faaliyetleri iki ana kategoriye ayrılmaktadır.

1 - Uluslararası Ticaret (Dış Ticaret): İşletmenin ürettiği mal ve hizmetlerin ihracata ve ithalata konu olması durumudur.

2 - Uluslararası Yatırım: Ülke dışında işletmecilik faaliyetlerini sürdürmek amacıyla para veya kaynak transferlerinin yapılmasıdır. Uluslararası yatırım doğrudan yabancı yatırım, franchising, lisans anlaşmaları, projeler şeklinde yürütülebilmektedir.

Uluslararası işletmelerde farklı terimlerde kullanılmaktadır. Bunların arasında; uluslararası işletmeler (International firms) global işletmeler (global firms), trans milli işletmeler (transnational firms), dünya işletmeleri (world business) yer almaktadır.

Uluslararası işletmelerin yönetilmesinde ulusal yönetime göre daha karmaşık ve riskli bir durum söz konusu olmaktadır. Risk ve güçlüklerin oluşmasına, belirsizlik durumlarının fazla olması, politik ve ekonomik yasalar, kültürel faktörler, döviz kurlarındaki ve piyasalarındaki değişikliklerin olması etki etmektedir.

Uluslararası işletmeciliğin ulusal işletmecilikten farklı yönleri şunlardır; kültür farklılıkları, finansal durum, hukuki çevrenin yapısı ve tüketici tercihleri.

-Kültür: İşletmelerin faaliyette bulunduğu ülkeler kültürel açıdan farklılık göstermektedirler. Başarıya ulaşmak için işletmeler bulundukları ülke kültürüne göre var olan görgü, gelenek, değer ve normlar çerçevesinde faaliyetini sürdürmektedirler. Bir uluslararası işletme yöneticisi, iş ve sosyal yaşamın tüm yönlerinde kültürel farklılıklara saygı duymalı ve saygı göstermeli, kendi kültürlerinde hareket ediyormuş gibi görünmemeli ve yüzleşmemelidir. Örnek verecek olursak, “pazarlık” Arap kültürünün temelini oluştururken, bazı

kültürlerde hiç kullanılmamaktadır. Bu tarz farklılıklardan dolayı, bazı beklentilerde boşa çıkmaktadır. Malın fiyatını pazarlıklarla düşürebileceğini düşünüp masaya oturan bir Arap alıcının, karşısında asla pazarlıktan taviz vermeyen bir İngiliz görebilir. Ayrıca bu farklılıklar sadece sözlü ifadelerde de değil, vücut dilinde de sıkça görülen bir durum olarak görülmektedir. Bizim için anlaştık anlamına gelen bir el işareti, karşı taraf için hakaret anlamına dahi gelebilmektedir. Bir başka örnekte Malezya'dan Malezya kültüründe karşınızdaki kişi hiyerarşik düzende sizden alt konumdaysa eğer, konuşurken asla gözlerinize bakmaz, başka yerlere bakar. Bu hareketin bizde ki anlamıysa “seni dinlemiyorum, başka şeylerle ilgileniyordumdur. Bu tarz örnekler çoğaltılabilmektedir. Benzer hatalara düşmemek için görüşmelere karşı tarafın kültürünü inceleyerek hazırlıklı gitmek yararlı olmaktadır. Görüşme esnasında da, karşı tarafı, kültürü ve düşünce yapısı içerisinde değerlendirip ihtiyaçlarını anlamaya çalışmak işleri kolaylaştırmaktadır. Kısacası biraz empati, bir çok kapıyı açmaya yarayabilmektedir.

- Finansal ortam: Uluslararası işletmecilik, işletme özgürlüğünü kısıtlayan farklı para birimlerinin kullanmayı ve devlet yasalarının kullanımını dikkate almasını gerektirmektedir. Örneğin; ana ülkeye aktarılacak kar miktarına ilişkin sınırlamaları gösterebiliriz.

İşletmelerin faaliyetlerini ve başarısını etkileyebilecek yasalara, yönetmeliklere ve dizinlere özel hassasiyet gerektiren yasal çevre, ülkeden ülkeye değişmektedir. Ev sahibi ülkenin yasalarına saygısızlık ve itaatsizlikle ilgili olarak, şirketin mali durumunun ve imajının büyük ölçüde acı çektiği açıktır.

-Hukuki çevre: İşletmelerin faaliyet ve başarılarına etki eden kanunlar, tüzük ve yönetmenlikler işletmelerin özel hassasiyet gerektiren hukuki yapıları, ülkeden ülkeye değişmektedir. Ev sahibi ülkelerin yasalarına saygısızlık veya itaatsizlik söz konusu olduğu vakit, işletmenin mali durumunun ve imajının büyük ölçüde zarar gördüğü bilinmektedir.

-Tüketici tercihleri: Zevklerdeki kültürel farklılıklardan kaynaklanan talep modelleri ve tüketici tercihleri, işletme maliyetlerini en aza indiren ve işletme değerini destekleyen uygun tedarik, pazarlama ve lojistik sistemleri ile uygulanmaktadır. Örneğin, kırmızı renk Çin’de bolluk ve bereketin sembolü olarak bilinmekte böylece kırmızı ambalajlı ürünler Çin’de daha çok tercih edilmektedir. (https://updoc.site/download/uluslararası-letmecilie-giri_pdf , 2019)

1.3 Uluslararası Ticari Düzenlemeler

Bretton Woods Konferansı ile uluslar üstü bir kurum olarak kurulan ve devletlere, korumacı politikalarını bırakma, dış ticaretini serbest bırakma, yeni pazar fırsatları yaratma özgürlüğü veren Dünya Ticaret Örgütü, kuruluş amaçlarına ulaşabilmek için bugün dünyanın 161 devletini kendi çatısı altında toplamış ve üye devletleri kapsayacak şekilde anlaşmalarla dünya ticaretinin hukuksal altyapısını ve kurallarını oluşturmayı başarmış bulunmaktadır.

Korumacı ticaret politikalarının dünya ticaretini azaltıcı etkisi ve bunun yarattığı ekonomik krizler ve refah kaybı II. Dünya savaşı sonrasında dünya ticaretinin arttırılmasını ve korumacılığın azaltılmasını sağlayacak kurum ve kuruluşların oluşturulmasını gündeme getirmekteydi. Bu bağlamda, 1944 yılında A.B.D.’nin Bretton Woods kentinde düzenlenen toplantılarda oluşturulan Gümrük Tarifeleri ve Ticareti Genel Anlaşması (GATT) uluslararası ticaretin düzenlemesi bağlamında çeşitli kurallar ve

sözleşmelerin hayata geçirilmesine öncülük etmeye başlamıştır. Dünya ticaretinin bugün ki hukuki çerçevesi büyük ölçüde bu düzenlemelerin sonucudur.

1995 yılında GATT'ın devamı olarak oluşturulan DTÖ dünya ticaretinin kurallarının ortaya konulmasında uluslar üstü bir kurum olarak faaliyetini sürdürmektedir.

1. Dünya Ticaret Örgütü

II. Dünya Savaşı sonrası dünya piyasalarında ekonomik ve ticari anlamda gelişmelerin yaşanması, devletlerin savaş esnasında uyguladıkları korumacı politikaları değiştirmeye zorlamıştır. Bu anlamda, geçici anlaşma olarak kurulan GATT ile dünya ticaretinin serbestleşmesini sağlamak amaçlanmıştır. Ülkelerin uzun vadeli istikrarının sağlanması için Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası (WB)'sı vasıtasıyla krediler verilmiş ve bu sayede dünya ekonomisi ve ticaretini canlandırmak hedeflenmiştir. Ancak, devam eden süreçte IMF tarafından verilen kredilerin tahsilinde sorunların yaşanması (Aydoğan, 1999, s.508) uluslararası kuruluşları bu hukuksal sorunların çözülmesi ve uluslararası düzeyde yapılan sözleşmelerin hukuki altyapısının oluşturulması arayışına girmeye teşvik etmiştir. Böyle bir oluşumun kurulması Bretton Woods ekonomik yapılanmasının yarım kalan üçüncü ayağının tamamlanması anlamına gelmekteydi. (Ateş, 2012 s.204)

Bu amaçla, 15 Nisan 1994'te 125 ülkenin imzasıyla dünya ticaretinin hukuksal yapısını oluşturan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kurulmuştur. (Çeştepe, 2013 s.244)

Merkezi İsviçre'nin Cenevre kentinde bulunan DTÖ'nün kuruluş amacı, Kurucu Anlaşma'nın III. Maddesi'nde de belirtildiği gibi, (DTÖ Kurucu Anlaşması, Madde III. , 2019) Bakanlar Konferansı tarafından kabul edilecek kararlara göre üye devletler arasındaki ticari ilişkileri forum ya da forumlar düzenlemek yoluyla şekillendirmek ve bu sonuçların uygulanabilmesi için gereken ortamı yaratmaktır. (DTÖ Kurucu Anlaşması, Madde III, I ve II. Paragraflar. , 2019)

Bu hedeflere ulaşmak için DTÖ birçok konuda üye devletlerle anlaşmalar imzalamaktadır. DTÖ Anlaşmaları, tarım, tekstil ve giyim, hükümet alımları, fikri mülkiyet hakları ve birçok farklı alanlarda yapılan ticari faaliyetleri kendi bünyesinde bulundurmaktadır. Bir birinden farklı konuları içeren anlaşmaların esasını sağlayan temel ilkeler mevcut olup bunlar çok taraflı ticaret sistemi'nin temel yapısını oluşturmaktadır. (WTO, Understanding The WTO: Basic, Principle of The Trading System, 2019).

1.3.1. Uluslararası Ticari Korumacılık

Korumacılık 17. Yüzyılda en yaygın olarak merkantilizm döneminde uygulanmıştır. İlk sanayileşme ülkesi olan İngiltere'nin 1800'lü yıllarda uygulamaya koyduğu korumacı politikaları zamanla azaltmaya başladığı bilinmektedir. İngiltere 1846 yılında tahıl alanında geçerli olan korumacılığı kaldırılmıştır. Gümrük tarifelerinin kaldırılmasıyla ülke serbest ticaret ilkesini benimsemeye başlamıştır. Ancak bu süreçte diğer Avrupa ülkeleri sanayileşme çabaları sebebiyle muhafazakar bir politika izlemişlerdir.

I. Dünya Savaşında ortaya çıkan koşullar nedeniyle sadece İngiltere değil, diğer Avrupa ülkeleri de korumacı bir politika uygulayarak ülkelerini rekabete karşı korumaya çalışmışlardır.

Korumacılık uygulamaları her ne kadar devletleri dış rekabete karşı korusa da kendiliğinde dış ticaretin gelişmesine zarar vermekteydi.

1920’li yıllarda uluslararası ticareti artırmak ve korumacılığı kısıtlamak amacıyla Milletler Cemiyeti çerçevesinde çeşitli toplantılar ve konferanslar düzenlenmiştir.

1929 ekonomik krizinden sonra Avrupa’dan Amerika’ya kadar çok fazla ülke korumacılık politikaları uygulamaya başlamıştır. Bazı ülkeler stratejik karar uygulayarak kendi paralarını uluslararası düzeye getirmeye çalışmaktaydılar. Bu süreçte İngiltere, Almanya ve Fransa kendi ulusal paralarının geçerli olduğu ticaret bölgeleri kurma eğilimine girmişler. 1930 yılında ABD’de uygulamaya konulan yüksek gümrük tarifeleri zamanla düşürülmeye başlanmıştır. 1934 yılında diğer ülkelerle ticaret anlaşmaları yapmak için yeni yasalar kabul edilmiştir. Bu yasalar çerçevesinde dünyada korumacılık politikalarının azaltılması da hedeflenmekteydi. II. Dünya Savaşı sonrasında uluslararası düzeyde barışın ve refahın sağlanması için ülkeler tarafından korumacı politikalar terk edilmeye başlanılmıştır.

Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) 1947’de korumacılık eğilimlerini azaltmak için imzalanmış bir anlaşmadır. 1970’lerde ortaya çıkan ekonomik krizde de gelişmiş ülkeler az gelişmiş ülkelere karşı korumacı politika uygulamışlardır.

Avrupa Birliği (AB) ve ABD ülkeleri kendi ülkelerinde bulunan tarım üreticilerini dış rekabetten korumak maksadıyla serbest ticaret kanunlarına karşı uygulamalarını hali hazırda da sürdürdükleri bilinmektedir.

2009 ekonomik kriz sonrası AB üyelerinin örtülü korumacılık politikalarına yönelmesi Avrupa’da korumacılık eylemlerinin devam

ettiğinin bir göstergesi olmaktadır.

(<https://www.wikizero.com/TR/Korumac%C4%B1l%C4%B1k>, 2019).

1.3.1.1 Uluslararası Ticarete Korumacılık Eğilimleri

2007-2009 yıllarında yaşanan küresel ekonomik kriz sonrasında, uluslararası ticarete konulan engellerde artış gerçekleşmiş ve son yıllarda, özellikle ABD olmak üzere, birçok ülkede içe dönük korumacı ekonomi politikaları giderek artan ölçüde gündeme gelmeye başlamıştır. Son olarak, ABD'nin çelik ve alüminyum ithalatına gümrük vergisi uygulamaya başlatması buna örnektir. Bu durum gerekse Çin ve Avrupa Birliği'nin söz konusu vergilere aynı şekilde karşılık vereceklerini gerekse de küresel ekonomide korumacı ticaret politikalarının giderek güçlendiği şeklindeki algıların yükselmesine neden olarak, bir ticaret savaşının başlayacağına ilişkin endişeleri beraberinde getirmektedir. Bu kutuda, küresel ekonomik kriz sonrasında uygulamaya konulan ticaret engellerinin bir bilançosu çıkarılmakta ve bu çerçevede son dönemdeki gelişmelerin bir ticaret savaşını başlatma olasılığı değerlendirilmektedir. (<http://tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/0b6920fe-faf1-453c-955b-c58bbc308418/Kutu%202.1..pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-0b6920fe-faf1-453c-955b-c58bbc308418-mclBOXx>, 2019)

1.3.2. Uluslararası Ticarete Özendirici Politikalar

Yirminci yüzyılda devletler, bölgelerarası eşitsizlik sorununu aşmak ve bölgesel kalkınmayı sağlayabilmek için, merkezi olarak planlanan ve teşviklerle devlet yardımları aracılığıyla uygulaması yapılan politikalar izlemişlerdir. Her devlet kendine en fazla yarar sağlayacak şekilde politikalar geliştirmektedir. Bu politikalar komşuluk ilişkisine, siyasi iktisadi faktörlere bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Günümüzde en

fazla kullanılan özendirici politikalar en fazla 3 yere ayrılmaktadır. Bu politikaların her biri tek tek ele alınıp incelenmiş bulunmaktadır.

1.3.2.1. Bölgesel Kalkınma Politikası

Bölgesel Kalkınma Politikası, siyasi otoritelerce birtakım politikalar eşliğinde, toplumsal yapıyı oluşturan iktisadi ve sosyokültürel yapının geliştirilmesi, bir ülkenin, kendi kendini besleyebileceği ve içinde bulunduğu statik yapıdan kurtulabileceği düzene kavuşması durumu olmaktadır. Bölgesel kalkınma kavramı, ülke içerisinde yer alan bütün bölgelerin bir bütün içerisinde, dünya ve çevre ile etkileşimli bir halde gelişmesini kapsamaktadır. Bölgesel kalkınma da kendiliğinde refahın artışına etki etmektedir. Bölgesel kalkınma kavramının çok eski bir geçmişi bulunmamaktadır. Kavram, kalkınma ekonomisinin ortaya çıkışıyla gündeme gelmiş ve daha çok 1940'lı yıllarda önem kazanmaya başlamış bulunmaktadır. Daha çok Doğu ve Güneydoğu Avrupa arasındaki farklılıklar dolayısıyla ortaya çıkmış olsa da bölgesel kalkınma kavramı artık az gelişmiş tüm bölgeler için önem taşımaktadır. Ülkenin mevcut potansiyel ve kaynaklarını en verimli şekilde kullanarak, gelişmişlik farklılıklarını azaltarak veya gidererek, dengeli ve sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması, günümüzde bütün ülkelerin ortak amacı haline gelmektedir. Sanayileşme çalışmaları neticesinde bir merkez etrafında yoğunlaşan ekonomik ve sosyal faaliyetler, kentle kırsal arasında ekonomik, sosyal ve kültürel farklılaşmayı giderek artırmakta, konut, altyapı yetersizliği, çevre kirliliği gibi bölgelerarası gelişme farklılıklarını ortaya çıkarmaktadır. Bu farklılıkların bir sorun teşkil ettiği ve müdahale olmaksızın giderilemeyeceği bilinci, ilk olarak Birinci Dünya Savaşı sonrasında, işsizlik ve tam istihdam sorunlarıyla karşı karşıya kalan gelişmiş ülkelerde ortaya çıktığı görülmektedir. Bu

dönemlerde bu ülkelerin hükümet programları, bölgesel dengeyi kuracak önlemleri kapsamaya başlamışlardır. Ardından iktisatçılar dengesizlikleri ortadan kaldıracak politikanın ilke, amaç ve araçlarının ne olması gerektiğini araştırmışlardır. Günümüzde bütün ülkelerde ekonomik ve sosyal açıdan farklı yoğunlukta da olsa bölgesel farklılıkların olduğu görülmektedir. Bu farklar, coğrafi koşullar ve bu bağlamda doğal kaynaklar, demografik yapı, bölge halkının yaratıcılığı, sermaye birikimi, bölgenin mallarına olan talep, altyapının niteliği, girişimcilerin yetenekleri gibi birçok faktöre bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Farklılıklar; kutup ve çevre alanlar şeklinde mekansal yapılanmaların oluşmasına yol açmaktadır. Teknolojinin, sermayenin ve yatırımların yoğunlaştığı kutup alanları ile bunlara gittikçe bağımlı hale gelen çevre alanlar arasındaki farklılıklar zamanla artmakta ve sonuçta nüfus merkezde yoğunlaşırken çevrede azalmaktadır. Bölgeler arasındaki farklılıkların kalkınma için bir engel oluşturma durumu, iç pazarın dengesizlik nedeni ile büyümemesinin ortaya çıkardığı talep yetersizliği ve bunun sonucunda üretimin artmaması, sermaye birikiminin duraklaması, optimal ölçekli ve rekabet gücü olan işletmelerin kurulmaması gibi nedenlerden ileri gelebilmektedir. Bölgeler arası dengesiz büyüme ise, ekonomik olarak yatırımların genellikle kar maksimizasyonu sağlayabilecekleri yerlerde yoğunlaştırılmasından kaynaklanmaktadır. Ortaya çıkan bu olumsuzlukları gidermek için bölgesel kalkınma politikaları, üç temel amaca hizmet etmektedir: büyüme amacı, istikrar amacı ve dengeleme amacı. (İldırar, 2003; s.22).

a) Büyüme amacı, ülkedeki genel ekonomik büyümenin sağlanabilmesi, büyümenin hızlı ve sürdürülebilir nitelikte olması için, bölgesel bazda gereken ortamın yaratılmasını sağlamaktadır.

b) İstikrar amacı, istihdam ve gelir ile ilgili problemlerin, giderilmesi ve bu konulardaki çözümün istikrarlı olabilmesi için, bölgesel kuruluş yeri ve üretim yapısının konjonktürel ve yapısal dalgalanmalara bağlı değişimin önüne geçilmesi durumu olarak bilinmektedir. Bölgesel istikrar politikasında, bölgesel ve sektörel yapı açısından gerekli politika uyumunun sağlanması sayesinde, bölgelerin ekonomik yapılarının kendi içinde dengeli dağılmasına çalışılmaktadır.

c) Dengeleme amacı, ekonomik kaynakların bölgeler arasında dengeli dağılımının sağlanmasıdır. Bölgelerin mümkün olduğu kadar eşit altyapı seviyesine kavuşturulması, sektörel yoğunlaşmaların dengeli bir seviyeye getirilmesi, nüfusun ülke içinde rasyonel dağılımının sağlanması, bölgeler arasında sosyal adaletin sağlanması da bölgesel kalkınma politikalarının amaçları içerisinde olmaktadır. Özetle, geri kalmış bölgelerin ekonomik ve sosyal kalkınmasının sağlanmasıyla, bölgesel gelişmenin ülkeye dengeli bir şekilde yayılması ve nüfusun ülkede rasyonel bir biçimde dağılmasının bölgesel kalkınmada temel alındığı görülmektedir. (Bayraktutan, 1992)

1.3.2.2. Miktar Kısıtlamaları

Tarife dışı engellerin en geleneksel ve uzun yıllardır tarifelerle birlikte en uygun olarak kullanılan dolaysız miktar kısıtlamalarıdır. Miktar kısıtlamaları ithalat hacmini dolaysız olarak sınırlamaya yönelik uygulamalardır.

Miktar kısıtlamaları tarifelerde olduğu gibi yurtiçi üreticileri dış rekabete karşı korumak, ödemeler bilançosu dengesizliklerini gidermek ve harcamaları sınırlayarak döviz tasarrufu sağlamak gibi amaçlarla tercih edilebilmektedir. Miktar kısıtlamaları ile birlikte dış ticaret üzerine mutlak kısıtlamalar koyuluyor olması, birçok durumda onların tarifelere göre daha etkili olmalarını sağlamaktadır. Gümrük tarifelerinin ithalatı kısıtlayıcı etkisi fiyat mekanizması yolu ile ortaya çıkarken, miktar kısıtlamaları ülkeye girecek mal hacmini doğrudan belirlediğinden, fiyat mekanizmasının işlerliğiyle bağdaşmamaktadır.

Başlıca miktar kısıtlamaları arasında, kotalar, tarife kotaları gönüllü ihracat kısıtlamaları, düzenli pazarlama anlaşmaları, ithalat yasakları ve ambargolar görölmektedir.

Miktar kısıtlamaları ekonomik etkileri açısından tarifelerle benzerlikler göstermekle birlikte, tarifelere göre daha fazla tercih edilmesini sağlayan önemli farklılıklar söz konusu olmaktadır. Aşağıda dolaysız miktar kısıtlamaları ve ekonomik etkileri açıklanarak tarifelere göre farklı yanları incelenmeye çalışılacaktır.

1.3.2.2.1. Kota

Kota, geleneksel tarife dışı engel olarak nitelendirebileceğimiz, ithalatı belirli bir dönemde fiziksel birim (miktar, hacim) veya değer olarak, sınırlandırmaya yönelik engeller olarak bilinmektedir. Kotalar, tarife dışı engellerin en bilinenleri olmanın yanında 1930'lu yıllardan beri tarifelerle birlikte dış ticareti sınırlamak amacıyla kullanılan en etkili araçlar olmaktadır.

Kotaları, genel olarak tek taraflı (unilateral) ve iki taraflı (bilateral) veya çok taraflı (multilateral) anlaşma yoluyla uygulanan kotalar ve tarife kotaları olarak sınıflandırılmaktadır. (R.Root, 1973 s.289)

Tek taraflı kotalar, bir ülkenin kota uyguladığı ülkelerle herhangi bir anlaşma yapmaksızın tek taraflı bir kararla uyguladığı kotalar olarak bilinmektedir. Bu tip kotalar tek taraflı uygulandığı için kısa sürede amacına ulaşmakla birlikte, karşı ülkeyle sürtüşmeye ve misillemeye neden olabilmektedir. Tek taraflı kotalar, bir malda belirlenen ithalat değerinin, ihracatçı ülkeler veya malı ithal edecek ithalatçılar arasında paylaştırılıp paylaştırılmamasına göre tahsisli veya global kota olarak adlandırılmaktadır;

Global kotalarda, malın hangi ülkelerden veya kimler tarafından ithal edileceği sınırlamasına gidilmeksizin, ithal edilecek miktar veya değer tespit edilmektedir. Kota sınırları içinde kalınmak şartıyla her ülkeden ithalat yapılabilir. Global kotaların, hem ülkeye ne miktarda mal girdiğinin sürekli sürekli olarak sınır kapılarında denetlenmesinin gerekliliği, hem de ilk başvuran ithalatçıların kotaları tüketmeleri ve haksız dağılımların ortaya çıkması gibi sakıncaları görülmektedir.

Tahsisli kotalar ise belli kriterlere göre ithalatçılar veya menşe ülkeler arasında dağıtılmaktadır. Bu sistemde kotaya tabii mallardan belirli bir miktar ithal edebilmesi için, ithalatçıya verilen özel izin belgesine ithalat lisansı adı verilmektedir. Bu belgeler genellikle gerekli döviz izniyle birlikte verilmektedir.

Tek taraflı kotaların politik güçlüklerini (misilleme ve ithalatçıların hükümet üzerindeki baskıları gibi) gidermek amacıyla günümüzde daha yaygın olarak uygulanan yöntem, ithalatçı ülkenin ihracatçı ülkelerle kotaları iki taraflı veya çok taraflı anlaşmalar yoluyla belirlemeleridir.

Burada ithalatçı ülkenin yaptığı kısıtlama anlaşması bir veya daha fazla ihracatçı ülke ile olabileceği gibi, bir grup ihracatçı firma ile de olabilmektedir.

Diğer bir kota türü de tarife kotalarıdır. Bu kota sisteminde belirli bir ithalat miktarına kadar mallar gümrüksüz veya normal gümrük vergisi oranı ile ithal edilmekte ve bu miktarı aşan kısmı için vergiler yükseltilmektedir. Aslında bu bir çeşit artan oranlı tarife uygulaması olarak kabul edilmektedir.

Kotaların ekonomik etkilerini analiz etmeye yönelik iki yaklaşım söz konusu olmaktadır. İlk yaklaşımda kotaların etkileri incelenmekte ve ödemeler bilançosunun her zaman bir şekilde dengede olduğu varsayılmaktadır. Reel analiz olarak adlandırılan bu yaklaşımda, kotaların tarife eşdeğeri incelenmekte, kotalarla tarifeler arasındaki benzerlikler ve farklar belirlenmektedir. Bu analiz, pür ticaret teorisinde gümrük tarifeleri analizinin kotalar da dahil edilerek genişletilmiş bir şekli olarak bilinmektedir.

İkinci yaklaşım pratik bakış açısından daha geçerli olan ve kotaları, ödemeler dengesi açıklarını gidermeye yönelik bir politika aracı olarak ele alıp inceleyen yaklaşımdır. Bu yaklaşım çerçevesinde kotaların hem tek başına hem de deflasyon veya devalüasyon ile birlikte uygulandıklarında dış açıkları düzeltmede etkilerinin ne olduğu analiz edilmektedir. (N.Bhagwati, 1998 s.157)

1.3.2.3. Mali Nitelikli Tarife Dışı Engeller

Genellikle ithalatı kısımaya yönelik bu araçlar gümrük tarifelerinde olduğu gibi fiyat mekanizması yoluyla etkilerini göstermektedir. Başka

bir deyişle ithalatı pahalaştıarak toplam talebi yabancı mallardan yurt içi mallara doğru kaydırmakta, böylece yerli üretimi artırıcı ve ithalatı kısııcı etki yapmaktadırlar. Ancak bunlardan ihracat sübvansiyonları ve çoklu kur uygulamaları gibi bir kısmı, hem ithalatın kısılması hem de ihracatın teşvik edilmesi amacına hizmet edebilmektedir.

1.3.2.3.1. Üretim Sübvansiyonları

Daha önce yurt içi üretimin korunması gerektiğini savunan görüşler incelenirken, bu amaçla uygulanan tarife ve miktar kısıtlamalarına alternatif olarak sübvansiyonların uygulanabileceği, böylece hem fiyat mekanizması içinde bir müdahale yapılırken, bunun, tüketicileri de olumsuz etkilemeden koruyacağı belirtilmektedir. İktisat literatüründe en geniş anlamda, üretim sübvansiyonu, devlet ve devlete bağlı kamu kurumlarının bizzat veya görevlendirdikleri diğer kurumlar aracılığıyla, üretimi çeşitli şekillerde etkilemek, üreticileri teşvik ve himaye etmek amacıyla özel teşebbüslere, karşılığında denk bir yükümlülük beklemeden yaptıkları nakdi veya nakit olarak ifade edilebilen yardımlar şeklinde tanımlanmaktadır (Pekin, 1988 s.29).

Üretim sübvansiyonu, yurtiçi üretim artışını sağlamaya yönelik tarifelere ve miktar kısıtlamalarına göre daha dolaysız bir politika aracı olmakta ve iktisadi açıdan tarifelerden üstün olmaktadır (Greenaway, 1983 s.144).

Sübvansiyonlar, yatırımları, kalkınmada öncelik taşıyan sektör veya bölgelere yönlendirdiği, dışsal ekonomiler yaratarak iktisadi etkinliği artırdığı sürece kalkınma açısından yararlı sonuçlar doğurabilmektedir (Seyidoğlu, Uluslararası İktisat, Teori Politika ve Uygulama, 2007 s.379).

Üretim sübvansiyonları GOÜ (Gelişmekte olan ülkeler)’lerde iktisadi kalkınmayı sağlamak ve sermaye birikimini hızlandırmak amacıyla, özellikle de yurtiçi ithal ikamesi sanayileri yabancı firmalara karşı daha rekabet edilebilir duruma getirmek amacıyla yaygın bir şekilde uygulamaktadır. Gelişmiş ülkelerde ise 1970’li ve 1980’li yıllarda rekabet gücü düşük ve yerli sanayii korumak için sübvansiyon uygulamasından yoğun olarak yararlanılmıştır. Günümüzde birçok Avrupa ülkesi tarım sektörünü sübvansiyonlar yoluyla hala yoğun bir şekilde korumaktadır.

Üretim sübvansiyonları değişik şekillerde uygulanabilmektedir. Yerli girdi üretimi veya ithalatına sübvansiyon verilebileceği gibi, üretilen mamul mallara fiyat, vergi veya pazar desteği sağlanabilmektedir. Yatırım indirimi veya ucuz kredi temini yoluyla yatırımların teşvik yoluna gidilebilmektedir. Genelde sübvansiyonlar malların iç ve dış piyasalarda satıldığına bakılmaksızın yerli üretimin tümüne verilmektedir. Bununla birlikte yalnızca malın ihraç edilen kısmına uygulanan sübvansiyonlarda vardır.

1.3.2.3.2. İhracat Sübvansiyonları Ve Telafi Edici Vergiler

Mali nitelikli devlet müdahalelerinin bir diğeri ihracat sübvansiyonlarıdır. İhracat sübvansiyonları basit olarak, devletin, belli bir malın ihracatı karşılığı firmaya yaptığı dolaylı ya da dolaysız ödemeler olarak tanımlanabilmektedir. Burada önemli olan, sübvansiyonun malın yurtiçi üretimini değil, ihraç edilen kısmını kapsıyor olmasıdır. Malın ihraç edilen kısmının sübvansiyon edilmesi, firmaların mallarını yurtiçinden çok yurt dışına satmalarını özendirilmektedir.

İhracat sübvansiyonları çok çeşitli şekillerde uygulanabilmektedir. Bunlar ihracat birimi üzerine uygulanan doğrudan ödemeler olabileceği gibi, ihracatçılara veya yurt dışındaki ithalatçılara düşük faizli kredi temini, ihracat vergisi muafiyeti, ucuz girdi temini, gelir ve kurumlar vergisi muafiyeti gibi dolaylı önlemler de olabilmektedir. (Pekin, 1988 s.21)

İKİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİ

2.1 Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri

Dış ticaret, diğer adıyla uluslararası ticareti, uluslararası sınır ve bölgeler arasında karşılıklı mal ya da hizmet alışverişi olarak tanımlanmaktadır. Dış ticaret ikiye ayrılmaktadır: ihracat (export) ve ithalat (import). (<http://www.exportact.com/dis-ticaret-nedir/> , 2018 26.04.2019) İhracat, kişi ve kuruluşlarca üretilen mal ve hizmetlerin yurtdışına satılmasıdır. (<http://www.muhasabedersleri.com/ithalat-ihracat/ihracat.html>, 2019)

Dış ticaret işlemlerinde ihracatçı kendilerine gönderilen malların alışını hızlandırmaktadır. İthalat (dış alım), bir ülkede üretilmiş bir malın veya hizmetin başka bir ülke tarafından satın alınması işlemi olarak bilinmektedir. İthalat işlemi aynı anda mal veya hizmet satan ülke için de ihracat anlamına gelmektedir. Yani ithalat ve ihracat aynı anda gerçekleşen bir olayın iki yüzü olmaktadır. Bir ülke ithalat yaparken karşı ülke de ihracat yapmış olmaktadır. İthalatçı, ithalat işlemlerini gerçekleştirmek üzere gümrük idaresine kayıtlı ve kimlik numarasına sahip gerçek kişi olmaktadır. İthalatı yapanlar gerçek ve tüzel kişiler olarak ayrılmaktadırlar. Tüzel kişilik, her hangi bir amacı gerçekleştirmek için örgütlenen ve hukuksal sistemine kurallarına göre geliştirilen bir varlık olarak bilinmektedir. İthalatçı, ihracatçının istenen malları zamanında teslim etmesini beklemektedir. Bununla birlikte, dış ticaretin farklı ülkeler arasında gerçekleştirilmesi, kullandıkları ülkelerin dilleri, kuralların farklı olması ve tarafların birbirlerini yeterince tanımaması, ihracatçı ve ithalatçıyı ödeme açısından farklı risklerle karşı karşıya kalmaya zorlamaktadır. Dış ticaret, iç ticarete göre her zaman için daha riskli olarak algılanmaktadır. Dış ticaret işlemlerinin

gerçekleştirilmesinde farklı kültürler, iş süreçleri, kanun ve düzenlemelerdeki farklılıklar ve dil problemleri ile birlikte, uluslararası ticaretin doğasından kaynaklanan bazı temel riskler bu alanı daha fazla etkisi altına almaktadır. Bu riskler dış ticaret yapacak olanları değişik ödeme şekilleri kullanmaya sevk etmektedir.

Ülkeler dış ticarete hangi ödeme yönteminin kullanılacağını önceden belirlemektedirler. Bu yöntemler ürüne ve sektöre göre değişiklik göstermektedir. Aynı zamanda alıcının ve satıcının isteklerine göre de değişebilmektedir. Ürünlere ve sektörlerle dayalı gelenekler, alıcı ile satıcı arasındaki güven derecesini, bir ülkenin genel politikasını, bir şirketin veya bir ülkenin nakit ödeme yapma kabiliyetini belirlemektedir. (Nilufer Argın, 2011)

Ülkeler dış ticaret üzerinde engeller olup olmasına göre dışa açık veya dışa kapalı ekonomiler şeklinde iki yere ayrılmaktadır. Dışa kapalı ekonomi, dış ticaretin yani ithalat ve ihracatın özellikle ithalatın kısıtlandığı ekonomi olarak anlaşılmaktadır. Dolayısıyla da dışa kapalı ekonomilerde fiyatlar yurtiçindeki arz ve talebe göre belirlenmektedir. Buna karşın dışa açık ekonomilerde ithalat ve ihracat üzerindeki kısıtlamalar tamamen kaldırılmakta, fiyatlar uluslararası arz ve talep dinamikleri tarafından belirlenmektedir. Dışa açık ekonomilerde uluslararası fiyatlar geçerli iken dışa kapalı ekonomilerde iç fiyatlar egemen olmaktadır. (Kaya, 2008 s.23)

Dış ticarete, satış sözleşmesinde yer alan şartlar karşılaşılabilecek risklerin derecesini belirlemektedir. Eğer ithalatçı sözleşmenin belirlenen esaslara göre işleyeceğinden şüphe duyarsa, peşin ödemek yerine malın teslim alımından sonra ödeme yapacağını belirtebilir. Aynı şekilde ihracatçı da alıcının ödeme gücü kabiliyetinin olmadığını fark ederse

ödeme yapıldıktan sonra malları teslim edeceğini belirtebilir. Dış ticarette ödeme yöntemleri olarak genelde; vesaik mukabili ödeme, peşin ödeme, kabul kredili ödeme, mal mukabili ve akreditif ödeme yöntemleri geniş kullanılmaktadır. Bankalar aracılığıyla, kabul kredili ödeme, peşin ödeme, akreditif ve vesaik mukabili ödeme şekilleri gerçekleştirilmektedir. Hangi ödeme yönteminin seçileceği ihracat ve ithalat açısından önem arz etmektedir. Alıcılar ve satıcılar arasındaki güven derecesi, alım satım konu olan malın türü, ticaret yapılacak ülkeler arasındaki politik ve ekonomik durum ödeme yöntemlerini seçilmesine etki etmektedir (Toroslu M. V., 1999 s.59).

2.1.1 Peşin Ödeme

Peşin ödeme, ithalatçı tarafından ithalat yapılmadan malların fiyatının gönderilmesi ve ardından malların satış sözleşmesine uygun olarak gönderilmesi durumu olarak bilinmektedir. (Kutlu, 2002 s.159) . Bu sistemde ithalatçı satıcıya güven duymakta ve bir bakıma banka onu kredi ile temin etmektedir. Peşin ödeme durumunda ihracatçı güvenceye alınmakta, ithalatçı ise risk üstlenmektedir. Ödeme yapılmasına rağmen ihracatçı malları göndermez ya da gönderdiği mallar sipariş anlaşmasında belirtilen özelliklere sahip değilse ithalatçının, bu işlem sonucunda kayba uğrayabileceği görülmektedir.

(<http://www.slideshare.net/TanjuAyseOflaz/d-ticaret-ve-akreditif>, 2015)

Hazırlanmış olan yazılı sözleşme hukuki olarak ispatlayıcı özelliği olması nedeniyle ticari ilişkilerde büyük öneme sahip olmaktadır. Satış sözleşmesi, ihracatçı ve ithalatçı arasında yapılan, satıcıya alacaklılık hakkı tanıyan bir sözleşme olmaktadır. Bu nedenle taraflar arasında yapılan sözleşme ile muhtemel anlaşmazlıklar önlenmekte ve riskler üstlenmektedirler. Ayrıca sözleşmede malın cinsi, türü, kalitesi, miktarı,

teslim şekli ve mal bedeli kesinlikle belirtilmektedir. (Onursal, 2013 s.85-88)

2.1.1.1 Peşin Ödemenin Özellikleri

Peşin ödeme yöntemi, ticaret zamanı birbirlerini çok iyi tanıyan iki taraf arasında gerçekleşmektedir. Her anlamıyla güvene dayalı bu yöntemi, ihracatçı açısından en karlı yöntemi olmasına karşın, uygulamada en az rastlanılanı olmaktadır. Bu yöntemde bütün risk alıcı üzerinde olmaktadır. Zira malları göndermeden önce alıcı parasını ödemektedir. Satıcıdan, şirketten veya ülke şartlarından kaynaklanan nedenlerden dolayı malların teslimatında aksama ve gecikme görülebilmektedir. Bu zaman alıcı taraf en azından paradan elde edilmesi gereken faiz gelirini kaybetmektedir. Öte yandan, peşin ödeme şekli, ihracatçı için ön finansman olmakta ve bu finansmanın kaynağı da ithalatçı olmaktadır. Eğer satıcı sattığı mal sektöründe tekel niteliğine sahipse veya ithalatçı peşin ödeme iskontolarının yüksektir diye bu yöntemi tercih etmektedir. Bu yöntemde peşin bedellerin üçüncü şahsa devri mümkün olmamaktadır.

Yüksek rekabet ve sınırlı pazar olanakları nedeniyle uluslararası pazarlarda geniş bir ödeme şekli olmamasına rağmen, nadir bir ödeme şekli olarak bilinmektedir. Uygulamada mal bedeli için avans olarak kullanılabilir. İhracatçı, mallarına yoğun talep olduğundan dolayı alıcı bulamamak gibi bir riski bulunmamaktadır. Bu durum, alıcı için en güvenli ödeme yöntemini sağlama açısından mükemmel pazar gücü sağlamaktadır. Satın alma şirketinin ön finansmanı, ithalatçıya ihraç ettiği ürünlerin üretimi için kısmi veya toplam fiyat vermektedir.

2.1.1.2 Peşin Ödemede Kambiyo Yükümlülüğü

İhraç edilen ürünün bedeli belirli bir zaman sonra yurda getirilmektedir. İhraç bedelinin ülke içine getirilmemesi durumunda ihracatçı açısından sorumluluk doğmaktadır. Banka aracılığıyla ülke içinde getirilen ihraç mallarının bedelleri ispat zamanı sorun doğurmamaktadır. Nakit olarak getirilen paraların ise ispatında sorunlar doğmaktadır. Peşin ödeme yönteminde mal bedeli hem banka aracılığıyla hem de ilgili temsilci tarafından nakit olarak ödenmektedir. Nakit olarak yurda getirilen ihraç bedelleri için döviz beyan tutanağının (DBT) tutulması gerekmektedir. Bankalarca ihraç bedellerinin alışının yapılması için DBT'nin yapılmasından sonra 15 gün geçmesi gerekmektedir. 15 gün içerisinde nakit alış veya döviz alış yapılabilir. DBT bedelinin ibraz edilmesi zamanı, yetkili banka tarafından, DBT tarafından yetkilendirilmiş kişi varsa bu kişinin gerçekten de yetkili kişi olduğuna dair ithalatçı ve ihracatçı tarafından yetkilendirildiğine dair noter veya konsolosluktan belge alması, ayrıca pasaportunun fotokopisini de DBT belgesine eklenerek gösterilmesi istenmektedir. Merkez Bankasından peşin para istendiği zaman bu işlemin 18 ay içerisinde yapılması gerekmektedir. Peşin bedelinin vadesi Döviz Alım Belgesinin (DAB) düzenlendiği tarihten hesaplanmaktadır. (Şahin, 2006 s.6)

2.1.2 Mal Mukabili Ödeme

Bu ödeme türü, satışı yapılan malın bedelinin, malın teslim alınması sonrası ödenmesi şeklinde olarak karşımıza çıkmaktadır. İthalatçı tarafından malın alınmasıyla söz konusu malın mülkiyeti değil de zilyetliği kendisine geçmektir. Mala ait devir ve teslim belgeleri de ithalatçıya teslim edilirse bu zaman malın mülkiyeti de ithalatçıya devir edilmiş olur.

2.1.2.1 Mal Mukabili Ödemenin Özellikleri

Bu yöntemde tarafların birbirlerine karşı güvenleri vardır. İhracatçı firma tarafından en önemli risk ödeme şekli olmaktadır. Zira, malın parasının ödenip ödenememesine dair bir güvence söz konusu olmamaktadır.

Yani, ihracatçı gönderdiği malın parasın tahsil edilip edilmeyeceğine dair bir risk taşımaktadır. Bu yöntem ithalatçı açısından ise ideal bir yöntem olarak bilinmektedir. Bu yöntemin oluşmasının etki eden etmenler ise ithalatçı ve ihracatçının uzun zamandan beri birbirlerini tanımaları ve birbirlerine karşı güven duymalarından ireli gelmektedir. Bu yöntemde ödemeyle ilgili kesin bir tarihin olmaması da bu yöntemi esnek hale getirmektedir.

2.1.3 Vesaik Mukabili Ödeme

Vesaikler ihracatçının bankası aracılığı ile tahsilat bankasına ödeme talebi ile birlikte gönderilmektedir. Vesaik, ödemenin ithalatçıdan tahsile dair alınan ödeme garantisinden sonra ithalatçıya teslim edilmektedir. Ödeme ise tekrar bankalar kanalı ile ihracatçıya ulaşmaktadır. İthalatçıya güven duyulması, ithalatçının ülkesinde ekonomik ortam ve şartların dengeli olması ve iki firmanın aralarında sürekli ticaret yapılması durumunda tercih edilen bir yöntem olmaktadır. Vesaik mukabili ödemelerde bankalar işlemleri kolaylaştırmakta ancak ithalatçının ödeme yapmaması ya da malları kabul etmeme riskini üstlenmemektedirler. Vesaik mukabili ödeme akreditifli ödemeden daha az maliyetli olduğu için uluslararası ticarete sıkça kullanılmaktadır. (Nurban Aydın, 2014 s.207)

2.1.3.1 Vesaik Mukabili Ödemede Taraflar

Bir vesaik mukabili işleminde aşağıdaki tarafların bulunması beklenmektedir. a) Amir, b) Gönderi Bankası, c) Tahsil Bankası, d) İbraz Bankası ve e) Muhatap şeklinde sıralamak mümkündür. Ancak uygulamada genellikle tahsil bankası ile ibraz bankasının görevleri aynı banka tarafından yerine getirildiği için, vesaik mukabili ödemede dört tarafın bulunduğu söylenebilmektedir. (Nurlan Aydın, 2014)

2.1.3.2 Amir (İhracatçı- Satıcı- Keşideci)

Akreditif yönteminden farklı olarak Vesaik Mukabili işleminde amir satıcı ihracatçı olmaktadır. Amir, sözleşme gereği, malları ithalatçıya göndermekte, malları bedellerinin tahsili için bankaya müracaat etmekte, tahsil vesaikin muhataba ibraz ve satış bedelinin tahsilin sağlamak üzere bankasına teslim etmekle yükümlü olmaktadır (Cemal Şanlı, 2006 s.80).

2.1.3.3 Tahsile Gönderen Banka

Gönderi bankası, amirin ülkesinde bulunan ve düzenli bir şekilde faaliyet gösteren banka olmaktadır. Amir, bankasını mal bedelinin tahsili için görevlendirmekte ve tahsil vesaikini alıcıya veya onun belirleyeceği bir kişiye ulaştırmak ve mal bedelinin alıcı tarafından kabulü karşılığında vesaiki teslim etme konusunda yetkilendirmektedir. (<https://vesaikmukabili.blogspot.com/2009/03/vesaik-mukabili-odemedetaraflar.html>, 2009)

2.1.3.4 Tahsil Bankası

TBK 522 sayılı Broşürün m. 3/a/iii hükmüne göre tahsil bankası, “Tahsil işleminin uygulanmasında devreye giren ve gönderi bankası dışındaki banka olarak bilinmektedir.” Bir diğer ifade ile tahsil bankası, gönderi bankasının tahsil konusunda kendisine talimat verdiği banka olmaktadır.

Tahsil bankası, amir tarafından belirlenmektedir. Amirin böyle bir belirleme yapmaması durumunda ise, gönderi bankası, kendisinin ve diğer bir bankanın seçimiyle belirleyeceği, ödeme, kabul ve diğer şartların sağlanacağı ülkedeki herhangi bir bankayı kullanacaktır. (TBK 522 sayılı Broşür m. 5/e). İbraz bankası ise aynı hükümde, “muhabata ibrazda bulunan tahsil bankası” olarak ifade edilmiş bulunmaktadır. Bir başka deyişle ibraz bankası, ihracatçının hazırladığı belgeleri ithalatçı için hazır bulunduran banka olarak ifade edilebilmektedir. Ancak uygulamada, tahsil bankası ve ibraz bankasının görevlerinin aynı banka tarafından yürütüldüğüne rastlanılmaktadır. (Yeniaras, 2006 s.107)

Tahsil bankası ile ibraz bankasının aynı banka olması durumunda, alıcının (ithalatçının) ülkesinde bulunan söz konusu banka, gönderi bankasının kendisine verdiği talimat doğrultusunda belgeleri alıcıya ibraz etmek ve ithalatçıdan ya satış bedelini tahsil etmek ya da poliçenin ithalatçı tarafından kabulünü sağlamaktadır. Bu işlemlerin karşılığında ise, kendisine tevdi edilmiş malları temsil eden belgeleri, ithalatçının malları gümrükten çekebilmesi için ithalatçıya vermektedir. Malları temsil eden vesaik çoğu zaman bu bankaya, gönderi bankası tarafından gönderilmektedir. Ancak kimi zaman doğrudan doğruya ihracatçının ya da ihracatçının o ülkedeki temsilcisinin de, ilgili belgeleri, tahsil bankasına gönderdiği de görülebilmektedir. (Uluslararası Ticarete Bankalar Arası Ödeme Yöntemleri,2019)

2.1.3.5. Muhatap (İthalatçı-Alıcı)

Vesaik mukabili ödeme yönteminde muhatap, satım sözleşmesine konu ürünlerin alıcısı, diğer bir deyişle ithalatçıdır. Muhatap mal bedeli ya da kendisine gönderilen poliçenin kabulü karşılığında ilgili vesaiki ibraz bankasından alabilmekte ve aldığı bu vesaik ile malı gümrükten

çekmektedir. Vesaik mukabili ödeme şeklinde, muhatabın kendisine gönderilen vesaiki kabul etme ya da söz konusu mal bedelini ödeme yükümlülüğü bulunmamaktadır.

(<https://vesaikmukabili.blogspot.com/2009/03/vesaik-mukabili-odemedetaraflar.html>, 2009)

2.1.4 Açık Hesap Yöntemi

Açık hesap yöntemi peşin ödeme yönteminin tersi olarak bilinmektedir. İhracatçı taraf malın bedelini almadan malı göndermektedir. Bu yöntemde mal bedelinin ne zaman ödeneceği belirsiz olmaktadır. İthalatçı açısından en ideal yöntem olarak bilinmektedir. Bazen ithalatçı ithal ettiği malı kendi ülkesinde sattıktan sonra mal bedelini ihracatçıya göndermektedir. Satıcının riski sınırsız olmakta, alıcının riski ise bulunmamaktadır. Bu yöntem birbirlerini iyi tanıyan ithalatçı ve ihracatçı açısından daha çok tercih edilmektedir. Ayrıca, işletmelerin yurt dışı acenta şubelerine yaptıkları satışlarda bu yöntem tercih edilmektedir.

(<http://debis.deu.edu.tr/userweb//dilek.seymen/dosyalar/odeme%20yontemleri.pdf> , 2019)

2.1.5. Kabul Kredili Ödeme

İthalatçının malı teslim aldıktan sonra ödemeyi satıcı ile anlaştıkları poliçe veya bononun vadesinde yapmasına kabul kredili ödeme denmektedir. İki taraf arasında yapılan sözleşmeye göre, akreditifli, mal mukabili veya vesaik mukabili yöntemleri olarak ödeme yapılabilmektedir. Düzenlenen poliçenin vadesi, poliçenin kabul tarihinden başlayarak, süresiz olarak tarafların sözleşmesine göre belirlenmektedir (<https://dunyadaticaret.com/kabul-kredili-odeme.html>, 2018).

Bu ödeme yönteminde, satıcı malları sevk etmek için alıcı firma için vadeli bir poliçe düzenlenmektedir. Düzenlenen bu poliçeler alıcıyla teslim için kendi ülkesinde yetkili olan bankaya gönderilmektedir. Söz konusu banka, bu poliçe ve vesaikleri alıcının ülkesindeki muhabirine göndermektedir. Muhabir olan banka, poliçe ve vesaik belgelerini alıcıya sunmakta, alıcı bunları kabul ederse poliçenin arkasına “kabul edilmiştir” ibresini yazmakta ve muhabir banka aracılığıyla mallar alıcıya teslim edilmekte ve kabul edilmiş poliçe tekraren satıcıya gönderilmektedir.

Poliçe kabul edilirse “gayri kabili rücu” olan akreditif durumu oluşmaktadır. Bu satıcıya ödeme yapılacağına dair güvence vermektedir. Satıcı taraf poliçeni vadesi bitinceye kadar kendinde saklamakta, isterse de vadeden önce bir bankaya iskono ettirebilmektedir. Vade bitiminde poliçenin bedelini alıcıdan tahsil etmektedir. Poliçeler vadeli ve vadesiz olarak iki şekilde yapılmaktadır. Vadesiz poliçe türünde satıcı taraf anlaşma konusu malların sevki için vadesiz poliçe düzenlemekte ve poliçeni tahsil etmek için kendi ülkesinde bir bankaya teslim etmektedir. Yetkili banka alıcı tarafın ülkesinde bulunan muhabir bankaya poliçe ve sevk vesaiklerini göndermektedir. Muhabir banka da bu belgeleri alıcıya teslim etmekle yükümlü olmaktadır. Muhabir banka poliçe bedelinin ödenmesi taktirde vesaikleri alıcı tarafa teslim etmekle ve poliçe bedelini satıcıya göndermekle yükümlüdür. Vadesiz poliçe usulü vadeli poliçeye göre daha güvenli olarak bilinmektedir (Melemen, 2008 s.246). Vadeli poliçe alıcı tarafın malları satıp bedelini ödemesi için kredi açtırmasıyla gerçekleşmektedir. Satıcı kredi esnasında para kaybını önlemek için belirli bir faiz oranını kapsayacak şekilde bir satış fiyatı belirlemek zorunda olmaktadır. Poliçeye ek bir madde ilave edilmesi yeterli

olmaktadır. Uluslararası ticari işlemlerde kabul görmüş poliçe hukuki delil niteliğinde olmaktadır. (Akın, 2008 s.167) Kabul görmüş poliçe satıcı için finansman sağlama amacıyla banka aracılığı ile iskonto ettirilebilmektedir. Vadeli bir poliçenin iskonto değeri vadeden önce poliçenin ne kadar iskonto ettirildiğine bağlı olmaktadır. Satıcının iskonto yöntemiyle elde ettiği finansman “vesikalı iştira kredisi” olarak geçmektedir. Poliçe bedelinin ödenmesi ve satıcının bankasına ulaşması arasında oluşan zaman kaybının önlenmesi amacıyla genelde “avans kredisi” yöntemi tercih edilmektedir (Toroslu, 1999 s.62).

Bu yöntem ödeme zamanı bazı riskleri taşımaktadır. Vadeli poliçe kabul görmezse malların iadesi veya bir başka alıcıya geçirilmesi, yabancı ülkede saklanması ve sigortasının yapılması satıcı tarafa aşırı maliyet yükleyebilmektedir. Ayrıca, kabul karşılığında sevk vesaiki alıcı tarafından temin edilmiş, mallar alıcının mülkiyetine geçmiş fakat poliçe bedeli ödenmemiş ise yurtdışında hukuki muameleye girilmesi durumu oluşacaktır. Meydana gelebilecek aksiliklerin önlenmesi için satıcı tarafın düzenleyeceği poliçenin alıcı tarafın ülkesindeki bir banka aracılığıyla kabul edilmesi şartı gerekmektedir. Bazı ihmallerin ortaya çıkması halinde, yapılacak işlemler hakkında satıcı, bankasına ek talimatlar vermek durumunda kalabilmektedir (Şahin, İhracatta Ödeme Şekilleri, 2002 s.22).

Kabul kredili ödemenin üç çeşidi vardır;

a) Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme

Mal mukabili işlemlerde ithalatçı taraf önce mali sonra ise mevzuatta belirlenen zaman diliminde mal bedelini ödemektedir. Bu yöntemde ödeme süresi içerisinde poliçe ödemesinin yapılması gerekmektedir.

Böylelikle zaman dilimi içerisinde ithalatçı tarafa ilave bir finansman kolaylığı sağlanmaktadır.

b) Kabul Kredili Akreditifli Ödeme

İhracatçı tarafın gönderdiği mektuba uygun olarak vesaik yetkili bankaya ibraz edildiğinde, mal bedelini tahsil etmeyip banka tarafından kabul görmüş poliçenin zaman diliminde ödeneceğini taahhüt altına alan ödeme biçimi olarak bilinmektedir. Bu yöntemde poliçe vesaik ekine ilave edilerek, teyitli akreditifte yetkili teyit banka adına, teyitsiz akreditifte ise genellikle amir banka adına düzenlenmektedir.

c) Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme

Bu yöntemde malların alıcı tarafa gönderilmesinden sonra yetkili banka söz konusu mal bedelini tahsil etmesi yerine söz konusu poliçeni alıcı tarafa kabul ettirdikten ve kendi onayını da verdikten sonra vesaiki alıcı tarafa teslim edip, devamında poliçenin bedelinin zamanında ihracatçı tarafa ödendiği yöntem olarak bilinmektedir. (Toroslu, 1999 s.63)

2.1.6. Akreditif

Akreditif dış ticarete alıcı ve satıcıyı güvence altına alan bir ödeme ve finansman yöntemi olarak bilinmektedir. Bu yöntemde banka, akreditif yoluyla, ithalat yapan müşteriye ithalatın gerçekleşmesi için gerekli finansman olanağı sağlamaktadır. Uluslararası ticaret zamanı, alıcı taraf ile satıcı taraf arasında imzalanan sözleşmede satıcı taraf teslim borcunu, alıcı taraf ise malın bedelini ödeme yükümlülüğünü üstlenmektedir. Satıcı, malı sattığı zaman mal bedelini almak, alıcı taraf ise mal bedeli ödediği zamandan satın aldığı malın depolarında olmasını istemektedir. Uluslararası satım sözleşmeleri, çeşitli nedenlerle, tarafların

yükümlülüklerini aynı anda yerine getirmelerini güçleştirmektedir. Bu durumda bankalar devreye girerek riski üstlenmektedirler. Akreditif, uluslararası ticarete, tarafların kaygılarını en aza indiren ödeme ve kredi şekli olarak bilinmektedir. Akreditif ödeme sisteminde bankalar çok önemli rol oynamaktadırlar. Bu ödeme türünde bankalar hem ihracatçıyı hem de ithalatçıyı güvence altına almaktadır. Vesaik mukabili ödeme yönteminde, ithalatçı malı teslim almak için ihtiyaç duyduğu belgeler için ödeme yapmaktadır.

İhracatçı, malları akreditif şartlarına uygun olarak sevk ederse, alacağını tahsil edeceğinden eminlik duymaktadır. Aynı şekilde ithalatçı da sevkiyatın yapıldığı ve akreditif şartlarına uygun sevkiyatı gösteren belgeleri ihracatçı bankaya sunmadan önce ödeme yapılmayacağından emindir. Bu nedenle akreditif, uluslararası ticarete çok yaygın bir ödeme şekli olarak kullanıldığı görülmektedir. Uluslararası ticarete kullanımının yanı sıra, ayrıca yurt içinde de alıcı ve satıcı ödeme sisteminde akreditif kullanılabilmektedir.

2.1.6.1. Akreditif İşleyişi

1. Alıcı ile satıcı arasındaki ön görüşme (sözleşme)
2. Amirin bankasına başvurup akreditifi açtırması
3. Amir bankanın akreditif küşadını hazırlayıp lehtar bankaya göndermesi
4. Lehtar bankanın incelemesinden sonra ihracatçıya akreditifin ihbarı (Teyit verilerek/verilmeden)
5. İhracatçının akreditifi analiz ederek malları sevk etmesi

6. İhracat dokümanlarının lehtar bankaya sunulması
7. Akreditif teyitli ise 7 işgünü sonra ödemenin lehtar banka tarafından ihracatçıya yapılması ve dokümanların gönderilmesi
8. Amir bankanın dokümanları amire sunması ve mal bedelini tahsil etmesi (önceden almış da olabilir)
9. Akreditif teyitsiz ise amir banka tarafından mal bedelinin havalesi (Rambursman)
10. İhracatçıya ödeme.

2.1.6.2. Akreditifte Taraflar

Akreditifte 4 taraf olduğu bilinmektedir.

a) Akreditif Amiri (Applicant)

Akreditif amiri, akreditif açılması için bankadan talepte bulunan alıcı (ithalatçı) olarak bilinmektedir. Alıcı taraf söz konusu malı almak için satıcı taraf ile sözleşme yapmakta ve ödeme şekli bu sözleşme ile belirlenmektedir. Satış sözleşmesi, akreditifi açan banka ve ödeme için aracılık eden bankayı doğrudan doğruya ilgilendirmemekte ve bağlamamaktadır. Akreditif amiri, yetkili banka ile bir ilişki içinde olmaktadır. Amir, akreditif gereğince lehtara ödeyeceği para miktarını bankaya ödeme sorumluluğunu kabul etmektedir. Amirin, akreditif açılmasına veya akreditif şartlarında değişiklik yapılmasına dair talimatının tam ve dakik olması gerekmektedir.

b) Amir Banka (Opening or Issuing Bank)

Amirinden aldığı talimata uygun olarak akreditifi açan banka amir banka olarak adlandırılmaktadır. Amir banka, ithalatçının bankasıdır ve akreditifi açmakta, akreditifi lehtara çoğunlukla, lehtarın bulunduğu

ülkedeki yetkili muhabir banka aracılığıyla ihbar etmektedir. Lehtara ihbarı direk amir bankanın iletmesi de mümkün olmaktadır. Amir banka akreditifin lehtara ihbarını ve ödemesini doğrudan doğruya kendisi yapabileceği, lehtarın düzenleyeceği poliçeyi kendisinin kabul edebileceği veya ödeyebileceği işlemleri için başka bir bankayı da yetkili kılabilmektedir. Bu bankaya görevli banka adı verilmektedir. Amir banka, lehtarın, akreditif sürecinde akreditif şartlarına uygun olarak vesaiki ibraz etmesi halinde söz konusu poliçeyi kabul etmekte veya lehtara rücu hakkı olmaksızın ödemeyi yapmaktadır. Poliçenin kabulü veya ödenmesi için diğer bir bankayı sorumlu kılması mümkün olmaktadır. Yetkili banka risk almamak için, ödeme işlemlerinin geçerli olan akreditif şartlarına uygun olup olmamasını araştırmak zorunda olmaktadır. Eğer işlemler akreditif şartlarına uygun gerçekleşmemiş ise, bu poliçeyle tahsil edilmesi gereken tutar satıcı tarafından tahsil edilmeyebilir. Amir banka, akreditif talimatı dolayısıyla amire karşı, geçerli akreditifi açan banka olarak yükümlülükleri dolayısıyla lehtara karşı, teyitli akreditiflerde verdiği teyit talimatı dolayısıyla teyit bankasına karşı, verdiği ödeme, kabul ve iştirâ yetkileri dolayısıyla da görevli bankaya karşı sorumlu bulunmaktadır.

c) Akreditif Lehtarı (Beneficiary)

Akreditif lehtarı lehine akreditif sözleşmesi açılan kişi olarak bilinmektedir. Akreditif lehtarı, akreditifte öngörülen vesaiki ibraz etmek ve akreditif koşullarına uymak suretiyle taraflardan yükümlülüklerini yerine getirmelerini istemek hakkına sahip bulunmaktadır. Ancak, lehtar kesinlikle bankalar arasında var olan ilişkiden veya akreditif amiri ile yetkili amir banka arasındaki sözleşmeden fayda sağlamamaktadır. Lehtarın durumu her çeşit akreditifte farklı olarak görülmektedir.

Gayrikabili rücu bir akreditifte lehtar tam bir güvence altında olmaktadır. Kabili rücu akreditifte ise malların hazırlanması veya yüklenmesiyle vesaikin bankaya ibrazı arasında geçecek süre içinde akreditifin iptal edilmesi riski her zaman var olmaktadır. Lehtar, satış sözleşmesi ile amire karşı sorumluluk taşımaktadır.

d) Aracı Banka (Intermediary Bank)

Aracı banka geçerli akreditif şartlarına uygun lehtarın bulunduğu ülkede akreditifi lehtara ileten veya teyit eden banka olmaktadır. Bu banka, akreditifi açan bankanın muhabiri olabileceği gibi lehtarın bankası da olabilmektedir.

• İhbar veya Teyit Bankası (Advising or Confirming Bank)

İhbar bankası, akreditif türü lehtara teyit eklemeksizin sadece ihbar eden banka olmaktadır. İhbar bankasının akreditifte, lehtara karşı ödemeye ait herhangi bir sorumluluğu bulunmamaktadır. Ancak, ihbar bankası akreditifi ihbar etmeye karar verdiğinde, ihbar ettiği akreditifin gerçek olup olmadığını kontrol etmek için makul özeni göstermek zorunda olmaktadır. Teyit bankası, geçerli akreditife amir banka haricinde kendisinin de kesin ve birincil derece yükümlülüğünü ekleyen banka olmaktadır. Teyit bankası, akreditif şartları yerine getirildiğinde;

- Lehtara rücu hakkı olmaksızın ödeme yapar,

- Poliçeleri kabul eder,

• Görevli Banka olur.

Akreditif sadece amir banka nezdinde kullanacağı şartını taşımadıkça bütün akreditiflerde ödeme yapmak, vadeli ödeme taahhüdü altına girmek, poliçe kabul etmek veya iştirâ işlemi yapmak yetkili kılınan bankanın adını belirtmek zorundadır. Görevli bankanın teyit eden banka

olmaması halinde amir bankanın bir bankayı yetkili kılmış olması bu banka için ödeme, vadeli ödeme taahhüdü altına girme, poliçeyi kabul etme veya iştirâ etme yükümlülüğü oluşturmamaktadır.

2.1.6.3 Akreditif Türleri

a) Dönülebilir Akreditif

Bankanın ihracatçının hesabına açtığı krediyi istediği zaman iptal edebildiği akreditif çeşidi olarak bilinmektedir. Bu yöntemde alınan malın bedelinin ödeneceğine ait garanti olmasına karşın alıcı taraf için dakik olmayan her an vazgeçilebilir bir durum söz konusu olmaktadır. İptal mektubunun satıcı tarafın eline geçmesinden önce satıcı taraf akreditif şartlarına uygun olarak yüklemeyi yapar ve geçerli vesaiki bankaya ibraz ederse, o takdirde banka akreditif bedelini ödemek zorunda kalmaktadır. Bu yöntemde söz konusu bankaların garantisi olmadığından, bu durum ihracatçı taraf açısından risk içermektedir. Bu akreditif türü güvensizliği nedeniyle uygulamada çok az kullanılmaktadır. (<https://www.meb.gov.tr/>, 2019)

b) Dönülemez Akreditif (Gayri Kabili Rücu)

Gayri kabili rücu akreditif, vaktinden önce bankanın onayına kadar değiştirilemeyen ve iptal edilemeyen akreditif türü olmaktadır. Teyitli ve teyitsiz olmak üzere iki yere ayrılmaktadır. Teyitli akreditifte, ithalatçı, ihracatçı, banka ve muhabir bankaya karşı sorumluluk taşımaktadır. Teyitsiz akreditifte yabancı banka sorumlu değildir. Gayri kabili rücu akreditif, amir banka tarafından iptal edilemez ve gözden geçirilmediği için, bir ihracatçı için dönülebilir akreditiften daha güvenilir durumda olmaktadır. Gayri kabili rücu akreditifte ihracatçı ödeme riskinden korunmaktadır. İhracatçı, onayı olmadan akreditif şekil ve şartlarının

değiştirilemeyeceği ve iptal edilemeyeceğinden eminlik duymaktadır. Bu akreditif türü en yaygın kullanılan uluslararası ödeme şeklidir, çünkü ihracatçıya ihracatı garanti etmektedir.

c) Teyitli Akreditif

İhracatçı, akreditif açan bankaya, yeterince güvenmiyorsa, kendisini güvende hissetmek için poliçenin ödenmesi konusunda bir bankadan teminat vermesini isteyebilmektedir. Banka ile ilgili riski ortadan kaldırmak için, işlem, amir bankasına ek olarak ikinci bir bankanın geri dönülemez ödeme garantisi yer almaktadır. Bu genellikle alıcı (lehtar) ülkede bankadır. Bir ihracat akreditifini onaylarken, banka, akreditifin şartlarına uygun mektupları göndermek ve akreditif koşullarına uygun vesaikin ibrazı karşılığı ekonomik ve politik riskleri üstlenmekte ve vadesinde ödemeyi temin etmektedir. Teyit bankası, amir banka akreditiften doğan ödeme sorumluluğunu reddetse bile ödemek ya da poliçeyi kabul etmekle yükümlü bulunmaktadır. Teyitli akreditif, lehtar, amir banka ve teyit bankasının tümünün rızası olmaksızın revize edilemez, değiştirilemez veya iptal edilemez.

d) Rotatif Akreditif

Koşullara uygun olarak kısmi veya tam kullanım durumunda, önceden belirlenmiş bir miktarda değişiklik yapılmadan yenilenebilir bir akreditif türü olmaktadır. Yenilemenin amacı, ihracatçının aynı şartlar altında, ilk akreditif şartlarına uygun olmak suretiyle yeniden ihracat yapmasına izin vermektedir. Bu akreditif türü, ithalatçıya uzun vadeli bir kredi limiti altında büyük harcamalar yapmak yerine, küçük partiler halinde akreditif açma ve kendiliğinden yenileme fırsatı sağlamaktadır. Bu akreditifin en önemli özelliği; kredinin kaç kez döndüğünün ve kümülatif olup olmadığının belirtilmesidir. Kümülatif, bir önceki dönemde

kullanılmayan kısmı, sonraki döneme devrederken, kümülatif olmayan ise kullanılmayan kısmı bir sonraki döneme devretmemekte ve iptal etmektedir. Rotatif akreditifler zamana ve maliyete bağılı olarak 2 türlü açılabilir. Zamana bağılı olanlarda; akreditifte verilen program (örneğin: ayda 5.000 adet veya \$500.000'lik sevkiyat) çerçevesinde kümülatif olup olmama şartına göre sevkiyat yapılmaktadır. Maliyete bağılı rotatif akreditifte ise, akreditif vadesi içinde kalmak şartıyla, kullanılan tutar aynı şekilde yenilenmektedir. (Nurlan Aydın, 2014 s.210)

f) Teyitsiz Akreditif

Teyitsiz akreditif türünde, söz konusu aracı bankanın ödeme yapması konusunda sorumluluğı bulunmamaktadır. Görevi, akreditifi lehtarına ihbar etmek yani duyurmak olmaktadır. Geçerli akreditif türünde kendisini alakadar etmese de akreditifin gerçeğe uygun olup olmadığını teyit etmek için dikkat göstermesi gerekmektedir. Teyitsiz akreditif türü genelde ihracat yapanların ithalat yapanlara, geçerli amir bankaya veya ithalatın yapıldığı ülkeye çok güvenmeleri durumlarında kullanılmaktadır. (Gürsoy, 2009 s.82)

g) Ödeme Şartlarına Göre Akreditifler

Ödeme Şartlarına Göre Akreditiflerde kendi içerisinde 2 yere ayrılmaktadır. Bunlar aşağıdaki gibi olmaktadır.

1) Görüldüğünde Ödemeli Akreditifler

Akreditifte istenen belgelerin ibraz edilmesi üzerine ve bu belgelerin amir banka veya görevli banka nezdinde uygun bulunmasından sonra bedeli hemen ödenen akreditifler olarak bilinmektedir. Bu tür akreditifler ödeme vadesi içermezler, ödeme vesaikin uygun bulunmasından hemen

sonra makul bir sürede akreditif şartlarına uygun yapılmaktadır. (Melemen, 2008 s.223)

Akreditif teyit ilave etmeyen görevli bankanın ibrazı üzerine ödeme yapması bu bankanın görevi kabul edip görevi kapsamında belgeleri incelemesi ve ibrazı karşılamaya karar vermesine bağlı bulunmaktadır. Amir ve teyit bankası gibi lehtara karşı dönülemez taahhüdü olmamaktadır. Lehtarın bunun farkında olması gerekmektedir. Lehtarın kendisine ihbar edilen akreditifte bir bankayı görevli görerek yanılığa düşmemesi gerekmektedir. Lehtarın amacı görevli bankadan dönülemez bir taahhüt elde etmek ise akreditif kendisine ihbar edildikten sonra bu durumu görevli banka ile müzakere etmeli ve gerekirse akreditife değişiklik talep ederek akreditifi ihtiyacına uygun hale getirmesi gerekmektedir. Görüldüğünde ödemeli akreditiflerde bazen poliçe istendiği de görülür, bazı ülkelerin uygulamalarından kaynaklanır, bazı ülkelerde ödeme için poliçe gerekli iken bazı ülkelerde zorunlu olmadığı halde vergiye tabi olduğundan pek kullanılmamaktadır. (Yılanlı, 2003 223)

2) İştira Edilebilir Akreditifler

Akreditif şartlarında, iştira yetkisi verilmiş olan banka, kendisine ibraz edilen vesaikin akreditif şartlarına uygunluğunu tespit ettikten sonra, lehtarın çektiği poliçeleri veya ibraz ettiği belgeleri satın almak suretiyle ödeme yapmaktadır. Eğer akreditif, sınırlı iştira edilebilir nitelikli akreditif ise, iştira bankası mutlaka akreditif metninde gösterilmek zorunda olmaktadır. Eğer akreditif, serbestçe iştira edilebilir akreditif ise, herhangi bir banka iştira bankası olup, lehtar vesaiki ve poliçeleri istediği bir bankada nakde çevirebilmektedir. (Yılanlı, 2003 s.52)

h) Kırmızı Şartlı Akreditifler

Kırmızı şartlı akreditif, malların gönderilmesinden önce lehtara ihraç edeceği malların alınmasında, işlenmesinde, ambalajının yapılmasında, malların limana gönderilmesinde, depolanmasında kullanılmak üzere avans para verilmesini veya mal bedelinin tamamının peşin ödeme yapılmasını mümkün yapan akreditif türü olmaktadır.

Bu akreditif türünde, peşin ödeme izni veren maddede belirtilen tutar yükleme yapılmaksızın ve her hangi bir vesaik ibrazına gerek olmadan derhal lehtara ödenmektedir. İhracatçı aldığı avansla gerekli hazırlığını yapmakta ve mal sevkiyatını müteakip ibraz ettirdiği sevk vesaiki karşılığı fatura bedelinden avansın çıkarılması sonucunda kalan alacağını tahsil etmektedir.

i) Yeşil Şartlı Akreditifler

Kırmızı şartlı akreditife çok benzemektedirler. Bu yöntemde söz konusu mallar önce üçüncü bir şahsa depo (fırması) banka adına teslim edilmektedir. Daha sonra ambar teslim makbuzu sorumlu bankaya verilmek üzere karşılığında avans alımı yapılabilmektedir. Banka bu durumda ithalatçı tarafın riskini azaltmaktadır. Böyle olsa da risk tam olarak ortadan kalkmamakta ve sonuç olarak sorumluluk yine de alıcı üzerinde kalmaktadır. Görüldüğü gibi, kırmızı şartlı ve yeşil şartlı akreditif türleri genelde ihracat işlemlerini finanse etmek için kullanılmaktadır. Böylelikle ihracatçı taraf kendi ülkesindeki kredi faizlerinin ithalatçının ülkesinden fazla olduğu durumunu tespit ederse, ihracatçılar açısından düşük maliyetli finansman imkanı sağlamamış olur. (Kaya, Dış Ticaret İşlemleri Yöntemi, 2008 s.102)

2.2. Bank Payment Obligation

BPO (Bank Payment Obligation) veya dilimizde “Banka Ödeme Yükümlülüğü” olarak geçen, banka garantili olmayan ödeme şekilleri için banka güvencesi veren, geniş finansman imkanları sağlayan bir bankacılık ürünü olmaktadır. BPO Mal Mukabili ödeme şekline banka güvencesi getirmektedir. BPO Vesaik Mukabilini riskli bulan, Akreditif, standby ve banka garantisi gibi ürünleri karmaşık ve pahalı bulan ve bu gibi sebeplerle bu yöntemleri kullanmak istemeyen fakat banka güvencesinden de faydalanmak isteyen kişilerin kullanabileceği bir alternatif yöntemdir. BPO ticareti kolaylaştırma, elektronikleştirme, kağıdı kullanımını kaldırma, güvence sağlama ve basitlik olmak üzere bir sıra avantajlar sağlamaktadır. BPO kullanıcıları risklerini azaltıp, ödeme güvencesi elde ederek daha hızlı ve otomatik bir işleme kavuşmuş olmaktadır. Nitekim bu yöntem sade, hızlı ve ucuz maliyet açısından efektif bir yöntemdir.

Kasım 2012’de Meksika’nın başkenti Mexico City’de yapılan Bankacılık komisyon toplantısında (ICC) yeni kurallar, BPO’nun teknik yönleri, bankaların üstleneceği fonksiyonlar ayrıntılı olarak anlatılmış ve bankaların büyük ilgisini çekmiştir.

Bu yöntem, ticareti kolaylaştırarak, riski azaltmakta ve kurumsal müşterilerinin finansman ihtiyaçlarına cevap vermektedir.

BPO’ un sağladığı avantajlar, bankalar için; riskin düşük olması, sermaye kullanımı, otomatik işlem, düşük maliyet, komisyon ve gelir açısından istikrarlılık, piyasa açısından; yeni finansman imkanlarının var olması, risk ve müşteri üzerinde piyasa ihtiyaçlarını daha fazla karşılama, satıcılar için; nakit akış optimizasyonu, zamanında ödeme, alacakların erken tahsili imkanlarının olması, ödeme riskini minimize

etme, uyumsuzluk riskini kaldırma, e-fatura entegrasyonunu kolaylaştırma, faiz maliyetlerini azaltma, alıcılar için; nakit akış optimizasyonu, ödeme tarihinin kontrol altına alınması, kredi kullanımında optimizasyon, tedarikçilerin zamanında ödemesi, idari maliyetlerin düşük olması, dış kaynak kullanım imkanlarının fazla olması, ödeme sürelerinde zaman uzatımına gidilmesi, tedarik riskini azaltma olarak bilinmektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

UYGULAMA: AZERBAYCAN'IN DIŞ TİCARETİNDE ÖDEME YÖNTEMLERİ

3.1. AZERBAYCAN'IN DIŞ TİCARET YAPISI

Azerbaycan'ın 1991'de bağımsızlığını kazanmasından bu yana ekonomisinde önemli değişiklikler yaşanmaktadır.

Petrol üretiminde hızlı büyüme, 2006 ve 2007 yıllarında GSYİH' da artışa yol açmıştır. Hatta 2006 yılında %35'lik büyüme ile dünyanın en hızlı büyüyen ülkesi ve dünya bankası istatistiğine göre de 2009'da ise en reformcu ülke unvanını almıştır.

Azerbaycan'ın 2000 yılları aralığındaki petrol dışı sektörlerdeki artım hızı, 2019 yılı istisna olmakla, 2005 ve 2013 yılları arasında tahminen 8%-10% değişmiştir. Petrol dışı sektörün, GSYİH'da değişimi sağlam şekilde devam etmiştir.

2018 yılı ilklk çeyrek verileri incelendiği zaman 2018 yılının ocak-nisan aylarında Azerbaycan Cumhuriyetinin hukuki ve fiziki şahısları dünyanın 153 ülkesindeki ortaklarıyla ticaret yaptığı, 94 ülkeye mal ihraç ettiği, 144 ülkeden ise mal ithal ettiği görülmektedir.

2018 yılı Devlet Gümrük Komitesinin verilerine esasen ihracın 24,7 faizini İtalya'ya, 9,2 faizini İsrail'e, 7,4 faizini Türkiye'ye 5,5 faizini Endonezya'ya, her biri 4,9 faiz olmakla Tayvan (Çinin eyaleti) ve Almanya'ya, 4,4 faizini Çek Cumhuriyeti'ne 3,7 faizini Kanada'ya, her biri 3,2 faiz olmakla Gürcistan ve İspanyaya, 3 faizini Avusturya'ya, 2,9 faizini Portekiz'e, 2,8 faizini Rusya'ya, her biri 2,5 faiz olmakla Ukrayna ve Hindistan'a, kalan 15,2 faizini ise diğer ülkelere gönderilmiş malların değeri teşkil etmektedir.

Aynı yıl ülkemize ithal olunmuş malların umumi değerinin 17,4 faizini Rusya, 5,5 faizini Türkiye, 10,1 faizi Çin, 7,8 faizi Almanya, 4,7 faizi ABD, 4 faizi Ukrayna, 3,4 faizi İtalya, 3,1 faizi Beyaz Rusya, 2,9 faizi İran, 2,3 faizi Birleşik Krallık, 28,8 faizi ise diğer ülkeler ile yapılmış ithal işlemlerinden oluşmaktadır.

Günümüzde birçok finansal işlemlerin yapılması bankalar sayesinde gerçekleşmektedir. Özellikle de dış ticari alanındaki faaliyetlerini incelediğimiz zaman, bankaların hayatımıza sağladığı kolaylıkların vazgeçilemeyecek büyüklükte olduğu görülmektedir. Bu kadar önemli olan bankalar da kendi aralarında yaptıkları işlemlere göre birkaç yere ayrılmaktadır. Aynı şekilde ülkemizde de bulunan birçok banka çeşidi mevcut olmaktadır. Bunlar kuruluş ve işleyiş amaçlarına göre farklılık göstermektedir. En yoğun şekilde kurulan banka türü ise ticaret bankaları olmaktadır.

Ekonomik faaliyetlerin ilerlemesi ve ülkenin parasal düzeninin iyiye doğru sağlanması genelde merkez bankasının yanı sıra ticari bankaların görevi olmaktadır. Ticari dediğimizden de burada öncelikli amaç kar olmaktadır. Bu yüzden ticaret bankalarını normal işletmelere benzemektedirler. Ticaret bankaları; her türlü mevduatları toplayarak müşterilerine çeşitli hizmetler vermektedirler. Böylelikle hem kendilerinin kar elde etmesini sağlamakta hem de müşterilerinin ihtiyaçlarını gidermektedirler.

3.2. AZERBAYCAN'IN DIŞ TİCARET VERİLERİNİN İNCELENMESİ

Çalışmamızın bu kısmında Azerbaycan'ın 2007-2017 yılları arası gerçekleştirdiği dış ticaret verilerini elde ederek karşılaştırmalı tablolar analizi yöntemiyle incelenmeye tabi tutulmaktadır. Azerbaycan'ın bu yıllar içerisinde dış ticaretinde kullandığı ödeme yöntemleri de çalışmamızda analiz edilmektedir.

Tablo 1: 2007-2017 Yılları Arasında Azerbaycan'ın İthalat Durumu
(ABD Doları, mln)

İşlem çeşitleri	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Toplamı	5.714.000	7.170.000	6.124.000	6.601.000	9.756.000	9.653.000	10.713.000	9.188.000	9.216.677,1	8.490.000	8.782.000
Milli döviz ile hesaplaşmalar	14.566	17.840	35.265	12.970	907	6.553	51,4	506	1.719	1.181	566
Serbest dönerli döviz (SDD) ile hesaplaşmalar	4.234.000	5.666.000	5.177.000	5.180.000	7.792.000	7.703.000	7.945.000	7.015.000	6.475.000	6.007.000	6.763.000
Kliring üzere hesaplaşmalar	22,0		40,0	186,0	315,0	328,0	172,0	1.040	606,0		97,0
Kapalı döviz üzere hesaplaşmalar	249.808	353.085	230.036	328.679	486.945	490.349	476.575	321.223	371.870	461.638	509.046
Diğer işletme işlemleri üzere malların geçirilmesi	9,4	3,0	3	0,2	59	293	82	26,0			24,0

İşletme ve tesis inşaat sözleşmesi ve yükümlülüğü nedeniyle malların geçirilmesi					748	67	21,0	2,0	223	13	35
Diğer işlemler çeşitleri	1.216.000	1.133.000	680.474	1.080.000	1.476.000	1.453.000	2.291.000	1.851.000	2.368.000	2.020.000	1.510.000

Kaynak: Azerbaycan Devlet İstatistik Kurumu: <https://www.stat.gov.az/> (25.02.2018)

2007-2017 yılları arası Azerbaycan'ın ithalat durumunu incelediğimiz zaman değişikliklerin fazla olduğu görülmektedir. İthalatın en fazla olduğu yıl 2013 yılı olarak karşımıza çıkmaktadır. İthalatın en fazla yapıldığı yöntemin ise serbest dönerli döviz (SDD) ile hesaplaşmalar yöntemi olduğu görülmektedir. İthalat rakamlarını son 10 yıllık çerçevede incelediğimiz zaman yıllar itibariyle milli döviz ile yapılan hesaplaşmaların en fazla 2009 yılında olduğu gözükmemektedir. 2009 yılında oluşan bu rakam 2008 yılı ile kıyaslandığı zaman neredeyse 2 katlık bir artış göstermiştir. Fakat bu artışı sürdürememiş sonraki yıllarda düşüşe geçmiştir. Serbest dönerli sermaye her zaman ithalat rakamları içerisinde büyük paya sahip olmuştur. Bu paylar küçük miktarda dahi olsa yıllar itibariyle artan oranlı olarak devam etmiştir.

Kliring üzere hesaplaşmalarda aynı serbest dönerlide olduğu gibi yıllar itibariyle artış göstermiştir. Kliring üzere hesaplaşmalar 2010 yılından başlayarak sürekli yükseliş geçmiştir. 2017 yılında ise önceki yıllarla kıyasladığımız zaman bu yöntemde aşırı bir düşüş yaşanmıştır. Bu düşüş daha çok 2015 yılında yaşanan ekonomik gerileme ve devalüasyonla bağlanmaktadır.

Kapalı döviz ile hesaplaşmaların en fazla 2017 yılında olduğu görülmektedir.

Diğer işletme işlemleri üzere malların geçirilmesinin en fazla 2012 yılında olduğu gözükmemektedir. Bu yöntemde 2013 ve 2014 yıllarında çok ciddi düşüşler yaşanmıştır. İşletme ve tesis inşa etme sözleşmesi ve yükümlülüğü nedeniyle malların geçirilmesi 2011 yılında en yüksek dönemini yaşamış sonraki yıllarda ise düşüşe geçmiştir.

Tablo 2: 2007-2017 Yılları Arasında Azerbaycan'ın İhracat Durumu (ABD Doları, mln)

İşlem çeşitleri	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Toplamı	6.059 .000	47.75 7.000	14.70 2.000	21.36 1.000	26.57 1.000	23.90 8.000	23.97 6.000	21.82 9.000	12.73 0.000	13.45 8.000	13.81 2.000
Milli döviz ile hesaplaşmalar	2.172 ,0	950,0	478.0 00	36.00 0	118.0 00	107.0 00	67.00 0	84.00 0	45.00 0	27.00 0	48.00 0
Serbest dönerli döviz (SDD) ile hesaplaşmalar6.	4.982 .000	18.40 9.000	13.48 5.000	20.40 7.000	25.51 6.000	22.77 9.000	22.52 7.000	20.62 0.000	11.65 5.000	8.688. 000	10.57 3.000
Kliring üzere hesaplaşmalar					49,0		8,0			22,0	
Kapalı döviz üzere hesaplaşmalar	145.2 60	206.8 69	136.8 32	154.9 68	271.8 01	265.7 80	354.3 39	413.6 34	268.3 91	39.26 4	23.54 7
Diğer işletme işlemleri üzere malların geçirilme ge	11,0				0,2		2.356				

İşletme ve tesis inşa etme sözleşmesi ve yükümlülüğü nedeniyle malları yürütme k	448.000	28.524.000					143.755,0			4.189.000	2.722.000
Diğer işlem çeşitleri	482.000	617.000	603.000	763.000	666.000	758.000	882.000	713.000	763.000	517.000	447.000

Kaynak: Azerbaycan Devlet İstatistik Kurumu: <https://www.stat.gov.az/> (25.02.2019)

Azerbaycan'ın 10 yıllık bir ihracat tablosunu incelediği zaman genel olarak en fazla ihracatın 2011 yılında gerçekleştiği görülmektedir. 2009 yılına kıyasla 2010 ve 2011 yıllarında ihracatın bu kadar yüksek artmasına neden o yıllarda petrol ve gaz fiyatlarının yükselmesi neden gösterilmektedir. Tablodan ihracatın en fazla yapıldığı yöntem serbest dönerli döviz (SDD) ile hesaplaşmalar yöntemi olduğu görülmektedir. İhracat rakamlarını son 10 yıllık çerçevede incelediğimiz zaman yıllar itibariyle milli döviz ile yapılan hesaplaşmaların en fazla 2011 yılında olduğu gözükmemektedir. Fakat bu artış devamlılık gösterememiş, sonraki yıllarda düşüşe geçmiştir. Serbest dönerli sermaye yöntemi her zaman ithalat rakamları içerisinde büyük paya sahip olmuştur. Kliring üzere hesaplaşmalar ihracat zamanı çok kullanılmamıştır. 2007-2017 tablosuna baktığımız zaman, bu yöntemle yalnız 3 yıl işlem gerçekleşmiştir. Kapalı döviz ile hesaplaşmaların en fazla 2014 yılında olduğu görülmektedir. Sonraki yıllarda bu rakam azalan hızla devam etmiştir. Diğer işletme işlemleri üzere malların geçirilmesi en fazla 2013 yılında gerçekleşmiş olup geri kalan yıllarda gerçekleşmemiştir. İşletme ve tesis inşa etme sözleşmesi ve yükümlülüğü nedeniyle malların geçirilmesi 2008 yılında en yüksek dönemini yaşamıştır.

Tablo 3: 2007-2017 Yılları Arası Azerbaycan'ın Dış Ticaret Durumu (ABD Doları, mln)

Yıllar	Ticari ciro	ithal	İhraç
2007	11.772	5.714	6.058
2008	54.926	7.170	47.756
2009	20.825	6.123	14.701
2010	27.961	6.601	21.360
2011	36.327	9.756	26.571
2012	33.561	9.653	23.908
2013	34.688	10.713	23.975
2014	31.016	9.188	21.829
2015	21.946	9.217	12.729
2016	21.947	8.489	13.458
2017	22.594	8.782	13.812

Kaynak: Azerbaycan Devlet İstatistik Kurumu:<https://www.stat.gov.az/>,
(25.02.2019)

SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışmamızın birinci bölümünde uluslararası ticaretin tarihi ve doğuşu ele alınıp incelenmiştir. Günümüzde en fazla kullanılan özendirici politikalar 3 yere ayrılmaktadır. Bu politikaların her biri tek tek ele alınıp incelenmiştir.

Çalışmamızın ikinci bölümünde ise dış ticaret ve dış ticarete ödeme yöntemleri ele alınmıştır. Çalışmamızda en fazla tercih edilen altı yöntem incelenmeye tabi tutulmuştur.

Azerbaycan verileri incelendiği zaman, Azerbaycanda en çok bu ödeme yöntemlerinden akreditif, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme ve peşin ödeme yöntemlerinin kullanıldığı sonucuna varılmıştır.

Üçüncü bölümde uygulamalı ülke olarak Azerbaycan Cumhuriyeti seçilmiştir. Azerbaycanın 2007-2017 dış ticaret verileri karşılaştırmalı tablolar analizi yöntemine göre incelenmeye tabi tutulmuştur. Azerbaycanın ekonomik durumu, ithalat ve ihracatı ele alınmıştır. Elde ettiğimiz verilere göre, Azerbaycan ekonomisinde enerji ihracatı büyük önem taşımaktadır. Uluslararası Para Fonu (IMF) verilerine göre Azerbaycan'ın toplam ihracatının yüzde 90'ından fazlasını petrol ve doğalgaz oluşturmaktadır. 10 yıllık süre içerisinde en fazla ihracatın yapıldığı ülkeler sırasıyla İtalya, İsrail ve Türkiye olmuştur. En fazla ithalatın yapıldığı ülkeler ise Rusya, Türkiye ve Çin olmuştur. İthalatta ve ihracatta en fazla kullanılan yöntem serbest dönerli döviz (SDD) ile hesaplaşmalar olmasına rağmen en az kullanılan yöntem ise diğer işletme işlemleri üzere malların geçirilmesi yöntemi olmuştur.

Veriler incelendiği zaman son yıllarda ihracattan elde ettiğimiz gelirlerde düşüşlerin yaşandığı görülmektedir. Araştırma sonucunda bu

düşüşlerin ana nedeni olarak dünyada petrol fiyatlarının düşmesi ve ardarda yaşanan devalüasyon olduğu sonucuna varılmıştır.

KAYNAKÇA

Kitap ve makale

- Akın, H. (2008). *Yeni İşimiz Dış Ticaret*. Türkiye: Elma.
- Ateş, D. (2012). *Uluslararası Örgütler; Devletlerin Örgütlenme Mantığı*. Bursa: Dora.
- Aydoğan, M. (1999). *Yeni Dünya Düzeni Kemalizm ve Türkiye, 20.yy'ın Sorgulanması*. İstanbul: Otopsi.
- Bayraktutan, Y. (1992). Kalkınma ve Altyapı. *İ.İ.B.F*, 183.
- Cemal Şanlı, N. E. (2006). *Uluslararası Ticaret Hukuku*. İstanbul: Arıkan.
- Çeştepe, H. (2013). *Ekonomik Entegrasyonlar Küresel ve Bölgesel Yaklaşım*. Bursa: Ekin Basım.
- DTÖ Kurucu Anlaşması, Madde III, I ve II. Paragraflar. . (2019, 4 26). wto. Retrieved from wto: DTÖ Kurucu Anlaşması, Madde III, I ve II. Paragraflar.
- DTÖ Kurucu Anlaşması, Madde III. . (2019, 4 26). wto. Retrieved from wto: <https://www.wto.org/>
- Greenaway, D. (1983). *International Trade Policy, From Tariffs To.New Protectionism*. London: The Macmillan.
- Gürsoy, Y. (2009). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*. Bursa: Ekin.
- J.S, D. (1975). *The World Between The Wars 1929-1939: An Economist's Wiew*. London: John Hopkins University.
- James, F.-P. (1983). *A History of The World Economy;International Economic Relation Since 1850*. London: Harvester Wheatsheaf.
- Kaya, F. (2008). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*. İstanbul: Beta.
- Kaya, F. (2008). *Dış Ticaret İşlemleri Yöntemi*. İstanbul: Beta.
- Kutlu, E. (2002). *İthalat ve İhracat Uygulamaları*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- M, S. P. (1983). *ABD'de Ekonomik Kriz*. İstanbul: AR.
- Melemen, M. (2008). *Uluslararası Ticaret İşlemleri*. İstanbul: Türkmen Kitapevi.

- N.Bhagwati, J. (1998). *Writings on International Economics*. Oxford: Oxford University.
- Nilufer Arğın, C. B. (2011). *Türkiye'nin dış ticaret tarihi teori uygulama politika*. Bursa: Ekin.
- Nurban Aydın, M. Ş. (2014). *Finansal Yönetim I*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Nurlan Aydın, M. Ş. (2014). *Finansal Yönetim-I*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Onursal, E. (2013). *Mevzuat ve teknik yönleri ile dış ticaret*. Ankara: Seçkin.
- Pekin, T. (1988). *Teşvik Tedbiri Olarak Sübvansiyonlar ve İşletme Kararları Üzerindeki Etkileri*. İzmir: Bilgehan.
- Peter, F. (1978). *State, Economy and Society in Western Europe 1815-1975: A Data Handbook in Two Volumes*. Chicago.
- R.Root, F. (1973). *International Trade and Investment Theory Policy, Enterprice*. Cincinnati Ohio: South Western Publishing.
- Seyidoğlu, H. (2007). *Teori Politika ve Uygulama*. İstanbul: Güzem Can.
- Seyidoğlu, H. (2007). *Uluslararası İktisat, Teori Politika ve Uygulama*. İstanbul: Can N20.
- Şahin, A. (2002). *İhracatta Ödeme Şekilleri*. Ankara: İGEME.
- Şahin, A. (2002). *İhracatta Ödeme Şekilleri*. Ankara: İGEME.
- Şahin, A. (2006). *İhracatta Ödeme Şekilleri*. Ankara: İgeme.
- Toroslu, M. V. (1999). *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*. İstanbul: Beta.
- Toroslu, V. (1999). *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*. İstanbul: Beta.
- Uluslararası Ticarete Bankalar Arası Ödeme Yöntemleri. (2019, 4 26). *Interbank*. Interbank. adresinden alındı
- v. (tarih yok).
- WTO, Understanding The WTO: Basic, Principle of The Trading System. (2019, 4 26). wto. Retrieved from wto: WTO, Understanding The WTO: Basic, Principle of The Trading System

www.wikitarih.com/sanayi-devrimi-nedenleri-sonuclari/ . (2017, 11 12).
wikitarih. wiktarih: www.wikitarih.com/sanayi-devrimi-
nedenleri-sonuclari/ adresinden alındı

www.wikitarih.com/sanayi-devrimi-nedenleri-sonuclari/. (2017, 11 12).
www.wikitarih.com/sanayi-devrimi-nedenleri-sonuclari/.
www.wikitarih.com/sanayi-devrimi-nedenleri-sonuclari/:
www.wikitarih.com/sanayi-devrimi-nedenleri-sonuclari/
adresinden alındı

Yeniaras, M. C. (2006). Uluslararası Ticarete Akreditif ve Belge
Karşılığı Ödeme. *İstanbul Barosu*, 107.

Yılanlı, E. (2003). *Dış Ticaret İşlemleri*. İstanbul: Beta.

İnternet kaynakları:

http://aves.akdeniz.edu.tr/ImageOfByte.aspx?Resim=8&SSNO=36&US
ER=4940. (2019, 4 26). *aves.akdeniz*. *aves.akdeniz*:
http://aves.akdeniz.edu.tr/ImageOfByte.aspx?Resim=8&SSNO=3
6&USER=4940 adresinden alındı

https://www.wikizero.com/TR/Korumac%C4%B1%C4%B1k. (2019, 4
26). *wikizero*. *wikizero*:
https://www.wikizero.com/TR/Korumac%C4%B1%C4%B1k
adresinden alındı

acikders. (tarih yok). *acikders*:
http://www.acikders.org.tr/pluginfile.php/4163/mod_resource/cont
ent/11/lecturenotes/5.pdf adresinden alındı

http://debis.deu.edu.tr/userweb//dilek.seymen/dosyalar/odeme%20yonte
mleri.pdf . (2019, 4 26). *debis.deu*. *debis.deu*:
http://debis.deu.edu.tr/userweb//dilek.seymen/dosyalar/odeme%20
yontemleri.pdf adresinden alındı

http://tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/0b6920fe-faf1-453c-955b-
c58bbc308418/Kutu%202.1..pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=
ROOTWORKSPACE-0b6920fe-faf1-453c-955b-c58bbc308418-
mclBOXx. (2019, 4 26). *tcmb*. *tcmb*:
http://tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/0b6920fe-faf1-453c-955b-
c58bbc308418/Kutu%202.1..pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=

ROOTWORKSPACE-0b6920fe-faf1-453c-955b-c58bbc308418-mclBOXx adresinden alındı

http://www.acikders.org.tr/pluginfile.php/4163/mod_resource/content/11/lecturenotes/5.pdf . (2019, 4 26). *acikders*. *acikders*: http://www.acikders.org.tr/pluginfile.php/4163/mod_resource/content/11/lecturenotes/5.pdf adresinden alındı

<http://www.ekodialog.com/turkiye-iktisat-tarihi/ikinci-dunya-savasinda-ekonomik-durum.html> . (2017, 3 10). *ekodialog*. *ekodialog*: <http://www.ekodialog.com/turkiye-iktisat-tarihi/ikinci-dunya-savasinda-ekonomik-durum.html> adresinden alındı

<http://www.exportact.com/dis-ticaret-nedir/> . (2018, 4 19). *exportact*. *exportact*: <http://www.exportact.com/dis-ticaret-nedir/> adresinden alındı

<http://www.muhasibedersleri.com/ithalat-ihracat/ihracat.html> . (2019, 4 26). *muhasibedersleri*. *muhasibedersleri*: <http://www.muhasibedersleri.com/ithalat-ihracat/ihracat.html> adresinden alındı

<http://www.slideshare.net/TanjuAyseOf laz/d-ticaret-ve-akreditif>. (2015, 1 5). *slideshare*. *slideshare*: <http://www.slideshare.net/TanjuAyseOf laz/d-ticaret-ve-akreditif> adresinden alındı

<https://dunyadaticaret.com/kabul-kredili-odeme.html>. (2018, 8 25). *dunyadaticaret*. *dunyadaticaret*: <https://dunyadaticaret.com/kabul-kredili-odeme.html> adresinden alındı

<https://eodev.com/gorev/4933983>. (2015, 9 3). *eodev*. *eodev*: <https://eodev.com/gorev/4933983> adresinden alındı

<https://slideplayer.biz.tr/slide/9112620/> . (2019, 4 26). *slideplayer*. *slideplayer*: <https://slideplayer.biz.tr/slide/9112620/> adresinden alındı

<https://slideplayer.biz.tr/slide/9112620/> . (2019, 4 26). *slideplayer*. *slideplayer*: <https://slideplayer.biz.tr/slide/9112620/> adresinden alındı

https://updoc.site/download/uluslararası-letmecilie-giri_pdf . (2019, 4 26). https://updoc.site/download/uluslararası-letmecilie-giri_pdf . https://updoc.site/download/uluslararası-letmecilie-giri_pdf :

https://updoc.site/download/uluslararası-letmecilie-giri_pdf
adresinden alındı

<https://vesaikmukabili.blogspot.com/2009/03/vesaik-mukabili-odemedetaraflar.html>. (2009, 3 24). *vesaikmukabili.blogspot*.
vesaikmukabili.blogspot:
<https://vesaikmukabili.blogspot.com/2009/03/vesaik-mukabili-odemedetaraflar.html> adresinden alındı

<https://www.ilimvemedeniyyet.com/ikinci-dunya-savasi-sonrasi-ekonomik-gelismeler-bretton-woods-sistemi.html>. (2017, 3 28).
ilimvemedeniyyet. *ilimvemedeniyyet*:
<https://www.ilimvemedeniyyet.com/ikinci-dunya-savasi-sonrasi-ekonomik-gelismeler-bretton-woods-sistemi.html> adresinden
alındı

<https://www.meb.gov.tr/>. (2019, 4 26). <https://www.meb.gov.tr/>.
<https://www.meb.gov.tr/>: <https://www.meb.gov.tr/> adresinden
alındı

<https://www.sabah.com.tr/egitim/2017/01/21/birinci-dunya-savasinin-nedenleri-ve-sebepleri-nelerdir> . (2017, 1 27). *sabah*. *sabah*:
<https://www.sabah.com.tr/egitim/2017/01/21/birinci-dunya-savasinin-nedenleri-ve-sebepleri-nelerdir> adresinden alındı